

Роберт Мёрфи

УРОКИ ДЛЯ МОЛОДОГО ЭКОНОМИСТА

Скопировано с сайта
<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

Robert P. Murphy

LESSONS FOR THE YOUNG ECONOMIST

LvMI

Mises Institute

Скопировано с сайта
<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

Роберт Мёрфи

УРОКИ ДЛЯ МОЛОДОГО ЭКОНОМИСТА

2-е издание, электронное

Челябинск • Москва
СОЦИУМ

Скопировано с сайта 2020
<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

Перевод с английского: Ю. В. Кузнецов

Мёрфи, Роберт.

М52 Уроки для молодого экономиста / Р. Мёрфи ; пер. с англ. Ю. В. Кузнецова. — 2-е изд., эл. — 1 файл pdf : 498 с. — Москва ; Челябинск : Социум, 2020. — Систем. требования: Adobe Reader XI либо Adobe Digital Editions 4.5 ; экран 10". — Текст : электронный.

ISBN 978-5-91603-708-1

«Уроки для молодого экономиста» — один из лучших учебников вводного уровня по экономике, в нем рассматривается как чистая экономическая теория (введение понятий и формулирование экономических законов), так и работа рыночных механизмов — функционирование реальной экономики на основе этих законов.

Продуманность логики изложения и общей структуры позволяет читателям легко усваивать последовательно вводимые понятия, формируя объемное представление о предмете. Этому также способствуют составленные для каждой главы резюме, определения основных понятий и вопросы для обдумывания.

Для русского издания составлен список книг, рекомендованных для дальнейшего изучения. Дополнительные материалы, в том числе главу «Экономическая теория запретов», можно скачать на сайте sotsium.ru на странице книги в разделе «Ссылки».

УДК 330
ББК 65

Электронное издание на основе печатного издания: Уроки для молодого экономиста / Р. Мёрфи; пер. с англ. Ю. В. Кузнецова. — Москва ; Челябинск : Социум, 2019. — 485 с. — ISBN 978-5-906401-88-5. — Текст : непосредственный.

В соответствии со ст. 1299 и 1301 ГК РФ при устранении ограничений, установленных техническими средствами защиты авторских прав, правообладатель вправе требовать от нарушителя возмещения убытков или выплаты компенсации.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть 1. ОСНОВАНИЯ

Урок 1. МЫСЛИТЬ, КАК ЭКОНОМИСТ.....	15
Урок 2. КАК МЫ ОТКРЫВАЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ.....	27
Урок 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ, ВЫТЕКАЮЩИЕ ИЗ ПОНЯТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	49
Урок 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ «РОБИНЗОНА КРУЗО».....	71

Часть II. КАПИТАЛИЗМ – РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

Урок 5. ИНСТИТУТ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....	99
Урок 6. ПРЯМОЙ ОБМЕН И БАРТЕРНЫЕ ЦЕНЫ.....	111
Урок 7. КОСВЕННЫЙ ОБМЕН И ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДЕНЕГ.....	135
Урок 8. РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ.....	151
Урок 9. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И КОНКУРЕНЦИЯ.....	165
Урок 10. ДОХОД, СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ.....	177
Урок 11. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....	193
Урок 12 (продвинутый). ПРОЦЕНТ, КРЕДИТ И ДОЛГ.....	221
Урок 13 (продвинутый). УЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ.....	241
Урок 14 (продвинутый). РЫНОК АКЦИЙ.....	259

Часть III. СОЦИАЛИЗМ: КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА

Урок 15. ПРОВАЛЫ СОЦИАЛИЗМА — ТЕОРИЯ.....	279
Урок 16. ПРОВАЛЫ СОЦИАЛИЗМА — ИСТОРИЯ.....	303

Часть IV. ИНТЕРВЕНЦИОНИЗМ: СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА

Урок 17. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН.....	323
Урок 18. НАЛОГИ С ПРОДАЖ И НАЛОГИ НА ДОХОДЫ.....	345
Урок 19. ПОШЛИНЫ И ИМПОРТНЫЕ КВОТЫ.....	367
Урок 20. ИНФЛЯЦИЯ.....	419
Урок 21 (продвинутый). ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ.....	445
Урок 22 (продвинутый). ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ.....	465

СОДЕРЖАНИЕ

Часть 1. ОСНОВАНИЯ

Урок 1. МЫСЛИТЬ, КАК ЭКОНОМИСТ	15
1.1. Мыслить, как экономист	15
1.2. Является ли экономическая теория наукой?	17
1.3. Сфера и границы применимости экономической науки	18
1.4. Зачем изучать экономическую теорию?	21
Резюме урока	24
Новые термины	25
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	26
Урок 2. КАК МЫ ОТКРЫВАЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ	27
2.1. Целенаправленная деятельность и бессознательное поведение	27
2.2. Отличия общественных наук от естественных	29
2.3. Успешность естественных наук по сравнению с общественными	32
2.4. Как мы открываем базовые экономические принципы?	39
Резюме урока	45
Новые термины	46
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	47
Урок 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ, ВЫТЕКАЮЩИЕ ИЗ ПОНЯТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	49
3.1. Введение	49
3.2. Действуют только индивиды	50
3.3. У индивидов есть предпочтения	56
3.4. Предпочтения субъективны	58
3.5. Предпочтения — это ранжирование, а не измерение с помощью чисел	60
3.6. Предпочтения разных индивидов невозможно комбинировать	65

Резюме урока	68
Новые термины	69
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	70
Урок 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ «РОБИНЗОНА КРУЗО»	71
4.1. Введение	71
4.2. Робинзон создает блага с помощью своих умственных способностей	72
4.3. Потребительские и производственные блага	75
4.4. Земля, труд и капитальные блага	76
4.5. Доход, сбережения и инвестиции	78
4.6. Ценность благ относится к их отдельным единицам	85
4.7. Одним словом: как Робинзону следует действовать?	87
Резюме урока	92
Новые термины	93
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	95

Часть II. КАПИТАЛИЗМ – РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

Урок 5. ИНСТИТУТ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	99
5.1. Обществу необходимы правила	99
5.2. Капитализм — это частная собственность	101
5.3. Рыночная экономика и свободное предпринимательство	103
Резюме урока	106
Новые термины	107
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	109
Урок 6. ПРЯМОЙ ОБМЕН И БАРТЕРНЫЕ ЦЕНЫ	111
6.1. Почему люди обмениваются друг с другом?	111
6.2. Прямой обмен / бартер	113
6.3. Цены	114
6.4. Как формируются цены при бартере	115
6.5. Добавление новых участников сужает интервал цен	125

Резюме урока	131
Новые термины	132
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	133
Урок 7. КОСВЕННЫЙ ОБМЕН И ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДЕНЕГ	135
7.1. Ограничения прямого обмена	135
7.2. Преимущества косвенного обмена	137
7.3. Преимущества денег	141
7.4. Кто изобрел деньги?	144
Резюме урока	148
Новые термины	149
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	150
Урок 8. РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ	151
8.1. Разделение труда и специализация	151
8.2. Почему специализация делает труд более производительным	154
8.3. Все становятся богаче благодаря концентрации на сравнительных преимуществах	157
Резюме урока	161
Новые термины	162
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	163
Урок 9. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И КОНКУРЕНЦИЯ	165
9.1. Предпринимательство	165
9.2. Конкуренция защищает потребителей	168
9.3. Конкуренция защищает работников	170
Резюме урока	174
Новые термины	175
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	176
Урок 10. ДОХОД, СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ	177
10.1. Доход, сбережения и инвестиции	177
10.2. Инвестиции увеличивают будущий доход	179
10.3. Как сбережения и инвестиции увеличивают будущий выпуск продукции в экономике	184
Резюме урока	189

Новые термины	190
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	191
Урок 11. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ	193
11.1. Зачем нужны понятия спроса и предложения	193
11.2. Спрос: определение и закон	194
11.3. Предложение: определение и закон	199
11.4. Применение понятий спроса и предложения для объяснения рыночной цены	201
11.5. Применение понятий спроса и предложения для объяснения изменений рыночной цены	205
Резюме урока	216
Новые термины	217
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	220
Урок 12 (продвинутый). ПРОЦЕНТ, КРЕДИТ И ДОЛГ	221
12.1. Процент связан со временем	221
12.2. Сбережения, инвестиции и экономический рост	224
12.3. Наиболее распространенные виды кредитных сделок	227
12.4. Положительные и отрицательные стороны долга	232
Резюме урока	235
Новые термины	236
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	240
Урок 13 (продвинутый). УЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ	241
13.1. Прибыль и убыток служат ориентиром для предпринимателя	241
13.2. Процент и прибыль	243
13.3. Социальная функция бухгалтерского учета прибыли и убытка	246
13.4. Границы применимости учета прибылей и убытков	252
Резюме урока	255
Новые термины	256

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	257
Урок 14 (продвинутый). РЫНОК АКЦИЙ	259
14.1. Что такое рынок акций	259
14.2. Зачем выпускать акции? (Сравнение долгового финансирования и акционерного капитала)	260
14.3. Социальная функция спекуляции акциями	265
Резюме урока	271
Новые термины	272
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	275

Часть III. СОЦИАЛИЗМ: КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА

Урок 15. ПРОВАЛЫ СОЦИАЛИЗМА — ТЕОРИЯ	279
15.1. Идея социализма	279
15.2. Проблема стимулов при социализме	281
15.3. Проблема экономического расчета при социализме	291
Резюме урока	299
Новые термины	300
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	301
Урок 16. ПРОВАЛЫ СОЦИАЛИЗМА — ИСТОРИЯ	303
16.1. Экономическая теория и история	303
16.2. Коммунизм и фашизм	305
16.3. Жертвы социализма	307
Резюме урока	317
Новые термины	318
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	319

Часть IV. ИНТЕРВЕНЦИОНИЗМ: СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА

Урок 17. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН	323
17.1. Идея интервенционизма	323
17.2. Установление максимальной цены	324

17.3. Установление минимальной цены	332
Резюме урока	341
Новые термины	342
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	344
Урок 18. НАЛОГИ С ПРОДАЖ И НАЛОГИ НА ДОХОДЫ	345
18.1. Государственные расходы	345
18.2. Как государство финансирует свои расходы	351
18.3. Налог с продаж	353
18.4. Налог на доходы	356
Резюме урока	362
Новые термины	363
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	365
Урок 19. ПОШЛИНЫ И ИМПОРТНЫЕ КВОТЫ	367
19.1. Меркантилизм	367
19.2. Общие доводы в пользу свободной торговли	369
19.3. Таможенные пошлины	377
19.4. Импортные квоты	384
Резюме урока	387
Новые термины	388
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	390
Урок 20. ИНФЛЯЦИЯ	391
20.1. Денежная инфляция и ценовая инфляция	391
20.2. Как государство заставляет цены расти	396
20.3. Опасность ценовой инфляции, создаваемой государством	405
Резюме урока	413
Новые термины	414
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	416
Урок 21 (продвинутый). ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ	417
21.1. Дефицит государственного бюджета и государственный долг	417
21.2. Государственный долг и инфляция	423
21.3. Государственный долг и будущие поколения	428

Резюме урока	433
Новые термины	434
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	436
Урок 22 (продвинутый). ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ	437
22.1. Экономический цикл	437
22.2. Как государства создают экономический цикл	440
22.3. За искусственным бумом следует неизбежный спад	447
22.4. Причины массовой безработицы	449
Резюме урока	456
Новые термины	457
Вопросы для повторения и дальнейшего изучения	458
ГЛОССАРИЙ.	459

Часть 1

ОСНОВАНИЯ

Урок 1

МЫСЛИТЬ, КАК ЭКОНОМИСТ

Из этого урока вы узнаете:

- Что значит «мыслить, как экономист».
- На какого рода вопросы могут помочь ответить экономисты.
- Почему каждому важно понимать основы экономической теории.

1.1. Мыслить, как экономист

Эта книга — руководство по выработке нового взгляда на мир. Овладев уроками, содержащимися на этих страницах, вы научитесь видеть и понимать события так, как не сумеют ваши неподготовленные ровесники. Способность мыслить, как экономист, — важнейшая составляющая вашего образования. Лишь с помощью здравого экономического мышления вы сумеете разобраться в том, как устроен мир. Чтобы принимать ответственные решения, касающиеся как больших политических идей, так и вашего выбора профессии и повседневных домашних финансовых дел, вам для начала надо принять решение научиться основам экономической теории.

На протяжении всей истории человечества оригинальные и глубокие мыслители разрабатывают различные дисциплины для изучения окружающего мира. По мере того как

история разворачивается вокруг нас, каждая дисциплина (или предмет) предлагает свой собственный взгляд на вещи. Для того чтобы быть полностью образованным, учащийся должен приобрести знания по крайней мере о некоторых важнейших результатах в каждой сфере. Экономическая теория доказала, что она заслуживает того, чтобы с ней познакомились все. Всесторонне образованный молодой человек должен не только изучить алгебру, поэмы Данте и фотосинтез, но и быть в состоянии объяснить, почему растут цены.

В каждом предмете, который вы изучаете, смешаны знания, которые признаются важными сами по себе, и способы их практического применения, которые могут оказаться полезными в вашей повседневной жизни. Например, каждый учащийся должен понять основы астрономии, потому что она свидетельствует о величии вселенной, но эти знания могут очень пригодиться заблудившемуся яхтсмену, потерявшему из виду берег. Другой пример касается математики. Изучение дифференциального и интегрального исчисления приносит интеллектуальное и эстетическое удовлетворение благодаря изяществу этой теории (хотя некоторые студенты могут счесть такой результат не оправдывающим затраченных усилий). Но для того, чтобы жить и действовать в обществе, каждому необходимо знать основы арифметики.

Как мы увидим, то же самое можно сказать и о таком предмете, как экономическая теория. Это очень увлекательное дело — узнавать, что существуют фундаментальные принципы, или «законы», объясняющие функционирование любой экономики, будь то экономика Древнего Рима, Советского Союза или сельской ярмарки в городе Бойсе, штат Айдахо. Но в то же время экономическая теория может предложить много практических советов о том, как вести дела в вашей повседневной жизни. Само по себе знание экономической теории не сделает вас богатыми, но *игнорировать* уроки, содержащиеся в этой книге, — это верный способ остаться бедным.

У экономистов свой особый взгляд на мир. Представьте себе толпу людей в парке, ожидающих своей очереди

на популярный аттракцион — американские горки. Биолог, наблюдающий эту сцену, мог бы заметить, что люди, чья очередь приближается, начинают потеть. Физик мог бы указать на то, что первая горка — самая высокая. Социолог — что люди сгруппированы по этническому признаку. А экономист заметил бы, что очереди в первую и последнюю вагонетки более длинные, чем в другие, — возможно потому, что хотя люди не любят ждать, но при этом предпочитают ехать впереди или позади всех.

Экономический взгляд на вещи бывает полезен не в любой ситуации. На футбольном поле или на выпускном балу вряд ли пригодится то, что вы узнаете из этой книги. Но в жизни вам предстоит немало очень важных моментов, когда нужно будет принимать решения с учетом здравых экономических соображений. Нет необходимости каждому становиться экономистом. Но важно, чтобы каждый научился мыслить, как экономист.

1.2. Является ли экономическая теория наукой?

В этой книге мы исходим из той позиции, что экономическая теория представляет собой независимую науку, точно так же как химия или биология представляют собой отдельные области исследования. Проходя уроки, содержащиеся в этой книге, мы будем делать это научно, то есть будем использовать в нашем анализе объективный набор «инструментов», не опирающихся на какие-либо этические или культурные допущения. Принципы экономической теории, или ее законы, одинаковы независимо от того, является ли экономист республиканцем или коммунистом, живет ли он в Новой Зеландии или в Сомали.

Внимание! Когда мы говорим, что экономическая теория — это наука, мы не имеем в виду, что мы проводим эксперименты для проверки экономических законов подобно тому, как ядерный физик изучает результаты столкновения элементарных частиц, ионов и атомов на ускорителе заря-

женных частиц. Есть существенные различия между *общественными* науками, такими как экономическая теория, и *естественными* науками, к числу которых относится физика. Мы рассмотрим этот вопрос более подробно в уроке 2, но здесь мы просто хотим вас предупредить, что основные принципы экономической теории могут быть открыты путем мысленных рассуждений. Бессмысленно пытаться «проверить» законы экономической теории, точно так же как нет никакого смысла в том, чтобы взять линейку и заняться «проверкой» тех или иных доказательств, которые вы изучаете на уроках геометрии. Из всего этого следует, что уроки, представленные в этой книге, выдержат проверку временем — то есть нет никакой опасности, что завтра они будут опровергнуты результатами новых экспериментов. На практике профессиональные экономисты выдвигают всевозможные предположения, многие из которых оказываются ошибочными. Но ядро экономической теории — то есть законы и понятия, содержащиеся в этой книге, — не поддаются экспериментальной проверке; это просто способ смотреть на мир.

Тем не менее, несмотря на возможную путаницу между экономической наукой и естественными науками, мы используем термин «наука», потому что считаем важным подчеркнуть, что объективные экономические законы действительно существуют. Когда политики игнорируют то, чему учит экономическая наука, их программы приводят к катастрофическим результатам, — представьте себе тот хаос, который наступит, если NASA начнет игнорировать законы физики!

1.3. СФЕРА И ГРАНИЦЫ ПРИМЕНИМОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Очень распространено превратное мнение, будто «экономическая теория — это изучение денег». Разумеется, экономисты много чего могут сказать о деньгах, и действительно, одна из основных целей экономической науки состоит в том,

чтобы объяснить цены (выражаемые в денежных единицах) тех или иных товаров и услуг, продаваемых на рынке.

Но, вопреки этому популярному заблуждению, экономическая теория — это нечто большее, чем изучение денег. В самом широком смысле ее можно определить как исследование обмена. В эту сферу попадают все акты обмена в обычных рыночных ситуациях, когда продавец отдает покупателю некий физический объект или оказывает услугу, а покупатель в обмен на это отдает продавцу соответствующую сумму денег. Но экономисты изучают и **прямой обмен**, или **бартер**, когда участники сделки непосредственно обмениваются товарами и услугами, совсем не используя деньги.

Если рассматривать самый предельный случай, экономической теории есть что сказать и о тех ситуациях, когда *один изолированный человек* предпринимает действия для улучшения своего положения. Это часто называют «экономикой Робинзона Крузо» по имени литературного персонажа, который, пережив кораблекрушение, оказался выброшенным на (вроде бы) необитаемый остров. Мы изучим экономику Робинзона Крузо в уроке 4 и убедимся, что даже изолированный человек ведет себя «экономически», так как он берет то, что дает ему природа, и *меняет* статус-кво на такую ситуацию, которая, как он надеется, будет для него более приятной.

Общая тема, проходящая красной нитью через все примеры обмена, описывается понятием **редкости**. Краткое объяснение редкости состоит в простом наблюдении, что ресурсы всегда ограничены, а желания неограниченны. Даже Билл Гейтс сталкивается с необходимостью **внутреннего размена** [tradeoff], отказа от одного ради чего-то другого; он не может делать все что ему вздумается. Если он ведет свою жену в дорогой ресторан, то он сокращает (хотя бы на чуть-чуть) набор иных доступных возможностей и уменьшает свою способность приобретать в будущем что-то другое. Мы можем описать эту ситуацию словами: «Билл Гейтс вынужден **экономить** свои ресурсы, потому что они конечны».

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

Именно тот факт, что редкость вездесуща, порождает то, что получило название «экономическая проблема»: как нам, то есть обществу, следует принимать решения о том, какие товары и услуги производить с помощью ограниченных ресурсов, имеющихся в нашем распоряжении? В уроке 5 мы увидим, как эту проблему решает институт частной собственности. Но именно *редкость* является первопричиной того, что эта проблема существует.

Внимание! Экономика *не* занимается изучением гипотетического «экономического человека», который думает только о приобретении материальных благ или зарабатывании денег. Это еще одно распространенное заблуждение о том, чем занимается экономическая наука. К сожалению, в этом стереотипе есть доля истины, потому что многие экономисты действительно строят модели экономики, состоящей из вымышленных людей, которые очень эгоистичны и ведут себя альтруистически только в том случае, если их к этому принуждают. Но в этой книге вы не будете изучать никаких теорий в этом духе. Напротив, содержащиеся в ней уроки не зависят от того, считаются ли люди скупердями или нет; законы, которые мы обнаружим на этих страницах, в равной степени применимы и к матери Терезе, и к Дональду Трампу.

Экономическая наука, о которой пойдет речь в этой книге, *не* говорит работникам, что им следует соглашаться на любое рабочее место, которое приносит больше всего денег, и *не* предписывает владельцам бизнеса, чтобы они в ходе управления им принимали во внимание только финансовую сторону дела. Эти утверждения станут более понятны в ходе последующих уроков, но необходимо сразу подчеркнуть, что на страницах книги нет никакого «экономического человека»; мы всегда обсуждаем те принципы, которые объясняют выбор, делаемый реальными людьми в условиях редкости. Принципы, о которых идет речь, подразумевают тот факт, что у людей *есть* желания, для удовлетворения которых требуются ограниченные ресурсы, но эти принци-

пы достаточно широки, чтобы быть применимыми к людям с любыми желаниями.

Экономическая теория изучает реальных людей

Экономическая наука изучает реальные действия реальных людей. Ее [законы] не относятся ни к идеальному или совершенному человеку, ни к призраку мифического экономического человека (*homo oeconomicus*), ни к статистическому понятию среднего человека... Предметом [экономической теории] является человек со всей его слабостью и ограниченностью, любой человек, как он живет и действует.

Людвиг фон Мизес.

Человеческая деятельность:

трактат по экономической теории

(Челябинск: Социум, 2018. С. 610—611)

Экономическая теория изучает и стремится объяснить то, как люди производят обмен. Потерпевший кораблекрушение моряк хочет «обменять» несколько сухих веточек и пару камней на потрескивающий костер, а миссионер хочет «обменять» свой досуг на изматывающее путешествие вглубь джунглей в отдаленное поселение, жители которого никогда не видели Библии. Чтобы теория обмена была полной и завершенной, она должна охватывать и такого рода случаи, а не только гораздо более знакомый пример брокера, обменивающего 100 акций на 2000 долларов.

1.4. ЗАЧЕМ ИЗУЧАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ?

Одна причина, по которой стоит изучать экономическую науку, заключается в том, что это попросту интересно. Если вы на минуту задумаетесь над тем, что происходит ежедневно в современной экономике, то у вас захватит дух. Представьте себе Манхэттен, кипящий жизнью деловой центр. Миллионы людей трудятся на маленьком островке площадью меньше

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

23 квадратных миль. Очевидно, что на самом острове не производится достаточно еды, чтобы накормить все эти орды. Некоторые читатели могут сначала не согласиться с этим заявлением: ведь именно на Манхэттене находятся некоторые из лучших ресторанов в мире! Однако в том, что касается получения сырых продуктов для производства своих весьма дорогих блюд, эти изысканные рестораны полагаются на поставщиков. Если вторгнувшиеся марсиане поместят Манхэттен под непроницаемый пластиковый купол (оставив лишь мелкие дырочки для вентиляции), то в течение пары месяцев сотни тысяч жителей Нью-Йорка умрут от голода.

Но в реальном мире, где нет никаких марсианских куполов, препятствующих торговле, продукция сельского хозяйства, бензин и другие товары ежедневно доставляются на Манхэттен, позволяя его обитателям не просто поддерживать существование, но реально благоденствовать. Работники маленького острова Манхэттен преобразуют имеющиеся у них материалы в товары и услуги, относящиеся к числу самых высоко ценимых на планете, — вспомните о «производимых» на Манхэттене дорогих ювелирных изделиях, одежде, финансовых и юридических услугах, бродвейских мюзиклах и спектаклях. Если вы представите себе невероятную сложность этих процессов, то поймете, какое это чудо, что они протекают столь гладко и безупречно, что мы принимаем их как данность. Уроки, содержащиеся в этой книге, прольют некоторый свет на то, как рыночная экономика ежедневно достигает такого успеха.

Еще одна причина, по которой стоит изучать экономическую теорию, — это то, что она поможет вам принимать решения в личной и профессиональной жизни. Разумеется, уроки, которые вы найдете в книге, *сами по себе* не сделают вас богатыми. Но они дадут вам основу, которая поможет анализировать ваши планы таким образом, что вы с большей вероятностью достигнете своих целей. Аналогичным образом одно лишь изучение геометрии не сделает вас профессиональными инженерами, способными спроектировать

лосный автомобильный мост. Но никто не захотел бы ехать по мосту, спроектированному человеком, не знающим геометрии.

Помимо ее внутренней красоты и практического применения в вашей собственной жизни экономическая теория является очень важным предметом еще и потому, что мы живем в обществе, страдающем от всепроникающего вмешательства государства. В отличие от прочих научных дисциплин фундаментальные истины экономической науки — это то, чему необходимо научить достаточно большое число людей просто для того, чтобы сохранить общество как таковое. На самом деле не имеет особого значения, считает ли обычный человек квантовую механику фальшивкой, — физик может продолжать свои исследования и без одобрения со стороны «человека с улицы». Но если большинство людей верит, что законы о минимальной заработной плате улучшают положение малоимущих или что низкие процентные ставки помогают выйти из рецессии, то квалифицированные экономисты бессильны предотвратить вред, который такая политика наносит обществу.

Поэтому научиться основам экономической науки — долг всякого молодого человека, вступающего во взрослую жизнь. В этом вам помогут уроки, представленные в этой книге.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Эта книга научит вас мыслить так, как мыслят экономисты. Различные предметы — химия, биология и т.д. — предлагают разные взгляды на мир. В некоторых ситуациях одни из них более полезны, чем другие. Экономическая теория — это особая область знаний, или отдельная наука, и она содержит важные идеи о том, как устроена общественная реальность.
- Экономическая теория — это исследование обмена. В современной экономической жизни люди лучше всего знакомы с обменом, в котором используются деньги, но экономические принципы применимы к любым видам обмена.
- Каждый гражданин должен понимать основы экономической теории ввиду опасности, которую представляет разрушительная политика государства, игнорирующая уроки, изложенные в этой книге.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Бартер (прямой обмен): ситуация, когда люди обмениваются благами и услугами напрямую, а не посредством промежуточных сделок с использованием денег.

Редкость: условия, когда желания превосходят ресурсы, доступные для их удовлетворения. Редкость — повсеместный факт, из-за которого люди вынуждены прибегать к обмену.

Размен (внутренний): неприятный факт (обусловленный редкостью), состоящий в том, что выбор одной из альтернатив означает, что прочие альтернативы становятся недоступными.

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Может ли изучение экономической теории сделать вас богатым человеком?
2. Является ли экономическая теория наукой? Если да, то почему, и если нет, то почему?
3. Все ли люди сталкиваются с редкостью?
4. Действуют ли экономические законы в тюрьме особо строгого режима?
- *5. Основная часть исследований в области ядерной физики финансируется государством. Не следует ли из этого, что для обычного человека понимание физики элементарных частиц так же важно, как и изучение экономики?

Примечание.

Звездочкой (*) обозначен сложный материал;
двумя звездочками (**) — особо сложный материал.
Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

Урок 2

КАК МЫ ОТКРЫВАЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- В чем разница между целенаправленной деятельностью и бессознательным поведением.
- В чем разница между общественными и естественными науками.
- Почему методы, применяемые для нахождения основных принципов экономической теории, отличаются от методов, используемых в физике или химии.

2.1. ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Когда мы смотрим на мир и пытаемся осмыслить его, одно из самых базовых и ключевых различий, которые мы проводим (обычно даже не осознавая этого), — это различие между целенаправленной деятельностью и бессознательным поведением. Описывая траекторию бейсбольного мяча, мы можем упомянуть такие характеристики, как его масса, скорость или сопротивление воздуха. Но мы *не* говорим, что мяч «хочет двигаться по параболе» или что «мячу надоедает лететь и поэтому он рано или поздно решает упасть на землю». Такие высказывания звучат абсурдно для современного

уха и поражают своей крайней ненаучностью. Но представим себе, что вместо движения мяча мы описываем перемещение в пространстве реактивного самолета. В этом случае у нас не вызовут никакого неприятия высказывания «пилот хочет избежать зоны турбулентности» или «у самолета заканчивается горючее, поэтому пилот принимает решение о посадке».

Разница в описании этих двух типов событий отражает фундаментальное решение, которое мы принимаем при интерпретации окружающего мира. Наблюдая те или иные события, мы можем *либо* приписать их действию законов природы, *либо* дать им объяснение (хотя бы частичное), сославшись на *намерения* существа, обладающего сознанием [субъекта]. Короче говоря, мы можем выбрать, считать ли нам, что в данном случае действует другое *сознание*.

Говоря об этом, мы затрагиваем некоторые очень глубокие философские вопросы и, разумеется, не претендуем на то, чтобы «сказать в них последнее слово» в рамках короткого урока. Но для того, чтобы разобраться в экономической теории, дать ей прочное основание, необходимо четко понимать разницу между **целенаправленной деятельностью** и бессознательным поведением. Законы экономической теории применимы к первой, но не ко второму. Как мы увидим в уроке 3, экономика всегда подразумевает наличие по крайней мере одного сознания, то есть разума, который ставит осознанные цели и собирается предпринять некие шаги, направленные на такое изменение материального мира, которое позволит достичь этих целей.

Разница между целенаправленной деятельностью и бессознательным поведением не сводится к различию между человеческими существами и «неодушевленной» материей. Некоторые движения физического тела человека тоже могут служить примерами бессознательного поведения. Если я, допустим, скажу вам: «Я дам вам 20 долларов, если вы приподнимете правую ногу», — то ваше последующее поведение мы проинтерпретируем как осознанную реакцию на ситуацию: вы намеренно сделаете движение ногой, так как хотите

получить деньги. Но если доктор стукнет вас молоточком по правой коленке, чтобы проверить ваши рефлексy, то последующее движение вашей ноги не будет целенаправленным действием. Хотя при этом будут задействованы ваша нервная система и мозг, тем не менее мы не сможем сказать, что задействовано ваше *сознание*. (Обратите внимание, что *мозг* и *разум* — очень разные вещи, и различие между ними играет ключевую роль в материале данного урока.)

Уроки, составляющие содержание этой книги, посвящены целенаправленной деятельности, совершаемой людьми, обладающими сознанием, разум которых ставит некоторые цели. Иногда граница между «осознанным действием» и «рефлексивным поведением» оказывается нечеткой, но это никак не умаляет значения принципов, изложенных в этой книге. Действительно, во время бейсбольного матча аутфилдер (игрок обороняющейся команды, находящийся во внешнем поле) может не всегда отдавать себе полный отчет в психических операциях, которые он выполняет, когда бросает мяч на вторую базу. Но он совершенно точно хочет опередить раннера, так как стремится к тому, чтобы его команда выиграла. Даже если он «не рассчитал» и бросил мяч слишком далеко, тем не менее все, что говорится в этой книге, применимо к его осознанному действию, так как он является сознательным существом, пытающимся поменять одну ситуацию на другую, которую считает более желательной.

Экономические принципы, развиваемые в этой книге, не ограничиваются «полностью рациональными людьми». Материал уроков приложим к реальным людям, повседневно использующим свой сознающий разум для совершения обменов в окружающем мире.

2.2. Отличия общественных наук от естественных

Экономика — общественная наука, то есть она изучает людей и некоторые аспекты общества. Другими примерами общественных наук могут служить психология, социология

Сканировано с сайта

Разработка

<http://учебники.информ2000.рф>

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

и антропология. Естественные же науки изучают различные аспекты мира природы. В их число входят физика, химия, биология, астрономия и метеорология.

В силу различий в предмете изучения общественные науки сосредоточивают свое внимание на целенаправленной деятельности, в то время как естественные — на бессознательном поведении. Даже если исследователь, занимающийся общественными науками, этого не осознает, его объяснения и теории, по крайней мере неявно, основываются на гипотезе, согласно которой на события влияет разум (или сознание) других людей. В полную противоположность этому ученый, занимающийся естественными науками (за существенным исключением биологии), при объяснении событий, происходящих в своей сфере специализации, как правило не ссылается на сознающий интеллект.

Осведомленность о существовании разума у других людей и о том факте, что у других мыслящих людей есть собственные индивидуальные мотивы, пронизывает все общественные науки. Это касается не только построения теорий, объясняющих события: даже «сырые факты» общественных наук включают в себя психический или ментальный аспект и не являются чисто природными или физическими. Например, социолог может выдвинуть теорию, связывающую рост преступности с увеличением коэффициента разводимости (отношения числа разводов к числу зарегистрированных браков). Но даже для того, чтобы собрать данные для проверки этой теории, ему необходимо «проникнуть в разум людей» чтобы просто узнать, какие именно события следует *классифицировать* как преступление и как развод. И то и другое не является простым фактом природы.

Например, если Салли сбивает Джо своим автомобилем и тот умирает, то это может быть, а может и не быть классифицировано как убийство. Если у Салли начался сердечный приступ за пять секунд до столкновения, то это, вероятно, не убийство, а несчастный случай. Но если полицейский, последивший на место происшествия, услышал, как она

Даже сами «факты» общественных наук связаны с человеческим сознанием

Возьмите такие понятия, как инструменты, продукты питания, лекарства, оружие, слова, предложения, средства общения или акты производства... Я считаю их достаточно хорошей выборкой объектов человеческой деятельности того рода, что постоянно встречаются в общественных науках. Нетрудно убедиться, что все эти понятия <...> отсылают нас не к каким-то объективным свойствам, которыми обладают вещи или которые наблюдатель может в них обнаружить, но к мнениям по поводу этих вещей, которых придерживаются какие-то другие люди. Такие объекты вообще невозможно определить в физических терминах, потому что здесь нет никакого единого физического свойства, которое должно было бы быть у каждого представителя того или иного класса. <...> [Этим понятиям] можно дать определение, только показав связь между тремя элементами: целью; тем, кто эту цель имеет; предметом, который считается этим лицом подходящим средством для достижения поставленной цели.

Ф. Хайек. Индивидуализм и экономический порядок
(Челябинск: Социум, 2016. С. 72)

кричит: «Ты больше не будешь мне изменять!» — то самое время зачитать ей ее права. Заметьте, что в конечном счете разницу определяет сознание Салли; для того чтобы определить, имело ли место преступление, социологу приходится строить догадки о том, *каковы были осознанные намерения Салли*. Даже сколь угодно подробное физическое описание само по себе не может дать ответа на этот вопрос, если оно не дает возможности пролить свет на то, *что Салли думала* в тот момент, когда ее автомобиль сбил Джо. Еще раз подчеркну эту мысль: никакой разницы в физическом состоянии автомобиля в этих двух случаях нет; физик и химик не заметят никаких различий в молекулах, из которых состоит автомобиль. Напротив, если мы говорим, что Салли «превратила

автомобиль в орудие убийства», то мы тем самым выносим суждение о неосязаемом, напрямую не наблюдаемом состоянии ее сознания. Физические движения ее ног и рук в ходе управления автомобилем не являются решающим критерием; то, должны ли мы увеличить на единицу общее количество преступлений, зависит только от ее осознанных *намерений*.

Как показывает пример Салли, сбившей Джо на автомобиле, даже в «сырых фактах» общественных наук присутствует неотъемлемой составной частью наше понимание сознания других людей. Напротив, для естественных наук характерно то, что ни сырые факты, ни разработанные для их объяснения теории, как правило, не опираются на понимание намерений других мыслящих существ. Ученый-естествоиспытатель смотрит на физический мир со стороны и пытается предложить объяснения его «бессознательному» поведению.

2.3. УСПЕШНОСТЬ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК ПО СРАВНЕНИЮ С ОБЩЕСТВЕННЫМИ

Существует отчетливое различие между, с одной стороны, такими науками, как физика, химия и биология и, с другой стороны, такими, как психология, социология и антропология. Первую группу наук мы называем «точными» (по-английски о них говорят «hard sciences», то есть «твердые науки») в отличие от второй группы, которую называют «гуманитарными» (по-английски «soft sciences» — «мягкие науки»). Поэтому создается ощущение — особенно у представителей точных наук! — что «точные» или «твердые» науки являются более строгими и потому более «научными», чем гуманитарные науки. Вообще говоря, самые умные и самые знаменитые в мире ученые обнаруживаются именно в среде точных наук; кроме такого очевидного кумира, как Альберт Эйнштейн, воображение публики покорили физики Ричард Фейнман и Стивен Хокинг. Получить же премию в области психологии вовсе не так престижно, и мало кто может даже надеяться

самых выдающихся социологов прошлого века. Хотя некоторые люди могут осудить конкретных физиков, участвовавших в создании атомного оружия, подавляющее большинство одобряет *физику* как таковую. В то же время многие относятся скептически и даже враждебно к некоторым общественным наукам, особенно к экономической теории и психиатрии, и в этом состоит еще один резкий контраст.

Что же происходит? Если бы мы заранее не знали ответа, то могли бы ожидать прямо противоположного — что общественное мнение будет преклоняться перед учеными, которые исследуют *людей*, а не безмозглые частицы.

Один возможный ответ состоит в том, что общественные науки находили оправдания некоторым крайне неприглядным действиям, таким как применение электрошоковой терапии к людям, лишенным свободы против их воли, или массовый забой миллионов свиней во время Великой депрессии, в то время как многие американцы голодали. Так что вполне возможно, что именно такого рода эпизоды объясняют, почему многие не доверяют психиатрам и экономистам. Но опять-таки, разве не склонны люди точно так же осуждать физиков за Хиросиму и химиков за изобретение пороха?

Мы предполагаем, что причина состоит в том, что физические и химические теории, на которых основано действие мощного оружия, *верны*. Физики сказали военным: «Если вы сбросите этот предмет с самолета, то начнется цепная ядерная реакция, в ходе которой выделится невероятное количество тепла». И это предсказание будет совершенно точным. В противоположность этому психиатры говорят суду: «Дайте нам власть принудительно лишать свободы людей, которых мы считаем психически больными, и позвольте нам вводить им лекарства и проводить над ними другие эксперименты. Это приведет к их выздоровлению, и в общество вернутся уравновешенные люди, не склонные к девиантному, асоциальному поведению». В XX и в начале XXI века многие вроде бы первоклассные экономисты тоже говорили правительству: «Дайте нам контроль над печатным станком,

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка

электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

и мы навсегда спасем мир от разрушительных депрессий и безудержной инфляции цен». Но очевидно, что реальные достижения психиатров и наиболее влиятельных экономистов оказались не столь достойными похвалы, как результаты естествоиспытателей.

По какой-то причине оказывается, что даже самые выдающиеся гении, занимающиеся общественными науками, могут завести свою дисциплину в тупик, и все больше экспертов в этой сфере (как и широкая публика) начинают подозревать, что «последние достижения науки» являются бессмысленной тратой времени. Многие согласились бы с утверждением, что «в психиатрии дела шли хорошо... пока не пришел Зигмунд Фрейд», или что «когда на сцене появился Джон Мейнард Кейнс, экономика свернула на совершенно ложный путь». Но никто не скажет: «Исаак Ньютон сделал очень много великих открытий в физике, а потом пришел этот чокнутый Эйнштейн и все поломал».

Одна из важных причин пропасти между успешностью и авторитетом естественных наук, с одной стороны, и посредственными результатами общественных наук и враждебностью к ним — с другой, заключается в том, что в естественных науках объекты изучения довольно просты, а их поведение, по-видимому, направляется набором четко формулируемых правил. Соответственно для проверки своих теорий точные науки могут (в общем случае) полагаться на *контролируемые эксперименты*. Именно поэтому гораздо менее вероятно, что физика забредет в тупик подобно тому, как это, по мнению многих, произошло с фрейдистской психиатрией и кейнсианской экономической наукой. Предсказания физических теорий касаются объектов материального мира. В точных науках, таких как физика, новомодной, но по существу худшей теории было бы очень трудно завоевать всё профессиональное сообщество, так как ее слабость была бы неоднократно продемонстрирована в экспериментах. Хорошо известно, что Эйнштейн выступал против некоторых философских выводов из квантовой теории, но ни один физик, включая его само-

го, не смог бы оспорить точность предсказаний этой теории в отношении экспериментальных измерений, относящихся к субатомным частицам.

Учитывая тот факт, что, насколько нам известно, субатомные частицы не обладают сознанием, для понимания их поведения — то есть для того, чтобы «объяснить» эти частицы, — невозможно требовать от физической теории чего-то большего, чем все более и более точное предсказание их поведения в тех или иных условиях. Разумеется, здесь следует отметить, что в реальной практике, в повседневной работе физиков все устроено не так просто. Одна теория может дать лучшие предсказания в нескольких экспериментах, а другая быть более простой и элегантной. Некоторые физики могут «верить» в более элегантную теорию и пытаться найти слабые места в экспериментах, ставящих ее под сомнение. Но при всем этом в точных науках теория, систематически и бесспорно дающая лучшие предсказания, в конечном итоге постепенно вытесняет соперничающие теории.

Большинство специалистов по общественным наукам считает, что тот же самый метод — «научный метод» — должен применяться и в их сфере тоже. Однако проблема заключается в том, что изучаемые ими объекты в буквальном смысле слова обладают разумом и сознанием. Оказывается, чертовски сложно придумать набор четких законов, которые точно предсказывали бы поведение людей в тех или иных обстоятельствах. В общественных науках, особенно в экономике, все устроено настолько более сложно, что во многих случаях попросту невозможно поставить по-настоящему контролируемый эксперимент.

Для иллюстрации этого важного различия между естественными науками и экономикой давайте представим себе, что две группы физиков спорят по поводу величины электрического заряда какой-то элементарной частицы. Одна группа ученых, работающая в Австралии, проведя эксперимент с использованием нового хитроумного метода, объявляет, что прежняя оценка должна быть пересмотрена.

Скопировано с сайта

Разработка

<http://учебники.информ2000.рф>

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

Но другая, не согласная с этим группа физиков утверждает, что австралийский эксперимент ошибочен, так как близость лаборатории к Южному полюсу приводит к систематической ошибке в измерениях. Они доказывают свою позицию путем проведения аналогичных экспериментов на разных широтах, с тем чтобы показать, что чем ближе лаборатория расположена к экватору, тем ближе результаты измерения к прежней оценке. Ключевые допущения, стоящие за всем этим исследованием, состоят в том, что фундаментальные законы, которым подчиняются элементарные частицы, остаются неизменными и что экспериментаторы могут сохранять все прочие (релевантные) факторы неизменными, отделяя от них влияние геомагнитного поля, линии которого проходят через магнитные полюса Земли. Этот гипотетический сюжет дает представление о том, почему физика так хорошо «работает». И действительно, есть все основания полагать, что с течением времени физики будут разрабатывать теории, которые будут все точнее и точнее предсказывать, что происходит в физическом мире.

Когда же по поводу соперничающих теорий спорят две группы *экономистов*, ситуация оказывается далеко не такой простой и понятной. Например, одна группа экономистов — **кейнсианцы** — убеждена, что причиной Великой депрессии было резкое сокращением «совокупного спроса» и что президенту Герберту Гуверу, а после него — Франклину Рузвельту для противодействия сокращению производства следовало провалить через Конгресс решение о значительном **дефиците государственного бюджета** (то есть о расходовании денег, взятых в долг). Экономисты, принадлежащие к другой группе — **австрийской школе**, — с этим совершенно не согласны. Они полагают, что первоначальный крах 1929 года был следствием предшествовавшего ему «бума», устроенного Федеральным резервом — американским центральным банком, который учредило государство. Согласно теории австрийской школы неразумная интервенционистская политика Гувера и Рузвельта привела к тому, что депрессия затянулась более

чем на десятилетие. Экономисты-австрийцы оспаривают кейнсианскую теорию дефицита, указывая, что в период правления администраций Гувера и Рузвельта бюджетный дефицит был *рекордно высоким* (для мирного времени), но при этом восстановление экономической активности оказалось самым медленным и мучительным за всю экономическую историю США. Кейнсианцы отвечают на это, что, несмотря на огромный дефицит бюджета, «очевидно», что государство брало займы и тратило *недостаточно*, доказательством чему служит затянувшийся период высокой безработицы.

На этом начальном этапе изучения экономики мы пока что еще не освоили понятия, которые позволили бы продолжить анализ этого конкретного спора — который происходит в реальности, а не придуман с целью иллюстрации. (В последующих уроках вы овладеете инструментами, необходимыми для лучшего понимания позиций участвующих в этой дискуссии сторон.) Сейчас же ключевой факт состоит в том, что *спор остается неразрешенным*, несмотря на то что профессиональные экономисты обсуждают причины Великой депрессии уже больше восьмидесяти лет. Полемика не угасает, потому что конкретная экономическая ситуация конца 1920-х годов была уникальной. Экономисты не могут проверить кейнсианскую теорию, скажем, зафиксировав в неизменном состоянии всё, кроме дефицита федерального бюджета США в 1932 году, для того чтобы пронаблюдать его воздействие на уровень безработицы.

Несомненно, экономисты, по моральным или политическим причинам выступающие за большие государственные расходы, будут склонны поддерживать кейнсианскую аргументацию в отношении причин Великой депрессии. Точно так же не вызывает сомнений, что противников «большого государства» будут привлекать экономические доктрины, которые поддерживают благотворность низких налогов и маленького государственного бюджета. Но именно из-за невозможности проведения контролируемого эксперимента могут продолжаться существовать столь диаметрально

Таблица 2.1

Дефицит федерального бюджета и безработица в США в 1930—1939 гг.

	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
Бюджетный дефицит (профицит) (% от ВВП)	-0,8	0,6	4,0	4,5	5,9	4,0	5,5	2,5	0,1	3,2
Уровень безработицы (%)	8,9	15,9	23,6	24,9	21,7	20,1	17,0	14,3	19,0	17,2

Источники: The American Presidency Project (<http://www.presidency.ucsb.edu/data/budget.php>), Bureau of Labor Statistics.

Экономисты не могут сойтись во мнениях по поводу правильного метода лечения депрессий

Адекватной рекомендацией правительству во время депрессии являются сокращение бюджета и предоставление экономики самой себе.

Мюррей Ротбард,
экономист австрийской школы

Сберегая, мы попали в депрессию, значит, чтобы выбраться из нее, мы должны стать мотами.

Вёрджил Джордан,
экономический обозреватель
журнала «Business Week», 1932

(Цит. по: М. Ротбард. Великая депрессия в Америке. М.; Челябинск: Социум, 2016. С. 279, 411)

противоположные экономические теории, и при этом представители обоих лагерей остаются твердо убежденными в том, что они правы, а их оппоненты — либо нечестные люди, либо халтурщики.

К счастью, все не так плохо. Несмотря на то что методы естественных наук имеют весьма ограниченное применение в экономике, существуют другие пути к открытию экономических принципов и законов, которые опираются на методы, недоступные физика или химика. По мере того как вы будете усваивать уроки этой книги, у вас будет формироваться новый инструментарий интерпретации окружающего мира. То, что раньше казалось запутанным и обрывочным, приобретет для вас ясный смысл. И, как вы увидите, для обоснования правильности принципов и законов эти уроки *не будут* апеллировать к результатам экспериментов или даже к историческим наблюдениям. Как только вы поймете основные идеи каждого урока, с этого момента они навсегда останутся с вами. Вы можете решить, что эти концепции будут для вас полезны или не очень, но вам уже не нужно будет беспокоиться о том, что некое новое, недавно опубликованное экономическое исследование докажет, что они *ложны*.

Как такое возможно? Это мы объясним в следующем разделе.

2.4. Как мы открываем базовые экономические принципы?

Как мы уже говорили выше, экономисты-теоретики сталкиваются с двумя колоссальными проблемами: объекты их изучения обладают собственным сознанием, и провести контролируемый эксперимент в экономической науке намного труднее, чем в естественной науке вроде химии. Эти различия отчасти объясняют, почему так называемые точные науки пользуются намного лучшей репутацией в том, что касается объективности и успешности, чем науки гуманитарные, включая экономическую теорию.

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

Однако у экономиста есть одно огромное преимущество перед ученым-естествоиспытателем: экономист-теоретик и сам является мыслящим существом с осознанными целями. Так как у него есть возможность увидеть экономику изнутри, ему легче понимать стимулы и ограничения, с которыми сталкиваются другие люди, действующие в экономике. Напротив, физик, изучающий элементарные частицы, не имеет никакого представления о том, «каково оно — быть кварком», и поэтому физику, для того чтобы разобраться в поведении кварков, приходится полагаться на известные методы эмпирических исследований.

Ранее в этом уроке мы уделили особое внимание важному различию между целенаправленной деятельностью и бессознательным поведением, так как это различие является ключом к выработке полезных экономических принципов. Экономические принципы, которые мы будем формулировать в этой книге, представляют собой *логические следствия* того факта, что существуют другие люди, обладающие сознанием, которые пытаются достичь своих собственных целей. Иными словами, если мы в качестве исследователей, занимающихся общественными науками, решаем придерживаться «теории», что в мире есть другие обладающие сознанием существа — в дополнение к тому, что каждый из нас имеет непосредственный опыт наличия сознающего разума *у себя самого* — то эта «теория» начинает производить из себя другие фрагменты знания, являющиеся ее следствием. Вы, вероятно, будете удивлены при чтении урока 3, когда мы покажем вам, сколь большая часть экономической теории заложена в простом наблюдении: «Джо действует, стремясь к некоторой цели». Но сейчас мы не будем приводить эти результаты, потому что сначала вам следует точно понять, что именно вы будете *делать*, работая над материалом урока 3.

В поиске руководства к тому, как следует вырабатывать правильные экономические принципы, вместо физики и химии будет гораздо полезнее посмотреть на геометрию. В стандартной (так называемой евклидовой) геометрии мы

Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> разработка электронных библиотек <https://право.информ2000.рф>

начинаем с некоторых базовых определений и допущений, которые представляются достаточно разумными. Например, мы определяем, что мы подразумеваем под *точкой* и *прямой*, объясняем, что мы понимаем под *углом*, который образуется при пересечении двух прямых, и т.д.

Сформулировав исходные определения и допущения, мы можем использовать их для построения «теорем» — это «умное» слово означает **дедукцию**, или **логический вывод** из первоначальных определений и допущений. Учебник геометрии начинается с самых основных теорем и затем использует каждый новый результат для вывода чего-то другого более сложного. Например, простая теорема в самом ее начале может выглядеть так: «Если имеется четыре отрезка прямых, образующие прямоугольник, то можно прочертить пятый отрезок прямой, делящий этот четырехугольник на два равных треугольника». Как только эта (очень простая) теорема доказана, ее можно присоединить к нашему набору инструментов, и на одном из шагов доказательства следующих, более сложных теорем можно будет на нее сослаться.

Эта процедура (или метод), применяемая в геометрии, очень похожа на то, что мы будем делать в этой книге, занимаясь построением основных экономических принципов. В следующем уроке мы определим некоторые понятия (такие как прибыль и издержки) и покажем, как они соотносятся с нашим исходным допущением, что движущей силой событий в социальной реальности являются целенаправленные действия. По мере продвижения от урока к уроку мы будем добавлять все новые и новые идеи, основываясь на предыдущих уроках и вводя новые сценарии, к которым можно применить прежние результаты.

На данном этапе вам следует отметить для себя два важных наблюдения, которые можно почерпнуть из примера с геометрией. Во-первых, бессмысленно требовать от математика, чтобы он пошел и «эмпирически проверил» теоремы, содержащиеся в учебнике. Рассмотрим, к примеру, теорему Пифагора, которая, вероятно, является самым знаменитым

Скопировано с сайта

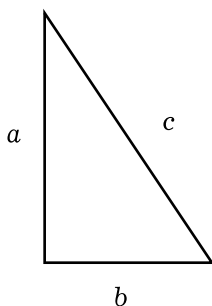
разработка

<http://учебники.информ2000.рф>

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

из всех результатов геометрических исследований. Она гласит, что если имеется треугольник, один из углов которого составляет 90° , то в соответствующих буквенных обозначениях будет выполняться следующее равенство:



$$a^2 + b^2 = c^2$$

После того как вы познакомились с существующим доказательством теоремы Пифагора, вы понимаете, что она *не может не быть* истинной. Ради развлечения вы, конечно, можете взять линейку и транспортир (используемый для измерения углов) и «проверить» теорему на треугольниках, которые вы начертите на бумаге. Однако вы обнаружите, что на практике теорема не будет выглядеть правильной в смысле абсолютной точности; например, может оказаться, что величина в левой части равенства составит 10,2, а в правой — 10,1 квадратного сантиметра. Но если вы придете с таким «опровержением» теоремы к математику, то он объяснит вам, что угол треугольника, который вы измерили, на самом деле не был равен в точности 90° (возможно, он был равен $89,9^\circ$), и линейка, которой вы измеряли длины отрезков, — неточный инструмент, потому что на ней столько-то делений, и в реальности длину каждого из этих отрезков вы в какой-то степени «оценили на глаз». Важное наблюдение состоит в том, что математик знает, что теорема Пифагора *истинна*, потому что он может *доказать* ее, используя бесспорные геометрические логические выводы из первоначальных посылок.

Это хорошая аналогия тому, как мы будем открывать экономические принципы, или законы. Мы начнем с некоторых определений и с допущения, что имеется существо, обладающее сознанием, а затем начнем логически выводить последующие результаты. Как только мы доказали тот или иной экономический принцип или закон, мы можем положить его себе в карман и использовать в будущем для доказательства более сложного результата. А если кто-то спросит нас, «подтверждают или опровергают» фактические данные наш экономический принцип, мы можем ответить, что этот вопрос бессмыслен. Кажущееся «опровержение» экономического закона просто-напросто означает, что не выполнялись первоначальные допущения. Например, в уроке 11 мы будем изучать закон спроса, который гласит: «При прочих равных условиях увеличение цены приведет к уменьшению величины спроса на продукт или услугу». Конечно, если мы попытаемся «эмпирически» проверить закон спроса, то наверняка найдем исторические примеры того, как цена чего-нибудь выросла, а люди тем не менее стали покупать больше единиц этого блага. Но это открытие не опровергнет закон спроса; экономист просто сделает вывод: «Что ж, значит “прочие условия”, должно быть, не были “равными”».

Теперь перейдем ко второму важному наблюдению, которое следует вынести из нашего обсуждения геометрии: именно потому, что нечто логически выводится из ранее принятых определений и допущений (иногда называемых **аксиомами**), полученные утверждения вполне могут содержать важную и полезную информацию о реальном мире. Мы делаем акцент на этом моменте потому, что многие думают, что область исследований может быть «научной» и давать «информацию о реальном мире» только в том случае, если ее утверждения могут быть хотя бы в принципе опровергнуты с помощью экспериментов и измерений. Очевидно, что в случае геометрии это требование не выполняется, и тем не менее каждый согласится, что изучение геометрии определенно полезно. Инженер, собирающийся построить мост, достигнет

большого успеха, если до этого он изучил логические, дедуктивные доказательства на занятиях по геометрии, несмотря на то что все теоремы, содержащиеся в учебнике, представляют собой (в некотором смысле) «всего лишь» преобразования информации, уже содержащейся в исходных посылках.

То же самое справедливо (как мы надеемся!) в отношении экономических принципов и законов, рассматриваемых в этой книге. Нам не нужно будет предпринимать дополнительные усилия, чтобы опытным путем проверить эти утверждения на предмет их истинности, потому что любое кажущееся эмпирическое опровержение будет просто означать, что некоторое условие, использованное в доказательстве, отсутствовало в момент «проверки». Тем не менее вы обнаружите, что приобретение этого «кабинетного знания» посредством тщательной интроспекции и логических рассуждений действительно позволит вам понять реальный мир во всей его сложности. Когда вы освоите логичные (хотя и непроверяемые экспериментально) уроки, содержащиеся в этой книге, вы сможете лучше разбираться в том, как работает реальная экономика, и понимать достигаемые ею результаты.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Целенаправленная деятельность производится обладающим сознанием разумным существом, которое пытается достичь некоторой цели. Бессознательное поведение — это происходящие в физическом мире движения, которые являются результатом «просто природы», а не намерений другого мыслящего существа.
- Естественные науки охватывают такие сферы исследований, как физика, химия и метеорология. Они изучают мир природы и пытаются вывести «законы природы». К общественным наукам относятся такие области знания, как социология, психология и экономика. Они изучают различные аспекты человеческого поведения, включая наши взаимодействия друг с другом в обществе.
- Естественные науки заняты разработкой теорий, пытающихся все более точно предсказать поведение объектов, не обладающих сознанием. Успехи этих наук связаны с тем, что такие объекты, по-видимому, подчиняются постоянному набору довольно простых правил, а также с тем, что во многих случаях естественные науки имеют возможность проводить контролируемые эксперименты. В общественных науках, включая экономику, объекты изучения обладают собственным сознанием, а проводить контролируемые эксперименты несоизмеримо труднее. При разработке экономических принципов экономист основывается на своем собственном опыте целенаправленной деятельности и выводит из него логические следствия. В этом отношении экономика ближе к геометрии, чем к физике.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Целенаправленная деятельность: активность, предпринимаемая в силу осознанной причины; поведение, у которого есть цель.

Кейнсианская экономическая теория: школа экономической мысли (вдохновляемая идеями Джона Мейнарда Кейнса), которая рекомендует дефицит государственного бюджета в качестве способа выведения экономики из рецессии и восстановления полной занятости.

Дефицит государственного бюджета, или бюджетный дефицит: сумма, которую государство должно взять в долг в ситуации, когда оно тратит больше, чем собирает в виде налогов и других источников бюджетных доходов.

Австрийская школа в экономической теории: школа экономической мысли (вдохновляемая идеями Карла Менгера и других авторов, чьей родиной была Австрия), которая видит причину рецессий в государственном вмешательстве в экономику и в качестве способа поддержать экономику в ходе рецессии рекомендует снижение налогов и государственных расходов.

Логический вывод, или дедукция: форма рассуждения, которая начинается с одной или нескольких аксиом и движется шаг за шагом к заключению.

Аксиомы: исходные допущения, или основания, дедуктивной системы. Например, возможность построения прямой по двум точкам может быть аксиомой, включенной в учебник геометрии. Аксиомы не доказываются, но принимаются как истинные, чтобы на их основе доказать другие, менее очевидные утверждения.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ И ДАЛЬНЕЙШЕГО ИЗУЧЕНИЯ

1. Когда человек чихает из-за того, что ему бросили в лицо щепотку молотого перца, является ли это целенаправленным действием?
2. Может ли «целенаправленное действие» быть ошибочным?
- *3. Являются ли термины *мозг* и *сознание* взаимозаменяемыми?
4. Можем ли мы проводить контролируемые эксперименты для проверки экономических теорий?
- **5. Куда бы вы отнесли «теорию разумного замысла» (Intelligent Design) — к естественным или к общественным наукам?

Урок 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ, ВЫТЕКАЮЩИЕ ИЗ ПОНЯТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Из этого урока вы узнаете:

- Почему только индивиды, но не коллективы, могут делать выбор.
- Как экономисты используют понятие *предпочтения* для объяснения отдельных актов выбора.
- Как правильно рассуждать о предпочтениях.

3.1. ВВЕДЕНИЕ

В предыдущем уроке мы уделили особое внимание разнице между целенаправленной деятельностью и бессознательным поведением. Экономическая теория изучает то, что описывается первым из этих понятий; все в этой науке в конечном итоге связано с тем фактом, что мы как внешние наблюдатели и исследователи усматриваем осознанные мотивы, стоящие за событиями, которые мы пытаемся объяснить. Мы даже не можем назвать некий физический объект «деньгами» — не говоря уж о том, чтобы дать объяснение их покупательной способности — без того, чтобы «залезть в голову» людей, которые передают друг другу различные варианты того

объекта. (И действительно: люди передают друг другу еще и микробов, но мы же не считаем их деньгами!)

Экономическая теория — это систематическое, то есть научное, исследование обмена. Обмен — в том смысле, в каком мы используем это слово в книге, — определенно представляет собой целенаправленную деятельность. В этом уроке мы подробнейшим образом разберем некоторые логические следствия нашего решения заняться изучением обмена. Возвращаясь к основным идеям предыдущего урока, отметим, что мы не будем из «теории», согласно которой люди производят сознательные акты обмена, вывести некий набор предсказаний, чтобы потом проверить их наблюдениями за внешним миром. Как вы увидите ниже, всё, что мы фактически будем делать в этом уроке, — это разворачивать знание, уже изначально содержащееся в самом понятии «целенаправленная деятельность». Если вы поверили утверждению, что мы можем описать других людей как существ, занимающихся целенаправленной деятельностью, и извлечь пользу из такого описания, то вы, разумеется, поймете наши рассуждения, разрабатывающие эту идею в данном уроке. Напротив, если вы попытаетесь применить понятия этого урока к чисто механическим процессам, таким как падение камня со скалы, то в результате получится абсурд — потому что объяснение поведения с помощью понятия целенаправленной деятельности просто-напросто неприменимо к камню.

3.2. ДЕЙСТВУЮТ ТОЛЬКО ИНДИВИДЫ

Если мы как экономисты собираемся объяснить некое событие, сославшись на целенаправленную деятельность, то это, очевидно, подразумевает, что существует некий индивид, выполняющий соответствующее действие. Действительно: утверждение о том, что на события повлиял сознающий интеллект, означает, что должно быть некое мыслящее существо, которому принадлежит сознание, о котором идет речь.

Разумеется, для того чтобы сделать вывод, что некий индивид предпринял осознанное действие, не обязательно действительно знать, кто именно это был. Сыщик может посмотреть на залитую кровью кухню и сказать: «Кто-то убил эту несчастную женщину — этот разделочный нож не мог проткнуть ее в результате какого-то необычного несчастного случая». Таким образом, сыщик может объяснить конфигурацию физических объектов в кухне, предположив, что некоторый другой человек, обладающий разумом, сделал осознанный выбор и совершил действие — убийство жертвы. Это вполне уместная гипотеза, хотя детектив (пока что) ничего больше не знает о реальном убийце. Но он знает, что у преступника в сознании была некая цель. Независимо от того, каковы могли бы быть смягчающие обстоятельства, никто не поверит убийце, если он скажет: «Да, я держал в руках нож, когда это случилось, но поверьте мне — это был несчастный случай».

Чтобы вы гарантированно поняли эту идею, заметим, что «индивид», стоящий за каждым действием, не обязательно должен быть человеком. Существует множество людей, которые утверждают, что наилучшее объяснение того, что с ними случилось, состоит в том, что они были похищены инопланетянами и подвергнуты всевозможным воздействиям, заставившим их пережить неприятный сенсорный опыт. Наше правило выполняется и в этом случае: эти люди не обвиняют в том, что с ними случилось, «природу»; напротив, они говорят, что на ход событий повлияли разумные существа. По какой-то причине у пришельцев была цель подвергнуть исследованию Билли Боба в тот момент, когда он темной ночью ехал домой на своем пикапе, и они действовали в соответствии с этим своим желанием. Другой пример: религиозный человек может истолковать свое внезапное исцеление от рака как результат вмешательства Бога. В этом случае он тоже объясняет события, произошедшие в физическом мире, целенаправленными действиями разумного индивида — в данном случае такого, который не обладает физическим телом.

Когда мы решаем интерпретировать событие как целенаправленное действие, мы тем самым с необходимостью предполагаем, что должен существовать обладающий разумом индивид, который это действие совершает. Не может быть действия без того, кто действует, то есть без актора (т.е. действующего субъекта). Поэтому связь между действием и актором — это логическая связь, вытекающая из самого понятия «целенаправленное действие». Конечно, на практике наша попытка связать конкретное действие с конкретным актором основывается на чем-то большем, чем простая логика. Например, когда сыщик решает: «Это убийство», — он логически подразумевает, что должен существовать по меньшей мере один убийца. Но может оказаться так, что он проведет ошибочный тест ДНК и в результате арестует не того человека. Как видим, попытка арестовать убийцу не сводится к логической дедукции. Но для наших целей важно то, что из решения сыщика трактовать залитую кровью кухню как место преступления с необходимостью вытекает, что должен существовать убийца (или убийцы). Хотя для того, чтобы перейти от логического вывода к следующему шагу — к определению того, что конкретное лицо совершило преступление — требуется нечто большее, чем просто логика.

Чтобы окончательно разобраться во взаимосвязях между логическими и эмпирическими рассуждениями, давайте рассмотрим более причудливый пример. Представим себе, что психиатр видит, как левая рука его пациентки берет ручку и начинает наносить чернила на бланк в чековой книжке. Врач трактует это как целенаправленное действие, и поэтому он *по логике* должен быть убежден в том, что это действие осуществляет некий сознающий индивид. Однако может оказаться так, что психиатр думает: «Это моя дорогая пациентка Салли собирается заплатить мне за оказанные ей услуги в течение этой недели, когда я помогал ей справляться с синдромом раздвоения личности», — в то время как на самом деле это Сниппи, альтер-эго Салли, вовсе даже не заполняет чек, а пишет на бланке: «У ВАС СЛИШКОМ

ДЛИННЫЙ НОС!», — чтобы передать эту бумажку доктору. В этом примере нам опять-таки следует помнить о пределах логической дедукции. Как только психиатр решает истолковать движения руки и ручки как *целенаправленное действие* — в противоположность простому рефлексу — он вынужден логически заключить, что ручкой двигает некое разумное существо с определенными мотивами, чтобы достичь некоторой цели. Однако если психиатр делает логический скачок и приходит к выводу, что это разумное существо — личность, известная ему как «Салли», и что она перемещает в пространстве ручку для того, чтобы произвести оплату его услуг, то он выходит за рамки логической дедукции и поэтому может ошибиться.

Как показывают эти примеры, в своей повседневной жизни, решив проинтерпретировать некое событие как целенаправленное действие, мы производим много чего еще помимо логической дедукции. Для более точного понимания наблюдаемого мы используем всевозможные эмпирические данные. Но экономическая теория сосредоточивает свое внимание на том знании, которое мы можем вывести из одного лишь факта целенаправленного действия без использования каких-либо эмпирических данных, относящихся к конкретному случаю, которые могут привести, а могут и не привести к более полному объяснению.

Оставляя в стороне нетипичные примеры вроде раздвоения личности или гипнотического контроля, в общем случае мы соотносим каждое живое человеческое тело с одним конкретным разумом (и наоборот). Поэтому когда мы видим физическое тело, ассоциируемое с именем «Билл», выливающее себе в рот банку газировки, для нас естественным способом это описать будет высказывание: «Билл испытывал жажду, и поэтому он решил чего-нибудь попить». Хотя обычно мы не останавливаемся, чтобы над этим задуматься, когда мы говорим нечто подобное, то имеем в виду некую физически неощутимую сознательную волю, именуемую «Биллом», которая пытается добиться своего, оказывая

влияние на конгломерат клеток, который мы называем «телом Билла».

Опять-таки мы оставляем в стороне глубокие философские вопросы, далеко выходящие за рамки предмета книги, посвященной экономическим принципам. Для целей этого раздела нам достаточно подчеркнуть еще одну мысль: поскольку целенаправленное действие ассоциируется с единственным индивидом (а именно актором), из этого следует, что когда экономист пытается объяснить событие чьей-то целенаправленной деятельностью, он в конечном итоге должен разложить его на мотивации, или цели, вовлеченных в него индивидов. Это утверждение кажется очевидным, но тем более удивительно, что люди — даже признанные ученые, работающие в общественных науках, — рутинно игнорируют это правило.

Например, историк может написать: «В 1941 году Япония напала на США». Строго говоря, это бессмыслица. «Япония» — не человек, и поэтому она не может совершить целенаправленное действие (такое как бомбардировка Пёрл-Харбора). *Японские летчики*, действуя как индивиды, подняли в воздух свои самолеты и атаковали корабли, принадлежащие ВМС США. Утверждение «Сталин оккупировал Восточную Германию» по крайней мере осмысленно (поскольку Сталин — это индивид), но оно тем не менее вводит в заблуждение, если его понимать буквально. *В действительности* произошло то, что Иосиф Сталин отдал приказы своим подчиненным, которые, в свою очередь, передали их своим подчиненным и т.д., так что многочисленные солдаты *выбрали подчинение* этим приказам и совершили *целенаправленные* действия, результатом которых стала новая (и ужасная) политическая ситуация для людей, живущих в Восточной Германии.

Во многих случаях в таком неряшливом словоупотреблении нет ничего плохого. Нет никакой опасности в том, что спортивный болельщик вдруг закричит со своего рабочего места в офисе: «Ура! Чикаго забил мяч с игры!» Все знают, что он имеет в виду; никто даже не подумает о том, что нео-

душевленное географическое место каким-то образом обвело нескольких игроков и забросило мяч в корзину.

Действуют только индивиды

Первая истина о человеческой деятельности, которую предстоит открыть, состоит в том, что *эта деятельность может осуществляться только действующими индивидами (actors)*. Лишь индивиды имеют цели и могут предпринимать действия по их достижению. Не существует таких феноменов, как цели или действия групп, коллективов или государств, которые имели бы место вне и помимо целей и действий различных конкретных индивидов. Ни «общества», ни «группы» не имеют никакого самостоятельного бытия, которое было бы отлично от деятельности составляющих их членов. Таким образом, утверждение «государства действуют» является не более чем метафорой. На самом деле действуют конкретные индивиды, которые, находясь в определенных отношениях с другими индивидами, ведут себя таким образом, что и они сами, и другие индивиды воспринимают соответствующие действия как «государственные».

Мюррей Ротбард. Экономическая теория: человек, общество и государство
(М.; Челябинск: Бизнес и Мысль; Социум, 2019)

Однако нередко это неряшливое словоупотребление бывает весьма опасно, так как подталкивает людей к неверным выводам об окружающем мире. Например, многие люди согласятся со следующим утверждением: «Как же глупо и некомпетентно наше государство! Одной рукой оно раздает субсидии фермерам, выращивающим табак, а другой платит рекламным агентствам за ведение антитабачных кампаний. Нужно же выбрать что-то одно!»

В реальности не существует никакого «государства», у которого был бы собственный разум и которое могло бы координировать целенаправленные действия. Это *индивиды*,

из которых состоит государство — политики, судьи, чиновники и т.д. — пользуются особыми привилегиями благодаря своему статусу. Разные коалиции этих индивидов (точнее, некоторых из них) принимают осознанные решения направить деньги, собираемые в виде налогов, на субсидии фермерам, выращивающим табак, и на кампании по борьбе с курением. Упрощенный подход, при котором эти программы рассматриваются как действия, предпринимаемые «государством», не только формально неточен, но на деле может привести к опасным заблуждениям. Прочитав уроки, содержащиеся в этой книге, вы поймете, что у действий государственных должностных лиц есть вполне разумные причины. Да, их действия зачастую кажутся бессмысленными, если их сопоставить с их официальным обоснованием, но для этого тоже есть простое объяснение: должностные лица государства постоянно лгут. (Заметим, что ложь сама по себе является целенаправленным действием.)

3.3. У ИНДИВИДОВ ЕСТЬ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Кроме той (очевидной) мысли, что для действия нужно действующее лицо (актор), мы можем вывести дедуктивным путем еще некоторые утверждения. Когда мы говорим, что индивид осуществляет *целенаправленное* действие, то подразумеваем, что у него в уме есть некая цель или намерение. Напомню, что мы не говорим: «Бейсбольный мяч хочет упасть на землю», но вполне *можем* сказать: «Летчик посадил свой вертолет, так как захотел в туалет».

Как видим, когда мы говорим о целенаправленных, намеренных действиях других, мы неявно подразумеваем, что у тех есть мнения или желания по поводу того, что должно происходить в мире. В экономической науке для описания этих переживаний мы используем слово **предпочтения**; люди действуют так, а не иначе, потому что они *предпочитают*, чтобы события в мире разворачивались именно таким, а не другим образом. Например, если мы

говорим: «Билл выпил газировки потому, что испытывал жажду», — мы также автоматически говорим (даже если не произносим этого вслух): «...и Билл *предпочитает* не испытывать жажды». Ведь было бы довольно бессмысленно сказать: «Билл выпил газировки потому, что $2 + 2 = 4$ ». Причина, по которой фраза «Билл выпил газировки потому, что испытывал жажду» является осмысленной, состоит в том, что мы как бы читаем между строк и вставляем в нее невысказанное утверждение, что Билл не удовлетворен своим состоянием человека, испытывающего жажду.

Как вы, возможно, заметили, в простое высказывание о том, что Билл осушил банку с газировкой, заложена еще одна невысказанная истина. Когда мы решаем отнести его поведение к числу целенаправленных действий, мы в то же время неизбежно утверждаем, что *сам Билл убежден*, что питье газировки может утолить жажду. Например, если упаковка с банками газировки упадет из самолета в изолированную деревню, населенную примитивным племенем, то нашедшие ее люди могут вовсе не иметь представления о том, что если потянуть за колечко и вылить темную жидкость себе в рот, то это позволит избавиться от неприятного ощущения жажды. (И они уж точно не будут иметь никакого представления о том, насколько это будет вредно для их зубов.) Вместо этого они могут счесть эти банки священными предметами (так как они упали с гигантского летающего объекта, никогда прежде не виданного), или их музыканты могут найти им применение в других формах целенаправленного действия, не имеющих никакого отношения к жажде.

Важно понимать, что представления человека могут оказаться *ложными*, но тем не менее служить мотивом для целенаправленного действия. Например, если мы перенесемся во времени назад в XIX век и увидим, как врачи прикладывают пиявок к коже пациентов, то скажем: «Они делают это целенаправленно, потому что *предпочитают*, чтобы их пациенты были здоровыми, а не больными, и при

этом *убеждены*, что кровопускание является эффективным методом лечения». (Но при этом некто, вооруженный более точными медицинскими знаниями, мог бы приложить пиявок своему врагу, так как он *предпочитает*, чтобы тот ослабел, и *убежден*, что этой цели можно достичь, забрав у него часть крови.)¹

Мы рассмотрим этот вопрос более подробно в следующем уроке, а пока лишь отметим, что для достижения своих целей люди используют некоторые части окружающего мира. Описывая это, философы говорят, что люди применяют *средства* для достижения своих *целей*. Экономисты говорят, что люди используют **товары** и **услуги** для удовлетворения своих предпочтений.

3.4. ПРЕДПОЧТЕНИЯ СУБЪЕКТИВНЫ

Поскольку предпочтения привязаны к конкретным индивидам, мы говорим, что предпочтения **субъективны**. Грубо говоря, разница между субъективным и объективным утверждением похожа на разницу между мнением и фактом. Вполне осмысленным является высказывание: «Мэри предпочитает ванильное мороженое шоколадному, а Джон предпочитает шоколадное мороженое ванильному». Обе его составные части вполне совместимы друг с другом, потому что предпочтения (в данном случае по поводу вкуса мороженого) субъективны и могут быть разными у разных людей.

Напротив, высказывание «В порции мороженого содержится 300 калорий для Мэри, но 280 калорий для Джона» не имеет смысла. Количество калорий в порции мороженого — объективный факт; он не может меняться от одного человека к другому. Мэри и Джон могут *не соглашаться* друг

¹ По-видимому, бывают отдельные случаи, когда даже современные врачи рекомендовали бы в качестве эффективного метода лечения кровопускание, но ясно, что в целом прежняя практика не была полезной для пациентов.

с другом по поводу того, сколько калорий содержит порция мороженого, но в данном случае по крайней мере один из них попросту *ошибается*. Однако если Мэри говорит: «У ванили вкус лучше, чем у шоколада», — а Джон говорит обратное, то они тем не менее могут быть одновременно «правы». Еще раз: Мэри и Джон могут не соглашаться друг с другом по поводу того, какой вкус мороженого лучше — и при этом ни один из них не будет неправ — поскольку предпочтения субъективны. В отношении того, какой вкус мороженого лучше, нет никакого «на самом деле», в то время как существует вполне объективный способ продемонстрировать, сколько именно калорий содержится в порции.

Внимание! Многие критики экономической науки — как с прогрессистского «левого фланга», так и с религиозного «правого фланга» — совершенно не понимают, что имеют в виду экономисты, когда говорят, что предпочтения субъективны. Эти критики думают, что экономисты некоторым образом выступают за моральный релятивизм или что они говорят, будто никто не может судить о действиях других людей. Но эти претензии совершенно необоснованны, потому что экономисты не утверждают ничего подобного!

Вспомним: мы всего лишь прослеживаем логические выводы из нашего решения трактовать наблюдаемое поведение как сознательное действие. Если мы видим, что Мэри подходит к прилавку и выбирает ванильное мороженое, а Джон в той же ситуации просит шоколадное, мы не сможем никуда продвинуться в нашем понимании событий, если не сообразим, что у этих двух людей *разные вкусы* в отношении мороженого. Как мы увидим в уроке 6, единственный удовлетворительный способ объяснения рыночных цен состоит в том, чтобы с самого начала признать, что предпочтения субъективны. Но это признание никоим образом не служит *оправданием* предпочтений конкретных индивидов.

Например, экономист не может дать объяснение цене на табак, если не признает, что некоторые люди предпочитают потратить свои деньги на сигареты, а не на какие-то другие

продукты. Констатировав этот факт, он может — не проявляя при этом никакой непоследовательности — наказать своего сына-подростка, если застанет его курящим в гараже в компании его хулиганистых дружков. Если вы все еще не видите разницы между профессиональным анализом и личными убеждениями, то забудьте на время об экономической теории и представьте себе криминалиста-психолога, занимающегося в ФБР составлением психологических портретов преступников. Чтобы выследить маньяка-убийцу, криминалисту надо попытаться «думать как убийца» и понять, какие желания заставляют того действовать так, как он на самом деле действует. Очевидно, что такой анализ не означает, что криминалист-психолог занимает нейтральную позицию по отношению к действиям убийцы или что убийство — «дело личного выбора каждого».

Подводя итог: когда люди осуществляют целенаправленные действия, они мотивированы желаниями, которые не обязательно совпадают у разных людей. Чтобы объяснить обмен, экономисты должны признать, что предпочтения субъективны.

3.5. ПРЕДПОЧТЕНИЯ — ЭТО РАНЖИРОВАНИЕ, А НЕ ИЗМЕРЕНИЕ С ПОМОЩЬЮ ЧИСЕЛ

Поскольку предпочтения связаны с актами обмена, в которых участвует человек, они могут свидетельствовать лишь о *ранжировании* целей (то есть их упорядоченности по относительной важности). Когда Мэри выбирает ванильное мороженое, а не шоколадное, это целенаправленное действие свидетельствует лишь о том, что она предпочитает ванильное. Мы *не можем* определить, «насколько» Мэри предпочитает ванильное шоколадному; более того, такого рода утверждение вообще не имеет смысла в рамках строгой экономической логики.

В повседневной речи мы все понимаем, что значит высказывание «Мэри *сильно* предпочитает ванильное мороженое

шоколадному, а вот ее сестра Джейн — лишь *немного*». Но важно, чтобы вы поняли: такой способ выражения не имеет смысла в терминах тех *предпочтений*, которые мы имеем в виду в рамках экономических рассуждений¹.

Ведь что на самом деле означает — с точки зрения чистой экономической логики — высказывание «Мэри предпочитает ванильное мороженое шоколадному»? Всего лишь то, что, столкнувшись с выбором между двумя вкусами мороженого, Мэри выберет ванильный. Но то же самое можно сказать и о ее сестре Джейн, которая, по свидетельству ее друзей, предпочитает ванильное лишь «немного». Столкнувшись с тем же набором вариантов, Джейн тоже выберет ванильное, а не шоколадное мороженое. Таким образом, всё, что мы можем сказать как экономисты (в терминах логических выводов, к которым можно прийти, исходя из целенаправленности действий человека), сводится к тому, что обе девушки предпочитают ванильное мороженое шоколадному.

Чтобы еще больше прояснить суть дела, мы можем продолжить эту линию рассуждений. Даже если Джейн заявляет: «Я всего лишь чуть-чуть предпочитаю ванильное мороженое шоколадному!», — это не дает экономисту возможности прийти к выводу, что ее предпочтения в пользу первого «менее интенсивны», чем у Мэри. Нет, это всего лишь позволит экономисту заключить, что Джейн предпочитает выкрикнуть это конкретное предложение тому, чтобы выкрикнуть что-то другое или промолчать. Напомню, что мы применяем понятие субъективных предпочтений человека для объяснения конкретных *действий*, которые он совершает. Если некто высказывает утверждение, которое информирует экономистов о его предпочтениях, — нет проблем, но это

¹ Мы не утверждаем, что люди неряшливо используют язык в повседневной речи, а лишь указываем, что в экономической науке термин *предпочтения* имеет совершенно точное значение. Точно так же в физике термин *работа* имеет совершенно точный научный смысл, и он не вполне совпадает с тем смыслом, в каком слово *работа* используется в повседневной речи.

лишь потому, что само высказывание является целенаправленным действием!¹

Чтобы было легче понять ключевые положения этого урока, проведем аналогию с *дружбой*. Например, у Салли может быть три друга, и поэтому мы можем сказать, что она испытывает дружеские чувства к каждому из них. Мы можем сделать еще один шаг и попросить ее *проранжировать* своих друзей. Салли может ответить, что Билл — ее лучший друг, Мэри занимает второе место, а Джо — третье. Все эти высказывания вполне осмысленны.

Но что если мы затем попросим Салли сообщить, *насколько лучшим* другом является Билл по сравнению с Мэри? Теперь это всё начинает звучать несколько странно. А если мы после этого еще и спросим ее: «Обладает ли Билл на 30% более высоким уровнем дружбы, чем Джо?», — разговор вообще перейдет в сферу абсурда. Мораль этой притчи состоит в том, что ранжировать друзей — вполне осмысленно, но тем не менее не существует никакой объективной «единицы дружбы», которая опосредованным образом определяла бы наше ранжирование.

То же самое можно сказать о предпочтениях вообще, по крайней мере в том смысле, в каком мы говорим о них в экономике. Из последующих уроков вы узнаете, что для понимания и описания обмена нам приходится исходить из того, что люди *ранжируют* (упорядочивают по важности) свои цели или задачи. Люди совершают действия, чтобы удовлетворить свои наиболее важные предпочтения или чтобы достичь целей, имеющих самый высокий ранг. Мы *не* считаем, что у людей есть математическая «функция полезности», которую они стремятся максимизировать, хотя в других экономических учебниках обычно говорится именно так. Этот альтернатив-

¹ Примеры, приводимые в этой части книги, могут показаться банальными и нудными. Но важно, чтобы вы усвоили основные идеи на этом этапе, до того, как мы перейдем в последующих уроках к объективной формированию цен.

ный подход применим лишь для нахождения конкретных решений искусственно придуманных числовых примеров; в реальности он не позволяет лучше понять процесс обмена. Более того, применение математических функций полезности наносит большой вред при обучении базовым экономическим принципам, так как зачастую ведет к тому, что ученики забывают, откуда вообще берется понятие *предпочтений*.

Альтернативный подход

Даже профессиональные экономисты не всегда учитывают принцип, в соответствии с которым предпочтения — это ранжирование (отношение порядка), а не измерение. Например, экономисты часто используют термин **полезность** для характеристики того, сколько удовольствия или удовлетворения получает человек от той или иной конкретной ситуации. Поэтому они могут описать наш сюжет в следующих словах: «Мэри выбрала ванильное мороженое, потому что оно давало ей *больше полезности*, чем могло дать шоколадное мороженое».

Пока всё в порядке. Но затем многие учебники экономики делают следующий шаг и начинают приписывать предпочтениям числовые значения, выражающие *количество* полезности: например, Мэри получает «55 единиц полезности» от ванильного мороженого, но лишь «34 единицы полезности» от шоколадного, и, чтобы «максимизировать полезность», она, очевидно, выбирает первое. Если вы учитесь в магистратуре, то в учебнике будет объяснено, что *в реальности* «единиц полезности» не существует в том смысле, в каком «килограмм» существует как объективная единица массы или «метр» — как объективная единица длины. Там будет сказано, что экономисты могут использовать функции полезности просто как удобный сокращенный способ описания предпочтений на порядковой шкале (то есть их ранжирования). Поэтому если функция приписывает «55 единиц полезности» порции ванильного мороженого и лишь «34 единицы полезности» порции шоколадного, то это

означает просто-напросто, что Мэри выберет первое, а не второе. С равным успехом функция полезности может приписывать «18,7 единицы полезности» ванильному мороженому и «2,3 единицы полезности» шоколадному — важно лишь, что Мэри ведет себя так, «как если бы» она максимизировала эту произвольную математическую функцию. В этой книге мы *не будем* использовать вводящую в заблуждение терминологию «единиц полезности» и не будем заниматься исчислением «функций полезности», как это делается в других экономических учебниках. Последняя практика, хотя и является общераспространенной, весьма опасна, так как может привести вас к ошибочному представлению, будто мы занимаемся *измерением* психического удовлетворения, которое индивид получает в результате тех или иных конкретных действий.

Возможно, когда-нибудь нейробиологи найдут объективный способ выражать количественно различные степени счастья, и мы сможем осмысленно говорить о том, что «Мэри получила в три раза больше удовлетворения, чем Билл». Но даже если это произойдет, наш ключевой тезис останется неизменным: *в сфере экономической теории* такого рода высказывания не имеют смысла. В экономической теории мы применяем термин «предпочтения» как способ объяснения или описания целенаправленных действий индивидов. Если некто выбирает что-то одно и отвергает что-то другое, то единственное заключение, которое мы можем сделать, состоит в том, что человек предпочел то, что он выбрал, тому, что он отверг. Психологи или нейробиологи (и даже обыденный здравый смысл) могут пролить дополнительный свет на это событие, но экономическая логика как таковая не может продвинуться дальше. Экономист не претендует на то, что он знает все ответы на все вопросы — *вовсе нет!* На самом деле здесь он проявляет смирение, признавая *границы* того, что может сообщить экономическое рассуждение о том или ином событии. В уроке 6 мы увидим, каким образом взаимодействуют субъективные порядковые предпочтения, порождая объективные рыночные цены. К тому времени вы уже будете лучше понимать, почему в этом уроке мы уделяем такое большое внимание данной теме.

3.6. ПРЕДПОЧТЕНИЯ РАЗНЫХ ИНДИВИДОВ НЕВОЗМОЖНО КОМБИНИРОВАТЬ

Если предпочтения каждого индивида субъективны и не могут быть измерены или выражены количественно для индивида в отдельности, то, очевидно, не будут иметь никакого смысла попытки комбинирования или агрегирования индивидуальных предпочтений в некие «общественные» предпочтения. К сожалению, даже профессиональные экономисты порой прибегают к такого рода рассуждениям. Например, многие пытаются обосновать **прогрессивное налогообложение доходов**, утверждая, что «для бедного человека отдельный доллар значит больше, чем для богатого». Идея состоит в том, что изъятие 1 миллиона долларов у Билла Гейтса не слишком сильно уменьшит его полезность, в то время как раздача тысяче бездомных людей по 1000 долларов приведет к серьезному увеличению их полезностей. Следовательно, в соответствии с типичным рассуждением в результате перераспределения части богатства Билла Гейтса суммарная, или «общественная», полезность вырастет.

В уроке 18 мы изучим последствия прогрессивного налогообложения доходов. Здесь же лишь укажем, что приведенное выше распространенное обоснование абсурдно. Невозможно складывать количественные значения полезности разных людей [поскольку их не существует]. Что интересно, если использовать другой, хотя по сути эквивалентный термин *предпочтения*, то станет яснее, почему комбинирование предпочтений (или полезности) разных людей невозможно. Вопросы «Чему равен суммарный вес всех жителей страны?» или «Каков средний возраст жителей страны?» вполне осмысленны. Но *не имеют* смысла вопросы «Каковы суммарные предпочтения жителей страны?» и «Чему равно среднее душевое количество полезности?».

Чтобы вы гарантированно поняли, насколько бессмысленно пытаться производить арифметические операции над порядковыми предпочтениями разных людей, еще раз вер-

немся к нашей аналогии с дружбой. Предположим, «ранжирование по степени дружбы» для Салли и Ларри задается следующим образом:

Ранжирование по степени дружбы

Салли	Ларри
1 (лучший): Билл	1 (лучший): Джо
2: Мэри	2: Билл
3: Джо	3: (нет)
4: Том	4: (нет)
5: Адриан	5: (нет)

Прежде чем продолжать, убедитесь, что вам понятна эта таблица. В общей сложности у Салли пятеро друзей. Ее лучший друг — Билл, второе место занимает Мэри и т.д. У Ларри же всего двое друзей. Его лучший друг — Джо, а Билл занимает второе место. Заметим, что даже в отношении общих друзей у Салли и Ларри порядок предпочтений различается: Салли считает, что Билл — лучший друг, чем Джо, в то время как Ларри считает, что Джо — лучший друг, чем Билл. В этом нет ничего странного, так как предпочтения субъективны¹.

А теперь предположим, что в игру вступает школьный администратор, любящий совать свой нос в дела учеников, и говорит себе: «Это ужасно! У бедняги Ларри не так много друзей, как у популярной Салли! У меня есть отличная идея, как можно было бы сделать ситуацию более справедливой.

¹ Для объяснения разницы в ранжировании друзей нам не нужно даже предполагать, что Джо и Билл ведут себя по-разному с Салли и Ларри. Даже если Джо и Билл «остаются теми же самими», общаясь с Салли и Ларри, вполне разумно предположить, что они ранжируются по-разному, потому что — как вы догадались — предпочтения субъективны. Может быть, Джо умеет сворачивать язык в дружбу, и Салли считает это некрасивым, а Ларри — забавным.

Я напишу почерком Салли записку: «От тебя воняет!» и подложу ее Адриану в пакет с завтраком, Это вызовет большую ссору между Адрианом и Салли, и они перестанут дружить. Затем я устрою так, что Адриан будет сидеть рядом с Ларри в школьном автобусе. Со временем они подружатся. Я не могу предсказать, займет ли Адриан первое, второе или третье место в ранжировании Ларри, но в любом случае его место на шкале дружбы Ларри будет выше, чем его нынешний ранг на шкале дружбы Салли. Благодаря моему благожелательному вмешательству общее количество дружбы между детьми увеличится».

Очевидно, что это совершенно нелепая история. Но нам она нужна, чтобы показать, насколько нелепо пытаться суммировать субъективные, индивидуальные предпочтения. Надеюсь, теперь вы видите, что стремление увеличить «общественную полезность», отнимая деньги у богатого человека и отдавая их бедному, — просто-напросто бессмыслица. Возможно, сторонники прогрессивного налогообложения могут обосновать свою позицию, основываясь на каких-то других доводах, но обращение к экономическому понятию предпочтений (или полезности) не может им в этом помочь.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Как только принято решение отнести те или иные события к числу целенаправленных действий, мы можем делать дальнейшие логические выводы. Например, у каждого действия должен быть актер — обладающая разумом личность, которая производит действие. Хотя люди могут действовать вместе друг с другом, каждое отдельное действие выполняется одним человеком.
- Мы интерпретируем действия того или иного человека, говоря, что у него есть предпочтения. Последние представляют собой цели, которых этот человек пытается достичь с помощью действия.
- Экономисты говорят, что предпочтения субъективны, то есть уникальны для каждого человека. Назвать предпочтения субъективными — не значит оправдывать или одобрять их. Это просто признание того, что у людей разные вкусы.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Предпочтения: цели или желания индивида. Экономисты интерпретируют действия человека как его попытки удовлетворить свои собственные предпочтения.

Товары: редкие физические объекты, которые имеют ценность для индивида, потому что они могут помочь ему удовлетворить его предпочтения.

Услуги: выполнение индивидом некоего задания, обладающего ценностью для другого человека, потому что это помогает последнему удовлетворить свои предпочтения. Услуги — это «блага», которые люди создают посредством своей способности к труду.

Субъективный: уникальный для каждого человека; то, что существует «в глазах смотрящего».

Полезность: термин, широко применяемый в учебниках по экономической теории для описания того, насколько большую ценность получает человек от товара или услуги.

Прогрессивное налогообложение доходов: система налогообложения, при которой индивиды или корпорации (юридические лица) с более высоким уровнем дохода платят подоходный налог по более высоким ставкам.

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Почему высказывание «Германия напала на Францию» является сомнительным?
2. Почему утверждения о действиях человека (неявно) содержат в себе утверждения о его системе представлений?
3. Может ли целенаправленное действие быть основано на ошибочных представлениях? Приведите примеры.
4. Что имеют в виду экономисты, когда говорят, что предпочтения субъективны?
- *5. Утверждают ли экономисты, что вы не должны давать деньги на благотворительность?

Урок 4

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ «РОБИНЗОНА КРУЗО»

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Каким образом даже экономика, состоящая из одного человека, может послужить иллюстрацией экономических понятий и категорий.
- Почему важны сбережения и инвестиции.
- Как экономисты объясняют отдельные акты выбора.

4.1. ВВЕДЕНИЕ

Из первых трех уроков вы узнали, что экономическая наука занимается изучением обмена, а также то, что кажущееся простым решение отнести человеческое поведение к категории «целенаправленной деятельности» позволяет нам прийти к некоторым идеям, помогающим понять, как работает современная рыночная экономика. В части II книги мы приступим к полноценному анализу рыночной экономики, в которой покупатели и продавцы используют деньги для совершения своих сделок. В конце концов, именно этому, по мнению большинства людей, должна быть посвящена книга по экономике!

Но прежде чем с головой погрузиться в этот анализ, в данном уроке — последнем в части, посвященной «Основным принципам» — мы рассмотрим разработку электронных библиотек

ваниям», — мы кратко наметим некоторые базовые экономические утверждения, которые применимы даже к очень простой ситуации, когда один-единственный человек живет на далеком острове. Оказывается, и в этом очень частном случае мы можем вывести неожиданно много заключений.

Долгие годы многие критики высмеивают так называемую экономическую теорию «Робинзона Крузо», название которой восходит к имени моряка, потерпевшего кораблекрушение, — главного героя знаменитого романа Даниэля Дефо¹. Разумеется, мы не утверждаем, что изолированный человек может служить адекватным описанием современной экономической системы. Мы говорим лишь, что, *прежде чем мы сможем приступить к анализу экономики, состоящей из миллиардов взаимодействующих друг с другом людей*, нам следует начать с *одного-единственного* человека и убедиться, что мы понимаем, что движет *им*.

4.2. РОБИНЗОН СОЗДАЕТ БЛАГА С ПОМОЩЬЮ СВОИХ УМСТВЕННЫХ СПОСОБНОСТЕЙ

Оказавшись в одиночестве на тропическом острове, Робинзон быстро понимает, что ему не нравится то, как складываются дела. В животе у него начинает бурчать, в горле пересохло и першит, и ему некуда спрятаться от ужасных тропических ливней, которые, как он знает, время от времени обязательно случаются на этом острове. Вместо того чтобы покорно смириться со своей судьбой, он решает действовать, дабы изменить ход истории, чтобы события стали складываться более предпочтительным для него образом.

Прежде чем принять осмысленное решение по поводу того, что делать дальше, Робинзону нужно сначала понять, что вообще есть в его распоряжении такого, с чем можно было бы хоть что-то делать. Он забирается на вершину хол-

¹ Возможно, современным читателям проще представить себе главного героя фильма «Изгой» (2000), роль которого сыграл Том Хэнкс. [Скопировано с сайта](http://учебники.информ2000.рф) <http://учебники.информ2000.рф> [электронных библиотек](https://право.информ2000.рф) <https://право.информ2000.рф>

ма и оттуда осматривает остров. Он замечает, что там полно кокосовых деревьев, а также есть несколько небольших ручьев, текущих вдалеке. Кроме того, на острове есть множество камней разной величины и крепкие лианы. Ум Робинзона начинает быстро работать над вопросом: с чего начать?

Здесь мы можем сделать паузу и попробовать описать ситуацию в экономических понятиях. Вы, как и Робинзон, вероятно, поняли, почему конкретные предметы, упомянутые в предыдущем абзаце, *имеют значение* в его ситуации и почему они относятся к числу тех фактов, которые вы тоже стали бы учитывать, оказавшись на его месте. Говоря на экономическом жаргоне, Робинзон провел инвентаризацию *благ*, имеющихся в его распоряжении. То есть он оценил запасы доступных для использования физических предметов, обладающих свойством *редкости*.

Ведь Робинзон мог бы сказать, не погрешая против истины: «Хм, этот остров подчиняется закону всемирного тяготения, а значит я не улечу в космос и не умру от холода. Здесь есть большой запас кислорода, а значит я не задохнусь. Вдобавок наличие атмосферы очень способствует передаче звуковых волн, так что я услышу приближение бури». Все эти свойства острова весьма полезны для Робинзона и помогут ему достичь его целей. Но он не будет обращать на них никакого внимания при формулировании своих планов, так как они не являются *редкими*. Ему нет нужды **экономить** эти общие, фоновые условия — в отличие от кокосовых орехов, лиан и всех прочих предметов, которые он будет вынужден расходовать экономно.

Отличительной особенностью редкости является необходимость *внутренних компромиссов*. Пока он не нашел других источников пищи (таких как рыба, которую он сможет добывать, когда изготовит некоторые орудия для этого), Робинзон должен быть уверен, что не съест все свои кокосовые орехи слишком быстро. (Кроме того, ему не следует сжигать кокосовые деревья просто для развлечения.) Если он решил использовать некоторые камни для постройки жилища, он

уже не сможет сложить из них очаг. И даже если лианы имеются кругом в изобилии, Робинзон должен хорошо поразмыслить, прежде чем рубить их для плетения рыболовной сети, так как поход вглубь джунглей и сбор лиан займет его *время*.

Как показывают все эти примеры, если планы Робинзона включают использование камней, лиан, кокосовых орехов и т.д., то ему необходимо *продумать последствия своих действий*. Поскольку все эти предметы редки, впоследствии он может *пожалеть* о том, что их израсходовал, потому что это уменьшило его способность достигать своих целей в будущем. Предметы, которые помогают человеку достигать его целей и могут дать ему возможность достичь еще и других целей, если этих предметов у него будет больше, называются *благами*. Напротив, фоновые условия, такие как гравитация и кислород, (как правило) не являются благами в экономическом смысле, поскольку никакое действие, предпринятое Робинзоном, не уменьшит возможность использования их для достижения его целей. Ему не нужно беспокоиться о том, что он бежит слишком быстро и из-за этого может «израсходовать весь кислород», перед ним не встает никакой проблемы выбора и достижения внутреннего компромисса по поводу использования гравитации, когда он сбивает длинной палкой кокосовые орехи¹. Более того, не существует никаких целей, которых Робинзон мог бы достичь, если бы у него стало лишь «больше кислорода» или «больше гравитации». Поэтому хотя кислород и гравитация совершенно необходимы для его жизни, у Робинзона нет нужды использовать их экономно, а значит, они не относятся к экономическим благам.

Важно понимать, что объект становится благом тогда, когда человек включает его в свои планы. Кокосовый орех на тропическом острове является благом не из-за каких-то своих природных свойств как таковых, а лишь потому, что

¹ Если Робинзон использует эту палку как материал для растопки, то он не сможет сбивать ею кокосы. Но гравитация будет действовать

(а) его можно использовать для утоления голода, (б) Робинзон предпочитает не испытывать голод и (в) Робинзон *знает*, что имеет место пункт (а). Если бы Робинзон не имел представления о том, что кокосы съедобны, то он и не рассматривал бы их как блага. Другой пример: какие-нибудь растения с этого острова могут обладать лекарственными свойствами, но если Робинзон этого не знает, то они не получают статус экономических благ.

4.3. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ БЛАГА

Теперь, когда мы понимаем, что такое блага вообще, мы можем ввести некоторые различия. С одной стороны, Робинзон понимает, что существуют редкие предметы, с помощью которых он может напрямую достичь своих целей. Например, проточная вода в ручье может непосредственно утолить его жажду, а кокосы — непосредственно утолить его голод. Подобные блага экономисты называют **потребительскими благами**.

С другой стороны, существуют предметы определенно полезные, которые при наличии большего их количества позволяют Робинзону достичь большего числа целей — и поэтому они относятся к числу благ, — но в то же время не являются полезными *непосредственно*. Они могут быть полезными лишь опосредованно, так как с их помощью он получит возможность добыть больше *потребительских* благ. Например, длинная палка сама по себе ничего не приносит Робинзону, и если бы она была единственным предметом, имеющимся на острове, то он вообще не считал бы ее благом. Но поскольку там есть кокосовые орехи, висящие на деревьях, и часть из них Робинзон не может достать руками, палка сразу приобретает ценность, но *опосредованно*. Хотя она не может непосредственно утолить его голод, Робинзон теперь рассматривает ее как благо, поскольку с ее помощью он может достичь своей цели, пусть и не напрямую. Экономисты называют блага, подобные этой воображаемой длинной

палке, **производственными благами**, называемыми также **благами производственного назначения, факторами производства** или **средствами производства**.

Как и само понятие благ, различие между потребительскими и производственными благами существует только в уме действующего индивида. Например, если бы на берег острова оказался выброшен Невероятный Халк*, то он мог бы счесть палку отличным приспособлением для чесания спины в труднодоступном месте между лопатками. Для него та же самая физическая палка была бы не производственным, а потребительским благом.



4.4. ЗЕМЛЯ, ТРУД И КАПИТАЛЬНЫЕ БЛАГА

Но и внутри класса производственных благ мы можем провести дополнительные различия. Те из них, которые являются непосредственными дарами природы, обычно называются **землей** или природными ресурсами. В их число входят объекты, существующие в некотором смысле постоянно, такие как текущий ручей или дерево, которое будет приносить урожай

* Персонаж одноименного американского фантастического боевика, снятого по мотивам комикса, — монстр-мутант в виде большого, невероятно сильного зеленого человека. — *Ред.*

кокосовых орехов неопределенно долго; но к этому же классу относятся исчерпаемые ресурсы, такие как небольшая залежь олова, которую Робинзон сможет использовать для изготовления сковородок и рыболовных крючков.

Самое важное и наиболее широко применимое производственное благо — это **труд** самого Робинзона, представляющий собой поток производственных услуг, осуществляемых им самим с помощью своего тела. С точки зрения логики экономических принципов было бы вполне оправданным отнести труд к той же группе, что и прочие природные ресурсы, предоставляющие постоянный поток услуг (при условии поддержания их в соответствующем состоянии). Однако традиционно экономисты сходятся на том, чтобы рассматривать труд отдельно, потому что это единственный фактор производства, которым обладает каждый человек, а также потому, что это единственное производственное благо, необходимое в любом процессе производства. Когда Робинзон направляет свои физические усилия на достижение своих целей *опосредованным* образом, он занят трудом. Но если он достигает непосредственного удовлетворения, используя для этого контроль над своими руками, мозгом и т.д., то экономисты называют это **досугом**. Для достижения целей, которые Робинзон считает наиболее важными, он распределяет свою «телесную силу» между различными видами деятельности, относящимися к труду либо к досугу. Традиционно экономисты говорят об **отрицательной полезности труда**, чтобы подчеркнуть тот факт, что люди получают удовлетворение от досуга непосредственно и что они потратят часть своего времени (обладающего свойством редкости) на труд только в том случае, если последний позволит им достичь (опосредованным образом) более важных целей, чем то удовлетворение, которое они получают от досуга¹.

¹ Заметим, что слово *досуг* не обязательно означает лежание на пляже, а слово *труд* (или *работа*) — применение физической силы. Возможно, Робинзон обожает поплавать в океане, при том что это хорошее физическое упражнение, после которого его мышцы будут чувствовать себя отдохнувшими весь следующий день. Но прежде, чем он сможет разработать электронные библиотеки

Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> электронных библиотек <https://право.информ2000.рф>

И наконец, существуют еще **капитальные блага**; это факторы производства, созданные людьми¹. Каждое капитальное благо произведено путем комбинации труда и по крайней мере одного природного ресурса. Большинство капитальных благ производится также с помощью уже существующих капитальных благ². Для Робинзона на его острове примерами капитальных благ могут служить рыболовная сеть, которую он сплел из лиан, приложив свой труд, и жилище, которое он соорудил из камней, веток, глины, листьев и опять-таки своего труда.

4.5. ДОХОД, СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

Теперь мы знаем, что Робинзон может выделить в своем мире различные типы редких объектов, относя их к категориям природных ресурсов, труда, капитальных благ и потребительских благ (включая досуг). Их всех связывают друг с другом поток *времени* и имеющееся у Робинзона понимание того, как его действия *сейчас* повлияют на его удовлетворенность в *будущем*. В частности, Робинзон может принять решение сберегать и инвестировать сегодня, чтобы увеличить свой будущий доход.

Доход — это поток новых потребительских товаров (и услуг), которые индивид может потенциально получить

удовольствие от этой деятельности, он займется решением чрезвычайно нудной, хотя физически необременительной задачи по сбору веток для ночного костра.

¹ Важны обе составляющие этого определения. Если Робинзон создал блага, которые *не* являются факторами производства, то они не будут и капитальными благами. И если у него есть блага, которые являются факторами производства, но не созданы им, то они тоже не будут капитальными благами — их нужно будет отнести к природным ресурсам.

² Логически рассуждая, самое первое капитальное благо, произведенное в человеческой истории, должно было быть произведено в тот момент, когда кто-то применил свой труд для преобразования необработанных ресурсов природы в некий фактор производства.

за определенный промежуток времени¹. **Сбережения** имеют место тогда, когда человек потребляет меньше, чем величина его дохода; сберегать означает «жить более скромно, чем позволяют средства». **Инвестиции** имеют место тогда, когда используемые в производстве ингредиенты направляются на получение будущего дохода, а не на непосредственное потребление.

В уроке 10 мы гораздо подробнее рассмотрим соотношение между доходом, сбережениями и инвестициями в современной рыночной экономике, где в большинстве обменов используются деньги. Здесь же мы кратко проиллюстрируем тот факт, что эти довольно сложные понятия имеют аналоги и в простейшем случае экономики Робинзона Крузо.

Проще всего объяснять их на числовом примере. Разумеется, числа, которые выбраны нами для простоты, призваны всего лишь сделать рассматриваемый сценарий достаточно конкретным, чтобы вы могли четко представить себе те виды внутренних разменов, которые вынужден производить Робинзон. Итак, без использования инструментов Робинзон за час может найти дерево, по которому можно вскарабкаться, и сбить с него 1 кокосовый орех. Если он будет посвящать работе 10 часов в день, а остальное время тратить на досуг (включая сон), то это будет означать, что его невооруженный труд сможет извлекать из природных ресурсов, доступных на острове, ровно 10 кокосовых орехов в день. К счастью, это количество обеспечивает достаточно питательных веществ, чтобы поддерживать его здоровье на удовлетворительном уровне. Но едва ли можно назвать идеальным образ жизни, при котором приходится работать по 10 часов в день без выходных. И дело не только в изматывающем графике

¹ Строго говоря, *валовой доход* — это максимально возможное количество потребления в течение конкретного временного интервала, в то время как *чистый доход* — это максимально возможное количество потребления после того, как индивид сделал достаточно инвестиции, чтобы поддерживать на прежнем уровне валовой доход в течение следующего периода времени.

работы: Робинзон знает, что если он заболит или получит травму, то он вполне может умереть, и поэтому такое существование на подножном корму крайне рискованно.

Но решение есть. Робинзон — дисциплинированный и предприимчивый человек, и он понимает, что способность сберегать и инвестировать позволяет существенно повысить уровень жизни. Оценив ситуацию на острове, он начинает сберегать 20% своего ежедневного дохода. Иными словами, Робинзон продолжает работать 10 часов в день, собирая (зарабатывая) ежедневно 10 кокосов. Но из этого дневного дохода он теперь *съедает* (потребляет) всего 8 кокосов в день, а оставшиеся 2 откладывает (сберегает).

Пожив в таком режиме, то есть потребляя меньше заработанного, в течение 25 дней Робинзон накапливает запас из 50 кокосовых орехов. После этого он снова начинает съедать 10 орехов в день, то есть, так сказать, проедать весь свой дневной заработок. Главная причина, по которой он прекращает накапливать дополнительные орехи, заключается в том, что, как выяснилось, их вкус начинает ухудшаться через 5 дней после того, как их сбили с дерева. Поэтому Робинзон переходит к следующему удобному алгоритму: каждый день он собирает свежую порцию из 10 кокосов и добавляет их к своему запасу с одной стороны; в течение того же дня он съедает 10 *самых старых* кокосов, беря их с другого конца. Применяя такую очередность, он по-прежнему потребляет 10 кокосов в день, но у него есть еще фонд сбережений в виде 50 орехов, которые он может использовать в случае непредвиденной ситуации. Например, если он подхватит какую-нибудь тропическую болезнь, которая лишит его трудоспособности, то у него есть достаточно сбережений, чтобы питаться в течение 10 дней при уполовиненном рационе¹. Благодаря своей готовности затрачивать тяжелый труд и сберегать его плоды (в буквальном смысле), Робинзон значительно улучшил свое

¹ Мы можем предположить, что на десятый день после снятия с дерева кокосы хотя и не так вкусны, но все же остаются съедобными.

материальное положение по сравнению с первоначальным. Теперь он не выживает на грани голода, а обладает десятидневным запасом на случай неприятностей.

Простое сбережение и накопление потребительских благ очень полезно, но Робинзон понимает, что можно добиться большего. Исследовав доступные материалы, он решает *инвестировать* свои сбережения в долгосрочный проект, который, как он ожидает, увеличит его будущий ежедневный доход на неопределенно долгое время. Полагаясь на свой запас из 50 кокосов, Робинзон решает не тратить 2 дня на лазанье по деревьям и добывание кокосов для пополнения запаса.

Но наш герой не уходит в необходимый и вполне заслуженный двухдневный отпуск. Наоборот! Первый день — все 10 часов — он тратит на хождение по острову и собирание веток необходимой длины и толщины. Это медленный процесс, потому что после того, как он нашел подходящую ветку, ему нужно ее подпилить с помощью острого камня, чтобы потом можно было отломать ее от ствола, не повредив¹. В течение этого дня Робинзон съедает 10 кокосов, и его запас уменьшается до 40. Хотя он работал целый день, никаких новых орехов он не произвел. Вместо этого у него теперь есть лишь набор прочных и длинных веток, которые он преобразовал в их нынешнее состояние из их первоначального состояния и перенес на новое место.

На следующий день Робинзон тратит еще 5 часов на то, чтобы обработать ветки с помощью острых камней. Затем 2 часа уходит у него на то, чтобы срезать лианы и принести их в свой лагерь. Наконец, в оставшиеся 3 часа второго рабочего дня он укладывает ветки на землю одну за другой, но так, чтобы их концы накладывались друг на друга. Затем он крепко привязывает ветки друг к другу с помощью лиан. К концу второго рабочего дня имеющийся у Робинзона запас

¹ Заметим, что острый камень — это природный ресурс, который Робинзон использует в сочетании со своим трудом, чтобы произвести продукт, ценность которого — отделенную от ствола ветку.

кокосов уменьшается до 30. Но вдобавок к сократившемуся объему сбережений он теперь получил новое капитальное благо — длинный и прочный шест.

На следующий день Крузо берет с собой свое новое капитальное благо, чтобы испробовать его в деле. К своему глубокому удовлетворению он обнаруживает, что теперь его рабочая сила с помощью нового средства производства способна дать ему 5 кокосовых орехов в течение одного часа. Этот выигрыш в **производительности** настолько велик, что Робинзон теперь решает, что до сих пор он работал слишком много! Вместо того чтобы заниматься собирательством 10 часов в день, теперь он тратит на это лишь 4 часа. Это дает ему ежедневный приток в 20 кокосовых орехов — в два раза больше, чем он «зарабатывал» голыми руками. Желая восстановить запас и увеличить его до максимального количества, позволяющего сохранить вкусовые качества кокосов, Робинзон сберегает часть своего нового заработка на протяжении нескольких недель, пока этот запас не увеличится до 100 плодов¹. Теперь у него опять есть полный пятидневный рацион с той лишь разницей, что теперь этот «полный рацион» составляет 20 орехов в день. В новом состоянии **равновесия** Робинзон тратит 4 часа в день на то, чтобы сбить 20 новых орехов, которые он добавляет в свой запас. В тот же самый день он съедает 20 самых старых (самых спелых) кокосов из этого запаса.

Теперь дела у Робинзона явно идут лучше. Раньше ему приходилось тратить 10 часов в день на весьма напряженную работу — ведь нелегко целый день карабкаться по деревьям. В обмен на все эти труды он получал каждый день 10 кокосов. Но после своего благоразумного инвестирования

¹ В начале первого дня, когда Робинзон начинает использовать шест, у него есть запас из 30 орехов. Если из ежедневного дохода в 20 орехов он потребляет только 15, то доведение запаса до уровня 100 орехов займет две недели. После этого — то есть на 15-й день после того, как он соорудил шест, Робинзон может начать потреблять все 20 кокосов, составляющих его дневной доход.

в изготовление капитального блага он обнаружил, что может затрачивать лишь 4 часа в день на сбивание кокосов с помощью шеста — гораздо более легкая задача, чем лазание по деревьям и сбивание их голыми руками. Кроме того, теперь он может потреблять в день в два раза больше орехов, чем прежде — и это, видимо, есть верхний предел того количества кокосов, которое он *хотел бы* съесть.

Но в этой новой ситуации есть одна важная деталь. Если Робинзон хочет *поддерживать* свой ставший более высоким уровень жизни неопределенно долго, то он не может наслаждаться 20 часами досуга в сутки. В добавок к затратам труда в размере 4 часов в день на собирание новых кокосов он должен посвящать часть своего ограниченного времени поддержанию шеста в рабочем состоянии. Например, предположим, что после недели применения шеста в работе составляющие его ветки начинают болтаться в ослабленных узлах, а концы его расщепляются. Это означает, что после семи дней использования своего нового капитального блага Робинзону нужно будет потратить некоторое время на то, чтобы заменить крайние ветки и перевязать шест новыми лианами.

Итак, если Робинзон работает лишь минимальные 4 часа в день, занимаясь сбором кокосов, то он сможет вести такой расслабленный образ жизни лишь в течение 7 дней. На утро восьмого дня он обнаружит, что его шест невозможно использовать, и ему нужно потратить, например, 7 часов этого дня на то, чтобы найти новые лианы и две новых ветки, после чего собрать новый шест. Вдобавок к этой многочасовой работе Робинзон должен будет запустить руку в свой запас кокосов, так как в этот день он не сможет добыть новых.

Вместо того чтобы жить по такому рваному трудовому графику — семь дней легкой работы, дающей много орехов, и восьмой день интенсивной работы, совсем не приносящей орехов, — Робинзон имеет возможность сделать его более гладким. В новом состоянии равновесия в течение типичного дня он может тратить 4 часа на сбивание 20 свежих орехов для пополнения своего запаса (разумеется, съедая при этом

20 самых старых кокосов из своего запаса в 100 единиц). Но сверх того он тратит ежедневно 1 час на поддержание своего капитального блага в рабочем состоянии. Таким образом, в течение семи дней своей обычной рабочей недели Робинзон будет затрачивать дополнительно ровно 7 часов, необходимые для восстановления шеста, изношенного в результате пользования им в течение недели¹.

Теперь мы можем вернуться назад и описать то, что сделал Робинзон, на экономическом жаргоне. Потребляя меньше, чем его дневной доход, — то есть живя более скромно, чем позволяют средства, — он сберегал кокосы для того, чтобы накопить фонд, защищающий его от неожиданных перебоев в поступлении будущего дохода. Кроме того, он инвестировал свои ресурсы в создание капитального блага, которое значительно увеличило производительность его труда. После того как он закончил изготовление шеста, Робинзон стал потреблять только *чистый* ежедневный доход, так как

¹ Чтобы сделать это описание технически более реалистичным, необходимо предположить, что Робинзон будет вынужден использовать на замену двух изношенных концов шеста и перевязывание всего шеста новыми лианами пятый рабочий час седьмого дня недели и первый рабочий час первого дня следующей недели. Это усложнение является следствием того, что, хотя ему нужно 7 часов на ремонт вышедшего из строя шеста, он не может равномерно распределить эту работу по семи дням недели так, чтобы тратить на нее лишь последний час, так как, согласно нашему описанию метода изготовления шеста, последняя часть задачи — замена концов и перевязывание — занимает больше одного часа. Если вы такой пурист, что действительно захотите точно выписать, как именно распределит Робинзон время каждого своего дня в недельном цикле, то учтите тот факт, что он имеет возможность потратить на сбор кокосов больше 4 часов в течение дня (потребляя по-прежнему 20 в день), так что запас временно превзойдет 100. На следующий день, когда ему потребуется посвятить больше 1 часа на ремонт шеста, он сможет почерпнуть из запаса недостающие кокосы. При надлежащем планировании все числа сойдутся: величина запаса никогда не упадет ниже 100, а Робинзону никогда не придется есть кокосы, хранящиеся более 5 дней.

стал инвестировать достаточную часть своего *валового* дохода в компенсацию **износа** своего капитального блага.

4.6. Ценность благ относится к их отдельным единицам

Одним из важнейших шагов в развитии экономической теории было осознание того, что люди ценят отдельные единицы тех или иных благ, а не сравнивают друг с другом целые классы этих благ. Используя профессиональный жаргон, экономисты сегодня говорят, что люди оценивают блага на основании их **предельной полезности**.

Классической иллюстрацией этого нового способа экономического мышления служит так называемый «парадокс воды и алмазов». На первый взгляд кажется странным, что цена воды столь низка — в ресторанах вода подается бесплатно! — в то время как цена алмазов столь велика. (Попробуйте попросить официанта принести стаканчик алмазов!) Если экономисты полагают, что в конечном счете ценность благ определяется тем, что люди пытаются достичь своих субъективных целей, то как получается так, что алмазы ценятся больше, чем вода? Ведь если вы умрете от жажды, то не сможете достичь очень многих целей.

В начале 1870-х годов три экономиста независимо друг от друга сформулировали решение этой проблемы. Да, действительно, чтобы объяснить ценность того или иного объекта, надо проникнуть в голову того человека, который ценит этот объект, и понять цели этого человека. Но когда тот делает реальный выбор в реальном мире, перед ним никогда не встает дилемма: «вся вода» или «все алмазы». Если бы стоящий перед ним выбор был именно *таким*, то человек скорее всего выбрал бы воду. Но в нормальной жизни вода обычно доступна в таком изобилии, что тот или иной *отдельный* литр имеет очень низкую ценность. Напротив, алмазов слишком мало, чтобы их хватило для того, чтобы удовлетворить все потребности людей, желающих использовать их в своих

целях. Поэтому каждый отдельный алмаз столь ценен. Экономисты говорят, что алмазы более редки, чем вода.

Этот принцип оценивания каждой единицы блага по отдельности применим и в мире Робинзона Крузо. Например, предположим, что однажды ночью Робинзон проявил непротестительную беспечность и уснул, хотя его костер еще не прогорел и продолжал «стрелять» углями. Ветер подхватил один из угольков и занес его прямо на крышу его скромной хижинки, сооруженной из лиан, ветвей и листьев. К тому моменту, когда Робинзон пробудился, постройка уже была объята огнем.

Робинзон понимает, что ему надо выскочить наружу до того, как хижина обрушится на него, и у него есть время лишь на то, чтобы схватить только одну вещь и спасти ее из огненного ада. Единственные предметы, находящиеся в его убежище — это свежий кокос и наручные часы, которые были на нем в тот момент, когда его корабль потерпел кораблекрушение. Какой из этих предметов ему следовало бы захватить с собой, убегая от огня?

На поверхностный взгляд ответ должен быть таким: «Если исходить из предположения, что избежание голодной смерти более важно для него, чем сохранение бесполезного сувенира, напоминающего о цивилизации, то Робинзону следовало бы прихватить с собой кокос». Но такой ответ неверен. *Этот конкретный кокос* не есть то, что отделяет голодную смерть от выживания. У Робинзона есть еще запас из 99 кокосов, которые не находятся рядом с огнем. В самом худшем случае потеря кокоса будет означать, что в один из дней (не обязательно на следующий день) ему придется обойтись рационом из 19, а не 20 орехов, как обычно. На самом деле он может просто решить отработать в какой-то день 12 дополнительных минут¹, чтобы сбить 21 кокос и возместить потерянный при пожаре.

¹ Мы помним, что с помощью шеста Робинзон может собирать 5 орехов в час, что означает, что он затрачивает на получение одного

Общий принцип состоит в том, что Робинзон будет оценивать *каждую единицу блага по отдельности*. Когда он решает, насколько для него ценен конкретный кокос по сравнению с конкретными часами, он смотрит на то, как эти конкретные единицы благ влияют на достижение им своих целей. Для него не имеет никакого значения тот факт, что 100 кокосов для него более ценны, чем 100 наручных часов — это не тот выбор, который стоит перед ним, когда ему надо выскочить из горящей хижины. Ему надо решить, что для него ценнее — *один кокос или одни часы*. И, как мы уже убедились, потеря одного кокоса отнюдь не является для него катастрофической — она лишь означает, что в какой-то момент ему придется поесть чуть меньше или поработать чуть больше. Экономисты сказали бы, что *предельные* (или *маржинальные*) потери от утраты одного кокоса весьма незначительны. Именно поэтому вполне осмысленным действием для Робинзона будет спасти часы, которые он ценит как дорогое воспоминание.

4.7. Одним словом: как Робинзону следует действовать?

Мы, наконец, готовы к объяснению того, как Робинзон будет себя вести. Говоря простыми словами, он будет принимать решения, чтобы достичь самых важных для него целей. На экономическом языке это будет звучать так: он будет совершать действия для того, чтобы удовлетворить свои предпочтения, имеющие самый высокий ранг; некоторые экономисты скажут, что он будет «максимизировать свою полезность».

Однако существует и важная оговорка. Когда Робинзон делает выбор, он не может принимать во внимание только субъективно воспринимаемые им **выгоды**. Он должен учитывать и **издержки**. Для конкретного решения издержки представляют собой ценность, которую Робинзон придает наиболее важной из тех целей, которых он не сможет

достичь вследствие принятого им решения. Экономисты нередко подчеркивают эту мысль, используя термин **альтернативные издержки** (или **издержки в виде упущенных возможностей**), которые они определяют как *субъективную ценность второй по важности альтернативы*, которой придется пожертвовать вследствие сделанного выбора.

До сих пор в этом уроке мы объясняли природу внутренних разменов, с которыми сталкивается Робинзон в своих повседневных решениях. Не поняв взаимосвязей между стоящими перед ним альтернативами, мы окажемся неспособны разобраться в его фактически принимаемых решениях. Например, рассмотрим действия Робинзона в момент, когда он выбегает из горящей хижины. Мы сказали, что перед ним стоял выбор, что схватить по дороге — кокос или часы. Но тут мы на самом деле немножко смухлевали — перескочили к тому, что, как мы знаем, составляло реальную дилемму. В действительности у Робинзона было множество самых разных вариантов действия. Например, он мог бы использовать свои руки для того, чтобы начать рвать на себе волосы. Или он мог бы схватить кокос и швырнуть его в горящий потолок. Но мы с самого начала приняли как данность, что Робинзон решит *покинуть* хижину. Разумеется, у него при этом была возможность просто сесть и начать хладнокровно жевать последний в его жизни кокос до тех пор, пока он не задохнется от дыма.

Мы не рассматривали все только что упомянутые нелепые возможности, когда обсуждали действия Робинзона после того, как он по глупости допустил пожар в своей хижине. Мы знали, что он в первую очередь решит спасти свою жизнь путем бегства из нее, потому что (как мы предполагаем) в его списке предпочитаемых результатов самосохранение занимает очень высокое место. (Намного выше, чем, скажем, «поспать еще несколько минут».) И в данном конкретном контексте мы знали, что ему нужно было затем принять решение о том, какой единственный предмет схватить с собой. Мы не отвлекались на сравнение выгоды

от спасения часов с издержками в виде невозможности рвать на себе волосы двумя незанятыми руками. *Это* не было бы точным описанием действительных издержек, связанных с его действием, поскольку «удовольствие от удара себя кулаками по лицу» вряд ли занимало высокое место в списке предпочтений Робинзона.

Вместо этого, пытаясь понять решение, которое Робинзону в реальности пришлось принимать, мы выясняли, каков был *наилучший* вариант, которым он был вынужден пожертвовать вследствие решения взять с собой часы. В нашем рассказе мы предположили, что наилучшая из отвергнутых альтернатив состояла в том, чтобы взять кокос¹. Экономист объяснил бы действия нашего героя в следующих словах: Робинзон решил, что выгоды от сохранения часов перевесили издержки от того, что количество кокосов уменьшилось на один. Это просто другой способ сказать: цели, которых Робинзон может достичь с помощью часов и 99 кокосов, более важны для него, чем цели, которых он мог бы достичь с помощью 100 кокосов, но без часов.

Другие решения, принимаемые Робинзоном, более сложны, но основной принцип остается тем же: он всегда выбирает вариант, выгоды которого превосходят издержки. Например, если в один из дней он решает поработать пятый час, посвятив его сбору лиан, то это потому, что он считает, что выгоды превзойдут издержки. В данном случае выгоды (в конечном счете) заключаются в дополнительном удовольствии, которое он получит в будущем от потребления большего количества кокосовых орехов. (Вспомним, что лианы ему нужны для поддержания в рабочем состоянии шеста, с помощью которого он сбивает кокосы.) Издержки — это та ценность, которую имеет для Робинзона наиболее важная цель, которую он из-за этого уже *не сможет* достичь. Представим себе, что на пути к месту, где он собирался

¹ Иными словами, если бы часы уже находились вне хижины, то Робинзон решил бы забрать кокос.

срезать лианы, Робинзон видит на земле кучу срезанных лиан в превосходном состоянии — результат аномального удара молнии. В этом случае он может решить насладиться дополнительным часом досуга. Это означает, что издержки первоначального решения потратить час на срезание лиан — это ценность для Робинзона того факта, что у него в тот день будет 20 часов досуга вместо 19¹.

Последняя важная идея этого урока состоит в том, что во всех действиях Робинзон руководствуется своими **ожиданиями** или, что то же самое, своими *прогнозами по поводу будущего*. Когда Робинзон принимает конкретное решение, он в действительности выбирает исход, который, как он *ожидает*, принесет ему больше выгод, чем издержек. При этом он вполне может ошибаться. Например, он может потратить несколько недель на сбор бревен и других материалов для постройки плота. Робинзон думает, что сможет на нем выбраться в открытое море, где, как он надеется, кто-нибудь его спасет. Выгоды от этого побега, имеющего малые шансы на успех, более важны для Робинзона, чем досуг, от которого он отказывается на время строительства плота.

Однако после нескольких неудачных попыток Робинзон понимает, что океан не позволит ему бежать с острова на этом плоту. К сожалению, он не может найти на острове ничего такого, что могло бы послужить ему в качестве большого паруса. С огромным сожалением он осознает, что его попытки строительства плота были просто бесполезной тратой времени. Или, выражаясь точнее, бесполезной тратой *досуга*.

Несмотря на ошибку Робинзона, мы как экономисты по-прежнему объясняем сделанный им выбор, говоря, что он считал выгоды от выхода в открытое море бóльшими, чем издержки в виде многих часов досуга, от которых пришлось

¹ Не будем забывать, что первые 4 часа каждого дня Робинзон работает на сборе кокосовых орехов. После этого у него остается 20 часов. Если он трудится еще час, собирая лианы, то на досуг, включая сон, у него остается 19 часов.

отказаться. Хотя такая дилемма не отражала истинного положения вещей, он был *убежден*, что перед ним стоит именно она, и в конечном счете в своем решении он руководствовался именно своими убеждениями (и предпочтениями).

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Мы можем уяснить многие фундаментальные экономические понятия и принципы, изучая воображаемую «экономику», состоящую всего из одного человека. Овладев инструментарием на примере этой упрощенной постановки задачи, мы можем применить его к более сложным (и реалистичным) сценариям, в которых участвует много людей.
- Одно из самых важных решений, принимаемых человеком, состоит в том, посвятить ли время и другие ресурсы настоящему или будущему. Занимаясь сбережением и инвестированием, люди жертвуют текущим удовлетворением, но достигают гораздо большего удовлетворения в будущем.
- Экономисты говорят, что индивид будет реализовывать все новые и новые «единицы» деятельности, пока субъективные выгоды перевешивают издержки.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Экономное поведение (экономия): рачительное отношение к ресурсу, так как он редок и может служить достижению лишь ограниченного числа целей (удовлетворению ограниченного количества предпочтений).

Потребительские товары и услуги: редкие физические предметы и услуги, которые непосредственно удовлетворяют предпочтения человека.

Производственные блага / блага производственного назначения / факторы производства / средства производства: редкие физические предметы и услуги, которые удовлетворяют предпочтения *опосредованным* образом за счет того, что могут быть использованы для производства потребительских товаров и услуг.

Земля / природные ресурсы: факторы производства, даруемые человеку природой.

Труд: вклад тела человека в производство.

Досуг: особый вид потребительского блага, получающийся при использовании человеком своего тела (и времени) для непосредственного удовлетворения предпочтений, в противоположность занятию трудом.

Отрицательная полезность труда: термин, применяемый экономистами для описания того факта, что люди предпочитают досуг труду. Они занимаются трудом лишь потому, что тот приносит опосредованные выгоды.

Капитальные блага: производственные блага, которые произведены людьми; они не являются прямыми дарами природы.

Доход: поток потребительских товаров и услуг, от которых человек может потенциально получать удовлетворение в течение конкретного отрезка времени.

Сбережение: потребление меньшего количества благ, чем позволяет доход человека; «жизнь более скромная, чем позволяют средства».

Инвестирование: ресурсов на проекты, которые, как ожидается, увеличат будущий доход.

Производительность: количество готовой продукции, производимой фактором производства за определенный отрезок времени; термин часто употребляется применительно к труду.

Равновесие: стабильная ситуация, складывающаяся после того, как влияние всех возмущающих факторов или изменений прекратилось.

Износ: постепенное разрушение или «выработка ресурса» капитального блага в ходе производства.

Предельная полезность: специальный экономический термин, означающий субъективную выгоду, или удовлетворение, от одной дополнительной единицы товара или услуги.

Выгоды: субъективное удовлетворение, получаемое от конкретного выбранного действия.

(Альтернативные) издержки / издержки в виде упущенных возможностей: выгоды от *наилучшей из отвергнутых альтернатив* данному действию.

Ожидания: прогнозы индивида по поводу будущего, отражающие его понимание того, «как устроен мир», и поэтому направляющие его действия в данный момент.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ И ДАЛЬНЕЙШЕГО ИЗУЧЕНИЯ

1. Исходит ли экономическая наука из предположения, что люди действуют, будучи изолированными от остального общества?
2. Что означают слова, что Робинзон создает блага с помощью своих «умственных способностей»?
3. Может ли досуг потребовать бóльших физических усилий, чем работа?
4. Почему Робинзон вынужден беспокоиться по поводу износа своих капитальных благ?
5. Как ожидания влияют на решения человека?

Часть II

КАПИТАЛИЗМ — РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

Урок 5

ИНСТИТУТ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Почему общество нуждается в институтах, чтобы решать проблемы, связанные с редкостью благ.
- К каким трем основным институциональным средам будет применяться экономический анализ в данной книге.
- Каковы существенные черты капиталистической системы, называемой также рыночной экономикой.

5.1. ОБЩЕСТВУ НЕОБХОДИМЫ ПРАВИЛА

До сих пор мы говорили, что экономическая наука изучает обмен и что элементарная экономическая теория просто-напросто рассматривает логические следствия целенаправленных действий. В уроке 4 мы дали определение некоторым фундаментальным понятиям экономической теории и применили их к вымышленному человеку, оказавшемуся на необитаемом острове. Законы или принципы, которые мы разработали для нашего Робинзона Крузо, действительны и для всех остальных людей и в суетливом мегаполисе применимы точно так же, как и на диком острове. Однако в этих

более сложных условиях экономическая наука выявляет закономерности, которых мы не могли заметить на примере простого сценария робинзонады.

Как только мы переходим от изолированного индивида в мир, населенный двумя и более людьми, в нашем анализе возникает новый вопрос: что произойдет, если двое захотят использовать одну и ту же единицу блага несовместимыми друг с другом способами? В случае Робинзона мы могли сказать, что в некотором смысле он «обменивался» с самой Природой. Например, он ежедневно отказывался от пяти часов досуга, а Природа предоставляла ему взамен ежедневный поток благ в виде 20 кокосовых орехов. Таков был «трудовой договор», предложенный Робинзоном в тех физических условиях, которые существовали на острове.

Когда спасенный Робинзон возвращается к цивилизации, ситуация, если рассуждать чисто абстрактно, остается той же самой. Он осматривается вокруг, открывает для себя разные варианты обмена, которые ему доступны, и продолжает выбирать те варианты действия, которые приносят ему наибольшую выгоду по сравнению с издержками. Но, указывают экономисты, одновременно с ним *то же самое делают все остальные люди*. На своем острове, будучи единственным человеком, один лишь Робинзон обладал разумом, поэтому только он определял для себя ценность различных единиц кокосовых орехов, камней, лиан и т.д.

В большом городе все физические предметы, могущие служить достижению целей человека, оцениваются миллионами разных человеческих разумов. Когда человек видит кокосовый орех, вопрос заключается не только в том, будут ли оправданы его усилия, если он его схватит. Потому что если этот орех уже является частью накопленных сбережений какого-то другого человека, то цели этих двух людей не могут быть достигнуты *одновременно*.

В обществе экономическая проблема редкости порождает конфликты. Не существует достаточного количества единиц благ, чтобы все люди могли достичь своих целей или

удовлетворить свои предпочтения. Вдобавок к ограничениям и внутренним разменам, навязываемым Природой, в обществе возникают дополнительные ограничения, налагаемые каждым человеком на всех остальных людей.

В этой книге мы сосредоточим наше внимание на трех институтах, которые использовались человечеством в истории для разрешения социальных конфликтов, порождаемых экономической редкостью. В части II мы применим идеи экономической науки к миру **капитализма**, или того, что принято называть рыночной экономикой. В части III мы кратко исследуем попытки справиться с редкостью посредством **социализма** — системы, в которой государство владеет всеми благами или, по крайней мере, всеми производственными благами. Наконец, в части IV мы применим экономическую теорию для анализа того, что происходит в так называемой **смешанной экономике**, в которой государство активно вмешивается в рыночную экономику, лежащую в основе этой системы, с целью преодолеть ее предполагаемые недостатки.

5.2. КАПИТАЛИЗМ — ЭТО ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Термин *капитализм* первоначально был уничижительным словом, которое использовал Карл Маркс для того, чтобы внушать идею, будто эта система служит лишь узким интересам **капиталистов**. Однако, как мы увидим в последующих уроках, капиталистическая система служит источником богатства всех своих членов, в то время как социалистическая система сосредоточивает громадную власть в руках привилегированных элит.

Капиталистическая система основана на **частной собственности**. В рамках этого институционального устройства товары и услуги находятся во владении отдельных частных граждан или групп этих граждан. В чистой капиталистической экономике не только каждый дом и автомобиль, но и каждый трактор, гектар сельскохозяйственной земли и сборочный конвейер принадлежит частным гражданам. Иногда

организованным в группы. **Собственник** блага — это человек, обладающий законной властью решать, как это благо будет использоваться. Поэтому если, находясь в условиях капиталистической системы, человек видит кокосовый орех, то это не значит, что ему позволено (что он обладает законным правом) съесть этот орех, если только он не является его собственником или не получил разрешения от собственника¹.

Собственность — основа всего

Не собственность существует, потому что есть законы, а законы существуют, потому что есть собственность.

Фредерик Бастиа, «Собственность и закон»
 (Цит. по: Бастиа Ф. Грабеж по закону.
 Челябинск: Социум, 2006. С. 86)

Это не мы придумали

Не укради.

Господь Бог
 (Цит. по: Исх 20, 15)

¹ Термин «частная собственность», по крайней мере в США, иногда значит: «Не входите!» Например, если вы со своими друзьями, гуляя по лесу, наткнулись на забор из колючей проволоки с надписью «Проход запрещен! Частная собственность!», то вряд ли вы захотите связываться с тем, кто поставил этот знак. Но с точки зрения противопоставления капитализма и социализма даже парковка перед торговым центром является «частной собственностью». Просто владелец (владельцы) торгового центра разрешает всем потенциальным посетителям использовать таким образом его собственность, пока они ходят и выбирают товары. Конечно, если вы со своими друзьями станете болтаться по этой территории и мешать людям парковать свои машины, то владельцы торгового центра будут иметь полное законное право прогнать вас со *своей*

На практике не существует примеров чистых капиталистических систем. Сегодня в каждой крупной экономике кроме **частного сектора** имеется **государственный (общественный) сектор**. В то же время после краха СССР в мире сегодня нет больших экономик, которые хотя бы на словах претендовали на то, что они функционируют в условиях чистого социализма. Существует широкий спектр экономических систем, отличающихся друг от друга по относительной доле частного и государственного сектора.

Экономисты и специалисты по политической теории много спорят о том, какая точка на этом спектре (ограниченном двумя крайними точками, представляющими чистый капитализм и чистый социализм) находится ближе всего к идеалу. Поскольку эта книга является руководством по основам экономической теории, а не политической философии, мы представим лишь общее описание трех точек на этом спектре — двух крайних и одной из средних.

В данном разделе книги (части II) мы дадим общее представление о том, как работает чистая капиталистическая система, в рамках которой все товары и услуги находятся в частном владении и обмениваются на рынке. Мы будем просто исходить из предположения, что все участники рынка уважают границы собственности. В других книгах вы сможете найти экономический анализ, который позволит вам сформировать свое мнение о том, какова должна быть роль государства в предоставлении судебных, полицейских и военных услуг, могущих оказаться необходимыми для поддержания всеобщего уважения к частной собственности.

5.3. Рыночная экономика и свободное предпринимательство

Экономисты часто ссылаются на «рынок» как если бы это было некое существо, обладающее независимым разумом. Например, экономист, с подозрением относящийся к политическому вмешательству в экономику, может сказать:

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка

электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

«Бюрократы не должны лезть в эти дела, а принятие соответствующих решений должны предоставить рынку!»

Но **рынок**, или **рыночная экономика**, означает просто-напросто сеть обменов, производимых индивидами с объектами своей частной собственности. Когда экономист говорит что-нибудь вроде: «По мере роста населения, находящегося в школьном возрасте, рынок притягивает в город больше учителей», — то это всего лишь краткий способ выразить следующую мысль: стимулы, действующие в обществе, основанном на частной собственности, таковы, что они побуждают *отдельных учителей сделать выбор* в пользу переезда в данный город. В последующих уроках вы узнаете, как действуют эти стимулы в рыночной экономике, но сейчас нужно четко усвоить, что «рынок» — это не личность и даже не место; это слово обозначает совокупность всевозможных взаимодействий между владельцами частной собственности.

Люди часто описывают рыночную систему как основанную на **свободном предпринимательстве**. Это означает, что индивиды (или группы индивидов) вольны начать заниматься любым видом деятельностью по своему выбору. В Средние века возможности практиковать ту или иную профессию строго регулировались **гильдиями**, или **цехами**. Например, человек не мог просто заявить, что он как портной или как плотник лучше, чем другие работники этой профессии в городе, и затем попытаться победить их в конкуренции. В рыночной же экономике каждый, кто хочет заняться тем или иным видом деятельности, может свободно это сделать. Разумеется, при этом он должен уважать частную собственность других: если он хочет заниматься этим за пределами цеха, то должен сам арендовать или купить для этого помещение. И чтобы стать *успешным* портным, ему придется убедить потенциальных клиентов добровольно обменять свои деньги на его продукцию или услуги. Ключевой элемент свободного предпринимательства заключается в том, что отсутствуют *дополнительные* барьеры, которые будущему портному придется преодолевать. Все, что ему

нужно, — это убедить других частных собственников, что они смогут получить выгоду от того, что будут иметь дело с ним как с портным.

Наконец, следует отметить, что самая важная собственность, которой вы обладаете — это ваше тело. Имеем ли мы дело с Робинзоном на его острове или с нейрохирургом в большом городе, услуги, выполняемые людьми, относятся к числу самых важных вещей в экономике. В капиталистической системе эти вещи тоже должны принадлежать их частным собственникам. Когда некоторые люди имеют законное право на тела других людей и на услуги, ими производимые, такая ситуация называется **рабством**. И по моральным, и по практическим причинам в чистой капиталистической системе рабства нет. В рыночной экономике рабочие вольны выбирать себе работодателей или начинать собственный бизнес — таково естественное следствие их собственности на свое тело.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Обществу необходимы институты в виде правил и процедур, чтобы люди могли мирно взаимодействовать друг с другом и избегать конфликтов по поводу редких ресурсов.
- В этой книге изучаются три институциональные среды: капитализм, социализм и смешанная экономика.
- Характерным признаком капиталистической системы, называемой также рыночной экономикой, является частная собственность на ресурсы. Люди вольны выбирать себе род занятий и заводить собственное дело по своему желанию, но все ресурсы, используемые в этом деле, должны быть куплены или арендованы у собственников.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Институты: социальные взаимоотношения и практики, позволяющие людям взаимодействовать друг с другом. Институты являются основой предсказуемости в обществе.

Капитализм: экономическая система, базирующаяся на частной собственности и свободном предпринимательстве. Ни один человек и ни одна группа не контролирует эту систему в целом.

Социализм: экономическая система, в которой должностные лица государства решают, как будут использоваться ресурсы общества в производстве конкретных товаров и услуг.

Смешанная экономика: система, которая позволяет частным гражданам законно владеть ресурсами, но в ней должностные лица государства устанавливают правила, ограничивающие выбор того, что законные владельцы могут сделать со своей собственностью.

Капиталисты: люди, контролирующие крупные части финансового богатства в капиталистической системе. Очень богатые капиталисты обладают большой степенью контроля над предприятиями.

Частная собственность: система, в которой ресурсы принадлежат людям, не работающим в органах государственного управления.

Собственник (владелец): человек, обладающий законной властью решать, как будет использоваться конкретная единица ресурса или блага. Как правило, собственник может передавать право собственности другому человеку.

Частный сектор: часть экономики, которая контролируется людьми вне системы государственного управления. (Например, продуктовый магазин относится к частному сектору.)

Государственный (общественный) сектор: часть экономики, контролируемая государством. (Например, полицейский участок относится к государственному сектору.)

Рынок (рыночная экономика): термин, который может употребляться как синоним *капитализма*. Он может также обозначать совокупность актов добровольного обмена, совершаемых в капиталистической системе.

Свободное предпринимательство: система, в которой люди сами могут выбирать свой род занятий и вольны начать собственный бизнес, если того захотят. Чтобы начать деятельность в той или иной отрасли, им не требуется получать специальное разрешение от кого бы то ни было.

Гильдия (цех): способ профессиональной организации в Средние века. Человек, который хотел стать кузнецом или плотником, сначала должен был быть допущен до этого занятия другими членами гильдии.

Рабство: система, при которой некоторые люди считаются законными собственниками других людей.

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Нуждался ли Робинзон Крузо в институте частной собственности?
2. Почему экономическая редкость потенциально ведет к конфликтам в обществе?
3. Какие три основные институциональные среды мы будем изучать в этой книге?
4. Является ли чистая рыночная экономика реалистичным описанием современной экономики США?
5. Что имеет в виду экономист, когда говорит: «Пусть это решает рынок»?

Урок 6

ПРЯМОЙ ОБМЕН И БАРТЕРНЫЕ ЦЕНЫ

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Почему люди обмениваются друг с другом.
- Как определяется понятие *прямой обмен*, или *бартер*.
- Как формируются цены при бартере.

6.1. ПОЧЕМУ ЛЮДИ ОБМЕНИВАЮТСЯ ДРУГ С ДРУГОМ?

Изучая Робинзона Крузо и его «обмен» с Природой в уроке 4, мы узнали многое из того, о чем говорит экономическая теория. Тем не менее основное ее содержание связано с изучением обмена, в котором участвует более одного человека. Чтобы понять рыночную экономику, нам надо сначала разобраться с тем, как происходят отдельные акты обмена между двумя людьми, так как именно они служат кирпичиками, из которых складывается рыночная экономика.

В случае Робинзона Крузо каждый совершаемый им «акт обмена» с Природой задумывался им так, чтобы он сам от него выиграл. Робинзон выбирает только те альтернативы, выгоды от которых, как он полагает, перевешивают издержки.

То же самое справедливо для случая, когда человек обменивается не с Природой, а с другим человеком. Поскольку

в части II мы предполагаем, что речь идет о рыночной экономике с защищенными правами собственности, то мы уже знаем, что при добровольном обмене оба человека ожидают, что выигрыш от обмена (торговли) перевесит издержки. Иными словами, обе стороны ожидают, что, когда они разойдутся, совершив обмен, положение каждого из них будет лучше, чем до того.

Как такое возможно? Некоторые критики капитализма полагают, что если одна сторона выигрывает от обмена, то это неизбежно происходит за счет другой стороны; они убеждены, что выигрыш одного человека означает потери для другого. Но эти критики неправы! Вспомним, что *предпочтения субъективны*. Допустим, Тина принесла с собой в школу апельсин, чтобы съесть его во время обеда, а Сэм принес яблоко. Не будет ничего необычного, если Тина предпочла бы яблоко вместо апельсина, и одновременно Сэм предпочел бы, чтобы у него был апельсин, а не яблоко. Если каждому из них станет известно о неудовлетворенности другого, то в результате обмена *они оба стали бы счастливее*.

Очень часто люди ошибаются в своих предсказаниях по поводу того, что именно могло бы сделать их счастливее. Например, могло оказаться так, что у Сэма повышенная кислотность в пищеварительном тракте, и от апельсина у него возникла изжога, так что ему пришлось выбросить его, съев всего пару долек. В этом случае Сэм пожалеет от том, что до этого он обменялся фруктами с Тиной. Но даже если это так, ключевой момент состоит в том, что *в момент обмена* обе стороны добровольной сделки от нее выигрывают (ожидают, что выиграют). Пока акты обмена остаются добровольными и честными — иными словами, пока они не являются результатом применения силы и не основаны на обмане, — люди могут достичь большего числа целей, если у них есть такой вариант действия, как обмен своей собственности на чью-то еще.

6.2. ПРЯМОЙ ОБМЕН / БАРТЕР

Наша конечная цель — объяснить обмен, в котором используются **деньги**. Для большинства читателей это означает объяснить цены товаров и услуг, продаваемых за доллары, евро, иены и т.д. В следующем уроке мы действительно разъясним принципы такого обмена. Но в оставшейся части данного урока мы будем разбирать принципы, лежащие в основе актов обмена, в которых деньги не задействованы. А именно мы сосредоточим внимание на том, что экономисты называют **прямым обменом** (который также именуется **бартером**).

В прямом обмене у обеих сторон есть «прямое» применение для того объекта, который они получают в результате сделки. В нашем примере Тина и Сэм участвуют в прямом обмене, поскольку каждый из этих двух школьников хочет получить фрукт, принадлежащий другому, чтобы его съесть.

Предметами прямого обмена (или бартера) могут быть не только потребительские, но и производственные блага (если вы забыли разницу между ними — посмотрите в уроке 4). Например, фермер Браун может дать фермеру Джонсу фунт бекона в обмен на кулек семян помидоров. Фермер Джонс ценит бекон в качестве потребительского блага — он пожарит его и съест на завтрак этим утром. Но фермер Браун вовсе не собирается есть семена помидоров, полученные им в результате обмена! Они для него — производственное благо. Он соединит их с другими ингредиентами (такими как земля и удобрения), чтобы получить в будущем урожай помидоров. Здесь важно избежать путаницы: хотя можно сказать, что фермер Браун не получает выгоды от семян помидоров «напрямую», тем не менее в данном случае происходит «прямой обмен» (или бартер), потому что оба фермера хотят сами использовать те предметы, которые они получают в ходе сделки.

Мы покидаем состояние бартера и переходим в сферу **косвенного (опосредованного) обмена** лишь тогда, когда люди получают в результате сделок некий предмет, который они не планируют использовать сами ни для потре-

бления, ни для производства. В этом случае они планируют в будущем *отдать этот предмет кому-нибудь еще в обмен на что-то другое*. Именно это на самом деле происходит в каждом акте обмена, в котором участвуют деньги. Когда вы продаете несколько часов своего досуга, подстригая газон своего соседа в обмен на 20 долларов, вы участвуете в косвенном обмене. Вы не планируете съесть двадцатидолларовую купюру и не собираетесь изготовить что-нибудь из нее в сочетании с другими материалами. Причина, по которой вы цените ее, в том, что (в будущем) вы ожидаете, что сможете найти кого-то, кто даст вам в обмен на деньги то, что вы цените *непосредственно*. Теорией косвенного обмена мы займемся в следующем уроке. Здесь же мы будем говорить о прямом обмене (бартере), в котором обе стороны намереваются использовать объект, полученный в результате обмена, для потребления или производства (но не для последующего обмена).

6.3. Цены

В любом рыночном обмене единицы одного товара (или услуги) обмениваются на единицы другого товара (или услуги).

Цена — отношение этих двух единиц. Например, если цена DVD — 20 долларов, то это означает, что покупатель должен отдать 20 единиц долларов, а продавец должен отдать 1 единицу DVD.

При бартере хорошо знакомое нам различие между продавцом и покупателем исчезает, так как отсутствуют деньги. Например, если фермер Браун отдает фунт бекона фермеру Джонсу, скажем, в обмен на 100 семян помидоров, то Браун выступает одновременно в качестве *покупателя* семян и *продавца* бекона. (Джонс, разумеется, играет противоположные роли — покупателя бекона и продавца семян.) Мы также можем сказать, что цена фунта бекона составляет 100 семян помидоров, а цена одного томатного семени — $1/100$ фунта бекона.

Как мы увидим в следующем уроке, одно из прекрасных свойств денежной экономики состоит в том, что нам не нужно использовать бартерные цены — это позволяет избежать ситуации, когда для каждого товара (и услуги) имеется целый список пропорций обмена на каждый другой товар (или услугу), какие только есть в экономике. Например, если существует 20 разных типов благ, которыми люди обмениваются друг с другом, то участнику обмена в чистой бартерной экономике нужно будет (в принципе) отслеживать $(20 \times 19)/2 = 190$ различных пропорций обмена, или бартерных цен. Но если существует благо одного типа, которое задействовано в *каждом* обмене — а это именно то, что происходит с деньгами, — то достаточно отслеживать 20 цен: отношение обмена каждого из 20 благ на денежные единицы. Но прежде, чем мы сможем рассмотреть особый случай формирования цен в условиях, когда в каждой сделке используются деньги, необходимо сначала понять более общий случай бартера. Мы исследуем этот вопрос в следующем параграфе.

6.4. КАК ФОРМИРУЮТСЯ ЦЕНЫ ПРИ БАРТЕРЕ

Всю оставшуюся часть урока для иллюстрации того, почему складываются те или иные цены при бартерном обмене, мы будем использовать один и тот же конкретный числовой пример. Разумеется, в выбранных нами числах нет ничего магического; идея лишь в том, чтобы дать вам наглядный пример, помогающий мысленно представлять себе действие более общих принципов¹.

¹ Может оказаться, что часть материала этого раздела окажется слишком трудной для понимания. В таком случае просто прочтите его и постарайтесь понять столько, сколько получится. Главное, что вам нужно вынести отсюда, — это знание не о том, *как* в точности экономисты могут объяснять реальные бартерные цены, а лишь о том, что они *могут* это сделать, если знают порядковые предпочтения потенциальных участников обмена (и исходят из некоторых понятийных допущений).

Наш пример относится к двум сестрам и их брату — Алисе, Биллу и Кристи, которые вернулись домой с празднования Хэллоуина после похода по домам соседей за сладостями. У каждого из них в начале есть некоторое количество шоколадных батончиков «сникерс» и «милки-вэй». Поскольку у каждого из них количество батончиков различно, и вкусы у них тоже разные, дети, как мы далее увидим, могут получить **выигрыш от обмена**. Иными словами, благодаря добровольному обмену они могут уйти со своего маленького «рынка» более счастливыми, чем пришли на него. В этом гипотетическом примере мы собираемся в конечном счете показать, почему складывается определенная пропорция обмена между «сникерсами» и «милки-вэями». То есть мы хотим понять, как первоначальные наборы разных батончиков у разных детей и их предпочтения приводят к конкретной «цене “милки-вэй” в “сникерсах”» или (эквивалентно) к конкретной «цене “сникерса” в “милки-вэях”».

Чтобы разобраться с этим примером, нам нужно придумать удобный способ представления информации. В таблице 6.1 описываются предпочтения Алисы (ее порядковая шкала предпочтений) в отношении разных сочетаний батончиков «сникерс» и «милки-вэй». Чтобы ситуация была обозримой, мы будем рассматривать только те случаи, когда у каждого из детей может быть не более четырех батончиков каждого вида. Это означает, что в нашем примере существует максимум 25 комбинаций, которые могут быть у каждого из них. (Первый возможный вариант — 4 «сникерса» и 4 «милки-вэй», второй — 3 «сникерса» и 0 «милки-вэев», третий — 1 «сникерс» и 2 «милки-вэй», и т.д. все 25 комбинаций.)

Прежде чем продолжать, давайте убедимся, что вы понимаете информацию, представленную в таблице 6.1. Мы подобрали числа так, чтобы Алиса в определенном смысле «больше любила “сникерс”, чем “милки-вэй”». Например, если у нее первоначально *нет ни* «сникерсов», *ни* «милки-вэев», и ей нужно выбрать какой-нибудь один батончик, то она предпочтет «сникерс». Именно это и сообщает нам

таблица, так как комбинация (0 «сникерсов», 0 «милки-вэев») занимает самое низкое место, а комбинация (1 «сникерс», 0 «милки-вэев») занимает 23-е место, а это более высокое место, чем у комбинации (0 «сникерсов», 1 «милки-вэй»), занимающей предпоследнюю строку в таблице.

Однако важно помнить, что люди оценивают *каждую единицу блага по отдельности*. Да, если первоначально у нее

Таблица 6.1

**Порядковые предпочтения Алисы
 в отношении различных комбинаций батончиков
 «сникерс» (С) и «милки-вэй» (М)**

	1	4С, 4М
	2	4С, 3М
	3	3С, 4М
	4	3С, 3М
	5	4С, 2М
	6	2С, 4М
	7	3С, 2М
	8	2С, 3М
	9	4С, 1М
	10	1С, 4М
	11	2С, 2М
	12	3С, 1М
↑ Более предпочтительные комбинации ↑	13	1С, 3М
	14	2С, 1М
	15	1С, 2М
	16	4С, 0М
	17	1С, 1М
	18	0С, 4М
	19	3С, 0М
	20	0С, 3М
	21	2С, 0М
	22	0С, 2М
	23	1С, 0М
	24	0С, 1М
	25	0С, 0М

нет ни одного батончика, Алиса предпочтет получить «сникерс», а не «милки-вэй». Но предположим, что вначале у нее уже есть 1 «сникерс». Если *теперь* кто-нибудь предложит ей выбрать между дополнительным «сникерсом» и дополнительным «милки-вэем», то она выберет «милки-вэй». Это следует из того, что комбинация (1 «сникерс», 1 «милки-вэй») стоит у Алисы на 17-м месте, что намного выше, чем 21-е место, занимаемое комбинацией («2 «сникерса», 0 «милки-вэев»).

Мы сконструировали порядковые предпочтения Алисы так, чтобы они были внутренне согласованными: она, в общем, больше любит батончики «сникерс», чем «милки-вэй», и предпочитает, чтобы у нее было больше сладостей, а не меньше. Но при этом она также любит разнообразие. Например, для нее лучше иметь 1 «сникерс» и 1 «милки-вэй» (17-е место), чем 3 «сникерса» и 0 «милки-вэев» (19-е место). На первый взгляд кажется, что в этом конкретном сравнении Алиса нарушает два «правила», определяющие ее вкусы: она выбирает *меньше* батончиков вообще и *меньше* «сникерсов» в частности! Но в этом нет ничего странного. Комбинация, стоящая на 17-м месте, дает ей сочетание «сникерсов» и «милки-вэев» в равной пропорции, а комбинация, стоящая на 19-м месте, хотя и дает дополнительный батончик, состоит из одних лишь «сникерсов». Таким образом, в том, что Алиса предпочитает, чтобы у нее было по одному батончику каждого вида, нет ничего странного или «иррационального». Точно так же, как невозможно утверждать, что люди «вообще» ценят воду больше, чем алмазы, мы на самом деле не можем сказать, что Алиса «вообще» ценит «сникерсы» больше, чем «милки-вэй» (или что она предпочитает, чтобы у нее «вообще» было больше сладостей, а не меньше). Все зависит от того, сколько единиц каждого блага у нее есть в тот момент, когда перед ней встает очередной конкретный выбор.

Если вы потратите чуть-чуть времени на изучение таблицы, приведенной выше, то вы увидите закономерности в предпочтениях Алисы. В реальном мире предпочтения людей не следуют механически некоему простому набору

«правил», но мы выбрали данное упорядочение для того, чтобы вам было легче следить за рассуждениями в этом примере.

Теперь, когда мы понимаем Алису и разобрались с ее предпочтениями, мы можем ввести в игру ее брата Билла. Предположим, что его вкусы в точности совпадают со вкусами Алисы. Но поскольку у детей первоначально имеются разные комбинации сладостей, они всё же могут получить выигрыш от обмена. Эта (и другая) информация сведена в таблицу 6.2.

Еще раз повторим: мы сознательно приняли предпочтение Билла в точности равными предпочтениям Алисы, чтобы показать, как повлияет на результат тот факт, что первоначально у них два вида батончиков имеются в разных сочетаниях. Разумеется, в реальной жизни не бывает так, чтобы люди были идентичными копиями друг друга, особенно когда их предпочтения относятся не к 25 разным сценариям, а к огромному количеству комбинаций множества разных товаров и услуг.

Хотя у этих двух детей одинаковые вкусы по поводу батончиков «сникерс» и «милки-вэй», из своего похода за сладостями они вернулись с разной добычей. Алиса пришла на переговоры, имея 4 «сникерса» и 0 «милки-вэев», а ее брат — с 0 «сникерсов» и 4 «милки-вэями». Бросив беглый взгляд на их шкалы предпочтений, мы легко обнаруживаем, что у ребят есть возможность получить выигрыш от обмена. Иными словами, Алиса и Билл могут так перегруппировать собственность, что они оба получают в результате сочетания «сникерсов» и «милки-вэев», которые каждый из них предпочитает первоначальному.

Однако экономическая логика сама по себе не позволяет сказать, на каких именно условиях Алиса и Билл договорятся об обмене. Чтобы упростить рассмотрение, предположим, что они не будут делить батончики на части и могут обмениваться только целыми батончиками. Что мы можем сказать об их обмене, обладая информацией, приведенной

в таблице?

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

Таблица 6.2

**Возможные результаты обмена батончиками «сникерс»
и «милки-вэй» между Алисой и Биллом**

Место на шкале предпочтений	Алиса	Исходы	Билл
1	4С, 4М		4С, 4М
2	4С, 3М		4С, 3М
3	3С, 4М		3С, 4М
4	3С, 3М		3С, 3М
5	4С, 2М		4С, 2М
6	2С, 4М		2С, 4М
7	3С, 2М		3С, 2М
8	2С, 3М		2С, 3М
9	4С, 1М		4С, 1М
10	1С, 4М	Исходная комбинация	1С, 4М
11	2С, 2М	Цена: 1С за 1М	2С, 2М
12	3С, 1М	Цена: 2С за 1М	3С, 1М
13	1С, 3М	Цена: 1С за 2М	1С, 3М
14	2С, 1М	Цена: 1С за 3М	2С, 1М
15	1С, 2М		1С, 2М
16	4С, 0М		4С, 0М
17	1С, 1М		1С, 1М
18	0С, 4М		0С, 4М
19	3С, 0М		3С, 0М
20	0С, 3М		0С, 3М
21	2С, 0М		2С, 0М
22	0С, 2М		0С, 2М
23	1С, 0М		1С, 0М
24	0С, 1М		0С, 1М
25	0С, 0М		0С, 0М

Первый принцип, о котором следует помнить, заключается в том, что при добровольном обмене выигрывают обе стороны. Если мы исходим из того, что братья и сестры не вернут сладости друг у друга — что вполне может оказаться-

ся нереалистичным допущением! — то мы уже знаем, что любой обмен обязательно улучшит ситуацию *и* для Алисы, *и* для Билла. Это означает, что мы можем не рассматривать исходы, при которых Алиса получит комбинацию, занимающую места с 17-го по 25-е на ее шкале предпочтений, а также те, при которых Билл получит в конце концов комбинацию, занимающую места с 19-е по 25-е на его шкале предпочтений. Всегда есть возможность отказаться от переговоров и просто съесть все сладости, которые ты получил во время Хэллоуина, поэтому *после* обмена каждый из его участников будет как минимум столь же доволен, как и *до* обмена.

Поскольку наш пример очень простой, мы можем быстро выявить все возможные результаты обмена путем перебора всех возможных «цен». Предположим, что Алиса и Билл обмениваются «сникерсы» и «милки-вэй» в пропорции 1 : 1. Существуют ли взаимовыгодные сделки по этой цене?

Посмотрим сначала на предпочтения Алисы. Она начинает с ячейки, занимающей 16-е место (4 «сникерса», 0 «милки-взев»). Поэтому вопрос стоит так: захочет ли она обменять один или более батончиков «сникерс» в обмен на равное число батончиков «милки-вэй»? Легко видеть, что ответом будет «да». Она может отдать 1 «сникерс» за 1 «милки-вэй» и прийти к сочетанию (3С, 1М), занимающему 12-е место. Но она еще больше выиграет, если обменяет еще одну единицу и переместится в ячейку с номером 11, соответствующую комбинации, состоящей из двух батончиков каждого вида.

Аналогичные рассуждения применимы и к Биллу. Обменяв 1 «милки-вэй» на 1 «сникерс», он может перейти от комбинации, занимающей 18-е место, к комбинации, занимающей 13-е. Но если он обменяет еще одну единицу и перейдет от комбинации, стоящей на 13-м месте на шкале его предпочтений, к той, которая стоит на 11-м, то выиграет еще больше.

Для целей этого урока нам нет нужды слишком углубляться в подробности процедуры, по которой Алиса и Билл взаимодействуют в ходе переговоров. Можно представить

это себе так, что Алиса сначала дает Биллу 1 «сникерс» в обмен на 1 «милки-вэй», после чего они делают паузу, чтобы заново оценить ситуацию. Или же можно предположить, что Алиса сходу предлагает Биллу 2 «сникерса» в обмен на 2 «милки-вэя». Ключевой момент состоит в том, что *если мы установим цену 1 : 1*, то единственная стабильная точка, в которой может остановиться процесс, — единственное **положение равновесия** — будет достигнута лишь тогда, когда Алиса и Билл так перегруппируют свои шоколадные батончики, что каждый получит по два каждого вида. Алиса не отдаст третий «сникерс» в обмен на еще один «милки-вэй», потому что это переместило бы ее вниз к комбинации, занимающей 13-е место (1С, 3М).

Но будьте внимательны! Может показаться, будто мы «доказали», что Алиса и Билл в конце концов получают по два батончика каждого вида. Но это не так. Мы лишь показали, что *если* они обмениваются «сникерсами» и «милки-вэями» в пропорции (по цене) 1 : 1, то именно такова будет логическая конечная точка. Но существуют и другие цены, при которых они смогут заключать взаимовыгодные сделки.

Например, представим себе, что Алиса говорит Биллу: «Я дам тебе один из моих “сникерсов”, если ты дашь мне 2 “милки-вэя”. Только такой обмен меня устраивает. Не нравится — до свидания!» Выгодна ли такая сделка? Определенно выгодна для Алисы — ведь в результате она получит 3 «сникерса» и 2 «милки-вэя». Эта комбинация занимает 7-е место на ее шкале предпочтений¹.

¹ Алиса может также попытаться продолжить обмен на этих условиях — это переместило бы ее на 6-е место на шкале предпочтений с комбинацией из 2 «сникерсов» и 4 «милки-вэев». Но, проанализировав ситуацию с точки зрения Билла, мы поймем, что этого никогда не произойдет. По мнению некоторых экономистов это означает, что ценовое соотношение «1 “сникерс” за 2 “милки-вэя”» не ведет к настоящему равновесию, поскольку по этой цене Алиса может добиться желательной для нее сделки лишь частично. (Аналогичное рассуждение применимо и к Биллу при гипотетическом изменении

Но такой обмен улучшит и положение Билла. Ведь в результате он получит 1 «сникерс» и 2 «милки-вэя» — исход, который расположен на три пункта выше, чем если бы обмена не состоялось. Но меняться повторно на этих условиях он не будет, так как в этом случае он окажется с комбинацией (2С, 0М), что будет означать перемещение вниз по шкале предпочтений по сравнению с первоначальной ситуацией.

Однако Билл может выдвинуть точно такой же ультиматум Алисе, сказав, что отдаст 1 «милки-вэй» только в обмен на 2 «сникерса» — в противном случае он заберет свою праздничную добычу к себе в комнату и хлопнет дверью. Если Алиса поверит в реальность этой угрозы, то сможет улучшить свою ситуацию, приняв предлагаемую сделку. Закрашенные темно-серым цветом клетки в таблице 6.2 показывают, какие комбинации сложатся в конечном итоге при цене 2 : 1.

Есть и четвертая возможность. Представим себе, что Алиса — совершеннейшая разбойница, и она требует 3 «милки-вэя» в обмен на всего лишь 1 «сникерс». Как показывают белые клетки, обведенные рамками, такая сделка тоже может состояться: если Билл действительно уверен, что такова уж «текущая цена на рынке», то он может улучшить свою ситуацию, переместившись с первоначального 18-го места на 17-е.

Вы можете легко проверить, что ни при каких других ценах обмен не состоится (если мы продолжим исходить из предположения, что дети обмениваются друг с другом только целыми батончиками). Обратите внимание, что хотя при цене 1 : 3 обмен возможен, обратная цена уже «не работает»: Алиса лучше останется со своей первоначальной комбинацией, чем согласится отдать 3 «сникерса» за один жалкий «милки-вэй», и поэтому Билл не сможет навязать ей такое предложение.

соотношении «2 «сникерса» за 1 «милки-вэй».) Это усложнение станет более понятным для вас после того, как вы изучите кривые спроса и предложения в уроке 11.

Итак, что же нам удалось выяснить? Мы убедились, что заданные шкалы предпочтений и первоначальные комбинации шоколадных батончиков позволяют нам выделить четыре разные стабильные точки покоя, или положения равновесия. Можно описать наши результаты и по-другому: мы определили четыре разных исхода, при которых *выигрыш от обмена оказался полностью исчерпан*. Мы также указали, что каждому из этих четырех положений равновесия соответствуют разные цены.

Экономическая логика сама по себе не может нам сообщить (при данном конкретном наборе чисел), сколько именно шоколадных батончиков унесут с собой Алиса и Билл, когда их торговая сессия закончится. Мы не можем с уверенностью сказать, будут ли они обмениваться «сникерсами» и «милки-взями» в пропорции 1 : 1, 2 : 1, 1 : 2 или 1 : 3. Фактический исход будет зависеть от факторов, выходящих за пределы простых шкал предпочтений и первоначального распределения сладостей.

Например, если Алиса «жестко торгуется», а Билл сравнительно более мягок, то вполне возможно, что ей удастся навязать обмен 1 «сникерса» на 2 или 3 имеющихся у него «милки-вэя». Но если Алиса и Билл одинаково владеют искусством переговоров, то, вероятно, произойдет обмен в равной пропорции.

В реальном мире вполне может случиться, что Алиса и Билл так и не произведут обмена несмотря на то, что вышеприведенная таблица точно описывает их предпочтения и первоначальное распределение сладостей. Предположим, Алиса говорит: «Дай мне 2 “милки-вэя”, а я тебе дам 1 “сникерс”, или я ухожу». Но Билл решает, что она блефует, и отвечает: «Нет, мое последнее предложение — это 1 к 1». В этом случае вполне возможно, что Алиса в ярости развернется и уйдет, приведя в исполнение свою угрозу. В терминах нашего анализа это означает, что получился «неравновесный» исход, потому что выигрыш от обмена остался неиспользованным — и Алиса, и Билл могли бы быть более

счастливыми, если бы они обменялись частью своей собственности. Поэтому не следует придавать экономическому понятию равновесия слишком большого значения — в реальной жизни все время возникает **неравновесие!**

6.5. ДОБАВЛЕНИЕ НОВЫХ УЧАСТНИКОВ СУЖАЕТ ИНТЕРВАЛ ЦЕН

Несмотря на все эти дополнительные сложности, вышеизложенный пример показывает некоторые фундаментальные принципы, объясняющие, как формируются цены при бартере. В этом последнем разделе мы покажем, что появление еще одного участника обмена приводит к тому, что некоторые цены, которые могли бы сложиться без него, отпадают. Этот новый поворот событий показан в таблице 6.3, которая воспроизводит те же самые шкалы предпочтений для Алисы и Билла, но добавляет информацию о третьем участнике похода за сладостями — Кристи.

Заметим, что предпочтения Кристи в отношении шоколадных батончиков отличаются от предпочтений Алисы и Билла. Как и они, Кристи при прочих равных условиях предпочитает, чтобы у нее было больше сладостей, а не меньше, и ей тоже нравится разнообразие. Но, говоря обыденным языком, она «любит “сникерсы” намного больше, чем Алиса или Билл». Например, Кристи предпочла бы, чтобы у нее был *один-единственный* «сникерс», чем целых 4 «милки-вэз» (обратите внимание на места 20-е и 21-е на ее шкале предпочтений).

Разумеется, как человек, уже частично освоивший экономическое мышление, *вы* понимаете, что существуют ситуации, в которых Кристи отказалась бы от «сникерсов» ради «милки-вэз». Например, если она начинает торг, имея 4 «сникерса», то она будет готова отдать 2 из них в обмен на 2 «милки-вэз», о чем свидетельствуют комбинации, занявшие места 11-е и 12-е в ее предпочтениях. Но, сравнивая ее предпочтения с предпочтениями Алисы и Билла,

легко понять, что имеет в виду обычный человек, когда говорит, что «Кристи любит “сникерсы” больше, чем другие дети» или что «Кристи не так сильно любит “милки-вэй”, как ее брат и сестра».

В предыдущем разделе мы определили различные возможные исходы и соответствующие бартерные цены для случая, когда в торге участвуют только Алиса и Билл. Что произойдет, если Кристи, имея на руках 1 «сникерс» и 4 «милки-вэй», сядет за стол переговоров до того, как другие успеют заключить какие-либо сделки?

Прежде чем начать анализировать новую ситуацию, установим правила, по которым мы будем отражать на картинке процесс переговоров. Для того чтобы сохранить максимальную простоту, мы будем рассматривать исходы, при которых цена будет единой для всех обменов; иными словами, Алиса не может требовать с Кристи больше «милки-вэев» за один «сникерс», чем с Билла. Кроме того, мы исключаем обмены, против которых один из детей мог бы возразить и предложить лучшие условия одной из сторон. Поэтому когда на сцене появляется Кристи, некоторые из обсуждавшихся ранее «положений равновесия» рассыпаются.

Например, предположим, что Алиса и Билл были уже готовы обменяться «сникерсами» и «милки-вэями» в пропорции 1 : 1. Если бы не появилась Кристи, то, как мы уже определили, Алиса и Билл в конце концов получили бы по 2 батончика каждого вида. Кристи с удовольствием поучаствовала бы в обмене по цене 1 : 1. После того как Билл и Алиса обменялись 2 «сникерсами» и 2 «милки-вэями», Кристи могла бы сказать: «Отлично, ребятки, я с радостью обменяю 3 моих «милки-вэй» на 3 «сникерса» у любого из вас». (Эти три последовательных обмена переместили бы Кристи с первоначального 13-го места на ее шкале предпочтений последовательно на 9-е, 7-е и 6-е.)

Если теперь Алиса и Билл скажут, что они уже совершили все обмены, на которые были готовы по цене 1 : 1, то Кристи будет убита горем. Она может сказать Алисе: «Ну, зачем

Таблица 6.3

Добавление третьего участника может сократить количество стабильных исходов

Место на шкале предпочтений	Алиса	Исходы	Билл	Кристи
1	4С, 4М		4С, 4М	4С, 4М
2	4С, 3М		4С, 3М	4С, 3М
3	3С, 4М		3С, 4М	3С, 4М
4	3С, 3М		3С, 3М	4С, 2М
5	4С, 2М		4С, 2М	3С, 3М
6	2С, 4М		2С, 4М	4С, 1М
7	3С, 2М		3С, 2М	3С, 2М
8	2С, 3М		2С, 3М	2С, 4М
9	4С, 1М		4С, 1М	2С, 3М
10	1С, 4М	Первоначальная комбинация	1С, 4М	3С, 1М
11	2С, 2М	Цена: 1С за 1М	2С, 2М	2С, 2М
12	3С, 1М	Цена: 2С за 1М	3С, 1М	4С, 0М
13	1С, 3М	Цена: 1С за 2М	1С, 3М	
14	2С, 1М	Цена: 1С за 3М	2С, 1М	2С, 1М
15	1С, 2М		1С, 2М	1С, 3М
16	4С, 0М		4С, 0М	3С, 0М
17	1С, 1М		1С, 1М	1С, 2М
18	0С, 4М		0С, 4М	1С, 1М
19	3С, 0М		3С, 0М	2С, 0М
20	0С, 3М		0С, 3М	1С, 0М
21	2С, 0М		2С, 0М	0С, 4М
22	0С, 2М		0С, 2М	0С, 3М
23	1С, 0М		1С, 0М	0С, 2М
24	0С, 1М		0С, 1М	0С, 1М
25	0С, 0М		0С, 0М	0С, 0М

ты отдала свои «сникерсы» по такой низкой цене?! Я бы с радостью дала за них в два раза больше, чем Билл!»

Если исходить из тех целей, которые мы ставим перед собой в этом уроке, нам следует заявить, что ситуации такого

рода *не являются* стабильными, или равновесными, исходами. Если сложилось ценовое соотношение $1 : 1$, и Алиса с Биллом произвели обмен в соответствии с прежним исходом, пока были одни, то в определенном смысле можно сказать, что Алиса и Кристи могли бы пожалеть об этом исходе. Образно говоря, появившись на сцене, Кристи исключила цену $1 : 1$.

Рассуждая подобным образом, можно исключить еще один исход, первоначально бывший стабильным, — тот, при котором Алиса предлагает 2 «сникерса» за 1 «милки-вэй». Для нее было бы полной глупостью обмениваться с Биллом по такой невыгодной цене, если Кристи может сделать гораздо более выгодное предложение.

Остальные две ценовые пропорции способны «пережить» появление Кристи. При цене $1 : 3$ Кристи опять-таки остается в стороне. Она видит, как Алиса предлагает Биллу 1 «сникерс» за 3 «милки-вэй». Билл склонен принять предложение — это лучше, чем ничего — но он поворачивается к Кристе и спрашивает: «Ты можешь сделать мне лучшее предложение, чем Алиса?» Кристи отвечает «нет», так как она не готова отдать свой единственный «сникерс» всего лишь за 2 «милки-вэй». (Комбинация (0С, 6М) — мы не включили ее в таблицу из соображений экономии места — на шкале предпочтений Кристи находится намного ниже, чем (1С, 4М).) Аналогично, после того как Алиса обменялась с Биллом, она могла бы спросить Кристи: «Я готова отдать еще один «сникерс» в обмен на 3 *твоих* «милки-вэй», — но Кристи отклонила бы и это предложение тоже. Таким образом, мы видим, что $1 : 3$ по-прежнему остается стабильной, или равновесной, ценой, но при этой цене Кристи «остаётся вне рынка» и довольствуется тем, что съедает те сладости, которые сама добыла в Хэллоуин.

По-настоящему интересный сценарий возникает при цене $1 : 2$. Предположим, Кристи появляется в тот момент, когда Алиса собирается обменять 1 «сникерс» на 2 «милки-вэй», принадлежащих Биллу. Кристи может сказать: «Я тоже участвую на таких условиях!» — и Алиса с радо-

стью соглашается. После завершения всех обменов Алиса перемещается на 6-е место на своей шкале предпочтений, Билл оказывается на 15-м и Кристи на 11-м. После того как шоколадные батончики перешли из рук в руки, возможностей дополнительного выигрыша от обмена уже не остается.

В этом последнем сценарии «равновесная цена» составляет 1 «сникерс» за 2 «милки-вэя». При такой цене (а) Алиса продает 2 «сникерса» и покупает 4 «милки-вэя», (б) Билл продает 2 «милки-вэя» и покупает 1 «сникерс» и (в) Кристи продает 2 «милки-вэя» и покупает 1 «сникерс». Заметим, что суммарное количество проданных «сникерсов» равно суммарному количеству купленных, и то же самое касается «милки-вэев». Заметим также, что при равновесной цене каждый из ребят имеет возможность совершить все сделки, которые хотел¹.

Как и в рассуждениях для случая двух детей, здесь мы не можем с помощью одной лишь экономической логики установить, какова будет окончательная цена «сникерсов» в «милки-вэях» (и наоборот). Всё, что мы можем сказать в рамках этого конкретного числового примера, — это то, что присутствие Кристи резко сужает интервал возможных цен. Интуитивно это можно объяснить так: Кристи появляется с большим предложением «милки-вэев» и большим спросом на «сникерсы», и это сразу исключает те из возможных цен, при которых «сникерсы» дешевы (а именно 1 : 1 и особенно 2 : 1).

Очевидно, что пример с Хэллоуином во многих отношениях нереалистичен, и многие аспекты, имеющие значение в жизненных ситуациях, мы намеренно не учитывали. Наше внимание было сосредоточено на важных принципах, кото-

¹ В этом месте нам снова нужно быть внимательными, поскольку может оказаться так, что Алиса совершила лишь часть сделок, которые хотела бы при цене 1 «сникерс» за 3 «милки-вэя». Хотя мы не показали этого в таблице за недостатком места, Алиса вполне могла бы предпочесть комбинацию (2С, 6М) комбинации (3С, 3М), а это означало бы, что она предпочла бы, чтобы состоялся еще один обмен по «равновесной» цене, показанной серым цветом.

рые будут обнаруживаться и в последующих уроках, когда мы введем деньги и будем заниматься Спросом и Предложением на рынке. В общем и целом можно сказать, что на больших рынках, где число покупателей и продавцов велико, интервал цен, стабильных в том смысле, в каком мы говорили выше, очень узок. Для простоты мы обычно будем говорить просто о «равновесной цене», определяемой предпочтениями участников обмена и тем, что первоначально находится в их собственности. В этом уроке мы рассматривали пример с Хэллоуином для того, чтобы показать те фундаментальные идеи, на которых основывается более стандартное изложение, где кривые спроса и предложения описывают цены, измеряемые в долларах.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Люди обмениваются друг с другом потому, что ожидают получить выигрыш от обмена.
- Когда обмен добровольен и честен, обе стороны ожидают получить от него выгоду. Обмен ведет к исходу, в котором обе стороны оказываются в выигрыше.
- Если экономист знает порядковые предпочтения группы потенциальных участников обмена, он может дать описание того, о каких условиях обмена они договорятся.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Деньги: благо, принимаемое всеми участниками экономики на одной из сторон каждого акта обмена.

Прямой обмен / бартер: обмен, при котором обмениваемые блага имеют непосредственную ценность для его участников.

Косвенный (опосредованный) обмен: обмен, при котором по крайней мере одна из сторон выменивает некий предмет, который она собирается не использовать лично, а обменять в будущем на что-то другое.

Цена: условие, на котором осуществляется обмен, то есть количество единиц одного блага, отдаваемых для получения одной единицы другого блага.

Выигрыш от обмена: ситуация, при которой два человека могут получить (субъективную) выгоду от того, что обменяются друг с другом какими-то объектами своей собственности.

Положение равновесия: стабильная ситуация, в которой невозможно получить дополнительный выигрыш от обмена.

Неравновесие: нестабильная ситуация, в которой по крайней мере один из двух людей мог бы выиграть от дальнейшего обмена.

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Как две стороны могут одновременно получить выгоду от одного и того же обмена?
- *2. Если производственное благо приносит выгоду лишь опосредованным образом, может ли оно быть получено в ходе прямого обмена?
3. Предположим, в экономике есть только четыре типа благ — яблоки, апельсины, бананы и виноград. Сколько различных независимых друг от друга цен будет существовать в рамках бартера? (Например, пропорция обмена яблок на апельсины не является независимой от пропорции обмена апельсинов на яблоки.)
4. Если Алиса любит «сникерсы» больше, чем «милки-вэй», означает ли это, что она всегда выберет «сникерс», а не «милки-вэй», если ей предложить такой выбор?
- *5. В каком смысле появление Кристи исключает некоторые из возможных равновесных цен, которые могли бы сформироваться при обмене между Алисой и Биллом?

Урок 7

КОСВЕННЫЙ ОБМЕН И ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДЕНЕГ

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- В чем состоят ограничения прямого обмена.
- Каковы преимущества *косвенного обмена* и денег.
- Как появились деньги.

7.1. ОГРАНИЧЕНИЯ ПРЯМОГО ОБМЕНА

В уроке 6 мы изучили те огромные преимущества, которые дает прямой обмен. Поскольку у людей часто разные вкусы (то есть предпочтения), и они, как правило, первоначально располагают разными количествами тех или иных благ, возникает выигрыш от обмена. Люди могут добровольно обменивать свои объекты собственности на чужие, в результате чего каждый станет владеть той собственностью, которую он ценит больше, чем первоначальный набор имеющегося у него имущества.

Но несмотря на то, что прямой обмен выгоден всем, кто в нем участвует, его эффективность имеет пределы. Более того, трудно даже представить себе мир, в котором люди были бы вовлечены только в *прямой* обмен, но не в *косвенный* (о котором мы поговорим в следующем разделе). И все

же, чтобы увидеть важное различие между ними, давайте вообразим мир, в котором люди занимаются только прямым обменом.

Вспомним, что при прямом обмене каждый человек обязательно стремится *непосредственно* использовать объект, который он приобретает. Тем самым мы исключаем все случаи, когда некто обменивает что-то, первоначально находящееся в его владении, на что-то такое, на что он потом собирается *выменять что-то другое у третьего лица*. Оказывается, это правило оказывается весьма ограничительным.

Например, предположим, что фермер едет в город, чтобы починить свои старые ботинки и купить новую рубашку. Он берет с собой несколько десятков яиц, рассчитывая совершить обмен. Чтобы бедняга-фермер смог починить ботинки, ему нужно не просто найти башмачника, обладающего необходимыми умениями, но и найти такого башмачника, *который в тот же самый день хотел бы приобрести яйца*. То же самое относится к попыткам нашего фермера добыть себе новую рубашку. Он должен найти кого-то, у кого есть именно такая рубашка, которая ему нравится, и кто *одновременно* готов отдать эту рубашку в обмен на яйца, привезенные фермером (по устраивающей обоим цене).

Но если вы полагаете, что перед фермером стоят нелегкие задачи, то у человека, занимающегося производством карет, дела обстоят еще хуже. Когда он предлагает на рынке готовую карету, он ожидает получить в обмен на такой ценный товар большое количество разных товаров и услуг. Но в мире, в котором сделки ограничены прямым обменом, маловероятно, что он найдет подходящего торгового партнера. Ему нужно отыскать не просто человека, который владеет тем набором товаров — мяса, яиц, рубашек, молока, патронов для ружья и т.д., — который наш каретник предпочел бы получить в обмен на свой продукт, но особого человека, который одновременно присутствует «на рынке» карет в качестве покупателя. Как вы оцениваете вероятность этого события?

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

На самом деле в мире, где существует только прямой обмен, *не будет* производителей карет, а может быть даже и башмачников. Люди не смогут специализироваться на некоторых профессиях, потому что это будет слишком рискованно. Например, школьный учитель может обучать детей арифметике и грамматике в обмен на молоко, хлеб и керосин, которые готовы приносить родители учеников. Но если в какой-то год окажется, что ни у кого из мясников нет ребенка школьного возраста, то ему придется целый год обходиться без мяса!

Как видим, в мире прямого обмена люди вели бы, по существу, такую же жизнь, как и Робинзон Крузо. За неимением других вариантов им приходилось бы обеспечивать свои основные нужды напрямую, добывая себе еду, изготавливая самостоятельно одежду, строя себе жилище и т.д. Благодаря выгодам от обмена друг с другом их уровень жизни мог бы стать намного выше, чем у Робинзона, но глубокая специализация и крупномасштабная производственная деятельность были бы неосуществимы.

7.2. ПРЕИМУЩЕСТВА КОСВЕННОГО ОБМЕНА

Итак, у прямого обмена есть серьезные ограничения. Их можно преодолеть, если люди начнут использовать *косвенный* обмен. При косвенном обмене по крайней мере один из участников сделки отдает свои блага в обмен на нечто, чем он планирует обменяться в будущем с кем-то *другим*. Как только мы допускаем такую возможность, ограничения, налагаемые прямым обменом, снимаются.

Например, вспомним нашего фермера, который отправился в город с несколькими десятками яиц в поисках новой рубашки и услуг по починке обуви. Допустим, единственный башмачник в городе говорит ему: «Извини, но мне сейчас не нужны яйца». При прямом обмене на этом всё заканчивается.

Но если есть возможность косвенного обмена, то фермер может спросить: «А на что ты готов обменять свои услуги

по починке обуви?» Предположим, башмачник ответил: «Я бы починил твои ботинки, если бы ты дал мне за это 6 фунтов масла, или 4 батона французского хлеба, или фунт бекона. Именно эти предметы меня сейчас интересуют».

Это дает нашему фермеру надежду. Теперь он может отправиться бродить по городу (в дырявых башмаках) в поисках того, кто хочет яиц и готов отдать за них масло, или французский хлеб, или бекон. Вместо необходимости

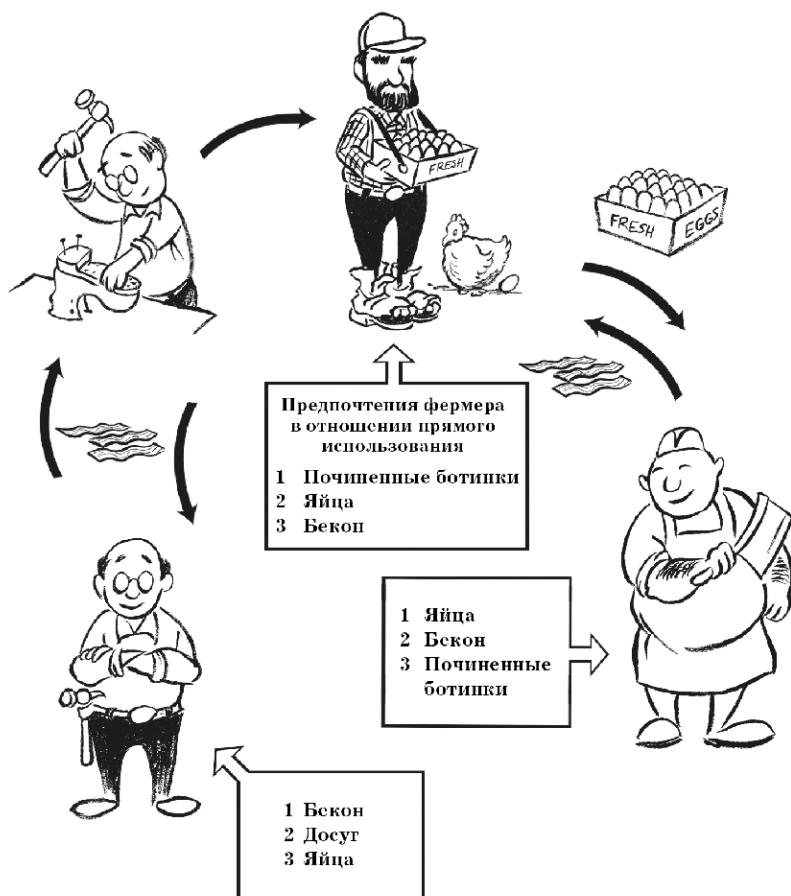


Рис. 7.1

Порядковые предпочтения в отношении прямого использования	Башмачник	Фермер	Мясник
1	Бекон	Починенные ботинки	Яйца
2	Досуг	Яйца	Бекон
3	Яйца	Бекон	Починенные ботинки

обеспечить полное соответствие желаний участников обмена — в данном случае это означало бы наличие башмачника, который хочет приобрести яйца именно в этот день, — фермер может добавить теперь еще трех кандидатов, которые стали бы решением его проблемы.

Боле того, в зависимости от того, сколько времени фермер готов потратить на этот проект, он мог бы продвинуться еще на один шаг вперед. Предположим, он нашел мясника, у которого есть лишний бекон на продажу, но того, как и башмачника, не интересует приобретение дополнительных яиц в этот день. Мясник упоминает, что он хотел бы рыбы. Спустя несколько минут фермер встречается рыбака, который только что вернулся из плавания с уловом и очень хочет прямо сейчас съесть большую порцию омлета. Если вы когда-нибудь играли в ролевые компьютерные игры, то нет необходимости подробно объяснять возможности, которые эта встреча открывает перед фермером.

При прямом обмене фермеру необходимо было найти точное совпадение, а именно башмачника, который хочет яиц. Косвенный обмен открывает широкий спектр возможностей взаимовыгодного обмена, особенно если участники готовы работать с цепочками обменов разной «глубины», или степени косвенности. Гигантское преимущество опосредованного обмена заключается в том, что он способствует перемещению

собственности между множеством индивидов, улучшая при этом их положение, даже если в его отсутствие каждая отдельно взятая сделка была бы заблокирована одной из сторон. Сказанное иллюстрирует следующая схема.

Для простоты мы не стали включать в схему рыбака; предположим, что фермеру удалось найти мясника, который хотел бы обменять бекон на яйца. Как показано на схеме, все трое станут счастливее после того, как (1) башмачник починит ботинки фермера, (2) фермер отдаст яйца мяснику и (3) мясник отдаст свой бекон башмачнику. Мы знаем, что все они улучшили свое положение, так как переместились со 2-го на 1-е место на своих шкалах предпочтений. (То, что у них было вначале, выделено серым фоном.)

Отметим, что при прямом обмене это выгодное для всех перемещение собственности (и оказание услуг) не могло бы состояться. Из нашей первой истории мы уже знаем, что у башмачника и фермера не было возможности получить выигрыш от обмена. Этот факт отражен на схеме тем, что башмачник ценит свой досуг выше, чем яйца, которые может предложить фермер. На схеме также показано, что мясник ценит свой бекон выше, чем возможность получить от башмачника услуги по починке обуви, так что выигрыш от обмена между этими двумя персонажами тоже отсутствует. Наконец, *прямого* выигрыша от обмена между фермером и мясником тоже нет, так как желание фермера *напрямую* использовать бекон занимает 3-е место на его шкале. Если бы кроме фермера и мясника никого больше не было, то они не смогли бы договориться о сделке.

Прелесть косвенного обмена заключается в том, что он позволяет с помощью выгодных для всех сделок о передаче имущества (и оказании услуг) обойти «узкие места», связанные с прямым обменом. Как показывает наш пример с воображаемым фермером, косвенный обмен позволяет каждому подняться гораздо выше на своей шкале предпочтений, понеся временную «потерю», которая компенсируется в будущем, когда худший (с точки зрения непосредственного использо-

вания) объект отдается в обмен на лучший. Можно сказать, что, способствуя переходу к более выгодной комбинации собственности, косвенный обмен реализует принцип «шаг назад — два шага вперед».

7.3. ПРЕИМУЩЕСТВА ДЕНЕГ

Как мы убедились, прямой обмен выгоден, а косвенный обмен еще более выгоден. Однако даже если при обмене люди начинают принимать в оплату вещи, которые планируют потом отдать в обмен на то, что они в конце концов хотят получить, этот процесс по-прежнему остается довольно громоздким. Вспомним наш пример фермера с дырявыми ботинками: хотя в конце концов у него все получилось, все же ему пришлось помотаться по городу в поисках того, кто продает именно те предметы, которые башмачник хочет купить.

Кроме связанных с этим физических нагрузок мы должны отметить расход психических усилий, которые приходится производить участникам обмена, отслеживая десятки или даже сотни важных ценовых соотношений. Вернемся, например, к нашему рассказу о фермере, пытающемся найти покупателя для принесенных им яиц для того, чтобы отдать башмачнику достаточно бекона, чтобы тот согласился починить его ботинки. В изложенной выше версии мы просто предположили, что как только фермер наткнулся на рыбака, на этом история и закончилась.

Но в реальности наш фермер может рассчитывать на более удачную сделку. Если рыбак готов обменять 3 рыбы на 6 яиц, а мясник хочет отдать фунт бекона в обмен на 3 рыбы, то фермер может решить: «Ладно, в конце концов я отдам за починку моих ботинок 6 яиц». Если это единственный доступный вариант, то фермер может решить, что дело того стоит.

Но что если все это происходит в довольно большом городе, где есть много торговцев и специалистов разных профессий? Допустим, фермер мог бы найти булочника, который готов обменять 4 батона французского хлеба всего лишь

на 5 яиц. В этом случае наш фермер мог бы решить: «Отлично, в конце концов я получу отремонтированные ботинки в обмен на 5 яиц». Заметим, что это на 1 яйцо дешевле, чем через цепочку, включающую обмен яиц на рыбу.

Вы, вероятно, уже запутались во всех этих деталях. Но если бы все это происходило в реальном мире, то люди начали бы отслеживать пропорции обмена различных благ друг на друга, чтобы понимать, является ли данный конкретный обмен «удачной сделкой». Мы видим, что возможность косвенного обмена — это и благословение, и проклятие. Благословение, потому что позволяет множеству людей совершать сложные (но при этом взаимовыгодные) перемещения собственности из рук в руки. Но это и проклятие, так как люди при принятии решения о том, осуществлять ли обмен и если да, то в каком объеме, теперь не могут учитывать лишь свои собственные предпочтения в отношении непосредственного использования благ. Прежде чем отдать какую-то вещь, которую сами они, возможно, находят отвратительной, им приходится задаться вопросом: «Сколько я смогу получить за это, если придержу для другого покупателя?»

Особенно трудным этот вопрос становится тогда, когда участники обмена вынуждены размышлять об этом на два, три и даже более шагов вперед, прежде чем смогут найти конечную «цену» объекта, который они пытаются купить. Посмотрите, насколько запутанной становится история с нашим фермером после введения в нее всего лишь нескольких участников обмена и их предложений. Чтобы фермер получил от башмачника услуги по ремонту ботинок по самой низкой цене (измеренной в яйцах), теоретически ему нужно обследовать весь город и записать, какие из разных видов благ каждый житель готов продать в обмен на другие и в каких пропорциях. Затем ему нужно привлечь способного математика, который поможет ему решить сложную задачу определения конкретной цепочки отдельных обменов (возможно, очень длинную), с помощью которой наш фермер сможет отдать минимальное количе-

ство яиц, чтобы в конце концов получить 6 фунтов масла, или 4 батона французского хлеба, или 1 фунт бекона (то есть то, на чем настаивает башмачник в качестве платы за ремонт ботинок).

Разумеется, в реальном мире нам нет необходимости заниматься всей этой умственной гимнастикой каждый раз, когда мы хотим совершить обмен. Вместо этого мы используем **деньги**, которые можно формально определить как «общепринятое средство обмена». Попросту говоря, *деньги* — это благо, которое используется на одной из сторон практически каждой сделки. Вместо того чтобы обмениваться разными благами друг с другом напрямую, люди сначала продают всевозможные товары, получая взамен деньги, а затем используют деньги для покупки того, что хотят.

Когда люди в некотором сообществе используют деньги, они сохраняют все преимущества прямого обмена, но существенно сокращают связанные с ним неудобства. Вместо того чтобы отслеживать десятки и даже сотни ценовых соотношений между различными благами, которые предлагают и пытаются приобрести разные люди, при обмене с помощью денег можно отслеживать лишь самые высокие и самые низкие цены (выраженные в деньгах) на предметы, которые интересуют лишь самого данного участника обмена.

Например, если город, о котором говорится в нашем примере, использует в качестве денег серебро, то перед нашим фермером с дырявыми ботинками стоит довольно простая задача. Добравшись до города, он сначала ищет покупателя, который предложит наибольшее количество граммов серебра за привезенные фермером на рынок яйца. Затем, имея на руках серебро, он ищет человека, который починит его ботинки за наименьшее количество граммов. Поскольку все в городе продают и покупают за серебро, описанная процедура гарантирует, что фермер приобретет услуги по ремонту ботинок (и все прочее, что он хочет приобрести), отдав за это минимально возможное количество яиц. Ему больше не нужно записывать пожелания каж-

дого встреченного им человека — по большому счету, ему *неважно*, что именно другие хотят купить, и ему не нужна помощь математика, чтобы тот решил ему сложную оптимизационную задачу¹.

7.4. Кто избрел деньги?

Краткий ответ: «никто». Как и в случае с тропинкой в лесу, английским языком, рок-н-роллом, правилами шахмат и прическами в стиле 80-х, не было такого, чтобы некто в один прекрасный день проснулся и избрел деньги. Наоборот, деньги возникали постепенно с течением времени как совокупный результат действий многих людей. Институт денег — это классический пример того, что экономист австрийской школы Фридрих Хайек назвал **стихийным порядком**, имея в виду, что использование денег представляет собой очень сложную и удобную практику, которая тем не менее не была сознательно спланирована неким экспертом или даже группой экспертов. Используя выражение шотландского философа морали Адама Фергюсона, Хайек определял стихийные порядки (к числу которых относятся деньги и устные естественные языки) как «продукт человеческой деятельности, но не человеческого замысла».

Сегодня почти все жители планеты представляют себе *деньги* как полоски бумаги, выпускаемые государством. Но так было не всегда. Исторически деньги первоначально возникли на рынке как продукт добровольных актов обмена между людьми, регулярно их осуществляющими. Короли и другие правители увидели в этом дополнительный источ-

¹ Строго говоря, даже в денежной экономике смысленный торговец будет всегда держать ухо востро, чтобы не пропустить **возможность арбитража**. Но даже в этом случае расчеты будут намного более простыми, чем в экономике, где отсутствует единое средство обмена, применяемое одной из сторон каждой сделки. Различие подробно разобрано в одном из упражнений, включенных в Руководство для учителя.

ник добычи и постепенно подчинили себе этот созданный рынком институт в ходе процесса, который мы подробно изучим в уроке 21.

Но как общество могло усвоить навык употребления денег без вмешательства мудрого короля? Как все могли прийти к единому решению, что использовать для этого? К тому же исследователи сообщают, что на протяжении истории разные культуры применяли в качестве денег самые разнообразные предметы: морские ракушки, камни, скот, соль, табак, золото, серебро и даже сигареты (в лагерях военнопленных во время Второй мировой войны). Как группа людей, не прибегая к политическому процессу, приходит к тому, чтобы применять конкретный товар в качестве денег?

Ответ состоит в том, что это, по всей вероятности, становится результатом усилий людей, подобных нашему вымышленному фермеру, ищущему возможность починить свои ботинки. Вспомним, что хотя фермер не собирался непосредственно употребить рыбу или бекон — направляясь в город, он не собирался приобретать ни то ни другое, — в конце концов ему пришлось обменять яйца на некоторое количество рыбы, чтобы обменять рыбу на бекон, чтобы обменять бекон на ремонт ботинок. Заметим, что рыбак и мясник со своей стороны воспринимали это как *расширение рынка для их продукции* благодаря косвенному обмену. Иными словами, кроме людей, которые хотели купить рыбы для собственного непосредственного потребления, у рыбака появился потенциальный покупатель в лице фермера, который хотел использовать рыбу *косвенно* в качестве **средства обмена**.

Этот процесс может нарастать лавинообразно. В самом начале, когда люди, находясь в условиях чистого бартера, обмениваются друг с другом благами напрямую, некоторые предметы обмена (например, цыплята, яйца, соль и т.п.) оказываются наиболее востребованными, в то время как другие (такие как телескопы, черная икра, клавишины и т.п.) принимаются очень немногими. По мере того как преимущества

косвенного обмена становятся очевидными все большему числу людей, с первоначально наиболее востребованными на рынке благами происходит резкий скачок степени их обмениваемости. Даже те люди, которым первоначально не были нужны для непосредственного использования эти самые легко обмениваемые блага, тем не менее проявляют готовность их принимать при обмене, потому что они знают, что потом с легкостью выменяют на них то, что им действительно нужно. Если этот лавинообразный процесс достигает точки, в которой одно конкретное благо принимается при обмене почти всеми членами сообщества, то это знаменует собой рождение денег — «общепризнанного средства обмена».

Чтобы понять, почему некоторые блага исторически стали деньгами, а другие нет, можно сослаться на некоторые их практические свойства, такие как (1) легкость перемещения, (2) делимость, (3) долговечность и (4) удобная рыночная ценность. Если мы рассмотрим эти четыре критерия, то поймем, почему золото и серебро оказались столь превосходными кандидатами на роль денег при отборе на рынке. Например, скот не очень годится для использования в качестве денег, так как телята и коровы ходят дурно пахнущими стадами, занимают много места, и вы не можете просто взять и разрубить теленка напополам, чтобы «выдать сдачу» при сделке. Мороженое тоже не выдержит экзамена на роль денег, так как оно быстро растает, если не принять специальных мер. Наконец, такой металл, как бронза, обладает многими качествами, делающими золото и серебро превосходными деньгами, но поскольку бронза имеется в изобилии, ее единица имеет намного меньшую рыночную ценность. Это означает, что участнику обмена, чтобы совершить дорогостоящую сделку, пришлось бы принести в карманах (или привезти на тележке) гораздо больше бронзы, чем золота или серебра в виде слитков или монет.

Экономическая теория не утверждает (и не может утверждать), что золото и серебро обязательно должны быть

деньгами или что они являются единственной «естественной» формой денег. На добровольном рынке участники обмена в конце концов примут в качестве единственных денег (или нескольких видов денег) то, что лучше всего удовлетворяет их нужды. Мы лишь объяснили то, почему в реальной человеческой истории опытные купцы так часто признавали деньгами именно золото и серебро.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Хотя прямой обмен приносит пользу, так как создает возможность для сделок, в которых выигрывают обе стороны, он имеет ограничения, поскольку участник обмена должен найти того, у кого есть то, что ему нужно, и кто одновременно нуждается в той вещи, которую первый участник хотел бы отдать. Эти ограничения крайне затрудняют специализацию людей в том или ином роде занятий: зубной врач, который хочет мяса, должен найти мясника, у которого болят зубы.
- Косвенный обмен расширяет возможности для взаимовыгодных сделок. В результате могут происходить более сложные перемещения благ из рук в руки, улучшающие положение всех его участников. Косвенный обмен со временем приводит к употреблению денег, что намного облегчает людям планирование их обменной деятельности.
- Деньги никем не были изобретены. Они возникли стихийно в результате деятельности людей по улучшению их торговых позиций в ходе косвенного обмена.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Деньги: благо, принимаемое всеми участниками экономики на одной из сторон каждого акта обмена. На экономическом жаргоне деньги определяются как общепринятое (или широко применяемое) средство обмена.

Стихийный порядок: предсказуемый паттерн, который не был запланирован ни одним человеком. Примерами могут служить правила грамматики английского языка, стиль одежды, характерный для диско-клубов 70-х годов, и употребление денег.

Возможность арбитража: возможность заработать «верную прибыль» в ситуации, когда одно и то же благо продается по разным ценам в одно и то же время.

Средство обмена: объект, который принимается стороной обмена, но не потому, что приобретающий его человек хочет напрямую использовать его, а потому, что он собирается обменять его в будущем на что-то другое. В каждом случае косвенного обмена требуется средство обмена — благо, посредством которого совершается окончательная сделка. (Точно так же звуковые волны, чтобы достичь ваших ушей, требуют наличия *среды*, через которую они распространяются. В случае звуковых волн это обычно воздух, но эту роль может играть и вода если, например, вы нырнули с головой в бассейн.)

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. В чем разница между прямым и косвенным обменом?
2. Почему в мире, где есть только прямой обмен, специализация была бы непрактична, не особо выгодна?
3. Как косвенный обмен способствует реализации стратегии «шаг назад — два шага вперед»?
4. В чем состоят недостатки косвенного обмена в отсутствие денег?
- *5. Опишите общество, в котором люди занимаются косвенным обменом, но еще не пришли к использованию денег.

Урок 8

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Что такое *разделение труда (специализация)* и *производительность труда*.
- В чем преимущества разделения труда.
- В чем состоит принцип *сравнительных преимуществ*.

8.1. РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Из предыдущего урока мы узнали, что использование косвенного обмена — особенно если эта практика доведена до своего логического завершения, каковым является использование денег, — необычайно расширяет сферу взаимовыгодного обмена. Но денежная экономика не только облегчает перемещение из рук в руки уже существующих готовых благ. Одно из ее главных преимуществ в том, что она благоприятствует **разделению труда** — это означает, что люди **специализируются** на выполнении разных задач в самом процессе производства этих благ.

Говоря другими словами, в предыдущем уроке мы принимали как данность, что существует человек, называемый «мясником», который тратит основное время на изготовление

Скопировано с сайта

Разработка

<http://учебники.информ2000.рф>

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

и продажу мясных продуктов, и человек, называемый «башмачником», который целыми днями продает обувь (и услуги по ее ремонту). Но тем самым мы поставили телегу впереди лошади, поскольку в отсутствие косвенного обмена, в особенности употребления денег, возможности для обмена были бы настолько ограниченными, что люди были бы вынуждены в основном все делать сами. Иначе говоря, если в сообществе людей существует только прямой обмен, то ни один из них, скорее всего, не сможет *позволить себе* стать башмачником — если бы он и попытался, то могло бы оказаться так, что ни у кого из владельцев еды в течение нескольких месяцев не возникло потребности в починке обуви, и вскоре он оказался бы в нищете и лохмотьях.

Как мы уже видели, употребление денег позволяет преодолеть эти ограничения. Теперь могут быть организованы очень сложные цепочки производства и обмена, поскольку на каждом шаге продавцы могут сбывать свои товары за деньги, а затем, выступая уже в качестве покупателей, заняться поиском самых низких цен. Башмачник имеет возможность покупать товары и услуги у десятков других профессионалов, хотя некоторые из них могут вовсе даже не нуждаться в его услугах. В результате использование денег дает башмачнику возможность «сделать одолжение» третьей стороне, скажем дантисту, который затем «делает одолжение» мяснику (вылечив его зубы), который, в свою очередь, «делает одолжение» башмачнику (отдавая ему часть своего бекона). Только благодаря употреблению денег может произойти такой сложный «взаимозачет одолжений», делающий для людей практически оправданным «разделение между собой всего труда, который должен быть выполнен» и позволяющий индивидам специализироваться на частных задачах.

Чтобы осознать, насколько важно разделение труда, представьте себе мир без него. Вместо того чтобы специализироваться на различных занятиях и производить намного больше соответствующей продукции, чем нужно им самим, люди пытаются быть полностью самодостаточными. Каждый

человек (или по крайней мере домохозяйство) сам производит всю необходимую ему пищу, ткет и шьет себе одежду, собирает мебель, выполняет медицинские и зубоврачебные процедуры и т.д. Понятно, что в таком мире бо́льшая часть нынешнего населения земли вымерла бы в течение месяца-двух, а маленькая группа выживших стала бы владеть жалкое и примитивное существование, особенно после того, как изнасятся используемые ими инструменты, сломаются машины и будут израсходованы запасы бензина.

Почему современная цивилизация без разделения труда рухнет? Краткий ответ состоит в том, что резко упадет **производительность труда**. Вспомним, что Робинзон Крузо, оказавшись один на необитаемом острове, смог улучшить свое положение — то есть перейти к образу жизни, который он считает для себя более приятным, — путем использования своего *труда* для преобразования окружающей его среды. Мы видели, что посредством сбережения и инвестирования (чтобы соорудить шест из ветвей и лиан) Робинзон смог существенно повысить производительность своего труда; это означает, что ему удалось увеличить количество кокосовых орехов, добываемых им за час работы.

Но сбережение и инвестирование — это лишь *один способ* повысить производительность труда. Другой состоит в разделении труда, при котором «работа» дробится на различные типы задач, и отдельные работники специализируются на одной или нескольких задачах. Вместо того чтобы каждому человеку самому выращивать свой урожай, производить собственную одежду, лечить свои зубы и т.д., при специализации некоторые люди выращивают *весь* урожай, некоторые другие выполняют *всю* зубоврачебную работу и т.д. В нашем обществе существуют специальные названия для этих двух групп людей: *фермеры* и *стоматологи*.

Когда труд «разделен» таким образом, его производительность гигантски вырастает. Попросту говоря, если люди специализируются на своих задачах, то они могут в совокупности произвести больше всякой продукции, чем если

каждый пытается произвести небольшую часть каждого вида продукции, входящего в общую совокупность всего производимого. Когда специальные люди посвящают себя исключительно сельскому хозяйству, а другие — исключительно зубоврачебному делу, за год производится больше еды и заделывается больше дырок в зубах, чем было бы возможно в отсутствие разделения труда. Поскольку в условиях разделения труда вокруг оказывается всего больше, каждый может больше есть, носить больше разной одежды и т.д.

8.2. ПОЧЕМУ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ДЕЛАЕТ ТРУД БОЛЕЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫМ

Большинство людей согласны, что если бы им пришлось самим производить себе продукты питания, изготавливать одежду и т.д., то они погрузились бы в полную нищету. Хотя этот вывод совершенно правилен, не мешало бы сформулировать более детально некоторые конкретные причины, по которым специализация делает труд намного более производительным.

- *Меньше времени расходуется на переключение между задачами.* Представьте себе какую-нибудь очень простую работу — например, трех детей, убирающих со стола после обеда. Скорее всего, они смогут выполнить задание быстрее, если разделят задачу и будут специализироваться, — хотя бы потому, что это уменьшит количество ненужного хождения туда-сюда. Скажем, один из них может выбрасывать с тарелок объедки в мусорное ведро и сгружать тарелки в раковину. Второй может их мыть, а третий вытирать. Эта система будет более эффективной — то есть они закончат дело быстрее, — чем если бы каждый из них брал тарелку, выбрасывал с нее объедки, относил ее к раковине, мыл, затем делал шаг в сторону, вытирал и, наконец, клал ее на место. Тот же самый принцип применим и к другим производственным операциям.

- *Специализация способствует механизации и автоматизации.* Разбивая сложную задачу на составные части, разделение труда способствует применению механизмов и машин. Если бы каждый выращивал для себя еду на своем огороде, то ни для кого не имело бы смысла проектировать и производить тракторы. И если мы представим себе какой-нибудь конкретный завод, то увидим, что объем выпускаемой им продукции будет выше, если рабочие будут специализироваться на отдельных работах внутри него, потому что станет легче включать в процесс производства машины и инструменты, которые будут помогать рабочим выполнять свои задачи.
- *Экономия за счет масштаба производства.* Это обобщение первых двух принципов. Для многих производственных операций имеет место **экономия за счет масштаба**, по крайней мере вплоть до некоторого уровня выпуска. Этот принцип означает, что удвоение количества расходуемых факторов производства приводит к более чем двукратному росту выпуска. Например, если повар в ресторане переходит от приготовления количества пасты, необходимого, чтобы накормить одного человека, к приготовлению того же блюда для 50 человек, то время, которое он израсходует на изготовление соуса, кипячение воды и т.д., определенно увеличится не в 50 раз. Этот принцип хорошо объясняет, почему соседям по комнате в студенческом общежитии имеет смысл готовить еду по очереди на всех, а не каждому из них готовить ежедневно только для себя. Другая бытовая иллюстрация экономии за счет масштаба касается приготовления кофе: независимо от того, хотите ли вы сварить одну чашку или четыре, подготовительная работа будет практически одинаковой. Поэтому люди часто спрашивают: «Я собираюсь приготовить кофе. Хочет ли кто-нибудь еще?»
- *Естественные способности.* Все вышеназванные принципы показывают, что даже если бы мир был населен совершенно одинаковыми людьми, специализация все равно была бы преимущественна. Конечно, в реальном мире люди

не одинаковы. Некоторые из них просто-напросто рождены быть лучшими фермерами, чем все прочие. Эти естественные преимущества могут включать в себя и географические факторы. Например, крепкий мальчик из Айдахо скорее всего сможет вырастить за год больше картофеля, чем больной, прикованный к постели мальчик из Айдахо, но в то же время крепкий мальчик из Флориды сможет вырастить за год больше апельсинов, чем даже самый крепкий мальчик из Айдахо. А прикованный к постели мальчик из Айдахо может оказаться наделенным от рождения прекрасным чувством языка, и поэтому из него выйдет гораздо лучший газетный редактор или писатель, чем из любого здорового парня, который гораздо лучше одарен для того, чтобы стать фермером.

- *Приобретенные способности.* Но подлинные преимущества разделения труда раскрываются, когда люди *развивают* свои естественные способности посредством обучения, практики и еще раз практики. Тот, кто еще в школе всегда имел «вкус к цифрам», лучше будет справляться с работой в бухгалтерской фирме после окончания средней школы, чем такой же выпускник, у которого всегда были трудности с математикой. Но если ученик с хорошими математическими способностями после школы поступит в колледж и пройдет *специальное обучение* на бухгалтера, то его превосходство будет еще более явным. Если же, наконец, мы проследим за карьерой этого человека и посмотрим на него в возрасте 50 лет, после того как он 28 лет проработал бухгалтером, то увидим, что он стал намного более профессиональным в этом деле, чем кто-либо другой, не имеющий такой подготовки и опыта, — в том смысле, что его труд намного более производителен.

Приведенный список не претендует на полноту. Но он содержит некоторые из важнейших причин, по которым труд благодаря специализации становится намного более

8.3. ВСЕ СТАНОВЯТСЯ БОГАЧЕ БЛАГОДАРЯ КОНЦЕНТРАЦИИ НА СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ

Важно подчеркнуть, что выгоды от специализации могут быть получены лишь в том случае, если люди имеют возможность *обмениваться* (торговать) друг с другом. Если одни специализируются на производстве продуктов питания, а другие сконцентрировались на строительстве домов, то такая система будет работать только в том случае, если фермерам дозволено обменивать излишек своей продукции на некоторые дома, построенные строителями сверх того, что нужно им самим. В противном случае фермеры замерзнут, а строители умрут с голоду. В отсутствие возможности перемещать блага по всей экономике гигантский скачок в «суммарном выпуске» (создаваемый разделением труда) оказался бы бессмысленной победой.

Увидеть взаимные выгоды от специализации и обмена в случае, когда у двух людей разные сферы компетентности, достаточно легко. Например, если Джо действительно хорошо умеет выращивать и собирать урожай пшеницы, а Билл — мастер пошива штанов, то совершенно очевидно, что уровень жизни обоих будет выше, если Джо сконцентрирует усилия на производстве пшеницы, а Билл — на производстве штанов.

Однако экономисты обнаружили, что тот же принцип применим и к случаям, когда один из участников более производителен *во всем*. Выражаясь на жаргоне экономистов, даже если один человека обладает **абсолютным преимуществом** в каждом виде производства, он тем не менее выигрывает от специализации на том, в чем он имеет **сравнительное преимущество**, — то есть в той области, где его превосходство больше в *относительном* выражении.

Традиционно принцип сравнительных преимуществ используется для демонстрации выгод от свободной торговли товарами между двумя странами. Но для наших целей мы можем легко объяснить эту идею на примере двух людей,

действующих в рамках денежной экономики. Рассмотрим следующую таблицу:

Время, затрачиваемое на выполнение отдельных задач в магазине готовой одежды		
	Сделать уборку в магазине в конце дня	Убедить покупателя приобрести товар
Джон (наемный помощник)	60 минут	120 минут
Марсия (хозяйка)	30 минут	15 минут

В таблице показано гипотетическое время, которое затрачивают на выполнение отдельных задач в одежном магазине, расположенном в торговом центре, Джон (наемный помощник) и Марсия (хозяйка магазина). Как показывают эти числа, Марсия лучше справляется и с продажей товаров клиентам, и с уборкой, которую надо делать в магазине в конце рабочего дня, чтобы подготовить его к открытию следующим утром.

Поскольку Марсия обладает *абсолютным преимуществом* и в продажах, и в уборке, на первый взгляд может показаться, что наиболее эффективным решением для нее будет разделить свой рабочий день между выполнением одной и другой задачи, а не привлекать к работе Джона. Но такой вывод будет неверным. Нанимая Джона и отдавая ему распоряжение заняться исключительно выносом мусора, мытьем полов и т.п. в конце каждого рабочего дня, Марсия может сконцентрировать свои усилия на том, что составляет ее *сравнительное преимущество*, то есть на продажах. Иными словами, она может позволить клиентам дольше оставаться в магазине, рассматривать и мерить товары (что ведет к увеличению продаж), поскольку она делегировала Джону проведение необходимой уборки.

Если Марсия ведет свой бизнес в денежной экономике, то ей довольно просто понять, имеет ли смысл нанимать

на стороне помощника Джона или, наоборот, лучше закрывать магазин пораньше и делать уборку самой. Например, предположим, что типичный покупатель приносит Марсии 20 долларов чистого дохода¹. Это означает, что каждые 15 минут, затраченных на помощь покупателям в торговом зале, в среднем приносят ей дополнительные 20 долларов, которые она может выплатить себе. Таким образом, если она вынуждена выпроводить клиентов пораньше, чтобы иметь возможность потратить последние 30 минут каждого рабочего дня на уборку, в среднем она будет терять 40 долларов потенциального дохода от своего бизнеса.

Стоит ли ей нанимать Джона, который оказывает услуги по уборке помещений в этом торговом центре? Это зависит от того, сколько тот берет за свои услуги. Если он хочет получать меньше 40 долларов за то, что будет приходить в магазин Марсии в конце дня и делать там уборку, то для нее имеет смысл делегировать ему эту простую задачу. Поскольку же Джон — просто молодой парень без какой-либо профессиональной подготовки, он будет рад получить за час своей работы 15 долларов. Как показывает этот простой гипотетический пример, существует большой потенциальный выигрыш от обмена между Марсией и Джоном: ей выгодно платить кому-нибудь за уборку в магазине любую сумму меньше 40 долларов, а Джон с радостью выполнит эту работу — которая займет у него час — за любую сумму больше 15 долларов. Оба они сочтут вполне привлекательной сделку по любой цене, попадающей в этот интервал.

¹ Скажем, Марсия может продавать по розничным ценам одежды на 50 долларов одному покупателю, но из них она должна потратить 30 долларов (с учетом всех сопутствующих расходов) на закупку этой одежды по первоначальным оптовым ценам и на покрытие накладных расходов, включающих оплату аренды торгового помещения, счетов за электричество и т.д. Вы можете узнать из учебников более высокого уровня, как именно в бизнесе трактуются различные виды расходов и как рассчитывается чистый доход, получаемый от продажи отдельной единицы товара.

Завершая обсуждение этого примера, заметим, что *не* будет иметь никакого смысла ни для Марсии нанимать Джона, чтобы тот помогал ей заниматься продажами, ни для Джона бросить клининговый бизнес и начать торговать одеждой. Дело в том, что Джон — гораздо худший продавец, чем Марсия, средняя продажа занимает у него целых два часа (120 минут). Это означает, что если он попытается воспроизвести ее бизнес и посвятит себя торговле одеждой, то его чистый доход будет составлять всего лишь 20 долларов за два часа, или 10 долларов в час. Занимаясь уборкой, Джон зарабатывает гораздо больше.

Наш пример иллюстрирует принцип сравнительных преимуществ: несмотря на то что Марсия более производительна и в качестве уборщицы своего магазина, и в качестве продавца, она выигрывает от сотрудничества с Джоном. Она имеет абсолютное преимущество в выполнении обеих задач, но сравнительное — только в осуществлении продаж. (Джон не имеет абсолютного преимущества ни в одном из этих видов деятельности, но у него *есть* сравнительное преимущество в уборке.)

Специализация и обмен приносят огромную выгоду всем участникам, несмотря на то что одни обладают большими техническими умениями, чем другие. Как мы увидим в уроке 19, принцип сравнительных преимуществ применим к международной торговле точно так же, как к примеру с Марсией и Джоном¹. Даже такая богатая и производительная страна, как США, несмотря ни на что выигрывает от торговли с «отсталой» страной, где работники любой профессии или отрасли производства менее производительны, чем в США.

¹ В «Руководстве для учителя» <пока не переведенном на русский язык> есть упражнение, иллюстрирующее в явном виде применение принципа сравнительных преимуществ к международной торговле, чем говорится в уроке 19.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Одно из преимуществ употребления денег заключается в том, что оно позволяет людям специализироваться на разных видах занятий.
- Разделение труда (специализация) ведет к громадному повышению производительности труда. Когда одни люди специализируются на выращивании сельскохозяйственных культур, другие — на строительстве домов, третьи — на лечении болезней и т.д., общий объем выпуска продукции оказывается намного больше.
- Даже тот, кто более производителен во всех видах деятельности, может, тем не менее, получить выгоду от обмена с другими людьми, которые не столь производительны. В этом случае обе стороны должны сосредоточиться на тех сферах, где они обладают относительным превосходством — сравнительным преимуществом — и обмениваться частью производимой продукции.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Разделение труда / специализация: ситуация, когда каждый человек занимается одной или несколькими задачами, а затем обменивается с другими, чтобы получить блага, ими произведенные.

Производительность труда: количество продукции, которое работник может произвести за определенный промежуток времени.

Экономия за счет масштаба: ситуация, когда с ростом затрачиваемых факторов производства объем выпуска увеличивается более чем пропорционально. Например, экономия за счет масштаба имеет место, когда удвоение расходуемых факторов производства ведет к росту выпуска в три раза.

Абсолютное преимущество: оно имеет место, когда человек, занимаясь конкретной задачей, может в течение часа производить больше единиц результата (продукции), чем кто-то другой.

Сравнительное преимущество: оно имеет место, когда человек обладает сравнительным превосходством над другим в решении конкретной задачи, если принимать во внимание все прочие задачи. (Джим имеет сравнительное преимущество перед Мэри в решении определенной задачи, даже если Мэри имеет в этом абсолютное преимущество перед ним, потому что она может получить *еще большее* абсолютное преимущество, занимаясь чем-то другим.)

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Какова взаимосвязь между специализацией и производительностью труда?
- *2. Была бы полезна специализация, если бы мир был населен совершенно одинаковыми людьми?
3. Почему обмен важен для разделения труда?
- *4. Объясните утверждение: «В случае абсолютного преимущества выигрыш от обмена очевиден, а в случае сравнительного преимущества он может быть более завуалированным».
5. Почему Марсия, хозяйка магазина готовой одежды, готова платить любую сумму, меньшую 40 долларов, за то, чтобы кто-то другой производил уборку в ее магазине в конце рабочего дня?

Урок 9

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И КОНКУРЕНЦИЯ

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- В чем заключается роль предпринимателя в экономике.
- Как конкуренция направляет деятельность предпринимателей.
- Почему оплата труда работников стремится к полной сумме их вклада в выпуск продукции.

9.1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Предприниматель — движущая сила рыночной экономики. Именно **предприниматель** приходит к мнению, что на рынке чего-то не хватает, и принимает решение начать новый бизнес или запустить производство нового продукта. Для найма работников, аренды земли и оборудования, закупки сырья, электроэнергии, полуфабрикатов и других факторов производства (производственных ресурсов) он использует сбережения (свои собственные или позаимствованные у капиталистов¹). Затем предприниматель инструктирует приня-

¹ В реальном мире нет четкого различия между предпринимателями и капиталистами. Если коммерческая ссуда действительна безвозвратно, то предприниматель становится капиталистом. Если же ссуда возвратна, то предприниматель остается предпринимателем. Если же ссуда возвратна и с процентами, то предприниматель становится капиталистом. Если же ссуда возвратна и с процентами, но с возможностью досрочного возврата, то предприниматель остается предпринимателем.

Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> Разработка электронных библиотек <https://право.информ2000.рф>

тых на работу помощников по поводу того, как использовать инструменты, оборудование и другие виды производственных ресурсов для того, чтобы произвести товары и услуги, которые, в свою очередь, будут продаваться клиентам.

Клиентами конкретного бизнеса могут быть другие предприниматели или конечные потребители. Например, некий предприниматель может открыть пекарню, в которой он будет использовать промышленную печь, муку, воду и группу нанятых подростков для того, чтобы производить хрустящие французские батоны для живущих поблизости семей. А бизнес другого предпринимателя будет заключаться в производстве промышленных печей, и его клиентами будут упомянутый пекарь и владелец ресторана.

Выручка — это деньги, которые клиенты платят предпринимателю за его продукты и услуги. **Затраты (расходы)** — это деньги, которые предприниматель должен платить своим работникам, поставщикам, арендодателям и прочим, чтобы иметь возможность продолжать производство товаров и услуг. Если выручка больше, чем затраты, то предприниматель получает денежную **прибыль**. Если затраты больше, чем выручка, то предприниматель терпит денежный **убыток**. Хотя предприниматели могут быть мотивированы иными факторами, нежели денежная прибыль и убыток, когда люди говорят об «успешном бизнесе», они имеют в виду прибыльный бизнес¹. В то же время если человек год за годом зани-

сковая, то капиталист будет получать гарантированную доходность на выданный им кредит и, таким образом, будет продавать свою «услугу» по цене контракта точно так же, как энергоснабжающая компания продает предпринимателю электроэнергию. Однако в реальности, независимо от условий контракта, капиталист, дающий ссуду новому бизнесу, всегда берет на себя часть связанного с этим проектом предпринимательского риска. Всегда существует возможность того, что бизнес потерпит неудачу, и капиталист потеряет всё.

¹ Мы говорим здесь о денежных прибыли и убытке, чтобы не путать их с более широкими понятиями *субъективных* (или *психических*) прибылей и убытков, которые в конечном счете и являются там,

мается каким-то делом, постоянно неся денежные убытки, и конца этому не предвидится, то в действительности оно, вероятно, является его хобби или благотворительным проектом, а не бизнесом, и тот, кто на первый взгляд кажется предпринимателем, в реальности является потребителем¹.

Вклад предпринимателя

Что отличает успешного предпринимателя и промоутера от других людей, так это именно то, что он не позволяет себе руководствоваться тем, что есть, а опирается на свое мнение о будущем. Он видит прошлое и настоящее так же, как и все остальные, но будущее он оценивает по-другому.

Людвиг фон Мизес. Человеческая деятельность:
трактат по экономической теории
(Челябинск: Социум, 2018. С. 546)

о чем заботится предприниматель. Например, если предприниматель тратит 60 часов в неделю, вкладывая всю свою душу в новый бизнес, и получает в результате денежную прибыль в размере 100 долларов в месяц, то он, вероятно, бросит это дело. Несмотря на то что он получает больше, чем тратит, его *альтернативные издержки* от такого использования своего труда чересчур велики. Этот предприниматель мог бы зарабатывать гораздо больше, чем 100 долларов в месяц, закрыв собственное предприятие и нанявшись на работу к кому-нибудь другому, — то есть к более успешному предпринимателю!

¹ Опять-таки, в реальном мире границы между этими ролями могут быть расплывчатыми. Например, пенсионер может содержать бейсбольное поле Малой лиги и взимать с юных спортсменов небольшую плату, чтобы за счет этого оплачивать услуги судей и покупать майки, но все это дело в целом может быть не более чем формой досуга человека, просто любящего бейсбол. Особенно если он потратил собственные деньги на переделку своего (довольно большого) приусадебного участка в бейсбольное поле — в этом случае должно быть совершенно ясно, что эта деятельность не является бизнесом ради прибыли и что человек не стремится получить определенный денежный доход на свои инвестиции.

9.2. КОНКУРЕНЦИЯ ЗАЩИЩАЕТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Если предприниматели — движущая сила рыночной экономики, то конкуренция — это то, что ими управляет и их мотивирует. **Конкуренция** обеспечивает, чтобы предприниматели постоянно стремились предоставить клиентам товары и услуги того качества, которого те хотят, по наименьшей возможной цене.

В чистой рыночной экономике каждая сделка является добровольной. Каким бы богатым в конце концов ни стал тот или иной предприниматель, он не может в буквальном смысле слова *заставить* клиента покупать его продукцию. У клиентов всегда есть возможность вести дела с кем-нибудь другим, а это означает, что даже самые успешные предприниматели вынуждены постоянно, изо дня в день заслуживать их финансовую поддержку.

Процесс конкуренции разворачивается посредством подражания и инноваций. Проницательный предприниматель наблюдает статус-кво, и ему в голову приходит хорошая идея, как улучшить те способы, которыми другие предприниматели в данный момент обслуживают своих клиентов. Это может быть грандиозная идея, например изобретение совершенно нового продукта. Но зачастую инновации бывают довольно скромными — например, переход от стеклянных к пластиковым (небьющимся) бутылкам для кетчупа или изменение схемы рассадки пассажиров в самолетах. Многие инновации происходят в самом производстве, когда предприниматель открывает более дешевый источник сырья или находит применение побочным продуктам, которые раньше были отходами и просто выбрасывались. Даже небольшое сокращение затрат, будучи многократно усиленным через крупномасштабное производство, может приводить к значительным изменениям в размере прибыли.

Но этим дело не ограничивается. Когда какой-нибудь предприниматель внедряет некую успешную инновацию, он получает довод на высокую прибыль. Видя его успех, другие

предприниматели начинают ему подражать, одновременно стараясь придумать небольшие ее модификации и ввести дальнейшие новшества. Мир бизнеса всегда бодрствует. Даже те фирмы, которые занимают «верхние позиции» в своей отрасли, постоянно ищут новые способы сохранения своего лидерства по сравнению с конкурентами. Таким образом, действует тенденция к производству товаров и услуг все лучшего качества по все более низким ценам.

Конечными получателями выгоды от процесса конкуренции являются не предприниматели, а их клиенты. Когда конкретный предприниматель реализует успешную инновацию и получает необычно высокую прибыль, этот успех носит временный характер. Со временем его конкуренты придумают, как им точно так же снизить свои затраты и улучшить качество продукта, как это сделал он. Многие критики рыночной экономики ужасаются высокой «наценке», которая порой складывается на рынке, имея в виду большой разрыв между ценой, которую предприниматель запрашивает за свой продукт, и той суммой, которую он расходует на производство отдельной его единицы. Но пока существует конкуренция, денежная прибыль (а следовательно и «наценка») будет сходить на нет по мере того, как конкуренты будут пытаться расширить свою долю рынка, предлагая аналогичный продукт по чуть меньшей цене. Отдельный предприниматель может получать постоянный поток денежных прибылей, только постоянно внедряя новейшие инновации.

На практике большинство предпринимателей мотивированы желанием заработать денежную прибыль. Но в рыночной экономике единственный способ получить прибыль заключается в том, чтобы оказывать услуги своим клиентам (одновременно стараясь снизить затраты). Одна из самых чудесных особенностей рыночной экономики состоит в том, что она ставит себе на службу людей из числа самых эгоистичных, амбициозных и талантливых в данном обществе и делает так, что их прямой финансовый интерес разлагает

их день и ночь думать о том, как угодить другим. Предприниматели — движущая сила рыночной экономики, но конкуренция *между* ними не дает им расслабляться.

9.3. КОНКУРЕНЦИЯ ЗАЩИЩАЕТ РАБОТНИКОВ

В предыдущем разделе мы убедились, что конкуренция защищает потребителей от произвольно высоких цен. Если отдельный предприниматель запрашивает с клиентов значительную наценку по сравнению с его затратами, то на свободном рынке он не может помешать конкуренту предложить такой же продукт по несколько меньшей цене, чтобы переманить к себе его клиентов. В долгосрочном плане конкуренция гарантирует, что потребители не «переплачивают» за те товары и услуги, которые они желают получить. Они платят «справедливую» цену в том смысле, что на момент продажи люди из числа умнейших в обществе еще не придумали способа предложить эти продукты и услуги по более низким ценам — несмотря на то что они получили бы большую финансовую выгоду, если бы им это удалось¹.

Если же посмотреть на бизнес с другой стороны, то станет понятно, что конкуренция защищает работников от установления произвольно низкой заработной платы. Конечно, отдельный работник, особенно если ему нужно кормить семью, не обладает большой «переговорной силой» и согласится на крайне маленькую зарплату, если у него не будет других предложений. Однако в чистой рыночной экономике скупой работодатель не может помешать неожиданно объ-

¹ Мы заключаем слово «справедливая» в кавычки, потому что в чистой рыночной экономике каждая сделка является *добровольной* и в очень важном смысле *справедливой*. Даже если предприниматель продает свой продукт по цене намного большей, чем сумма денег, которую он потратил на то, чтобы предоставить соответствующий продукт, клиент тем не менее ценит последний больше, чем деньги, которые он на него тратит, — и клиент, и предприниматель *свободно и активно* выигрывают при обмене.

вившемуся конкуренту предложить несколько бóльшую зарплату, чтобы переманить работников, которым недоплачивают, и вытеснить прижимистого предпринимателя из бизнеса. На больших отрезках времени конкуренция гарантирует, что работодатели не будут «недоплачивать» за трудовые услуги, как и за другие ресурсы, которые им нужно будет нанимать или покупать, чтобы продолжать свои операции.

Чтобы составить суждение о том, платят ли работнику «справедливую» зарплату, нужно понимать реальный вклад этого работника¹. Ведь некоторые наемные работники более производительны (и, следовательно, более ценны), чем другие, поэтому вполне оправданно, что разные сотрудники получают разную заработную плату. Как же работодатель решает, сколько он готов заплатить потенциальному новому сотруднику?

Экономисты говорят, что работодателю следует попытаться вычислить **предельную производительность** потенциального нового работника. Это означает, что он должен сравнить общий объем выпуска продукции своего предприятия с новым работником и без него. Эту информацию он использует для определения того, сколько дополнительной выручки принесет его бизнес благодаря дополнительному выпуску продукции. Эти вычисления дают верхнюю границу, или «потолок», для той суммы, которую работодатель будет готов заплатить за привлечение нового работника.

Разумеется, на практике работодатель будет пытаться заплатить меньше, чем предельная производительность потенциального нового работника, — точно так же как в реальности он будет пытаться взять со своих клиентов наценку побольше. Но конкуренция гарантирует, что он не сможет безнаказанно «недоплачивать» работникам на протяжении

¹ Опять-таки мы заключаем слово «справедливая» в кавычки, так как каждый трудовой договор на свободном рынке справедлив в том смысле, что он доброволен, и работник (или работница) ценит свою заработную плату больше, чем досуг, от которого он (она) вынужден(а) отказаться, приняв предложение работодателя.

долгого времени — точно так же как она не дает ему в долгосрочном периоде «завышать цены» для клиентов.

Предположим, например, что Рита владеет рестораном, который все время оказывается переполненным. Она замечает, что главным узким местом в ее бизнесе является уборка со столов за ушедшими посетителями. В каждый отдельный момент времени в ресторане имеется несколько грязных столов, а это значит, что администратор зала вынуждена просить входящих клиентов подождать несколько минут, прежде чем они смогут занять столик. Рита понимает, что ей имеет смысл нанять еще одного помощника официанта, чтобы он помогал одному уже занятому этим делом работнику убирать столы и готовить их для приема новых посетителей.

Рита находит кандидата по имени Боб, у которого есть опыт работы помощником официанта в популярном ресторане и который производит впечатление очень предупредительного и ответственного. По ее оценке, если она предложит Бобу место помощника официанта, то после недели привыкания к новому рабочему месту его присутствие позволит ее ресторану в среднем обслуживать два дополнительных столика в час. (Возможно, в каждый момент времени в зале будет не четыре, а три неубранных столика, а среднее время посещения ресторана одной группой гостей, включая заказ, обед и уход, составляет 30 минут.) Если выручка, получаемая от посетителей, пообедавших за одним столиком, в среднем составляет 26 долларов, из которых 20 — это затраты на приготовление пищи и обслуживание, не считая платы Бобу за его труд, то Рита будет готова платить ему любую сумму меньше 12 долларов за час.

Конечно, Рита будет надеяться нанять Боба не за 12 долларов в час, а дешевле. Но если она предложит ему всего 4 доллара, то он наверняка сможет продать свои услуги конкурирующему ресторану, скажем, за 5 долларов. В конечном счете единственная логически обоснованная предельная точка будет достигнута, когда Боб станет получать плату, равную тем дополнительным деньгам, которые получит

работодатель благодаря его услугам¹. Конкуренция между предпринимателями порождает тенденцию к тому, чтобы работникам платили в соответствии с их вкладом.

¹ В реальности все не так просто, как мы описали выше. В некоторых случаях существуют различные факторы, совершенно необходимые для получения конечного продукта, поэтому трудно выделить «предельную производительность» одного отдельного фактора. (Как «Битлз» должны делить доходы от своих концертных выступлений и контрактов с фирмами звукозаписи? Вопросы вроде: «На какую сумму упадут продажи, если Пол Маккартни не будет играть?», — здесь не помогут, потому что в этом случае и Пол Маккартни, и Джон Леннон, вероятно, заслуживали бы суммы, составляющей более половины всего дохода.) Еще одна сложность состоит в том, что появление дополнительных работников может изменять предельную производительность работников, которые уже были первоначально заняты на фирме, из чего следует, что конкуренция должна будет повлиять и на их заработную плату, если прежде им выплачивалась «справедливая» сумма. Наконец, еще один усложняющий фактор связан с тем, что предельная производительность одних и тех же работников на разных предприятиях может быть неодинаковой. Например, если помощник официанта Боб будет приносить бизнесу Риты 12 долларов в час, а другому ресторану, которому тоже требуется помощник официанта, — всего лишь 10 долларов, то конкуренция гарантирует лишь то, что Боб получит не меньше 10 долларов. Чтобы узнать, как разрешаются эти трудности, вам следует заглянуть в более продвинутую книгу по экономической теории.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Предприниматели — движущая сила рыночной экономики. Они нанимают работников и покупают ресурсы для того, чтобы производить товары или услуги и продавать их своим клиентам.
- Конкуренция подталкивает предпринимателей к производству товаров и услуг, ценимых их клиентами, и к установлению минимально возможных цен при том уровне качества, которого хотят эти клиенты.
- Кроме того, конкуренция подталкивает предпринимателей к тому, чтобы платить работникам полную величину ценности их вклада в бизнес. Если предприниматель занижает заработную плату, то другой предприниматель — который всего лишь хочет сам заработать побольше денег — может предложить более высокую плату и переманить работника к себе.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Предприниматель: в рыночной экономике — человек, который нанимает работников и покупает ресурсы для того, чтобы с их помощью производить товары и услуги.

Выручка: сумма денег, которую тратят клиенты на покупку продукции, произведенной предпринимателем, за определенный промежуток времени.

Затраты (расходы): сумма денег, которую тратит предприниматель на покупку труда, сырья и других производственных ресурсов (факторов производства), за определенный промежуток времени.

Денежная прибыль: сумма, на которую выручка превосходит затраты.

Денежный убыток: сумма, на которую затраты превосходят выручку.

Конкуренция: соперничество между предпринимателями, у которых есть возможность нанять одних и тех же работников и приобрести одни и те же ресурсы для того, чтобы произвести товары и услуги, предназначенные для продажи одним и тем же клиентам.

Предельная производительность: сумма, на которую увеличивается выручка предпринимателя в результате найма дополнительного работника.

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Почему предприниматель — «движущая сила» рыночной экономики?
- *2. Почему в реальном мире все капиталисты — одновременно и предприниматели?
3. Чем мотивируется и регулируется поведение предпринимателей в рыночной экономике?
4. Каким образом процесс конкуренции разворачивается через «подражание и инновации»?
5. Каким образом конкуренция защищает работников?

Урок 10

ДОХОД, СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Определение дохода, сбережений и инвестиций в денежной экономике.
- Как сбережения и инвестиции увеличивают будущий доход человека.
- Как сбережения и инвестиции увеличивают будущий общий объем выпуска продукции в экономике.

10.1. Доход, сбережения и инвестиции

В уроке 4 мы убедились, что даже Робинзон Крузо, выброшенный на необитаемый остров и лишенный возможности обмениваться с кем-либо (не считая Природы), может описывать свои действия с помощью понятий «доход», «сбережения» и «инвестиции».

В современной экономике, включающей в себя множество индивидов, которые используют деньги, эти понятия абсолютно аналогичны, но им легче дать определение. Для отдельного человека доход обычно означает то количество денег, которое он может потратить на потребление в течение определенного времени благодаря продаже своих трудовых услуг или поступлениям от активов (то есть имущества),

которыми он владеет. Для предприятия или фирмы **доход** (или **прибыль**) определяется как выручка за вычетом затрат. Вспомним, что в предыдущем уроке мы определяли выручку как общую сумму денег, которую клиенты тратят на продукцию и услуги, производимые данным бизнесом, а затраты — как общую сумму денег, которую бизнес тратит на производство этих товаров и услуг¹.

Когда человек тратит на потребление меньше, чем позволяет величина его дохода за определенный период, соответствующая разница становится **сбережениями**. (Если сбережения оказываются отрицательной величиной — то есть индивид потребляет больше, чем позволяет размер его дохода, — то они называются **заимствованиями** или **расходом сбережений**.) Когда человек тратит часть своих сбережений на то, чтобы обеспечить себе *в будущем* больший доход, соответствующая сумма называется **инвестициями**^{2, 3}.

¹ Заметим, что поскольку в этой части книги мы по-прежнему рассматриваем чистую рыночную экономику, налоги не входят в круг обсуждаемых вопросов. В реальном мире применяются разнообразные определения *дохода*, учитывающие расчеты, производимые до и после уплаты налогов.

² Фирмы тоже могут делать инвестиции ради увеличения прибыли в будущем. Однако мы не будем обсуждать этот вопрос в тексте книги, так как он сразу уведет нас в технические детали финансового учета, которые выходят за пределы темы нашего обсуждения.

³ Инвестиции в тот или иной период времени не могут превосходить по величине сбережения. Но некоторые экономисты могут сказать, что инвестиции могут быть *меньше*, чем сбережения. Например, если некто зарабатывает доход в размере 100 000 долларов, из них тратит 80 000 на потребление и инвестирует 15 000 в акции, то некоторые экономисты скажут, что 5000 долларов, остающиеся на его банковском счете, являются частью сбережений, но не инвестиций. Однако другие экономисты возразят на это, что инвестиции всегда с необходимостью равны сбережениям. В данном примере, скажут они, человек сберег в целом 20 000 долларов, из которых 15 000 инвестировал в акции, а остальные 5000 — в «наличность». Этот спор, кажущийся мелочным педантизмом, тем не менее имеет существенное значение при обсуждении экономистами вопроса о том, может ли экономика развиваться в состоянии, в котором сбережения превышают инвестиции.

10.2. ИНВЕСТИЦИИ УВЕЛИЧИВАЮТ БУДУЩИЙ ДОХОД

Неприятной стороной сбережений (и инвестиций) является то, что они уменьшают величину потребления, которым вы можете наслаждаться прямо сегодня. Но в то же время их приятной стороной является то, что они *увеличивают* количество того, что вы сможете потратить в будущем. Таблицы, приведенные на следующей странице, иллюстрируют «плюсы» и «минусы» инвестирования путем сравнения двух воображаемых людей — Транжиры Тома и Бережливого Боба.

В таблицах отражена финансовая активность Тома и Боба на протяжении их жизни. У них очень похожая работа, и они оба зарабатывают по 50 000 долларов в год, продавая свои трудовые услуги. Однако оба они также сберегают некоторую часть своего дохода и инвестируют ее в некие активы, которые приносят **проценты**, или **процентный доход**, в размере 5% годовых. Мы будем более подробно обсуждать долг и выплату процентов в уроке 12, а сейчас вам достаточно знать лишь то, что каждый год в дополнение к зарплате Том и Боб зарабатывают процентный доход, равный 5% суммарной рыночной ценности их инвестиций.

Том и Боб похожи друг на друга во всем, кроме доли дохода, которую они сберегают. Транжира Том сберегает каждый год лишь 5% своего дохода, а остальное тратит на потребление — дорогие обеды в ресторане, шикарные ювелирные украшения, отпуск на Таити и тому подобное. А Бережливый Боб откладывает 30% своего общего годового дохода и вкладывает эти деньги в финансовые активы.

Таблицы иллюстрируют разницу в образе жизни, порождаемую принимаемыми решениями о сбережениях. В начальные годы Том потребляет больше, чем Боб. Он может устраивать больше вечеринок, носить более красивую одежду и вообще получать больше удовольствия. Но с каждым годом разрыв между потреблением двух этих людей все больше и больше сокращается. И хотя Бережливый Боб все время потребляет гораздо меньшую долю своего дохода, сам

Финансы Транжиры Тома (долл.)

Год	1	2	3	4	...	25	26	27	...	47	48	49
Суммарная рыночная ценность активов	—	2500	5006	7519	...	61757	64411	67072	...	121712	124517	127328
Трудовой доход (зарплата)	50000	50000	50000	50000	...	50000	50000	50000	...	50000	50000	50000
Доход на активы (по ставке 5%)	—	125	250	376	...	3088	3221	3354	...	6086	6226	6366
Итого доход	50000	50125	50250	50376	...	53088	53221	53354	...	56086	56226	56366
Потребление (95% дохода)	47500	47619	47738	47857	...	50433	50560	50686	...	53281	53415	53548
Сбережения (5% дохода)	2500	2506	2513	2519	...	2654	2661	2668	...	2804	2811	2818
Инвестиции в активы (= Сбережения)	2500	2506	2513	2519	...	2654	2661	2668	...	2804	2811	2818

Финансы Бережливого Боба (долл.)

Год	1	2	3	4	...	25	26	27	...	47	48	49
Суммарная рыночная ценность активов	—	15000	30225	45678	...	429503	450945	572710	...	983526	1013279	1043478
Трудовой доход (зарплата)	50000	50000	50000	50000	...	50000	50000	50000	...	50000	50000	50000
Доход на активы (по ставке 5%)	—	750	1511	2284	...	21475	22547	23635	...	49176	50664	52174
Итого доход	50000	50750	51511	52284	...	71475	72247	73635	...	99176	100664	102174
Потребление (70% дохода)	35000	35525	36058	36599	...	50033	50783	51545	...	69423	70465	71522
Сбережения (30% дохода)	15000	15225	15453	15685	...	21443	21764	22091	...	29753	30199	30652
Инвестиции в активы (= Сбережения)	15000	15225	15453	15685	...	21443	21764	22091	...	29753	30199	30652

этот доход увеличивается гораздо быстрее, чем у Транжиры Тома. Фактически к 26-му году потребление Боба, составляющее 50 783 доллара, начинает превосходить потребление Тома, равное всего лишь 50 560 долларов. С этого момента Боб может тратить на непосредственное удовлетворение своих желаний больше, чем может себе позволить Том. Вспомним, что оба они имеют одинаковый годовой доход от оказания трудовых услуг — они получают одинаковую зарплату. Но в зрелые годы Боб живет гораздо богаче, потому что он был столь бережлив в начале своей трудовой жизни.

Последнее любопытное наблюдение: на 48-й год его карьеры финансовые активы Боба преодолевают планку в 1 миллион долларов. Многие считают, что иметь миллион долларов — удел лишь «богатых людей». Но эта таблица показывает, что даже человек, зарабатывающий всего лишь 50 000 долларов в год, если он инвестирует в достаточно надежные активы, со временем может накопить миллион долларов, просто систематически сберегая заметную долю своего дохода — по крайней мере, это так в мире, где отсутствуют налоги!

10.2.1. ВЫХОД НА ПЕНСИЮ

Следующая пара таблиц показывает, что происходит, когда Том и Боб прекращают работать и их зарплата падает до нуля. (Мы предполагаем, что это происходит на 52-й год после начала их трудовой жизни.) Каждый из них теперь *расходует сбережения*, то есть они потребляют больше, чем их годовой доход¹. Это возможно потому, что они накопили определенный запас финансовых активов. Человек может не только тратить деньги, составляющие процентный доход на эти активы, но и продавать часть этих активов и использо-

¹ В таблицах отрицательные числа обозначаются путем заключения их абсолютного значения в скобки, как это принято в бухгалтерском

вать на потребление выручку от продажи. (Это называется *уменьшение основной суммы* активов или сбережений.)

Вот здесь мы можем по-настоящему оценить преимущества сравнительно большей бережливости Боба. Отойдя от дел, он легко может позволить себе поддерживать постоянный уровень потребления в 70 000 долларов в год. Это чуть меньше того, что он потреблял непосредственно перед уходом на покой, но в целом позволяет вести вполне безбедный образ жизни, причем тратить на себя на 40% бóльшую сумму, чем *вся зарплата* в его трудовые годы!

В противоположность этому Транжира Том, перестав ходить на работу, вынужден резко сократить годовые расходы на потребление — они падают до 15 000 долларов. Том оказывается в столь тяжелом финансовом положении потому, что к моменту отхода от дел он накопил активов всего лишь на 136 тысяч долларов, в то время как Бережливый Боб имеет больше миллиона. Поэтому Боб не только получает гораздо более высокий годовой доход от инвестиций после завершения трудовой карьеры, но и имеет в своем распоряжении намного больший запас активов, в который может «запускать руку» и финансировать привычный образ жизни, уйдя на покой.

Как видно из таблиц, когда с момента начала карьеры Тома проходит 64 года, у него наступает настоящий кризис. Теперь ему больше неоткуда взять деньги, чтобы довести свой годовой уровень потребления до 15 000 долларов, так как он уже исчерпал все свои финансовые активы. Прожив год в режиме строгой экономии на 5384 доллара, он оказывается совершенно без средств к существованию. Если он не хочет возвращаться на работу, то ему придется получать деньги на потребление от родственников, церкви или какой-нибудь благотворительной организации. (Мы по-прежнему описываем чистую рыночную экономику, в которой нет никаких программ государственного вспомоществования.)

Опять-таки в полную противоположность Тому Бережливый Боб, уйдя на покой, может продолжать вести вполне

Пенсионные финансы Транжиры Тома (долл.)

Год	50	51	52	53	...	63	64	65	...	74	75
Суммарная рыночная ценность активов	130 146	132 972	135 804	127 594	...	19 169	5 128	—	...	—	—
Трудовой доход (зарплата)	50 000	50 000	—	—	...	—	—	—	...	—	—
Доход на активы (по ставке 5%)	6 507	6 649	6 790	6 380	...	958	256	—	...	—	—
Итого доход	56 507	56 649	6 790	6 380	...	958	256	—	...	—	—
Потребление (95% дохода)	53 682	53 816	15 000	15 000	...	15 000	5 384	???	...	???	???
Сбережения (5% дохода)	2 825	2 832	(8 210)	(8 620)	...	(14 042)	(5 128)	—	...	—	—
Инвестиции в активы (= Сбережения)	2 825	2 832	(8 210)	(8 620)	...	(14 042)	(5 128)	—	...	—	—

Пенсионные финансы Бережливого Боба (долл.)

Год	50	51	52	53	...	63	64	65	...	74	75
Суммарная рыночная ценность активов	1 074 130	1 105 242	1 136 821	1 123 662	...	949 875	927 368	903 737	...	630 133	591 640
Трудовой доход (зарплата)	50 000	50 000	—	—	...	—	—	—	...	—	—
Доход на активы (по ставке 5%)	53 707	55 262	56 841	56 183	...	47 494	46 368	45 187	...	31 507	29 582
Итого доход	103 707	105 262	56 841	56 183	...	47 494	46 368	45 187	...	31 507	29 582
Потребление (70% дохода)	72 595	73 683	70 000	70 000	...	70 000	70 000	70 000	...	70 000	70 000
Сбережения (30% дохода)	31 112	31 579	(13 159)	(13 817)	...	(22 506)	(23 632)	(24 813)	...	(38 493)	(40 418)
Инвестиции в активы (= Сбережения)	31 112	31 579	(13 159)	(13 817)	...	(22 506)	(23 632)	(24 813)	...	(38 493)	(40 418)

комфортный образ жизни до 75-го года после начала трудовой деятельности, после чего, как мы предполагаем, он покинет этот мир. Его бережливость не только позволила ему финансировать собственную пенсию, не полагаясь на щедрость других, но у него еще и осталось состояние почти в 592 тысячи долларов, которое он может завещать своим наследникам.

10.3. КАК СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ УВЕЛИЧИВАЮТ БУДУЩИЙ ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ В ЭКОНОМИКЕ

Каждый, у кого есть работа и банковский счет, понимает потенциальную выгоду от того, что он откажется от потребления сегодня ради большего потребления в будущем. Однако многие люди, если у них добиваться ответа достаточно настойчиво, в конце концов объяснят это увеличение доходов сберегающего индивида соответствующим снижением доходов какого-нибудь заемщика в рамках экономики в целом.

Конечно, такое возможно. Например, если в понедельник Билл (заемщик) забыл дома свой кошелек, он может попросить коллегу по работе Салли (у которой есть сбережения): «Можешь одолжить мне 10 долларов? А я завтра верну тебе 11». Если Салли согласится, то ясно, что ее процентный доход по личной ссуде в сумме 1 доллар будет выплачен за счет уменьшения дохода Билла в этом месяце. Иными словами, если Билл получит на руки 5000 долларов в этом месяце, то в реальности у него останется только 4999, которыми он сможет распоряжаться, так как 1 доллар составят его расходы на «покупку ссуды» у Салли. В то же время если обычная месячная зарплата Салли составляет тоже 5000 долларов, то в этом конкретном месяце в ее распоряжении окажется 5001 доллар, поскольку заработает дополнительный доллар, предоставляя Биллу «услуги кредитования».

В только что описанном сценарии по существу произошло то, что Билл финансировал свое потребление за счет «аванса», предоставленного ему Салли. В тот понедельник,

когда он забыл дома кошелек, у Салли должно было быть с собой достаточно свободной наличности, чтобы дать займы 10 долларов. Возможно, ей из-за этого пришлось изменить свой план покупок на тот день или, может быть, это просто привело к тому, что у нее оказалось меньше наличности в кошельке, чем она первоначально считала желательным. Как бы то ни было, она определенно оказала услугу Биллу. Учитывая его ошибку, которая в момент займа уже была объективной данностью, обе стороны получили выгоду от добровольной кредитной сделки. Хотя на первый взгляд может показаться, что Билл потерял, а Салли выиграла, в реальности выгоду получили обе стороны. В некотором смысле общая величина потребления Билла в этом месяце оказалась ниже, но он *предпочел* иметь на 1 доллар меньше, чтобы получить возможность купить свой привычный десятидолларовый обед в тот конкретный понедельник. В решении Билла заплатить 1 доллар за ссуду, полученную от Салли, нет ничего иррационального или «неэкономичного».

Конечно, выдача ссуд для того, чтобы заемщики могли профинансировать свое текущее потребление (в ущерб будущему потреблению), — это то, что постоянно происходит в рыночной экономике в огромных масштабах; именно этим в значительной части занимается отрасль бизнеса, связанная с кредитными картами. Однако из этого *не* следует, что такую природу имеют все сбережения и инвестиции. Если вернуться к плану сбережений в течение всей жизни, рассмотренному нами в предыдущем параграфе, то *нет никакой необходимости* в том, чтобы где-то существовал один или несколько заемщиков, которые все больше увязали бы в долгах с каждым десятилетием. На самом деле вполне может быть так, что *каждый отдельный участник рыночной экономики обеспечит себе безбедную жизнь после ухода на покой* посредством осуществления сбережений и инвестиций на протяжении своей трудовой карьеры.

Как такое возможно? Разве на каждую Салли, которая сберегает и получает постоянно растущий поток процент-

ных доходов, не должен приходиться какой-нибудь Билл, который берет займы и *выплачивает* постоянно растущий поток процентных доходов? И да и нет. Ключ к разгадке в том, что ссуды (или инвестиции) могут предоставляться *производительным предприятиям*, а не только выдаваться индивидам, которые увеличивают свое потребление в настоящем. Если сбережения направляются на расширение производства (а не просто на финансирование потребления), то «общий объем выпуска» увеличивается во времени, что в принципе позволяет каждому члену общества получать больший доход.

Подробнее мы рассмотрим механику кредита и долга в уроке 12, а сейчас достаточно понять общую картину того, что происходит, если каждый участник экономики вдруг решает сберегать бóльшую долю своего дохода. Чтобы больше сберегать, каждый человек сокращает потребление. Это означает, что люди тратят меньше на модные рестораны, спортивные автомобили, электронные гаджеты и дизайнерскую одежду. В то же время они увеличивают суммы денег, выдаваемых в долг деловым предприятиям и инвестируемых в бизнес либо напрямую (через покупку корпоративных акций или облигаций), либо опосредованно (путем помещения денег на депозиты в банки, которые затем одалживают эти деньги предприятиям).

Подобные крупные изменения в том, как люди распоряжаются своими деньгами — когда они перенаправляют деньги из потребления в инвестирование, — в конечном счете перемещают работников и другие ресурсы из отраслей, обслуживающих непосредственное потребление, в отрасли, обслуживающие долгосрочные производственные процессы. Например, розничная торговля товарами верхнего ценового сегмента и ювелирными изделиями в описываемом случае столкнется с резким падением продаж, будет вынуждена сократить число занятых и уменьшить товарные запасы. Дорогие рестораны тоже будут вынуждены уволить часть работников и закрыть некоторые филиалы.

Уволенные работники начнут искать занятость в других отраслях, и эта дополнительная конкуренция на рынке труда будет «придавливать» ставки заработной платы в этих секторах. При более низких ставках заработной платы действующие в них бизнесмены будут с большей готовностью нанимать сокращенных работников. Кроме того, другие ресурсы тоже будут перенаправляться в новые сферы использования. Например, собственники освободившихся зданий (ранее использовавшихся для размещения магазинов одежды и других розничных торговых предприятий) будут снижать запрашиваемую арендную плату, облегчая другим бизнесам расширение их деятельности путем использования этих помещений.

Если мы отвлечемся от препятствий, которые в реальном мире возникают во время такого переходного процесса, то даже большое и неожиданное увеличение нормы сбережений не влияет на «совокупные расходы». Да, действительно, *потребительские* расходы (первоначально) окажутся намного ниже, но *инвестиционные* расходы, производимые бизнесами, соответственно вырастут. Общее количество рабочих мест тоже (через некоторое время) окажется тем же самым, так как уволенные официанты и сотрудники магазинов будут теперь работать на заводах, производящих перфораторы и экскаваторы-погрузчики.

Ключевая идея заключается в том, что резкое увеличение сбережений позволяет сместить общий объем производства в экономике от потребительских благ к производственным. Подобно тому как Робинзон Крузо смог увеличить силу своих рабочих рук посредством разумного сбережения и инвестирования — хотя на острове не было никого, кто мог бы «дать ему ссуду», — все население может увеличить производительность труда друг друга, направив больше ресурсов в производство машин и инструментов. Здесь нет никакой «хитрости»: когда все становятся более производительными, доходы каждого по прошествии лет могут вырасти благодаря возрастанию запаса капитальных благ.

В уроке 12 мы встретимся с более развернутым объяснением того, как формируются процентные ставки. Это весьма сложная тема. Например, накопление капитальных благ напрямую увеличивает доходы работников через более высокие *ставки заработной платы*, так как благодаря лучшим инструментам за каждый час работы производится больше продукции. В данном же уроке мы лишь подчеркиваем важную мысль, что благодаря сбережениям можно всем стать богаче. Неверно, будто кредитор богатеет лишь тогда, когда заемщик беднеет.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Небольшое уменьшение потребления сегодня может вести к намного большему объему потребления в будущем.
- Когда люди сберегают и инвестируют, экономика физически трансформируется. Вместо того чтобы направлять труд и другие ресурсы в производство телевизоров и DVD, производство переориентируется на изготовление инструментов и оборудования. Это уменьшает количество потребительских благ, производимых в настоящем, но новые инструменты делают работников более производительными в будущем.
- Сбережения и инвестиции, осуществляемые одним человеком, не вынуждают кого-то другого все глубже увязать в долгах. Вполне возможно, что каждый участник экономики будет сберегать большие суммы и получать в будущем гораздо более высокий доход.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Доход (индивидуальный): сумма денег, получаемая в виде выручки от продажи труда и доходов от всевозможных активов (например, акций), которую человек может потратить на потребление благ за определенный промежуток времени.

Доход / прибыль (бизнеса): выручка минус затраты.

Сбережения: сумма, на которую доход превосходит расходы на потребление.

Заимствования / расходование («проедание») сбережений: сумма, на которую расходы на потребление превосходят доход.

Инвестиции: сбережения, которые тратятся в расчете на увеличение будущего дохода.

Процент (процентный доход): доход, получаемый за определенный промежуток времени от предоставления сбережений в кредит кому-то другому. Обычно процентный доход измеряется как выраженное в процентах отношение суммы этого дохода, полученной в течение года, к основной сумме долга (той, которая была первоначально выдана в виде ссуды). Например, если некто одолжил 1000 долларов сегодня и получил 1050 долларов через 12 месяцев, то основная сумма долга составляет 1000 долларов, полученный процентный доход — 50 долларов, а ставка процента — 5%.

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Могут ли производиться инвестиции в отсутствие сбережений?
2. В чем плюсы и минусы сбережения большой доли вашего дохода?
3. Какова связь между сбережениями и инвестициями?
4. Если человек берет деньги в кредит на то, чтобы сделать сегодня покупки, но не расплачивается за них собственными наличными деньгами, является ли это примером неэкономичного поведения?
- *5. Возможно ли, чтобы все члены сообщества одновременно накапливали активы для того, чтобы жить за счет них в старости, или же увеличение богатства одного человека обязательно сопровождается увеличением долга кого-то другого?

Урок 11

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Из этого урока вы узнаете:

- Определение *спроса и предложения*.
- *Закон спроса и закон предложения*.
- Как экономисты используют понятия *спроса и предложения* для объяснения рыночных цен.

11.1. ЗАЧЕМ НУЖНЫ ПОНЯТИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Как говорится в старой шутке, если вы научите попугая произносить слова «спрос и предложение», то он сможет ответить на любой экономический вопрос. Это почти что так и есть, но, чтобы стать действительно хорошим экономистом, попугаю надо будет научиться не соглашаться с половиной остальных попугаев.

Уроки, из которых состоит эта книга, составлены так, чтобы дать вам надежный фундамент для экономического мышления. На ее страницах нет тех многочисленных графиков, которые вы найдете в типичном экономическом учебнике. Знаменитый график спроса и предложения — единственное исключение из этого правила. Кроме понятий, лежащих в основе этого графика, мы приводим и сам рисунок, потому что он облегчает понимание некоторых рассуждений. Тем

не менее не следует придавать слишком большое значение конкретным кривым спроса и предложения, которые мы будем рисовать в этом уроке (и в последующих тоже). Это просто удобный способ продемонстрировать на примере ту или иную мысль — точно так же всевозможные конкретные числа, использованные нами в некоторых историях, рассказанных в предыдущих уроках, не имеют существенного значения для общих экономических принципов, которые с их помощью иллюстрировались.

Не забывайте, что экономисты не основывают свои построения на *теории* спроса и предложения, они лишь используют их в качестве *инструментов*. Понятия спроса и предложения — это способ видеть мир. Они позволяют экономистам объединять всевозможные силы или причины в две категории, чтобы с их помощью ясно и систематически мыслить об изменениях, происходящих в мире, и о том, как они влияют на рыночные цены.

Поскольку спрос и предложение — это понятийные инструменты, а не эмпирическая теория, то эмпирические данные, доказывающие, что понятия «спроса и предложения» в том или ином смысле *ложны*, не могут появиться в принципе. Единственное, что может случиться — это то, что экономисты в будущем решат, что «спрос и предложение» больше не являются самым удобным способом мыслить о ценах. Но сегодня почти все практикующие экономисты применяют эти понятия для объяснения рыночных цен, потому что никаких лучших инструментов еще не придумано.

11.2. СПРОС: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ЗАКОН

Спрос — это зависимость между различными гипотетическими (или предположительными) рыночными ценами товара или услуги и совокупным количеством единиц, которые потребители готовы купить по той или иной гипотетической цене. Чтобы не забывать, что *спрос* — это не конкретное число, а зависимость между многими числами, экономисты

часто используют термин **функция спроса**. Можно построить функцию спроса для одного человека или для многих людей. Таблица 11.1 показывает функцию спроса Дженнифер на бензин.

Таблица 11.1

Спрос Дженнифер на бензин во вторник пополудни

Цена (долларов за галлон)	Количество (галлонов)
5,00	0,0
4,00	0,0
3,50	1,5
3,00	2,5
2,50	4,0
2,00	8,0
1,50	10,7
1,00	14,7
0,50	14,7

Эта функция спроса представляет собой количество бензина, которое Дженнифер купила бы по тем или иным гипотетическим ценам. Подчеркнем, что эта функция *фиксирует ситуацию на данный момент времени*, а именно на послеобеденное время конкретного вторника. Очень важно помнить, что индивидуальный спрос на товар или услугу может меняться в разные моменты времени в зависимости от субъективных предпочтений человека, а также в зависимости от других факторов.

Ситуация, которую, как мы предполагаем, отражают приведенные числа, состоит в том, что в бензобаке машины Дженнифер почти не осталось бензина, и она планирует остановиться на заправке, когда поедет домой с работы. По цене 4 доллара и больше за галлон Дженнифер не купит нисколько, потому что такая высокая цена шокирует ее, и она понадеется на то, что на следующий день сможет наполнить свой бак дешевле на другой заправке. Чтобы объяснить

другие числа, предположим далее, что у нее в кошельке всего 16 долларов, а бензобак машины вмещает 15 галлонов (и он почти пуст). По цене 3,50 или 3,00 доллара за галлон Дженнифер купит небольшое количество бензина, достаточное для того, чтобы съездить на работу и обратно на следующий день (причем по более низкой цене она запасет побольше). По цене 2,50 она купит еще больше бензина, потому что это будет более выгодной сделкой, а по цене 2,00 и 1,50 она потратит на бензин все имеющиеся у нее с собой деньги. Наконец, при цене 1 и 0,5 долларов она заправит машину до полного бака.

Единственное «правило», которому подчиняется данная функция, — это **Закон спроса**, согласно которому при условии, что все прочие влияющие на ситуацию факторы остаются неизменными, более низкая цена побуждает потребителя купить либо то же, либо большее количество товара или услуги¹.

¹ Некоторые экономисты рассматривают «закон» спроса как эмпирическую закономерность, подобно тому как физик выводит из наблюдений закономерность: «Гравитация обычно приводит к тому, что предметы падают на землю». С этой точки зрения время от времени встречаются исключения из закона спроса, так как мы можем представить себе, что человек покупает меньше серебряных слитков, если их цена очень низка, или меньше дизайнерских сумочек, если их цена слишком низка и они перестают служить символом высокого социального статуса. Другие экономисты интерпретируют Закон спроса именно как закон. С их точки зрения это не эмпирическая закономерность, относящаяся к физическим объектам или числовым данным о продажах. Они доказывают истинность Закона спроса путем тщательного анализа логики человеческих действий, подразумевающих экономное поведение. По мере того как потребитель покупает дополнительные единицы блага, каждая последующая единица для него менее важна, и поэтому вполне естественно, что потребитель, тратящий деньги на удовлетворение своих наиболее важных потребностей (достижение наиболее важных целей), при снижении цены купит по меньшей мере то же самое количество единиц этого блага. Предлагаемые контрпримеры получают следующее объяснение: поскольку в данном случае имеют значение не физические свойства дизайнерской сумочки, а субъективное счастье, которое она приносит покупателю, при более низкой цене

В таблице 11.2 мы воспроизводим спрос Дженнифер, но добавляем функции спроса еще нескольких людей.

Таблица 11.2

**Индивидуальный и рыночный спрос на бензин во вторник
пополудни**

Цена	Джен- нифер	Бет	Джим	Дейв	Хэнк	Джилл	РЫНОК
7,00	0,0	0,0	0,5	1,0	13,0	0,0	14,5
6,50	0,0	0,0	0,5	1,5	13,0	0,0	15,0
6,00	0,0	0,0	1,0	2,5	13,0	0,0	16,5
5,50	0,0	0,0	1,0	3,0	13,0	0,0	17,0
5,00	0,0	0,0	1,0	3,0	13,0	0,0	17,0
4,50	0,0	0,0	2,0	5,0	13,0	0,0	20,0
4,00	0,0	0,0	2,0	5,0	13,0	0,0	20,0
3,50	1,5	0,0	2,0	5,0	13,0	0,0	21,5
3,00	2,5	0,0	4,0	15,0	13,0	0,0	34,5
2,50	4,0	0,0	4,0	15,0	13,0	0,0	36,0
2,00	8,0	0,0	8,0	15,0	13,0	0,0	44,0
1,50	10,7	6,3	8,0	15,0	13,0	0,0	53,0
1,00	14,7	6,3	8,0	15,0	13,0	0,0	57,0
0,50	14,7	6,3	8,0	15,0	13,0	0,0	57,0
0,00	14,7	6,3	8,0	15,0	13,0	0,0	57,0

И снова единственное правило, которому подчиняются числа в этой таблице, — это Закон спроса. Поскольку он выполняется для каждого индивидуального случая, он остается верным и для *рыночного* спроса на бензин, поскольку

сумочка оказывается «другим благом». В нашей книге мы не будем принимать ничью сторону в этом споре и будем избегать возможной путаницы, поскольку для всех наших функций и кривых спроса и предложения будут выполняться соответствующие «законы».

Сканирование сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

«рынок» — это просто объединение индивидов. Единственные дополнительные пояснения к данным, содержащимся в таблице, сводятся к тому, что Хэнк в данный момент находится в поездке по делам компании, и его дорожные расходы будут компенсированы за ее счет, а у Джилл вообще нет машины, и поэтому она не покупает бензин ни по какой цене.

Поскольку теперь у нас есть функция рыночного спроса, нетрудно нанести соответствующие точки на график и получить **кривую спроса**:

Рыночный спрос на бензин

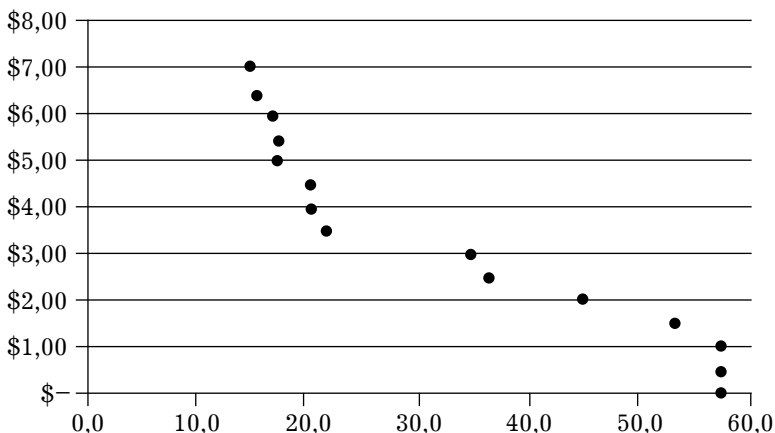


Рис. 11.1

Схематическое изображение кривой спроса

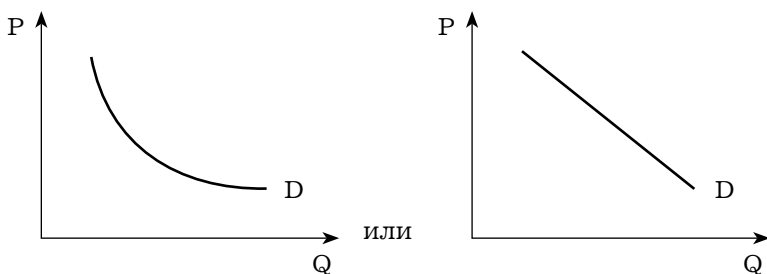


Рис. 11.2

Приведенный выше график выглядит не очень красиво. Поэтому когда экономисты схематически изображают кривую спроса так, как показано на следующих графиках, они несколько приукрашивают действительность.

11.3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ЗАКОН

Как только вы разобрались, что такое спрос, уже нетрудно объяснить и **предложение**: этим термином обозначается зависимость между различными гипотетическими ценами на товар или услугу и суммарным количеством единиц, которые производители готовы продать по той или иной гипотетической цене. Как и в случае спроса, мы можем построить **функцию предложения** и **кривую предложения**, иллюстрирующие эту зависимость для некоторого индивида или группы в определенный момент времени. В таблице 11.3 показана функция предложения для нашего воображаемого сообщества (в тот же самый вторник в послеполуденное время), на основе которой построена и соответствующая кривая предложения.

За этими числами скрывается следующая история. В городе есть две однонасосные заправочные станции — Quik Mart и Fill 'Er Up. Собственники периодически пополняют свои подземные резервуары, первый из которых имеет емкость 50 галлонов, а второй — 200 галлонов, и рассчитывают, что цены скорее всего будут составлять от 2,50 до 3,00 долларов за галлон. Если цена падает слишком низко, то они просто закрывают свои станции и надеются, что в ближайшем будущем они смогут дожидаться лучших условий сделок. Если цена растет, то они прибегают к разным способам, позволяющим увеличить количество проданного бензина, например, работают в обеденный перерыв, увеличивают часы работы вечером и бросаются помогать потребителю, как только он въезжает на заправку, не беря за это никакой дополнительной платы (это позволяет быстрее освободить колонку для следующего клиента). При цене 6 долларов

Скопировано с сайта

Разработка

<http://учебники.информ2000.рф>

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

Таблица 11.3

**Индивидуальное и рыночное предложение бензина
 во вторник пополудни**

Цена	Quik Mart	Fill 'Er Up	Фермер	
			Джим	РЫНОК
7,00	50,0	200,0	20,0	270,0
6,50	50,0	200,0	20,0	270,0
6,00	50,0	200,0	20,0	270,0
5,50	50,0	180,0	0,0	230,0
5,00	50,0	160,0	0,0	210,0
4,50	50,0	130,0	0,0	180,0
4,00	40,0	115,0	0,0	155,0
3,50	35,0	95,0	0,0	130,0
3,00	25,0	85,0	0,0	110,0
2,50	10,0	26,0	0,0	36,0
2,00	0,0	10,0	0,0	10,0
1,50	0,0	5,0	0,0	5,0
1,00	0,0	0,0	0,0	0,0
0,50	0,0	0,0	0,0	0,0
0,00	0,0	0,0	0,0	0,0

Предложение бензина на рынке

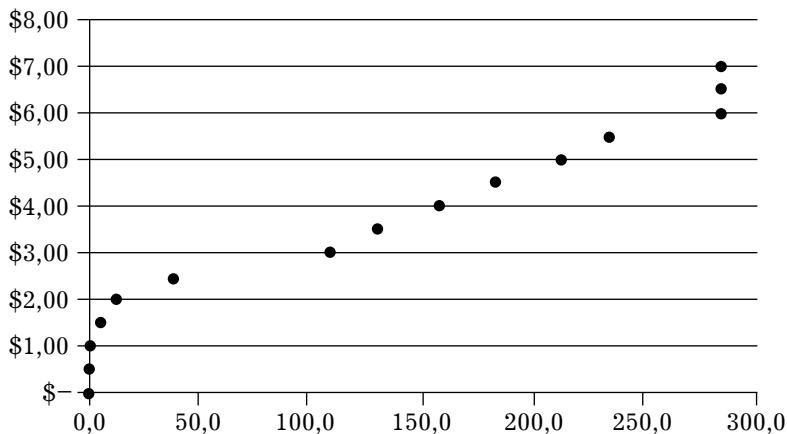


Рис. 11.3

за галлон и выше фермеру Джиму оказывается выгодно войти на этот рынок. У него есть запас бензина для своего оборудования, и если цена достаточно высока, он уезжает с фермы, начинает торговать у дороги и перепродает часть своего бензина другим автомобилистам.

В нашем гипотетическом примере числа подчиняются Закону предложения, который утверждает, что с ростом цены товара или услуги производители предлагают на продажу то же самое или большее количество единиц. Поэтому схематически кривая предложения выглядит примерно так:

Схематическое изображение кривой предложения

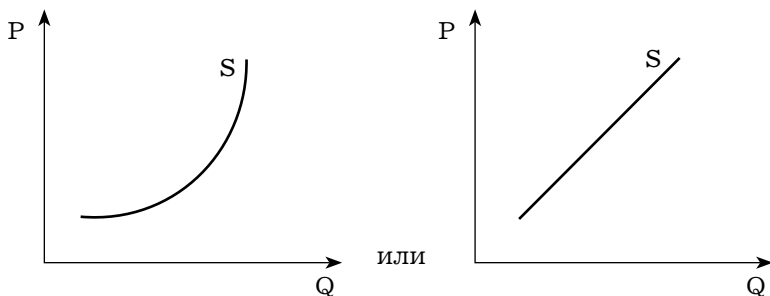


Рис. 11.4

11.4. ПРИМЕНЕНИЕ ПОНЯТИЙ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ОБЪЯСНЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ

Цель использования понятий спроса и предложения — организовать наше мышление таким образом, чтобы в центре его находились различные изменения и их влияние на рыночную цену. Когда что-нибудь меняется — например, вкусы потребителей или доступность некоторого ресурса, — мы методично отслеживаем воздействие этого изменения на предложение конкретного товара или услуги и на спрос на него, после чего можем оценить конечное влияние данного изменения на рыночную цену. Но прежде, чем переходить к примерам (что будет сделано в следующем разделе),

сначала необходимо познакомиться со стандартной демонстрацией того, как *неизменные* спрос и предложение дают нам целевое значение (или «якорь») рыночной цены.

Доведем до конца рассмотренный выше пример с бензином. В таблице 11.4 мы объединили информацию о функциях спроса и предложения для рынка в целом и добавили расчет еще двух величин для каждого значения гипотетической цены:

Таблица 11.4

Рынок бензина (во вторник пополудни)

Цена	Предложение	Спрос	Избыток	Дефицит
7,00	270,0	14,5	255,5	0,0
6,50	270,0	15,0	255,0	0,0
6,00	270,0	16,5	253,5	0,0
5,50	230,0	17,0	213,0	0,0
5,00	210,0	17,0	193,0	0,0
4,50	180,0	20,0	160,0	0,0
4,00	155,0	20,0	135,0	0,0
3,50	130,0	21,5	108,5	0,0
3,00	110,0	34,5	75,5	0,0
2,50	36,0	36,0	0,0	0,0
2,00	10,0	44,0	0,0	34,0
1,50	5,0	53,0	0,0	48,0
1,00	0,0	57,0	0,0	57,0
0,50	0,0	57,0	0,0	57,0
—	0,0	57,0	0,0	57,0

Избыток (или «затоваривание») образуется, когда производители пытаются продать больше единиц товара или услуги, чем потребители хотят купить (по определенной цене). **Дефицит** образуется, когда потребители хотят купить больше единиц, чем производители готовы продать (по определенной цене). В этом контексте **равновесная цена** (или **цена, расчищающая рынок**) — это такая цена, при которой

предлагаемое количество блага равно количеству, на которое предъявляется спрос. Если рынок находится в равновесии, то нет ни избытка, ни дефицита.

В нашем примере равновесная цена составляет 2,50 доллара за галлон бензина. При этой цене складывается *равновесие*, потому что она уравнивает давление потребителей и производителей. (В физике шарик, покоящийся на столе, находится в состоянии *равновесия*, потому что сила земного тяготения, направленная вниз, в точности уравнивается силой упругости стола, действующей на шарик по направлению вверх.) Идея состоит в том, что если цена по какой-то причине окажется *выше*, чем 2,50 доллара за галлон, то рыночные силы заставят ее снизиться.

Например, если бы производители рассчитывали, что в этот вторник пополудни цена составит 3,50 доллара, то они запланировали бы продать в совокупности 130 галлонов бензина. Но после того, как они выставили бы эту цену, потребители начали бы покупать таким темпом, что в течение дня они смогли бы купить суммарно 21,5 галлона. Если собственники Quik Mart и Fill 'Er Up будут упорно цепляться за цену 3,50, то они закончат день с излишком в 108,5 галлона, которые они планировали продать, но не продали. Согласно определению предложения (при различных ценах) оно представляет собой то количество единиц, которое производители готовы были бы продать, *если бы они действительно получали соответствующую гипотетическую цену за каждую проданную единицу*. Но поскольку собственники заправочных станций вскоре поймут, что они неправильно оценили рынок, — то есть что они *не смогут* продать в совокупности 130 галлонов по цене 3,50 доллара за каждый — они снизят выставленную цену бензина и пересмотрят свои амбициозные планы продаж¹.

¹ Конечно, в реальной жизни цены на разных рынках имеют разную степень «негибкости». Заправочная станция действительно может менять цены очень быстро, при необходимости.

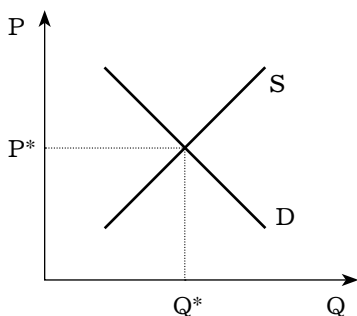


Рис. 11.5

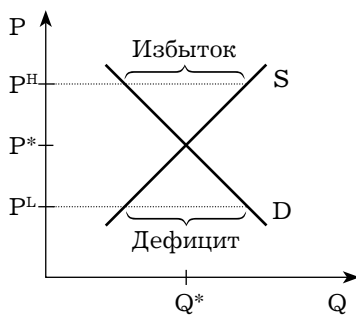


Рис. 11.6

Напротив, если в этот вторник пополудни рыночная цена окажется ниже 2,50 доллара, рыночные силы будут подталкивать ее вверх. В частности, владельцы АЗС заметят, что потребители покупают бензин в больших количествах, чем они планировали продать по этой низкой цене. Вследствие этого владельцы АЗС увеличат сумму на ценнике, чтобы заработать дополнительную прибыль и избежать неловкой ситуации, когда им придется закрыть АЗС раньше времени и оставить заезжающих на нее потребителей без бензина.

Наши интуитивные аргументы показывают, что единственной «стабильной», или равновесной, ценой бензина будет 2,50 доллара за галлон. В частности, если мы добавим предположение, что в нашем гипотетическом сообществе спрос на бензин и его предложение более или менее стабильны, то можно ожидать, что на практике рыночная цена действительно будет держаться на уровне 2,50 доллара или около того. При этой цене производители хотят продать

но каждую минуту. На других рынках, например на рынке жилья, цены обычно меняются гораздо медленнее. К ним применимы те же самые принципы, но при реалистичном описании надо будет указывать, что владелец дома будет снижать запрашиваемую цену, скажем, только через несколько *месяцев* безуспешного поиска покупателей.

в точности столько же галлонов, сколько потребители хотят купить — в нашем конкретном числовом примере это 36 галлонов. Эта величина — **равновесное количество**.

На схематическом графике спроса и предложения равновесная цена и равновесное количество соответствуют пересечению кривых, как показано на рисунке 11.5. Во многих учебниках эти величины обозначаются буквами P^* и Q^* .

На этом схематическом графике (см. рисунок 11.6) можно также показать избыток (при слишком высокой цене P^H) и дефицит (при слишком низкой цене P^L). Величины избытка и дефицита показаны с помощью фигурных скобок.

11.5. ПРИМЕНЕНИЕ ПОНЯТИЙ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ОБЪЯСНЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ

Люди, не обученные экономическому мышлению, часто запутываются при попытке проанализировать влияние тех или иных событий окружающего мира на цены. Например, когда страны ОПЕК объявляют, что они сокращают свое производство нефти, многие люди — порой даже газетные репортеры! — говорят по этому поводу абсурдные вещи, например такие:

«Заявление ОПЕК означает сокращение предложения нефти, которое приведет к росту цен. Однако при более высоких ценах спрос на нефть уменьшится, что приведет к снижению цен».

Таким образом, мы должны сделать вывод, что заявление ОПЕК приведет *и* к повышению, *и* к снижению цен на нефть! Но вы уже вооружены инструментарием анализа спроса и предложения, а потому сможете избежать подобных глупостей. Сначала мы разберем пару примеров изменений, происходящих на стороне предложения, а затем пару примеров изменений, происходящих на стороне спроса. В пятом примере изменяться будут одновременно и спрос, и предложение.

11.5.1. ПРИМЕР 1: СОКРАЩЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В качестве первого примера рассмотрим ситуацию с нефтью, о которой мы только что упомянули. Предположим, страны ОПЕК объявляют, что они сокращают производство нефти на несколько сот тысяч баррелей в день. Как это повлияет на рынок нефти?

Чтобы определить *направление* изменения (равновесной) цены и (равновесного) количества, можно использовать схематические изображения кривых предложения и спроса. (Такой же будет наша стратегия при рассмотрении всех остальных примеров этого урока.) Сначала нарисуем две произвольные кривые и определим P^* и Q^* для ситуации непосредственно *перед* заявлением ОПЕК (см. рисунок 11.7).

Теперь мы хотим определить последствия заявления ОПЕК. Повлияет ли решение этих стран на кривую предложения, кривую спроса или на обе одновременно?

Очевидно, что министры стран ОПЕК снизят предложение нефти. Мы можем перевести их заявление следующим образом: «Раньше мы были готовы продать то или иное количество баррелей нефти в зависимости от ее цены. Теперь мы изменили наши планы, и при каждой гипотетической цене мы будем продавать меньше баррелей, чем продали бы вчера». Экономисты называют это **сокращением**

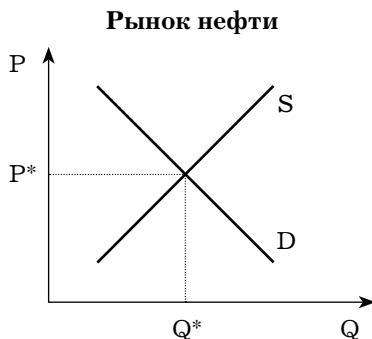


Рис. 11.7

ем предложения или **сдвигом кривой предложения влево**. Легко объяснить, откуда берется вторая фраза: на графике сокращение предложения изображается как перемещение всей кривой предложения влево. На самом деле мы, конечно, рисуем совершенно *новую* кривую предложения, но визуально эта новая кривая выглядит так же, как старая, только «сдвинутая влево».

Прежде чем рисовать новый график, следует задать вопрос: изменит ли заявление ОПЕК *спрос* на нефть? При ответе на него нужно быть внимательным. Когда вы думаете о «спросе», надо помнить, что этим словом обозначается *вся зависимость* между гипотетическими ценами и гипотетическими количествами — спрос это *не* одно число. (Чтобы не забывать об этом, представляйте себе *функцию спроса*, то есть целую таблицу.) Как мы увидим ниже, заявление ОПЕК определенно повлияет на *равновесное количество нефти, которое будет куплено*, но это само по себе не означает, что изменился *спрос*. Нет, большинство покупателей нефти не интересуется *непосредственно* то, сколько баррелей производит ОПЕК. Эта информация интересует их лишь постольку, поскольку они знают (из основ экономической теории), что решение ОПЕК повлияет на цену нефти. Но что касается их желания покупать больше или меньше баррелей нефти по различным гипотетическим ценам, — то есть их функции спроса — заявление ОПЕК, вероятно, не окажет на него большого влияния¹. Поэтому на приведенном ниже графике мы оставляем кривую спроса без изменения.

Как показывает рисунок 11.8, сдвиг предложения влево приводит к повышению (равновесной) цены нефти и к сниже-

¹ В реальности мы можем представить себе различные сложные сценарии того, как у некоторых покупателей нефти — в частности, у спекулянтов, которые могут делать запасы нефти исходя из своих оценок будущих цен на нее, — из-за заявления ОПЕК могли бы измениться их индивидуальные кривые спроса. Однако это тонкий механизм, и он лежит за пределами того элементарного изложения, которому посвящен данный текст. Ясно, что заявление ОПЕК

нию (равновесного) количества произведенной и купленной нефти. Чтобы быть точными, экономисты говорят, что *спрос* на нефть остался постоянным, но *величина спроса* уменьшилась. Еще один способ выразить это важнейшее различие — сказать, что мы сдвинули всю кривую предложения целиком, но лишь *переместились* вдоль той же самой кривой спроса. Наш воображаемый журналист — тот, который пришел к выводу, что заявление ОПЕК приведет и к повышению, и к понижению цен на нефть, — напутал именно в этом ключевом моменте; он не понял различия между изменением спроса и перемещением вдоль кривой спроса.

Мы уже видим огромную пользу, которую приносит четкое определение спроса и предложения. По существу, экономисты сделали следующее. Сначала они составили список всего, что может повлиять на решение производителей продавать то или иное количество блага. Список таких причин может быть огромным и включать, помимо прочего, погоду, прогнозы производителей в отношении будущего поведения потребителей и даже возможность гражданской войны. Затем, получив список всевозможных факторов, могущих повлиять на решения производителей о том, сколько продавать, экономисты полагают все эти факторы неизменными, *за единственным исключением*: они позволяют цене блага меняться. Функция (и кривая) предложения — это результат мысленного эксперимента, при котором может изменяться *только цена блага*, а все остальные влияющие факторы остаются постоянными. Еще раз повторим: экономисты *не* утверждают, что цена блага — единственное, что влияет на количество, которое производители готовы продать. Но когда экономисты строят функцию предложения или рисуют кривую предложения, они полагают все прочие влияющие факторы постоянными, чтобы вычленил воздействие изменения цены.

в гораздо большей степени касается изменения предложения, чем

Аномально хорошая погода приводит к тому, что у фермеров оказывается больше апельсинов, чем они обычно получают после сбора урожая. Поэтому они при каждой гипотетической цене, вероятно, будут готовы продать больше апельсинов, чем они продали бы при обычной погоде. Иными словами, предложение вырастет — кривая предложения сдвинется вправо.

В то же время сама по себе погода вряд ли окажет сколь-нибудь существенное влияние на желание потребителей покупать апельсины по каждой отдельно взятой цене. В сущности, можно сказать, что аномальная погода не повлияет на спрос на апельсины.

Как показывает график на рисунке 11.9, сдвиг предложения вправо в сочетании с неизменным спросом ведет к уменьшению (равновесной) цены и увеличению (равновесного) количества.

11.5.3. ПРИМЕР 3: СНИЖЕНИЕ СПРОСА

Расширим наш последний пример — будем предполагать, что прекрасная погода привела к рекордному урожаю апельсинов во Флориде. Как это повлияет (и повлияет ли вообще) на рыночную цену яблок, если предположить, что в этот год яблоневые сады принесли обычный урожай?

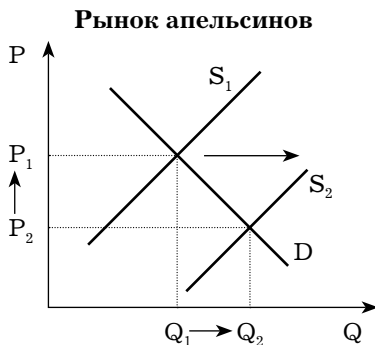


Рис. 11.9

Идеальное сочетание солнца и дождей во Флориде не привело к увеличению сбора яблок на крупнейших фруктовых плантациях, но непонятно, как рекордный урожай апельсинов мог бы напрямую повлиять на функцию предложения яблок. Поэтому мы будем предполагать, что она осталась неизменной.

Однако идея, что погода во Флориде повлияла на потребителей и их спрос на яблоки, выглядит вполне осмысленной. Для многих потребителей яблоки и апельсины являются **заменителями (субститутами)** друг друга, то есть для достижения своих конечных целей (в данном случае — для удовлетворения своего желания съесть фрукт) потребители могут использовать как одно, так и другое¹. Когда цена блага снижается, спрос *на его субституты* тоже снижается. В нашем случае цепочка причинно-следственных связей выглядит следующим образом. Аномально хорошая погода ведет к рекордному урожаю апельсинов во Флориде, который увеличивает предложение апельсинов, оставляя неизменным спрос на них. Это значит, что цена апельсинов падает. Более низкая цена апельсинов не влияет на предложение яблок, но *влияет* на спрос на яблоки, сдвигая его влево.

Это тонкий момент, который порой сбивает с толку новичков, еще не освоивших экономический образ мышления. Помните, что кривые спроса и предложения описывают ситуацию при гипотетическом изменении цены *конкретного блага, о котором идет речь*, а всё остальное остается

¹ В противоположность этому **комплементарным** (или **дополняющим**) называется благо, которое используется совместно с другим (вместе они называются **взаимодополняющими** благами). Например, арахисовое масло является комплементарным благом по отношению к джему, так как они вместе используются для приготовления традиционного сэндвича. Если все прочие факторы неизменны, то падение цены на джем приведет к *увеличению* спроса на арахисовое масло. Таким образом, связь цены со спросом на комплементарные блага имеет противоположный характер по отношению к связи цены со спросом на субституты.

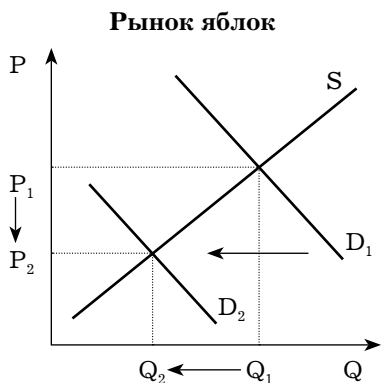


Рис. 11.10



Рис. 11.11

неизменным. Цены *других благ* относятся ко «всему остальному». Иными словами, когда цена яблок меняется, это не влияет на спрос на яблоки, происходит лишь движение *вдоль* кривой спроса на яблоки. Но если меняется цена *апельсинов*, то это действительно может сдвинуть всю кривую спроса на яблоки (в нашем случае — влево).

На рисунке 11.10 мы схематически показываем результат уменьшения спроса при неизменном предложении.

11.5.4. ПРИМЕР 4: УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА

Представим себе, что актер Роберт Паттинсон переезжает в новую квартиру в многоквартирном доме. Как это может повлиять на цену аренды квартир в этом здании?

Проанализировать этот пример довольно просто. Предложение квартир в этом доме не изменилось: владелец дома не может сдать больше квартир, чем их физически существует, а решение Паттинсона снять одну из них, как можно предположить, не побудит владельца к решению сдавать в аренду *меньшее* число квартир. В то же время есть множество потребителей (по большей части женщин), которые были бы рады жить в одном доме с актером, сыгравшим главную роль в сериале «Сумерки». Тот факт, что он теперь

живет в этом здании, увеличит рыночный спрос на квартиры в нем (см. рисунок 11.11).

Единственное усложнение нового графика по сравнению с прежними — это странная форма кривой предложения. Мы используем этот пример не только для демонстрации последствий увеличения спроса, но и для того, чтобы показать возможность фиксированной (неизменной) величины предложения. При более типичной кривой предложения увеличение спроса ведет к росту *и* цены, *и* количества, но в нашем примере увеличивается только цена, так как количество квартир не может увеличиться, по крайней мере в ближайшем будущем¹.

Приведенный выше график показывает, что если цена достаточно сильно упадет, то собственник дома не будет даже пытаться сдавать квартиры жильцам. Вместо этого он предпочтет держать здание пустым и избавиться от необходимости разбираться с клиентами, жалующимися на отсутствие горячей воды, слишком шумных соседей и т.п. Но поскольку смысл владения многоквартирным домом в том, чтобы делать на этом деньги, хозяин даже при сравнительно низкой цене будет готов сдать в наем все имеющиеся у него квартиры.

11.5.5. ПРИМЕР 5: ОДНОВРЕМЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В предыдущих примерах мы анализировали ситуации, когда происходящее изменение оказывало очевидное воздействие *либо* на спрос, *либо* на предложение, но лишь в малой степени влияло на другую из этих зависимостей. Но что произойдет, если изменение будет существенно влиять одновременно *и* на спрос, *и* на предложение?

¹ В стандартных экономических учебниках обычно различают краткосрочные и долгосрочные кривые предложения. Мы не будем здесь этого делать, так как это потребует дополнительного графического

Например, предположим, что новейшие медицинские исследования показали, что кожаная обувь представляет серьезную опасность для здоровья того, кто часто контактирует с ней. Что произойдет с равновесной ценой и количеством пар кожаной обуви?

Опубликованный доклад медиков приведет к тому, что кривая предложения со временем сдвинется влево¹. Если предприниматель непосредственно занимается продажей обуви, то он будет стараться брать ее в руки по возможности реже, чем раньше. Но если он лишь нанимает других, чтобы они продавали обувь, то ему придется платить более высокую зарплату, так как работники будут предпочитать заниматься чем-нибудь менее опасным. Более высокие ставки заработной платы работников увеличивают затраты на продажу обуви, что приводит к сдвигу кривой предложения влево.

Но одновременно в силу очевидных причин медицинский доклад существенно повлияет и на спрос на обувь, а именно сдвинет его влево. В данном случае мы можем с уверенностью сказать, что равновесное количество снизится, но мы не знаем, что произойдет с равновесной ценой на кожаную обувь. Сдвиг предложения влево будет создавать тенденцию к повышению цены, но сдвиг в ту же сторону спроса будет действовать в сторону ее понижения. Какой из этих эффектов будет сильнее, мы можем сказать, только имея точные числовые данные. Если говорить об общем случае, то одновременное сокращение спроса и предложения может сдвинуть равновесную цену как вверх, так и вниз (см. рисунок 11.12).

¹ Мы говорим, что кривая предложения сдвинется влево «со временем», потому что вполне возможно, что самые мнительные из владельцев кожаной обуви попытаются избавиться от нее полностью и по любой цене в тот самый день, когда объявят о результатах исследования. Технически это будет представлять собой сдвиг кривой предложения вправо. Но здесь мы сосредоточимся на более долгосрочной ситуации и будем наблюдать за производителями, которые все еще останутся в бизнесе и будут продавать кожаную обувь на протяжении месяцев после первоначальной публикации.

Рынок обуви

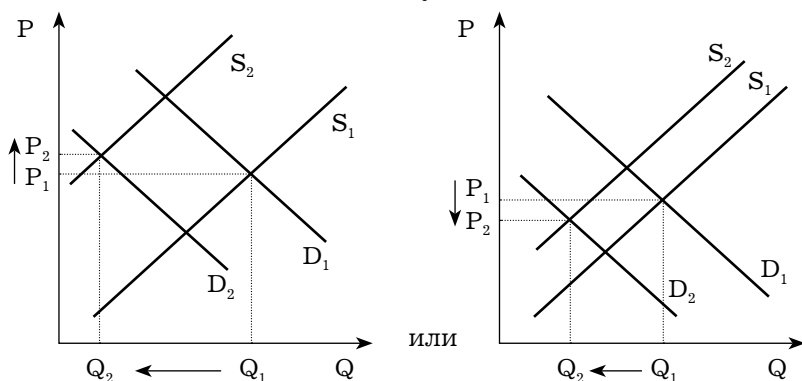


Рис. 11.12

В упражнениях к этому уроку вы можете разобрать и другие сочетания одновременных изменений спроса и предложения. В каждом случае либо цена, либо количество будет безусловно перемещаться в определенном направлении, в то время как направление изменения другой из этих двух величин будет неопределенным¹.

¹ Иными словами, в каждом упражнении вы сможете выбрать одно из следующих решений: а) количество однозначно вырастет, но вы не можете с уверенностью сказать, в каком направлении изменится цена; б) количество однозначно уменьшится, но вы не можете ничего с уверенностью сказать о цене; в) цена однозначно пойдет вверх, но вы не можете с уверенностью сказать, в каком направлении изменится количество; г) цена однозначно пойдет вниз, но вы не можете ничего с уверенностью сказать о направлении изменения

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Экономисты используют спрос и предложение для объяснения рыночных цен и количества произведенных товаров и услуг. Понятия спроса и предложения не образуют «теории», а лишь предоставляют мыслительную схему для понимания того, как изменения в экономике влияют на цены и количество произведенной продукции.
- Функции спроса и предложения (и соответствующие графики, или «кривые») иллюстрируют гипотетические результаты изменений одной лишь цены на товар или услугу при неизменности всех прочих влияющих на ситуацию факторов. Опять-таки это означает, что они не являются «теорией» того, как различные факторы влияют на людей, действующих в экономике, а представляют собой лишь схему, с помощью которой экономисты структурируют свое мышление.
- Закон предложения гласит, что если прочие влияющие факторы остаются неизменными, то увеличение цены ведет к тому, что производители продают больше единиц блага, а уменьшение цены ведет к тому, что они продают меньше. Закон спроса гласит, что если прочие влияющие факторы остаются неизменными, то увеличение цены ведет к тому, что потребители покупают меньше единиц блага, а уменьшение цены ведет к тому, что они покупают больше.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Спрос: зависимость между гипотетической ценой товара или услуги и количеством единиц, которое потребители захотят купить по этой цене.

Функция спроса: таблица, которая показывает зависимость, называемую спросом, для индивида или группы.

Закон спроса: при неизменности прочих влияющих факторов более низкая цена приводит к тому, что потребители хотят купить больше единиц товара или услуги, в то время как более высокая цена приводит к тому, что они хотят купить меньше.

Кривая спроса: графическая иллюстрация зависимости, называемой спросом, где цена откладывается по вертикальной оси, а количество — по горизонтальной. Иногда кривая спроса схематически изображается как гладкая изогнутая линия или просто как прямая линия. Кривые спроса имеют «отрицательный наклон», то есть они начинаются слева наверху и ведут вправо и вниз.

Предложение: зависимость между гипотетической ценой товара или услуги и количеством единиц, которое производители захотят продать по этой цене.

Функция предложения: таблица, которая показывает зависимость, называемую предложением, для индивида или группы.

Закон предложения: при неизменности прочих влияющих факторов более низкая цена приводит к тому, что производители хотят продать меньше единиц товара или услуги, в то время как более высокая цена приводит к тому, что они хотят продать больше.

Кривая предложения: графическая иллюстрация зависимости, называемой предложением, где цена откладывается по вертикальной оси, а количество — по горизонтальной. Иногда кривая спроса схематически изображается как гладкая изогнутая линия или просто как прямая линия. Кривые спроса имеют «положительный наклон», то есть они начинаются слева внизу и ведут вправо и вверх.

Избыток / затоваривание: ситуация, когда [при некоторой цене] производители хотят продать больше единиц товара или услуги, чем потребители хотят купить. Она складывается, когда фактическая цена выше равновесной.

Дефицит: ситуация, когда [при некоторой цене] потребители хотят купить больше единиц, чем производители хотят продать. Она складывается, когда фактическая цена ниже равновесной.

Равновесная цена / цена, расчищающая рынок: цена, при которой производители хотят продать ровно столько единиц, сколько потребители хотят купить. На графике равновесная цена соответствует пересечению кривых спроса и предложения.

Равновесное количество: количество единиц, которое производители хотят продать, а потребители хотят купить по равновесной цене.

Сокращение предложения / сдвиг кривой предложения влево: ситуация, когда некое изменение, за исключением изменения цены товара или услуги, приводит к тому, что производители уменьшают количество единиц блага, которое они хотели бы продать по каждой возможной цене. На графике такое изменение перемещает всю кривую предложения влево. (Аналогично *увеличение предложения* или сдвиг кривой предложения вправо

происходит, когда вследствие произошедшего изменения производители *увеличивают* количество единиц, которое они хотят продать по любой возможной цене.)

Снижение спроса / сдвиг кривой спроса влево: ситуация, когда некое изменение, *за исключением* изменения цены товара или услуги, приводит к тому, что потребители уменьшают количество единиц блага, которое они хотели бы купить по каждой возможной цене. На графике такое изменение перемещает всю кривую спроса влево. (Аналогично *увеличение* спроса или сдвиг кривой спроса вправо происходит, когда вследствие произошедшего изменения потребители *увеличивают* количество единиц, которое они хотят купить по любой возможной цене.)

Субституты (заменители, взаимозаменяемые блага): товары или услуги, которые потребители используют на одни и те же цели. Например, когда человек приходит в магазин чтобы купить газировки, кока-кола и пепси могут оказаться субститутами. Изменение цены одного блага обычно вызывает изменение спроса на субститут в том же направлении. (Снижение цены кока-колы, вероятно, вызовет уменьшение спроса на пепси.)

Комплементарные (взаимодополняющие) блага: товары или услуги, которые потребители используют в сочетании. Например, если человек приходит в магазин, чтобы закупить еды для пикника, то мясо и кетчуп могут оказаться комплементарными благами. Изменение цены одного блага обычно ведет к изменению спроса на комплементарное благо в противоположном направлении. (Снижение цены на мясо, вероятно, вызовет увеличение спроса на кетчуп.)

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Почему в тексте урока говорится, что невозможно доказать ложность понятий спроса и предложения?
2. Почему в уроке говорится, что спрос фиксирует ситуацию на определенный момент времени?
3. Как перейти от индивидуальных функций спроса и предложения к рыночным функциям спроса и предложения?
4. Объясните, как рыночный процесс подталкивает цены к равновесному уровню?
5. Если одновременно увеличивается предложение и уменьшается спрос, то что мы можем сказать об изменении (равновесной) цены? А что мы можем сказать об изменении (равновесного) количества?

Урок 12

(продвинутый)

ПРОЦЕНТ, КРЕДИТ И ДОЛГ

ИЗ ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Каковы функции *процента* в рыночной экономике.
- Каковы наиболее распространенные виды *кредитных сделок*.
- В чем положительные и отрицательные стороны *долга*.

12.1. ПРОЦЕНТ СВЯЗАН СО ВРЕМЕНЕМ

Как мы уже выяснили в уроке 10, процент — это сумма денег, выплачиваемая кредитору поверх возврата *основной суммы долга*. Например, если кто-то дает в долг 1000 долларов и получает год спустя 1080 долларов, то основная сумма составляет 1000, и помимо нее кредитор получает 80 долларов в виде процентов. Обычно люди говорят о *ставке процента*, которая равна процентному доходу, выраженному в процентах от основной суммы, и обычно приводится в годовом исчислении. В нашем примере ставка процента по ссуде равна 8% годовых.

Тема процента и объяснение того, как на рынках складываются конкретные процентные ставки, вероятно, представляют собой один из самых сложных разделов экономической теории. Понятно, что в настоящем уроке мы сможем рассмотреть лишь самые основы.

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

Сущность процента связана со *временем*. С одной стороны, неизбежно приходится выплачивать компенсацию кредиторам (в виде процента) за то, что они отказываются от денег, имеющихся в их распоряжении *сейчас*, в обмен на обещание, что им вернут деньги, которые станут доступны им лишь в *будущем*. С другой стороны, причина, по которой заемщики готовы платить процент, состоит в том, что они больше ценят наличие у них денег — и того, что они смогут на них купить, — именно *сейчас*, чем те же покупки, произведенные в будущем. Положительная ставка процента тесно связана с **временным предпочтением**, то есть с желанием (при прочих равных условиях) обладать благами раньше, а не позже.

Ставка процента сообщает нам, какова рыночная цена доллара в настоящем по сравнению с долларом в будущем. «Рыночная цена» стодолларовой купюры прямо сейчас составляет 100 долларов, что неудивительно. Но сколько будет стоить *прямо сейчас* железная гарантия, что хрустящая стодолларовая бумажка будет выдана ровно через год? Определенно не 100 долларов. Никто, кроме как оказавшись в весьма необычных обстоятельствах, не отдаст стодолларовую купюру сегодня в обмен на получение назад тех же самых ста долларов лишь через год. Мы знаем, что на практике люди платят *меньше*, чем 100 сегодняшних долларов, в обмен на обещание выплаты 100 долларов в будущем — даже на очень надежное обещание, выданное заслуживающим доверие заемщиком. *Рыночная ставка процента* сообщает нам, чему в точности равен **дисконт** будущих долларов по сравнению с нынешними или (что равносильно) чему равна премия, которую приносят нынешние доллары по сравнению с будущими. Например, если ставка процента равна 5%, то это значит, что люди заплатят 95,24 доллара сегодня за то, чтобы стать держателями гарантированного требования на получение 100 долларов через год¹.

¹ Можно проверить: $95,24 \times 1,05 = 100$.

Следует подчеркнуть, что чем выше ставка процента, тем больше деятельность предприятия *ориентирована на настоящее*. Если речь идет об очень продолжительной операции, требующей расходования труда и материалов на протяжении нескольких лет, прежде чем возникнет готовый продукт, то чем выше ставка процента, тем менее прибыльной будет такая операция. Это объясняется тем, что предприниматель будет тратить деньги сегодня и еще несколько лет в надежде получить выручку в какой-то будущий момент. Чем выше ставка процента, тем больше «штраф» за длительность операции и тем сильнее рынок стимулирует предпринимателя побыстрее преобразовывать ресурсы в конечные блага для покупателей.

Напротив, низкая ставка процента дает «зеленый свет» предпринимателю при инициировании им более продолжительных производственных процессов. Даже если все цены на материалы и конечный продукт не меняются, данный проект может оказаться убыточным при высокой ставке процента, но прибыльным при низкой. Как и все прочие рыночные цены, процентные ставки служат для предпринимателей руководством к тому, чтобы инвестировать имеющиеся у них редкие ресурсы эффективно.

12.2. СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Вспомните, что в уроке 10 мы увидели, каким образом увеличение сбережений создает возможность для увеличения инвестиций, что ведет к более быстрому экономическому росту. Теперь мы можем понять, как рыночная ставка процента способствует этому процессу.

Во-первых, представьте себе первоначальный сценарий, соответствующий процентной ставке 8%. Для иллюстрации этого исходного равновесия на **рынке заемных средств** мы можем использовать кривые спроса и предложения (о которых шла речь в уроке 11).

Ось абсцисс на рисунке 12.1 соответствует общему количеству денег, которые берутся и выдаются в кредит (первое соответствует спросу, а второе предложению). Ось ординат соответствует цене ссуды, которая есть не что иное как ставка процента. Некоторые называют процент «ценой денег», но это неточно; он есть цена *заимствования* денег. В нашем примере заем 100 долларов на один год имеет цену 8 долларов; после того как человек взял в кредит и вернул эту сумму, он должен заплатить еще и комиссию в размере 8 долларов.

Равновесная ставка процента уравнивает количество заемных денег, на которое предъявляется спрос, с количеством денег, предлагаемых в кредит. Если ставка процента слишком высока, то кредиторы захотят дать в кредит больше денег, чем заемщики готовы взять. (Придумайте объяснение того, почему при более высокой ставке процента — при прочих равных условиях — кредиторы захотят выдать в долг больше средств, а заемщики — взять в долг меньше.) Напротив, если в ситуации, описываемой нашим графиком, ставка процента ниже 8%, то возникнет дефицит заемных средств, поскольку заемщики будут стремиться получить (суммарно в долларах) больше, чем кредиторы все вместе будут готовы предложить. Если кривые спроса и предложения таковы, как показано на рисунке, то равновесие сложится только при ставке процента, равной 8%, когда кредиторы захотят



Рис. 12.1

предоставить ровно столько денег в виде ссуд, сколько все люди будут готовы взять в кредит.

Но что будет, если большинство членов данного сообщества решит больше сберегать? Используя аппарат спроса и предложения, мы можем проиллюстрировать это изменение с помощью сдвига кривой предложения заемных средств вправо, потому что при каждой гипотетической ставке процента (цене) сберегатели будут готовы предложить на рынок большее количество сбереженных средств, для того чтобы выдать их заемщикам (см. рисунок 12.2). Предположим, что увеличившаяся склонность членов сообщества к сбережениям ведет к падению ставки процента (цены ссуды) до 6% и к увеличению совокупной суммы долларов, взятых и полученных в виде ссуд.

Теперь мы приблизились к более полному пониманию процесса, описанного в уроке 10. Когда сообщество в целом больше сберегает, это приводит к снижению процентных ставок и увеличению общего количества заемных средств, доступных для заемщиков. Более низкие процентные ставки посылают предпринимателям сигнал, что можно начинать реализовывать сравнительно более долгосрочные проекты, которые теперь стали прибыльными. В уроке 10 мы



Рис. 12.2

уже видели, что когда люди, живущие в данном сообществе, в среднем сокращают текущее потребление (расходы на обеды в ресторанах, дорогой отпуск, электронные гаджеты и т.п.), эта бережливость высвобождает физические ресурсы и дает возможность увеличить инвестиции в оборудование, инструменты и другие капитальные блага, которые со временем приведут к росту выпуска продукции. Но теперь мы видим, как именно рыночная ставка процента помогает предпринимателям приспосабливаться к новым предпочтениям потребителей и подталкивает их к изменению всей производственной структуры, которая в результате становится больше ориентированной на будущее, чем прежде.

12.3. НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ВИДЫ КРЕДИТНЫХ СДЕЛОК

В простой **кредитной сделке** (или кредитной *транзакции*) одна сторона меняет деньги, которые она сберегла, на требование к другой стороне (или обещание другой стороны) произвести определенный денежный платеж в какой-то момент в будущем или на поток денежных платежей, осуществляемых в определенные будущие моменты¹.

В примерах, которые мы будем обсуждать в этом разделе, *кредитные сделки не создают деньги*, они лишь перемещают деньги от одного держателя к другому². Когда некто покупает пачку жевательной резинки, не создается новых

¹ Обратите внимание, что когда торговец отпускает клиенту товар «в кредит», можно разбить всю сделку на два отдельных события: во-первых, продавец ссужает деньги клиенту на определенных условиях, а затем клиент использует заемные деньги на покупку товара у продавца.

² В наше время большинство государств институционализовало практику **банковской деятельности с частичным резервированием**, когда банки на самом деле создают деньги [точнее заместители денег] в момент выдачи ссуды. Это сложная тема, которую мы не будем обсуждать в этой книге, рассчитанной на вводный курс

денег: покупатель отдает деньги в обмен на пачку жевательной резинки. Точно так же простая кредитная сделка не создает денег: кредитор отдает деньги в обмен на долговую расписку заемщика. Ввиду этого факта, вопреки представлениям многих людей, сами по себе кредитные трансакции не создают «тенденции к росту цен». Да, заемщик в настоящем получает возможность потратить больше денег, чем если бы он не получил ссуду, но кредитор теперь может потратить существенно меньше. В момент возврата ссуды заемщик должен будет сократить свои расходы, чтобы вернуть основную сумму долга (плюс проценты), но приток денег создает дополнительную покупательную способность у кредитора.

12.3.1 ОБЛИГАЦИИ

Когда компания хочет взять деньги в кредит, она продает облигацию, которая представляет собой законное требование, дающее ее держателю право получать поток денежных выплат от эмитента облигации, то есть компании. В «выпуске» или «эмиссии» облигации нет ничего мистического; это просто стандартизированный договор о том, что компания берет деньги в долг у кого-то другого из числа жителей данного сообщества. Человек, «покупающий облигацию», в реальности делает не что иное, как ссужает деньги (цену облигации) в обмен на официальное обещание компании выплачивать проценты через регулярные интервалы времени, а со временем вернуть и основную сумму.

12.3.2. БАНКИ

Если человек хочет взять деньги в кредит, он может напрямую заключать отдельные договоренности с разными другими людьми. Но во многих случаях заемщики пользуются услугами **кредитного посредника**, такого как **банк**. Банк — это посредник между конечными кредиторами и заемщиками на рынке. Во-первых, банк действует как заемщик, когда

вкладчики ссужают ему в кредит свои средства (и получают определенный процент на свои вклады). Во-вторых, банк использует эти средства, чтобы выступать уже в роли кредитора по отношению к тем участникам рынка, которые хотят взять у него кредит (и готовы заплатить некоторый, более высокий, процент по этим кредитам).

Успешный банк способен за счет **спрэда** (разницы между процентной ставкой, которую он взимает с заемщиков, и процентной ставкой, которую он платит вкладчикам) зарабатывать достаточно денег, чтобы оплачивать труд своего персонала и другие расходы, а также приносить доход предпринимателю или предпринимателям, которые им владеют и управляют. Одна из основных причин, по которой банк имеет возможность поддерживать спред, состоит в том, что разные заемщики имеют разную степень **кредитного риска**.

Рассмотрим молодую пару, которая хочет взять **ипотечный кредит**, чтобы купить новый дом за 200 000 долларов. В конечном счете они собираются взять деньги множества разных кредиторов, разбросанных по всей стране. Но если потенциальные заемщики будут ходить от двери к двери, пытаясь найти 200 человек, каждый из которых одолжит молодой паре 1000 долларов в обмен на подпись под кредитным договором, то вряд ли они найдут много желающих, а если и найдут, то процентная ставка, которую те запросят, будет довольно велика. Проблема в том, что отдельный сберегатель вряд ли хорошо знает эту конкретную пару, и даже если молодые люди честные и работящие, увольнение с работы или болезнь может вынудить их прекратить платежи по кредиту (то есть совершить **дефолт**).

Теперь мы понимаем функцию банка в качестве кредитного посредника. Жители сообщества готовы вкладывать деньги в банк, потому что он с намного меньшей вероятностью потеряет их сбережения, чем любой индивидуальный заемщик. Поэтому они готовы одалживать деньги банку по гораздо более низкой ставке процента, чем та, на которой они настаивали бы, если бы давали кредит паре, собирающейся

купить дом. Напротив, банк может позволить себе выдать молодым людям кредит, потому что у него есть эксперты, работа которых состоит в том, чтобы оценить вероятность того, что те будут вносить свои платежи вовремя. Выдавая ипотечные кредиты не одной паре, а сотням или тысячам покупателей домов, банк сокращает ущерб, который может ему нанести тот или иной отдельный дефолт по кредиту. Пока банк правильно оценивает кредитные риски различных заемщиков, он воспринимает ожидаемое количество **просрочек платежа** и дефолтов как составную часть издержек своего бизнеса. Процентные ставки, которые он взимает по ипотечным кредитам и другим кредитным контрактам, уже отражают степень риска, связанную с каждым заемщиком.

Когда в данном сообществе сберегатели ссужают заемщиков *через* кредитных посредников, таких как банки, это позволяет им объединять риски и распределять их более равномерно. Если, например, из всех пар, берущих кредиты на покупку дома, 1% в конце концов прекращают платежи по ипотеке, то этот убыток не падает в полном объеме на 1% неудачливых кредиторов, которые теряют сбережения, накопленные за всю предыдущую жизнь. Напротив, если банки надлежащим образом выполняют свою работу, то потери, вызванные неисполнением контрактных обязательств по ипотечным кредитам, «равномерно размазываются» по всем кредиторам, и это выражается в том факте, что они получают более низкие процентные ставки по своим банковским депозитам, чем конечные заемщики платят по своим ипотечным кредитам.

12.3.3. КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ

Одна из популярных форм кредитных сделок в наше время предполагает использование **кредитных карт**. Когда потребитель покупает, например, пару ботинок в торговом центре и проводит кредитной картой через считывающее устройство, в реальности происходит следующее: эмитент кредитной

карты платит деньги магазину и записывает долг на счет потребителя. Как и в других транзакциях, описанных выше, здесь тоже *не возникает никаких новых денег*. В принципе эта сделка эквивалентна тому, что представитель компании, выпустившей кредитную карту, приходит в магазин и дает деньги покупателю в обмен на подпись под обещанием вернуть их с процентами, а затем покупатель отдает только что полученные деньги продавцу магазина. Хорошо нам знакомое использование пластиковых карт — это лишь вопрос удобства; оно позволяет осуществить весь этот утомительный двухшаговый процесс в течение нескольких секунд.

Как и остальные кредиторы, эмитенты кредитных карт должны проявлять осторожность, кредитуя своих заемщиков. Когда человек подает заявку на получение кредитной карты, выпускающая ее компания, чтобы определить вероятность того, что заявитель вернет взятые в кредит деньги, исследует его **кредитную историю**. Существуют специальные компании, которые предоставляют услуги по отслеживанию долгов и истории их возврата заемщиками. Эти компании (часто называемые бюро или агентствами кредитных историй) предоставляют кредиторам «кредитные оценки» каждого заявителя, чтобы кредитору было легче определить, каковы шансы того, что заемщик расплатится в срок. Заявители с «высоким уровнем надежности» (то есть имеющие высокий **кредитный рейтинг**, или **балльную оценку кредитоспособности**) уже продемонстрировали, что они ответственные люди и что им можно доверять в том, что касается оплаты остатков на их кредитных картах. Напротив, если у человека, подавшего заявление на выпуск кредитной карты, большая сумма долга перед другими компаниями, а его кредитная история включает случаи несвоевременной выплаты долга, то его уровень надежности будет низким, и ему может быть отказано в выдаче кредитной карты или у выданной карты будет очень небольшой **кредитный лимит**. Как ни странно, тому, кто никогда не пользовался кредитными картами и не брал каких-либо других займов, может

оказаться непросто получить кредитную карту с большим кредитным лимитом, потому что у него нет кредитной истории, которую эмитент карты мог бы изучить и оценить, как этот заявитель выполняет свои долговые обязательства.

12.4. Положительные и отрицательные стороны долга

В силу понятных причин некоторые люди говорят: «Никогда не бери в долг!» или «Если ты не можешь заплатить за что-то своими деньгами, значит, ты не можешь себе этого позволить». В таком предостережении есть большая доля истины, и многие могут засвидетельствовать, что чрезмерный долг по кредитным картам разрушил их жизнь. В условиях свободного рынка если потребитель решил купить что-то в кредит, то это его добровольное действие, и в момент покупки он полагал, что выгоды от немедленного доступа к тому, что он хочет купить, перевешивают издержки в виде необходимости в будущем возвращать долг с процентами. Поэтому если кто-то критикует разумность покупок в кредит, то он исходит из того, что в будущем люди вполне могут *пожалеть* о своем выборе, добровольно сделанном в прошлом.

Если говорить о покупках потребительских благ в кредит, то существует важное различие между **обеспеченным** и **необеспеченным кредитом**. У обеспеченного кредита есть **залог** или **обеспечение**; нередко в качестве такового выступает тот самый объект, который приобретен в долг. Типичные примеры таких кредитов — это ипотека, при которой обеспечением служит дом (и земля, на которой он стоит), а также автомобильный кредит, при котором залогом выступает автомобиль. Хотя это тоже кредитные сделки, тот факт, что приобретается новый ценный актив, может изменить нашу оценку разумности столь существенного увеличения долга. Например, если кто-то берет кредит 10 000 на круиз, то после расходования этих денег и возврата долга у него ничего не останется, кроме воспоминаний, в то время как

если он берет кредит на ту же сумму для покупки нового автомобиля, то в случае изменения обстоятельств он может продать автомобиль и вернуть бóльшую часть еще остающегося долга¹.

Наиболее очевидный случай так называемого **производительного долга** имеет место, когда предприниматель берет в кредит деньги для того, чтобы расширить свой бизнес. Например, небольшая корпорация может решить выпустить на 10 миллионов долларов новых облигаций для того, чтобы профинансировать строительство еще одного завода. Если все идет по плану, то фактически происходит следующее: корпорация заимствует 10 миллионов у сберегателей, живущих в данном сообществе, и использует заемные средства для покупки сырья, оборудования и трудовых услуг у работников. После того как завод построен и запущен, выручка корпорации достигает более высоких объемов, чем она была бы в противном случае, и из этого прироста корпорация имеет возможность периодически выплачивать проценты держателям новых облигаций, а со временем и полностью избавиться от долга, выплатив его основную сумму. Во многих отношениях долг есть просто-напросто один из способов, с помощью которого компании могут получать в свое распоряжение средства на новые инвестиции. Другим способом является выпуск акций, о котором мы поговорим в уроке 14.

¹ Строго говоря, различие между необеспеченным и обеспеченным кредитом не вполне точно соответствует различиям между теми или иными типами поведения заемщика. Например, человек может взять обеспеченный кредит под залог автомобиля, который был ранее им куплен за свои деньги, и использовать заемные средства на оплату круиза во время отпуска. И наоборот, стоматолог может использовать личную кредитную карту для покупки нового компьютера для администратора в приемной своей клиники. Но в любом случае кредитное досье человека будет менее благоприятным для него, если данная конкретная сумма долга не обеспечена, так как отсутствуют какие-либо активы (имущество), «подлежащие» кредит.

У отдельных людей тоже может возникать производительный долг, например если они берут кредиты на обучение в университете или медицинском колледже. Существенной особенностью производительного долга является то, что взятые в кредит деньги инвестируются с целью увеличения будущего дохода заемщика, так что выплата кредита не станет для него обременительной.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- В рыночной экономике ставки процента способствуют координации предпочтений потребителей, стремящихся получить в свое распоряжение блага раньше, а не позже, с инвестициями производителей в проекты, завершение которых требует большего или меньшего времени. Если люди нетерпеливы, то ставка процента будет высокой, и производители будут инвестировать в сравнительно быстро реализуемые проекты. Если люди готовы отложить непосредственное удовлетворение и делать сбережения, то процентная ставка будет низкой, и производители смогут инвестировать в более долгосрочные проекты.
- К числу типичных кредитных сделок относятся случаи, когда корпорации заимствуют деньги путем выпуска облигаций, покупатели жилья берут ипотечные кредиты в банках и отдельные люди расплачиваются за покупки с помощью кредитных карт.
- Взятие денег в кредит имеет свои преимущества и недостатки. Положительная сторона состоит в том, что заемщик может раньше купить то, что он хочет. Отрицательная же сторона — это то, что большая долговая нагрузка вынуждает заемщика направлять большую часть своего дохода на выплату кредитуру процентов (или «полной стоимости кредита»), и в будущем в его распоряжении остается меньшая часть дохода. В некоторых ситуациях взятие денег в кредит может быть «производительным» — это происходит тогда, когда заемные средства инвестируются, а не тратятся на немедленное получение удовольствия.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Временное предпочтение: степень, в которой люди предпочитают потреблять раньше, а не позже; мера нетерпения людей в отношении получения удовольствия.

Дисконт (скидка): выраженная в процентах величина, на которую уменьшается ценность денег из-за того, что они будут получены лишь в будущем.

Валютный курс: «цена» одной валюты, выраженная в другой валюте; количество единиц одной валюты, которое обменивается на одну единицу другой.

Срок погашения: продолжительность конкретной ссуды во времени, влияющая на ее процентную ставку. (Ссуды и соответствующие им облигации могут иметь более длинный или более короткий срок погашения.)

Рынок заемных средств: рынок, на котором кредиторы предоставляют деньги заемщикам по процентной ставке, о которой они друг с другом договорились.

Кредитная сделка: обмен, в ходе которого одно лицо передает второму что-то (например, деньги) сегодня, а второе лицо обещает отдать что-то (например, деньги) в будущем.

Облигация: долговая расписка корпорации, представляющая собой юридически обязывающее обещание выплатить взятые в долг деньги плюс процент. Покупатель облигации передает деньги корпорации сегодня в надежде получить обратно основную сумму долга плюс процент в будущем.

Банковское дело с частичным резервированием: типичная практика, когда банки не хранят в своих сейфах [и на корреспондентских счетах в центральном банке] всю сумму банковских вкладов до востребования. Иными

словами, у всех клиентов банков в совокупности на их вкладах находится бóльшая сумма, чем у банка имеется наличных денег.

Кредитный посредник: человек или организация, выступающие «передаточным звеном» между кредиторами и заемщиками.

Банк: типичный кредитный посредник, который принимает вклады от множества разных кредиторов и выдает ссуды множеству разных заемщиков.

Вкладчики: люди, давшие свои деньги в долг банку.

Спрэд: разность между ставкой процента, которую кредитный посредник (например, банк) получает от своих заемщиков, и ставкой процента, которую он платит своим кредиторам, или вкладчикам. Положительный спрэд позволяет кредитному посреднику зарабатывать доход своей деятельностью, если он правильно оценивает вероятность дефолта своих заемщиков.

Кредитный риск: вероятность того, что заемщик окажется не в состоянии расплатиться по ссуде.

Ипотечный кредит: особый тип ссуды, когда заемщик покупает на заемные средства дом или иную недвижимость. Обычно приобретенное имущество служит залогом по ипотечному кредиту.

Дефолт: ситуация, когда заемщик прекращает платить по кредиту.

Просрочка платежа: ситуация, когда у заемщика возникают проблемы в отношениях с кредитором (например, банком) из-за того, что он не вносит в срок причитающиеся платежи по кредиту.

Кредитная карта: банковский продукт, которое позволяет заемщику при совершении им покупок практически

мгновенно получать кредиты от банка, занимающегося выпуском кредитных карт.

Кредитная история: хроника поведения человека в том, что касается получения им ссуд и их возврата.

Кредитный рейтинг (балльная оценка кредитоспособности): число, которое бюро кредитных рейтингов присваивает человеку на основании его кредитной истории, позволяющее потенциальным кредиторам оценить степень рискованности предоставления денег в кредит этому человеку.

Кредитный лимит: максимальное количество денег, которое человек может взять в кредит из заранее согласованного источника (например, по кредитной карте).

Обеспеченная ссуда: ссуда, для которой определен некий актив (например, дом, автомобиль и т.п.), служащий в качестве залога на случай дефолта заемщика. Преимущество такой ссуды для заемщика состоит в том, что процент по ней меньше, чем он был бы по аналогичной необеспеченной ссуде.

Необеспеченная ссуда: ссуда, для которой нет никакого актива, выступающего в качестве залога. Если заемщик совершает дефолт, то у кредитора не остается никаких других возможностей взыскать долг. Преимущество необеспеченной ссуды для заемщика в том, что в случае дефолта никакие из его активов не будут изъяты в пользу кредитора (или, как еще говорят, на них не будет «обращено взыскание»).

Залог (обеспечение): имущество, которое заемщик «закладывает» при подаче заявки на кредит. Если заемщик совершает дефолт, то кредитор может забрать это имущество себе в качестве компенсации. (Например, если заемщик хочет получить деньги на покупку дома или автомобиля, эти вещи сами по себе могут служить

залогом; это означает, что если заемщик оказывается не в состоянии вносить платежи в срок, то кредитор может взять под свой контроль этот дом или автомобиль.)

Производительный долг: долг, который используется для финансирования инвестиций. В идеальном случае дополнительный доход, получаемый благодаря инвестиционным затратам, позволяет заемщику осуществлять процентные платежи, возникающие из-за увеличения долговой нагрузки, так что дополнительный заем «платит сам за себя».

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Почему первый раздел урока имеет заголовок «Процент связан со временем»?
- *2. Какова взаимосвязь между процентными ставками и валютными обменными курсами?
3. Почему низкая процентная ставка дает «зеленый свет» длинным производственным процессам?
4. Что является предметом обмена в кредитной сделке?
5. Что такое «производительный долг»?

Урок 13

(продвинутый)

УЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Из этого урока вы узнаете:

- В чем разница между процентом и прибылью.
- В чем состоит социальная функция бухгалтерского учета прибылей и убытков.
- Каковы ограничения на применение бухгалтерского учета прибылей и убытков.

13.1. Прибыль и убыток служат ориентиром для предпринимателя

В предыдущих уроках мы показали, как рыночные цены направляют действия всех участников рыночной экономики. Например, если внезапное сильное похолодание привело к существенному уменьшению урожая апельсинов, то резкое сокращение предложения приведет к росту цен на апельсины и апельсиновый сок¹, что, в свою очередь, побудит

¹ Это описание, разумеется, неточно. Формально резкое похолодание само по себе не вызывает роста цен, и даже сокращение физического запаса не является его причиной. Более точно было бы сказать так: похолодание изменяет ситуацию, в которой находятся производители апельсинов, и их новые субъективные оценки взаимод

потребителей покупать меньше апельсинов и апельсинового сока. Другой пример: если люди начинают больше заботиться о том, чтобы их зубы были прямыми, то растет спрос на установку брекетов, а это в конечном счете ведет к тому, что больше студентов выбирают карьеру ортодонта¹. Рыночные цены действуют как сигналы, сообщающие о происходящих изменениях как в физическом мире, так и в субъективных предпочтениях и позволяющие людям приспосабливать свое поведение к новым реалиям.

Предприниматели реагируют не на сами конкретные цены, а на *разницу* между некоторыми ценами. Более конкретно, они оценивают сумму, которую им надо будет потратить на ингредиенты или исходные факторы производства (наем работников, покупку сырья и материалов, оплату счетов за электричество и т.д.), а затем *прогнозируют* совокупную выручку, которую они получают от покупателей, продавая конечные продукты или услуги. Короче говоря, предприниматели оценивают, приведет ли предлагаемый способ действий к *прибыли* или *убытку*, и в этих расчетах используют текущие и будущие рыночные цены.

В общем случае виды деятельности, которые приносят высокую денежную прибыль, привлекают больше предпринимателей, а те, которые приводят к убыткам, отталкивают

покупателей, так что равновесная цена апельсинов оказывается выше, чем была прежде. Но, очевидно, гораздо проще сказать: «Предложение упало, поэтому цены выросли».

¹ Как и во всех остальных случаях, эти примеры следует интерпретировать как *тенденции*, которые приведут к описываемым реальным изменениям лишь в том случае, если прочие факторы остаются неизменными. Если снижение предложения апельсинов сопровождается публикацией нового медицинского доклада, согласно которому апельсиновый сок способствует возникновению рака, то цена сока может в конечном счете упасть. И даже если заработки ортодонтов растут ввиду увеличивающегося спроса на брекеты, возможно, что меньше студентов захотят специализироваться в этой области медицины, потому что в популярном фильме показали, что работа ортодонта грязная и не приносит удовлетворения.

их. В рыночной экономике с открытой конкуренцией действует тенденция исчезновения прибылей и убытков по мере приспособления предпринимателей к рыночной ситуации. Когда высокоприбыльной деятельностью начинают заниматься все новые и новые предприниматели, закупка ими необходимых факторов производства приводит к повышению цен на них, а увеличение выпуска готовой продукции или услуг — к снижению цены последних для потребителей. Разрыв между двумя наборами цен — которым и объяснялся первоначальный высокий уровень прибыли — постепенно сокращается, а с ним и исчезает соответствующая денежная прибыль.

Когда же некий вид деятельности постоянно генерирует убытки, все происходит наоборот. Новые предприниматели избегают такой отрасли, а те, кто уже работал в ней, сокращают объем производства или вообще уходят из нее, перемещаясь в другую сферу приложения своих сил. Совокупный спрос предпринимателей на факторы производства падает, приводя к более низким ценам на услуги работников, сырье, материалы и другие предметы, потребные для данного конкретного вида деятельности. Одновременно с этим сокращающееся предложение конечных товаров или услуг порождает тенденцию к росту цен, которые вынужден платить потребитель. Этот процесс продолжается до тех пор, пока конечная цена не вырастет, а цены на факторы производства не падают достаточно, чтобы оставшиеся в отрасли предприниматели перестали нести убытки от производства соответствующих товаров или услуг.

13.2. ПРОЦЕНТ И ПРИБЫЛЬ

Теперь мы понимаем, что когда предприниматель рассчитывает, будет ли его бизнес прибыльным, ему необходимо учесть цены всевозможных факторов производства, которые он использует в своем производстве. Например, если он управляет заводом, производящим телевизоры, он должен принять во внимание (а) ставки заработной платы, по которым он платит рабочим сборочного конвейера за их труд,

(б) цены на металл и пластмассы, которые он покупает оптом, и (в) платежи энергоснабжающей компании за электроэнергию, потребляемую в ходе работы завода. И лишь в том случае, если выручка, получаемая от продажи телевизоров, достаточно высока, чтобы покрывать все эти затраты, его предприятие будет прибыльным.

Однако мы пока что игнорировали очень важный «фактор производства», используемый в любом долгосрочном бизнес-проекте: инвестированный в него финансовый капитал и соответствующую «цену» этой инвестиции, выражаемую процентными платежами. Чтобы разобраться в том, как выплата процентов влияет на прибыльность бизнеса, проще всего рассмотреть конкретный иллюстративный пример.

Предположим, человек потратил в январе 10 000 долларов на покупку участка земли, засаженного молодыми елками. Новому собственнику больше не нужно тратить никаких денег. Все, что ему остается делать — это *подождать* до декабря, когда он сможет продать все 100 подросших деревьев в качестве новогодних елок по 30 долларов за штуку. После того как деревья будут проданы, он сможет также продать освободившуюся землю за 7300 долларов. За счет выручки от продажи елок и земли предприниматель обратит первоначально инвестированные 10 000 долларов в $3000 + 7300 = 10\,300$ долларов, что, очевидно, больше, чем та сумма, с которой он начинал дело. Можем ли мы сделать из этого вывод, что предприятие с новогодними елками было прибыльным?

Прежде чем дать ответ на этот вопрос, наш воображаемый предприниматель в сфере лесного бизнеса должен учесть процентные платежи. Например, если он первоначально получил от кого-то *кредит* на 10 000 долларов под 5% годовых, то он, очевидно, *потерял* деньги на всей этой операции. Если, имея на руках 10 300 долларов, он попытается расплатиться с кредитором, то обнаружит, что остался должным еще 200 долларов¹.

¹ Мы отвлекаемся от возможного небольшого усложнения, которое возникает в том случае, если заемщик возвращает большую часть [Сканировано с сайта](http://учебники.информ2000.рф) <http://учебники.информ2000.рф> [Разработка электронных библиотек](http://право.информ2000.рф) [https://право.информ2000.рф](http://право.информ2000.рф)

Но даже если бы наш елочный предприниматель воспользовался собственными сбережениями, большинство экономистов сказала бы, что он «потерял» деньги на этой сделке, если бы альтернативные варианты инвестирования обеспечивали бы (с равным или меньшим риском) доходность больше 3% годовых, составляющих теоретическую доходность елочного бизнеса. Например, если бы в январе этот человек мог взять 10 000 долларов из своих сбережений и купить на них 12-месячную корпоративную облигацию с доходностью 5% годовых — и *вдобавок* считал бы эту инвестицию столь же «надежной», как и покупку участка с елками, — то в некотором смысле можно сказать, что в результате своей инвестиции в участок лесопосадок он стал на 200 долларов беднее. В этом случае денежный «убыток» не был бы отражен в официальной отчетности, составленной его бухгалтером, так как 500 долларов упущенного процентного дохода на корпоративную облигацию были бы *альтернативными издержками*, а не прямым расходом «живых денег».

Из урока 12 мы узнали, что люди обычно приписывают бóльшую ценность долларам (или другим деньгам), имеющимся у них в настоящем, по сравнению с будущими долларами, из чего вытекает, что ставки процента положительны. Мы должны держать этот факт в голове, когда говорим о конкуренции и ее влиянии на норму прибыли. Даже если говорить о длительных промежутках времени, будет неверным утверждение, что конкуренция *полностью* сводит на нет разницу между выручкой, которую предприниматель получает от продажи своей продукции и услуг, и денежными затратами на факторы производства (такие как труды и сырье). Причина этого состоит в том, что часть того, что называется **валовой прибылью** (или **бухгалтерская прибыль**), придется потратить на выплату процентов на финансовый капитал, инвестированный в бизнес. Когда мы говорим, что высокий уровень прибыли привлекает

долга до того, как пройдет 12 месяцев, вследствие чего полная сумма процентных платежей окажется меньше 500 долларов.

новых предпринимателей в ту или иную отрасль, чтобы это описание было корректным, мы должны подразумевать при этом высокую **чистую прибыль** (или **экономическую прибыль**), то есть прибыль, при вычислении которой подразумеваемые процентные платежи на инвестированный капитал учтены как плата за один из «факторов производства», использованных в деятельности предприятия¹.

13.3. СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИБЫЛИ И УБЫТКА

Многие наивные наблюдатели за рыночной экономикой пренебрежительно отзываются о «финансовом результате деятельности» как о чистой социальной условности. С точки зрения этих критиков, когда, например, фабрика, производящая лекарство или обувь для маленьких детей, прекращает наращивать производство по достижении уровня, который, с точки зрения ее собственников, дает максимальную прибыль, это не имеет никакого смысла. Несомненно, существует физическая возможность производить больше упаковок аспирина или пар обуви размера 28–30, но «босс этого не решает», так как это означало бы «терять деньги». В то же время в рыночной экономике ежедневно производится множество явно излишних безделушек и ненужных предметов роскоши лишь потому, что это приносит прибыль. Те, кого возмущает эта система, могут выдвинуть лозунг: «Производство для людей, а не для прибыли!»

Эти критики не видят и не понимают, что тест на прибыльность или убыточность деятельности оказывает участ-

¹ Большинство экономистов учтут в качестве особого вида затрат, который следует вычесть из валовой (бухгалтерской) прибыли при вычислении чистой (экономической) прибыли, подразумеваемую заработную плату, которую предприниматель «платит сам себе». Но в примере с рождественскими елками мы предположили, что собственник не выполняет никакой работы, а лишь ожидает в течение 12 месяцев, пока деревья подрастут.

никам рыночной экономики услугу, без которой они не могут обойтись. При любой социальной системе прискорбным фактом остается то, что в материальном мире царствует *редкость*, — то есть не существует того количества ресурсов, которого хватило бы на производство всех благ и услуг, которые хотят иметь люди. Вследствие этой редкости каждое экономическое решение включает в себя *внутренний размен*. Например, если редкие ресурсы направляются на производство дополнительных упаковок аспирина, то для производства всего остального автоматически остается меньше ресурсов. Недостаточно задать вопрос: «Стал бы мир лучше, если бы в нем было больше лекарств?» Адекватный вопрос звучит так: «Стал бы мир лучше, если бы в нем было больше лекарств и меньше других благ и услуг, которыми пришлось бы пожертвовать ради производства дополнительных лекарств?»

В стандартных учебниках начального уровня часто дается следующее определение **экономической проблемы**: это решение, которое надо принять обществу по поводу того, на производство каких конкретных благ и услуг следует направить имеющиеся редкие ресурсы. В реальности «общество», разумеется, ничего не решает; члены общества принимают собственные решения, которые взаимодействуют между собой и в конечном счете определяют судьбу всех ресурсов, которыми располагает человечество. В чистой рыночной экономике, которую мы изучаем в этой части книги, все члены общества соблюдают право частной собственности, в соответствии с которым у конкретных единиц ресурсов есть конкретные владельцы. В этой ситуации рыночные цены формируются в ходе актов добровольного обмена между индивидами. Складывающиеся в результате цены дают предпринимателю возможность рассчитывать (ожидаемые) прибыли и убытки от тех или иных возможных видов деятельности. Именно взаимодействие собственников в ходе добровольного обмена «определяет», какие блага и услуги будут произведены, но сигналы, сообщаемые рыночными ценами, и производимые на их основе расчеты прибыли

и убытка помогают собственникам принимать *информированные* решения.

Полезно сделать шаг назад и бросить взгляд на картину в целом. Предприниматели предлагают деньги собственникам трудовых услуг, капитальных благ и природных ресурсов. Затем они используют эти факторы производства для изготовления благ и оказания услуг, которые затем продают потребителям за деньги (см. рисунок 13.1).

Клиент всегда прав

Действительными хозяевами в капиталистической системе рыночной экономики являются потребители. Покупая или воздерживаясь от покупок, они решают, кто должен владеть капиталом и управлять предприятиями. Они определяют, что следует производить, а также сколько и какого качества. Их отношение выливается либо в прибыли, либо в убытки для предпринимателя. Они делают бедняков богатыми, а богачей бедными. С такими хозяевами нелегко поладить. У них полно капризов и причуд, они непостоянны и непредсказуемы. Они ни в грош не ставят прежние заслуги. Как только им предлагают что-либо, что им больше по вкусу или же дешевле, они бросают своих старых поставщиков.

Людвиг фон Мизес. Бюрократия
(Цит. по: Л. фон Мизес. Интервенционизм и бюрократия.
[Готовится к печати] С. 319—320)

Когда конкретное предприятие «вылетает в трубу», это в конечном счете означает лишь то, что потребители не были готовы тратить на его готовую продукцию столько денег, чтобы подкрепить те предложения, которые предприниматель должен был сделать, чтобы перекупить редкие факторы производства у *других* предпринимателей, желающих, в свою очередь, получить эти факторы производства для своих предприятий.

Чтобы более конкретно разобраться, как работает этот принцип, давайте рассмотрим шуточный пример. Представим, что умирает успешный девелопер и передает бизнес своему глупому сыну. Тому приходит в голову блестящая идея строить новые многоквартирные дома со стенами, отделанными чистым золотом. Он правильно оценивает будущий спрос, полагая, что на квартиры в доме, где лифт, лестничные площадки и кухонные полки будут покрыты золотом, спрос будет большим. И действительно, как выясняется, сын может

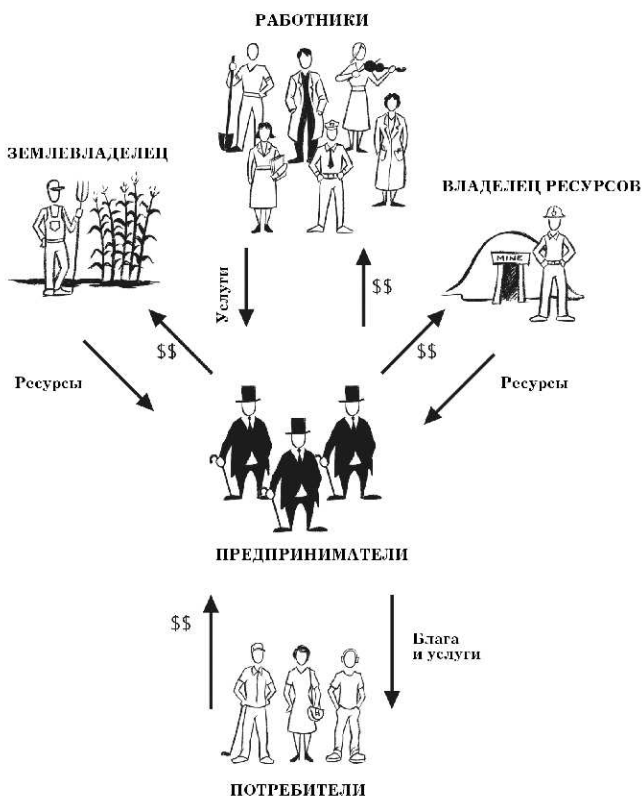


Рис. 13.1. Картина в целом: предприниматели покупают факторы производства, чтобы произвести товары и услуги для потребителей

сдавать эти квартиры за гораздо большую месячную плату, чем собственники обычных квартир в таких же районах.

Но, конечно, этим дело не ограничивается. Хотя выручка у глупого сына очень высока, его издержки производства выросли астрономически. Кроме оплаты труда, древесины, бетона и всего прочего он теперь должен тратить сотни миллионов долларов на покупку большого количества золота. Его бухгалтеры сообщают, что, несмотря на увеличение выручки, он теперь теряет фантастические суммы денег из-за своего решения отделать квартиры золотом. Сыну необходимо срочно поумнеть, иначе он растратит все свое богатство. Но и в том и в другом случае его строительство отделанных золотом квартир довольно скоро прекратится.

Если мы теперь возьмем у сына интервью и спросим, что же случилось, то он мог бы ответить: «Золото — слишком дорогой материал для моего бизнеса». Но заметим, что такое суждение не может быть истинными для *всех* предпринимателей. Ведь *причина*, по которой золото оказывается столь дорогим материалом, заключается именно в том, что *другие покупатели платят за него такую высокую цену*. Например, ювелиры по-прежнему будут считать для себя прибыльным покупать золото и делать из него серьги и кольцо, а дантисты по-прежнему будут с прибылью применять его для изготовления зубных протезов. Ни один *ювелир* не скажет: «Золото — слишком дорогой материал для моего бизнеса».

Грубо говоря, система расчета прибылей и убытков транслирует желания потребителей собственникам ресурсов и предпринимателям, когда те принимают решения о том, сколько ресурсов направить на производство того или иного продукта. В конечном счете то, как будет использовано золото, в рыночной экономике определяют не собственники золотых месторождений и не «капитаны индустрии» (руководители промышленных корпораций). Это диктуется главным образом решениями *потребителей* по поводу того, как потратить свои деньги. Именно спрос потребителей на обычные и отделанные золотом квартиры в сочетании

с их спросом на серебряные или золотые кольца приводит к тому, что в результате отделанные золотом квартиры оказываются смехотворно убыточными, в то время как производство золотых колец — вполне разумное решение.

Тест на прибыльность/убыточность структурирует систему свободного предпринимательства. Люди вольны начинать новый бизнес и продавать свои ресурсы (включая трудовые услуги, оказываемые с помощью собственного тела) тому, кому пожелают. В условиях рынка, основанного на институте частной собственности, прибыль образуется тогда, когда предприниматель берет ресурсы, имеющие определенную рыночную ценность, и преобразует их в готовые товары или услуги, имеющие *большую* рыночную ценность. В этом важном смысле получающие прибыль предприниматели оказывают совершенно конкретную услугу другим участникам экономики. Без обратной связи, предоставляемой расчетом прибыли и убытка, предприниматели не знали бы, *экономно* ли они используют ресурсы в своем бизнесе.

Социальная функция прибыли

В условиях рыночной экономики, когда зарплата, издержки и цены диктуются конкурентным рынком, потенциальный получатель прибыли сам решает, что ему производить (а что не производить) и в каких количествах. Если производство того или иного товара не приносит прибыли, значит, затрачиваемые на него труд и капитал используются не по назначению: ценность ресурсов, необходимых для получения единицы продукции, превышает ценность самой продукции. Короче говоря, одна из функций прибыли заключается в таком направлении факторов производства, которое привело бы объемы производства тысяч товаров в соответствие со спросом на них. Никакой бюрократ, даже самый гениальный, не сможет решить эту проблему.

Генри Хазлитт. Экономика за один урок
(М.: Вильямс, 2007. С. 190)

13.4. ГРАНИЦЫ ПРИМЕНИМОСТИ УЧЕТА ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Расчеты прибыли и убытка не *детерминируют* действия людей в рыночной экономике, а лишь служат для них *ориентиром*. Правила бухгалтерского учета — это *инструмент* мышления, подобный тому еще более фундаментальному инструменту, каковым является арифметика. Младшие школьники вынуждены заучивать таблицу умножения, но большинство людей понимают, что в этих «правилах» нет никакого произвола — они являются просто кратким способом выражения объективных истин, относящихся к *реальности*. Взрослые люди вольны игнорировать умножение, если они того пожелают, но вряд ли они на этом далеко уедут. Если слишком много людей решат, что отныне они «не будут верить в арифметику», то цивилизация рухнет.

Точно так же предпринимателям (а также их бухгалтерам и программистам, разрабатывающим программное обеспечение для бизнеса) необходимо научиться правильному составлению баланса и отчета о прибылях и убытках, чтобы понимать, является ли их предприятие прибыльным. Эти методы не произвольны, они выражают истины, относящиеся и к физическому миру, и к (субъективным) предпочтениям других людей. Отдельный предприниматель, если он того пожелает, может принять решение игнорировать финансовый результат, но он после этого недолго будет заниматься бизнесом. А если его примеру последует слишком много предпринимателей, то вскоре наступит массовый голод.

Несмотря на огромную важность таких инструментов мышления, как арифметика и финансовый учет, у них есть свои границы применимости. Но ведь и школьники изучают много чего еще, кроме математики. Например, чтобы стать ответственными членами общества, они также могут — в зависимости от того, в какой стране и семье они родились, — заучивать десять заповедей, читать Аристотеля или изучать историю Великой французской революции. Ариф-

метика (и вообще математика) помогает ориентироваться при принятии решений, но очевидно, что такого рода знания могут дать лишь часть того, что нужно.

Аналогичные ограничения касаются и финансового учета (или теста на прибыльность/убыточность). В рыночной экономике предприниматели — не рабы максимизации прибыли; владелец бизнеса может закрыть свой магазин или мастерскую на период с кануна Рождества до Нового года и уехать с семьей в отпуск. Предприниматель также совершенно в своем праве предоставлять скидки пожилым людям или оказывать бесплатные услуги малоимущим в порядке благотворительности. В таких решениях нет ничего «неэкономного» или «неэффективного».

Но ключевой момент состоит в том, что финансовый учет позволяет предпринимателям понимать, *во что именно обходятся* эти решения. Тот, кто владеет кинотеатром, вероятно, *не* закроет его на время праздников — просто потому, что потенциальный объем выручки в этот период очень велик¹. Но этот на первый взгляд прискорбный факт — а именно, что мотив прибыли «заставляет» некоторых коммерсантов работать даже в Новый год! — на самом деле просто-напросто отражает тот факт, что потребители получают большое удовольствие от посещения кино в праздники.

Говоря в терминах социальных институтов, частная собственность (а также порождаемые ею рыночные цены и учет прибылей и убытков) приносит человечеству огромную пользу тем, что обеспечивает согласованность экономической деятельности. Признать этот факт — *не значит* утверждать, что «истина — в прибыли». Например, многие потребители могут желать потратить большие суммы денег

¹ Разумеется, собственник может нанять работников, которые будут обеспечивать работу кинотеатра все время, пока он будет дома с семьей. В этом случае нам следует понимать, почему работники сочтут для себя «прибыльным» согласиться на такое изменение расписания, вместо того чтобы провести все Рождество и последующие дни дома со своими семьями.

на откровенно аморальные вещи, и проистекающая из этого прибыльность производства таких продуктов или услуг никак их не обеляет. Но экономисты не говорят: «Киностудия должна производить фильмы со сценами насилия, если это приносит больше всего денег». На практике, скорее всего, предприниматели устремятся в ту отрасль и станут производить ту продукцию, которая приносит наибольшую прибыль, но, строго говоря, экономическая наука не дает наставлений предпринимателям, чтобы они посвятили свою жизнь накоплению как можно большего количества денег.

Даже в тех случаях, когда многие люди считают определенные прибыльные виды деятельности аморальными, проблема заключается не в мотиве прибыли как таковом, а в том, что потребители стремятся к несправедливым и предвзятым целям. Например, известно, что для выращивания табака используется больше сельскохозяйственной земли, чем для выращивания помидоров. Но в конечном счете вовсе не капиталистическая система «заставляет» фермеров сажать так много табака, а готовность очень многих потребителей тратить свои деньги на сигареты вместо салатов. Проблема, которая вызывает озабоченность тех, кто критикует эту нездоровую ситуацию, на самом деле связана не с частной собственностью как таковой, а с добровольным выбором курильщиков.

Хорошая жизнь включает в себя много чего еще кроме зарабатывания прибыли, и не все может быть сведено к долларам и центам. Однако денежные цены, формирующиеся в рыночной экономике, дают людям возможность взглянуть на свои дела в более широком контексте и оценить, *в какой именно степени* они игнорируют желания других людей, когда тем или иным образом используют свою собственность.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- *Процент* — это нормальный доход, получаемый от выдачи сбережений в кредит или от их инвестирования в какой-либо проект; этот доход может быть точно так же получен и от других проектов. *Экономическая прибыль* — это дополнительный доход, который предприниматель получает от конкретного проекта сверх нормального процентного дохода на инвестированный капитал, который можно было бы получить от аналогичных проектов.
- Прибыль и убыток дают предпринимателям ориентир для такого использования ресурсов, которое позволяет наилучшим образом удовлетворить предпочтения покупателей. Если данная деятельность прибыльна, то это служит сигналом, что предприниматель преобразует ресурсы в блага и услуги, имеющие более высокую ценность. Если предприниматель теряет деньги, то это сигнал, что потребители предпочли бы, чтобы ресурсы больше не использовались в деятельности, приносящей убытки, а были перенаправлены туда, где из них будут создаваться более ценные блага и услуги.
- Учет прибылей и убытков способен отражать только денежный аспект деятельности. Предприниматель может продолжать вести бизнес, на котором он «теряет деньги», если это приносит ему личное удовлетворение, и в таком решении нет ничего «неэкономного» или «неэффективного». Но даже в этом случае точный учет прибылей и убытков дает предпринимателю возможность принимать информированные решения об использовании редких ресурсов; критерий «прибыльность/убыточность» позволяет учитывать предпочтения других людей по поводу того, как следовало бы использовать эти ресурсы.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Валовая (бухгалтерская) прибыль: превышение выручки над произведенными и оплаченными расходами. Это то, о чем идет речь в газетах, когда они сообщают о «прибылях» той или иной корпорации за некий отрезок времени.

Чистая (экономическая) прибыль: часть валовой прибыли, остающаяся после вычитания нормального процентного дохода на инвестированный капитал.

Экономическая проблема: куда следует направить имеющиеся в обществе редкие ресурсы (включая труд) для того, чтобы произвести комбинацию благ и услуг, лучше всего соответствующую предпочтениям людей?

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Объясните высказывание: «Предприниматели реагируют не на конкретные цены, а на *разницу* между некоторыми ценами».
2. Объясните высказывание: «В рыночной экономике с открытой конкуренцией существует тенденция к постепенному исчезновению прибылей и убытков по мере того, как предприниматели приспособляются к рыночной ситуации».
- *3. Как соотносятся процент и прибыль? В частности, в чем разница между бухгалтерской и экономической прибылью?
4. В каком смысле потребители — а не «капитаны индустрии» — руководят принятием производственных решений в рыночной экономике?
5. Принуждает ли рыночная экономика предпринимателей к тому, чтобы они делали то, что приносит наибольшую прибыль?

Урок 14 (продвинутый)

РЫНОК АКЦИЙ

Из этого урока вы узнаете:

- Что такое рынок акций.
- В чем разница между корпоративным долгом и акционерным капиталом.
- Какую социальную функцию выполняет спекуляция акциями.

14.1. ЧТО ТАКОЕ РЫНОК АКЦИЙ

В повседневной речи люди нередко говорят о «рынке» и спрашивают, «вырос» он или «упал». Они имеют в виду не рыночную экономику в целом, а рынок акций. **Рынок акций**, или **фондовый рынок**, — это совершенно определенный рынок, на котором покупатели и продавцы торгуют **долями в корпоративном (акционерном) капитале**, представляющими собой определенные *части собственности* на корпорацию, которые по закону можно передавать от одного владельца к другому. Например, если некто владеет 50 долями собственности в корпорации Асме*, а всего таких долей существует 1000, то этот человек владеет 5% самой компании.

* Название вымышленной корпорации, фигурирующей в некоторых американских мультсериалах. — Прим. перев.

Покупка и продажа акций происходит на **фондовых биржах**, таких как Нью-Йоркская фондовая биржа или Лондонская фондовая биржа. Вы, вероятно, видели видеозаписи, где возбужденные трейдеры громко выкрикивают предложения о покупке и продаже, в то время как котировки акций высвечиваются на огромном экране. С развитием интернета обычному человеку стало намного легче покупать и продавать акции (через посредство **брокерских фирм**) без необходимости лично посещать фондовую биржу.

Когда люди упоминают цену той или иной акции, они обычно имеют в виду цену, по которой была совершена последняя по времени сделка. Во многих ситуациях, не имеющих отношения к рынку акций, продавец выставляет фиксированную цену и довольно долго держит ее неизменной, чтобы выяснить, сколько товара удастся продать, и лишь потом может скорректировать цену. Например, семейная пара, пытающаяся продать дом, скорее всего выставит цену и подождет как минимум месяц, прежде чем даже начать рассматривать возможность ее снижения. Продовольственный магазин может изменять цену на молоко или яйца гораздо чаще, но даже в этом случае управляющий магазином обычно не меняет ценники каждый час. Но все обстоит иначе на фондовом рынке, где из рук в руки в течение дня могут переходить миллиарды отдельных акций и где цены являются крайне волатильными, мгновенно изменяясь в тот момент, когда новая информация достигает «рынка».

14.2. ЗАЧЕМ ВЫПУСКАТЬ АКЦИИ? (Сравнение долгового финансирования и акционерного капитала)

Из урока 12 мы уже знаем, что время от времени предприниматели берут деньги в долг у других людей, чтобы ускорить рост своего бизнеса. Если бизнес находится в **индивидуальной (единоличной) собственности** предпринимателя, то его единственный владелец, желающий привлечь инвестицион-

ные средства извне, может попросить их в долг у друзей или родственников, полагаясь на неофициальные договоренности и личное доверие этих людей к нему.

Но есть и другой метод — **привлечь капитал** путем продажи *прав требования* на бизнес. В этом случае существующий собственник (или собственники) может сделать этот бизнес **публичным (открытым) акционерным обществом** путем **преобразования** его в **корпорацию** и продажи его акций посредством их **первичного публичного размещения** (Initial Public Offering, IPO). Если же речь идет об уже существующей корпорации, то она может привлечь больше капитала путем продажи дополнительных акций (тем самым уменьшая величину прав требования первоначальных акционеров).

Существуют различные регуляторные, юридические и налоговые причины, в силу которых преобразование в корпорацию оказывается для части компаний более предпочтительной формой ведения бизнеса, чем все прочие. Но в этом уроке наша цель — просто разобраться в том, чем отличаются друг от друга два способа привлечения новых инвестиционных средств корпорациями: **выпуск долговых обязательств** и **выпуск акций**. Во втором случае также говорят об увеличении **акционерного капитала**, поскольку владение акциями наделяет их владельца долей собственности в корпорации.

Представим себе конкретный пример: успешно функционирующая корпорация Асте решает привлечь 100 миллионов долларов для расширения своей деятельности. Один из способов решения этой задачи — продать кредиторам новые облигации, обещающие доходность 5% годовых, и вернуть основную сумму долга через 10 лет. При выборе этого варианта действий Асте сразу получает желаемые 100 миллионов, после чего она обязана выплачивать ежегодно 5 миллионов вплоть до того дня, когда она вернет 100 миллионов и погасит облигации. (Если в этот будущий момент времени она не захочет изыскивать 100 миллионов, то сможет продать

или **пролонгировать, долг** путем выпуска новых облигаций, то есть провести операцию, аналогичную **рефинансированию** ипотечного жилищного кредита.)

У привлечения средств путем взятия денег в долг есть свои плюсы и минусы. Если все пойдет как задумано, то вливание 100 миллионов нового капитала (которые будут потрачены на новый завод, рекламу, привлечение квалифицированных менеджеров и т.п.) позволит Асте увеличить доход намного больше, чем на 5 миллионов ежегодно, и таким образом долг будет «окупаться». Иными словами, увеличение дохода Асте позволит ей с лихвой покрыть процентные платежи, и в долгосрочной перспективе ее владельцы (то есть акционеры) в результате своего решения взять деньги в долг станут богаче. Независимо от того, окажется ли такое решение фантастически удачным или просто хорошим, Асте будет платить одну и ту же фиксированную сумму в виде 5% годовых от первоначальной величины кредита.

Оборотной стороной взятия дополнительных средств в долг является то, что Асте придется расплачиваться со своими кредиторами (то есть держателями облигаций) независимо от того, оказалось ли расширение операций прибыльным или нет. Если 100 миллионов нового капитала не позволит генерировать ежегодно (в среднем) как минимум 5 миллионов дополнительного дохода, то окажется, что решение было плохим, и владельцы Асте из-за него станут беднее. Если бы они правильно спрогнозировали будущее своей компании, то не согласились бы взять деньги в долг под 5% годовых; но раз уж облигации выпущены, собственники не могут отказаться выполнять свои договорные обязательства. Они связаны принятым решением и будут платить ежегодно в виде процентов 5 миллионов долларов независимо от состояния компании¹.

¹ Мы не рассматриваем здесь усложняющие условия, например возможность того, что облигации Асте являются **отзывными**, то есть компания по договору имеет возможность выплатить 100 милли-
 Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> Разработка электронных библиотек <https://право.информ2000.рф>

Вместо того чтобы выпускать новые долговые инструменты (облигации), корпорация Асте может продать новые акции. Предположим, например, что первоначально в обращении находилось 2 миллиона акций, которыми владели разные люди, живущие в данном сообществе. Если компания решает выпустить 2 миллиона новых акций по 50 долларов каждая, то она как раз получит желанные 100 миллионов нового капитала на свое расширение. Но теперь, когда суммарное число акций Асте выросло до 4 миллионов, пропорциональная доля первоначальных акционеров в собственности уменьшилась. Например, если Билл Джонсон владеет пакетом из 200 тысяч акций, то это значит, что первоначально его доля в корпорации составляла 10%. Но после выпуска новых акций его первоначальный пакет уже представляет лишь 5% Асте ($200\,000/4\,000\,000$)¹.

Расширяя круг акционеров, выпуск (эмиссия) дополнительных акций *не связывает* корпорацию обязательством производить фиксированный поток выплат (в отличие от

онов долларов раньше, чем предусмотрено первоначальным десятилетним графиком, и тем самым избежать необходимости платить 5% от первоначальной суммы весь этот срок.

¹ Отметим, что хотя имущественная доля Билла в Асте упала, рыночная стоимость его пакета акций вполне могла вырасти. Да, теперь активы компании, грубо говоря, приходится делить на 4, а не на 2 миллиона «кусочков», и с этой точки зрения можно было бы ожидать, что рыночная цена одной акции должна упасть. Но ведь дополнительная эмиссия акций принесла в компанию еще 100 миллионов долларов, и руководители корпорации намереваются использовать их на то, чтобы сделать ее более производительной. Это создает тенденцию к *увеличению* цены акции, а значит и рыночной ценности пакета, принадлежащего Биллу. Только время покажет, было ли решение Асте разумным, но здесь для нас важно то, что, когда корпорация выпускает новые акции, финансовые интересы уже существующих акционеров вовсе не обязательно страдают. К сожалению, когда существующие в реальности корпорации проводят дополнительную эмиссию акций, сообщения в финансовой прессе зачастую создают впечатление, что прежним акционерам это всегда невыгодно.

выпуска облигаций). В качестве частичных собственников новые акционеры получают часть выгоды в случае успеха, то есть если расширение идет благополучно и корпорация получает существенные доходы, но при этом они пропорционально несут убытки, если Асте в последующие годы показывает плохие результаты. Поскольку акционеры являются **последними претендентами на доход**, их акции дают им право на пропорциональную долю в собственности на активы Асте лишь *после* того, как будут удовлетворены претензии остальных кредиторов. Например, из доходов за текущий год руководители Асте сначала должны будут выплатить предусмотренные договорными обязательствами проценты всем держателям облигаций, и только после этого — **дивиденды** акционерам.

У экономистов и других финансовых аналитиков существуют различные теории и практические правила, описывающие идеальный баланс между долгом и акционерным капиталом для той или иной корпорации. Для наших же целей достаточно понимать, что выпуск новых долговых обязательств (в отличие от акций) увеличивает возможные доходы существующих акционеров, но порождает больший риск. Наоборот, если существующие акционеры выпускают дополнительные акции и тем самым расширяют круг совладельцев, вовлекая в него новых людей, то возможности для получения более высоких доходов сокращаются, но в то же время они распределяют бремя убытков на большее число собственников.

Финансовый рычаг (или **кредитное плечо**, или **леверидж**) фирмы — это отношение ее долга к акционерному капиталу, принадлежащему ее собственникам. Чем больше плечо, тем больше потенциальная доходность фирмы для ее собственников, но и выше потенциал для ее **банкротства**. В мире финансов фирмы отличаются друг от друга размером кредитного плеча. Некоторые инвесторы покупают акции консервативных компаний с небольшой величиной кредитного плеча (или предоставляют кредит таким фирмам), в то

время как другие, более агрессивные инвесторы интересуются компаниями с большой долговой нагрузкой, но имеющими при этом хорошо обоснованный бизнес-план.

14.3. СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ СПЕКУЛЯЦИИ АКЦИЯМИ

С точки зрения индивидуального инвестора корпоративные акции являются одним из способов вложения сбережений. Вместо того чтобы держать деньги под матрасом или одолжить их банку, инвестор может решить купить акции одной или нескольких корпораций. При этом он надеется, что со временем рыночная ценность его инвестиции будет расти в результате периодической выплаты дивидендов — когда корпорация распределяет между акционерами часть своих доходов, — и/или вследствие того, что будет увеличиваться рыночная цена акций. Многие люди инвестируют в акции по крайней мере часть своих сбережений, так как обычно акции имеют большую норму доходности, чем облигации¹.

Часто различают инвесторов в акции и спекулянтов акциями, хотя на деле между этими двумя категориями не существует четкой границы. **Спекулянт** покупает ту или иную акцию не в расчете на потенциальный долгосрочный рост корпорации, а исходя из ожидания того, что цена акции в ближайшее время увеличится. Спекулянт не занимается поиском надежных компаний, чтобы в них инвестировать,

¹ Разумеется, корпоративные акции связаны с большей степенью *риска*, чем облигации. Рыночная цена акций может быть очень волатильной (то есть ее колебания могут быть очень велики), в то время как доход по облигации зафиксирован в договоре, и единственный риск, с которым сталкивается инвестор (кредитор), — это риск того, что эмитент облигации совершит дефолт. (Инвесторы, вложившие свои средства в облигации, сталкиваются также с **процентным риском**, то есть с риском того, что рыночные процентные ставки изменятся и повлияют на текущую рыночную цену облигаций, которыми они владеют. Но если инвестор держит облигацию до наступления срока ее погашения, то поток получаемых им платежей зафиксирован, если только эмитент облигации не совершит дефолт.)

а пытается найти *недооцененные акции*, чтобы получить быструю прибыль¹. Многие полагают, что *инвестирование* в акции — это вполне достойное занятие и, более того, имеет критически важное значение для рыночной экономики, в то время как *спекуляция* акциями — занятие аморальное, приносящее лишь вред.

Это широко распространенное предубеждение против спекуляции акциями основывается на неумении разглядеть подлинную роль такой деятельности. Из урока 13 мы узнали, что успешный предприниматель покупает ресурсы по низкой цене и преобразует их в готовые блага и услуги, которые можно продать по более высокой цене. Чем большую прибыль получает предприниматель, тем больше существующий разрыв, или дисбаланс, между ценами ресурсов и ценами потребительских благ. Следовательно, предприниматель выполняет важную социальную функцию, направляя редкие ресурсы в те сферы деятельности, где, грубо говоря, есть возможность в наибольшей степени увеличить рыночную ценность.

Спекулянт акциями — это просто-напросто особый тип предпринимателя. Ведь его лозунг — «Покупай дешево, продавай дорого». Умелый спекулянт выявляет акции, которые *неправильно оценены*, прежде, чем другие заметят эту проблему, и зарабатывает на этом, если (и тогда, когда) другие инвесторы начинают видеть то же, что видит он. Предположим, например, что акции Асте торгуются по 40 долларов, но спекулянт Сэм убежден, что это слишком мало и что к концу недели, когда выйдет очередной отчет о деятельно-

¹ И даже это различие довольно размытое. Кто-то может считать какую-нибудь акцию недооцененной именно потому, что у компании хорошие «фундаментальные показатели» и она с большой вероятностью в будущем сможет получать хорошие доходы. Такого человека можно считать спекулянтом, если он купит акции не потому, что хочет получить свою долю от долгосрочного потока поступающих дивидендных платежей, а потому, что ожидает, что другие инвесторы вскоре увидят то, что видит он, и своими покупками поднимут цену на акции.

сти корпорации, цена вырастет до 45 долларов. (Этот отчет будет содержать благоприятные новости, которые побудят многих инвесторов пересмотреть свои ожидания в отношении будущей доходности Асте. Изменившиеся ожидания приведут к тому, что инвесторы *уже сейчас* начнут предлагать больше за акции компании, поскольку эти акции представляют собой частичные права требования на будущие доходы Асте.) В расчете на это подорожание Сэм покупает 10 000 акций Асте. Если его интуиция его не обманывает, и после выхода отчета цена акции действительно подскочит до 45 долларов, то он сможет продать свои акции и положить в карман выигрыш от спекуляции в размере 50 000 долларов. Разумеется, если Сэм *ошибется*, и акции Асте упадут до 35 долларов, то он *потеряет* 50 000 (если решит продать свои акции в конце недели).

Многие наблюдатели уподобляют спекуляцию акциями чистой азартной игре. Но между ними есть существенное различие: когда некто ставит 1000 долларов на «красное» при игре в рулетку, это действие не влияет на движение самой рулетки (по крайней мере, в честном казино). Но когда спекулянт Сэм покупает 10 000 акций корпорации Асте, так как уверен, что 40 долларов — слишком низкая цена для нее, само это действие имеет свойство *подтолкнуть вверх* эту цену. Ведь спрос на акции Асте благодаря его действию неожиданно возрастает, в то время как предложение акций остается неизменным, и поэтому (при прочих равных условиях) цена одной акции должна вырасти. Итак, мы видим, что когда спекулянты верят в то, что в будущем акция вырастет, их попытки получить прибыль на основе своего предсказания вызывают рост рыночной ценности соответствующей акции.

Если же спекулянты уверены, что та или иная акция *переоценена*, то их действия будут подталкивать ее цену вниз. Например, предположим, что акционер Асте уверен, что при цене 40 долларов его акции переоценены. Он продает 10 000 акций, а затем покупает их, когда цена достигнет (если достигнет) 38 долларов. В результате у него в собственности

остается то же самое количество акций, но он получает в результате своей спекулятивной операции дополнительные 20 000 долларов¹. В этом случае стремление спекулянта получить прибыль для себя приводит к движению цены акции Асте в правильном направлении, так как при прочих равных условиях продажа акций по 40 долларов будет подталкивать их цену вниз.

Одним словом, успешные спекулянты акциями выявляют неправильно оцененные акции и корректируют их цену. Хотя их мотивом, как можно предположить, является получение личной финансовой выгоды, их деятельность полезна обществу по нескольким причинам. Прежде всего — и это самая очевидная польза — спекулянты, если они успешны, на самом деле *уменьшают* волатильность цен. Ведь их действия подталкивают цены вверх, если они слишком низки, и вниз, если они слишком высоки. Спекулянты не дают ценам уйти слишком далеко от того уровня, где им «следовало бы» быть, и в этом смысле они уменьшают каждодневные колебания цен акций. Присутствие спекулянтов делает фондовый рынок в целом более организованным и безопасным для типичных инвесторов, которым приходится меньше беспокоиться о таких событиях, как резкое падение акций на 30% после объявления «неожиданной» новости: спекулянты обычно разнюхивают такие истории за несколько недель вперед и уже заранее обеспечивают соответствующее изменение цен.

На еще более фундаментальном уровне очень важно, чтобы цены на акции как можно точнее отражали реальность, так как акции представляют некую реальность, а именно они являются правами требования собственников к корпорациям, которые, в свою очередь, владеют редкими физически-

¹ Даже те спекулянты, у которых первоначально не было акций Асте, могут получить прибыль в случае, если считают их переоцененными. Они могут прибегнуть к **короткой продаже**, то есть взять акции в займы у нынешних собственников, продать их по текущей рыночной цене в 40 долларов, а затем выкупить то же количество акций по более низкой цене и вернуть их первоначальным собственникам.

ми активами и производят блага и услуги для потребителей. Вспомним, что относительно высокая рыночная цена золота как бы посылает сигнал предпринимателям: «Используй меня только в очень важных проектах, в той области, где потребитель готов заплатить намного больше за использование золота». Аналогично очень ценная корпорация должна иметь очень высокую рыночную оценку, или капитализацию (равную произведению цены акции на общее число акций в обращении), — это способствует тому, что она окажется в руках серьезных владельцев, которые будут принимать хорошие решения, определяющие ее судьбу.

Возьмем шуточный пример: если по какой-то причине акции Microsoft внезапно рухнут до такого уровня, что инвестор сможет купить пакет из целого миллиона акций за жалкий доллар, то это будет означать, что некто сможет купить *всю компанию Microsoft*, если будет готов выложить за нее 9000 долларов. Следовательно, судьба сотен миллионов пользователей компьютеров будет отдана на милость любого, у кого есть 9000 долларов и некая идея по поводу того, «как лучше управлять Microsoft». В реальности, разумеется, рыночная ценность этой компании в момент написания этих строк составляет сотни миллиардов долларов. Ее крупнейшие акционеры, собравшись на заседание Совета директоров, могут совершить фатальные ошибки, но высокая цена акций гарантирует, что при принятии решений эти люди будут очень серьезно воспринимать меру своей ответственности¹.

¹ Даже очень богатые инвесторы, если они не считают себя компетентными в компьютерной отрасли, скорее всего будут владеть сравнительно небольшими пакетами акций Microsoft. Вместо того чтобы держать большую долю в компании (и быть обязанными голосовать по важным вопросам, касающимся разработки программного обеспечения и т.п.), такие инвесторы, вероятно, будут диверсифицировать свои сбережения, вкладывая их в акции многих корпораций, уступая управление каждой отдельной из них действительно компетентным специалистам.

Наконец, вспомним то, о чем мы говорили в предыдущем разделе: выпуск новых акций — это один из способов, с помощью которого корпорация может привлечь дополнительные средства. Поэтому, делая рыночные цены более точно отражающими реальность, спекулянты помогают направлять поток новых сбережений в корпоративный капитал таким образом, что в общем случае корпорации с наилучшими перспективами, имея более высокие цены акций, будут получать больше средств на расширение.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Рынок акций (находящийся и на физически существующих биржах, и в компьютерных сетях) сводит вместе покупателей и продавцов долей собственности на корпорации. Он определяет, какая группа людей будет фактическими собственниками корпораций, а значит и кто в конечном счете будет нести ответственность за то, как эти организации ведут свой бизнес.
- Когда корпорация привлекает долговое финансирование, она продает облигации, позволяющие занять средства у кредиторов. Она обязана независимо от успешности своей деятельности выплачивать оговоренную в договоре сумму процентных платежей, а затем вернуть основную сумму долга. Когда же корпорация привлекает акционерный капитал, она продает акции, чтобы собрать средства у инвесторов. Эти инвесторы имеют право получать часть доходов корпорации, зависящих от успешности (или неуспешности) ее деятельности.
- Спекулянты акциями пытаются «покупать дешево, продавать дорого» (или «продавать дорого, покупать дешево»). Успешные спекулянты корректируют цены «неправильно оцененных» акций, поскольку их действия подталкивают вверх цены недооцененных акций и подталкивают вниз цены переоцененных.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Рынок акций: особый тип рынка, на котором покупатели и продавцы обмениваются корпоративными акциями, представляющими доли в корпоративной собственности.

Корпоративная акция: частичное право требования на корпоративное имущество (доля в корпоративном капитале). Если всего есть 100 000 акций корпорации, то тот, кто покупает 5000 акций, получает в собственность 5% самой корпорации.

Фондовая биржа: конкретное место или площадка, где происходит торговля акциями. Самым знаменитым примером является Нью-Йоркская фондовая биржа, расположенная на Уолл-стрит.

Брокерская фирма: компания, помогающая людям продавать и покупать акции. Брокер действует по поручению клиента и исполняет его заявки на покупку и продажу акций.

Индивидуальная (единоличная) собственность: бизнес, которым владеет один человек.

Привлечение капитала: процесс получения средств для растущего бизнеса путем продажи частичной собственности на бизнес внешним инвесторам.

Преобразование в публичное (открытое) акционерное общество: допуск широкого круга лиц к покупке акций корпорации (в противоположность ограничению состава владельцев теми лицами, кто был специально приглашен в качестве собственников).

Преобразование в корпорацию: придание бизнесу такой организационно-правовой формы, при которой собственность на него распределена между владельцами акций.

Первичное публичное размещение акций: аукционная продажа акций широкому кругу лиц в момент первоначального преобразования бизнеса в корпорацию.

Выпуск долговых обязательств (эмиссия долга): привлечение средств путем продажи облигаций кредиторам.

Выпуск акций (привлечение акционерного капитала): привлечение средств путем продажи акций инвесторам.

Пролонгация долга: погашение старого долга перед держателями облигаций за счет выпуска новых облигаций.

Рефинансирование (ипотечного кредита): ситуация, когда владелец недвижимости получает новый ипотечный кредит от банка (скорее всего по более низкой ставке процента или с меньшей величиной ежемесячных платежей) и использует его для погашения прежнего ипотечного кредита.

Отзывные облигации: облигации, которые эмитент (заемщик) имеет право погашать с опережением графика.

Последний претендент на доход: понятие, характеризующее владельцев акций, так как они имеют права на долю доходов корпорации только после того, как она расплатилась со всеми своими кредиторами.

Дивиденд: выплата акционерам доли чистого дохода корпорации.

Финансовый рычаг (кредитное плечо, леверидж): увеличение потенциального дохода от инвестиции с помощью заемных денег.

Банкротство: ситуация, когда обязательства бизнеса превышают его активы.

Спекулянт: человек, который покупает некий актив (например, корпоративную акцию), полагая, что его цена вырастет, или продает актив, полагая, что его цена упадет.

Процентный риск: риск, с которым сталкиваются держатели облигаций, связанный с тем, что рост процентных ставок может привести к снижению рыночной ценности их облигаций.

Короткая продажа: сделка, в ходе которой человек берет в кредит некий актив (например, акцию) у текущего собственника этого актива, чтобы продать по текущей цене. Через какое-то время ему придется купить такой же актив, чтобы вернуть первоначальному собственнику.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ И ДАЛЬНЕЙШЕГО ИЗУЧЕНИЯ

1. Если у Джима есть 200 акций корпорации, можем ли мы сказать, какой частью корпорации владеет Джим?
2. Назовите два основных варианта привлечения корпорацией новых инвестиционных средств?
3. Кто получает первым свою часть дохода корпорации — держатели облигаций или владельцы акций?
4. Если у корпорации большой финансовый рычаг, то для кого она будет более привлекательной — для консервативного или для агрессивного инвестора?
- *5. Каким образом удачливые спекулянты *уменьшают* волатильность цен акций?

Часть III

СОЦИАЛИЗМ: КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА

Урок 15

ПРОВАЛЫ СОЦИАЛИЗМА — ТЕОРИЯ

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Что такое социализм и командная экономика.
- В чем заключается проблема стимулов при социализме.
- В чем заключается проблема экономическо-го расчета при социализме.

15.1. ИДЕЯ СОЦИАЛИЗМА

В части II мы изучили базовую структуру и функционирование чистой рыночной экономики. В этом уроке мы будем исследовать идею чистой **командной экономики**, которую называют также **административно-командной экономикой**. Вспомним, что в чистой рыночной экономике собственность на ресурсы распределена между частными гражданами, а экономические результаты определяются сочетанием действий, предпринимаемых всеми собственниками ресурсов. В противоположность этому в чистой командной экономике всеми ресурсами владеет государство, и оно же принимает все решения по поводу того, что производить с их применением. Теоретики социализма предлагали различные методы, с помощью которых государственные чиновники могли бы вырабатывать такие решения — возможно, с учетом пожеланий работников

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка

электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

и предпочтений потребителей. Однако в конечном счете в чистой командной экономике именно государство должно назначать работникам их рабочие места и отдавать приказы предприятиям и фермерам.

Хотя наделение государственных чиновников такой огромной властью¹ многим читателям может показаться устрашающим, исторически идея командной экономики оказалась весьма привлекательной, так как воспринималась как возможность избежать результатов функционирования системы, основанной на частной собственности, которые казались несправедливыми. Более того, сама используемая терминология эмоционально нагружена: рыночную экономику называют *капитализмом*, в то время как командную экономику — **социализмом**. Эти ярлыки намекают на то, что рыночная экономика существует для того, чтобы служить интересам малочисленного класса капиталистов (то есть крупных собственников), в то время как командная экономика, как предполагается, организует производство так, чтобы оно служило интересам всего общества («социума»). Подобно тому как политические революции свергли монархические и аристократические структуры власти, которые были выгодны элите, составлявшей меньшинство, социалистические реформы будут продвигать **экономическую демократию**, при которой важные экономические решения будут приниматься народом (представленным должностными лицами государства), а не богатым меньшинством, владеющим большей частью (частной) собственности.

¹ Некоторые социалистические мыслители являются **анархистами**, то есть они предлагают вместе с отменой частной собственности отменить и государство. Ясно, что социалисты этой разновидности не выступают за то, чтобы государство захватило контроль над всеми ресурсами. Для простоты в дальнейшем мы по-прежнему будем исходить из предположения, что речь идет о государственном контроле, но основная часть представленного экономического анализа применима и к «анархо-социалистическим» предложениям. Но вам следует иметь в виду, что многие люди, называющие себя социалистами, будут отрицать, что их система подразумевает власть государства над работниками.

считаются справедливыми или честными (например, в соответствии с количеством членов каждой семьи). Однако многие наблюдатели скажут, что из самой человеческой природы вытекает, что люди не будут работать ради поддержания общества в целом так же усердно, как в случае, когда они могут оставить плоды своих усилий себе. Если эти критики правы, то, возможно, социалистическая система и сможет распределять блага более «справедливо», чем капиталистическая система, с точки зрения критериев, применяемых реформаторами, но благ, подлежащих распределению, будет гораздо меньше.

15.2.1. КТО БУДЕТ УБИРАТЬ МУСОР?

Проблема того, как убедить работников трудиться на протяжении продолжительного рабочего дня, связана и с проблемой непривлекательной работы. Грубо говоря: кто при социализме будет убирать мусор и мыть общественные туалеты? В рыночной экономике, чтобы привлечь работников к определенным видам работ, можно соответствующим образом изменить ставки заработной платы. Конечно, большинство восьмилетних детей никогда не скажут: «Я хотел бы стать дворником». Но причина, по которой некоторые люди становятся дворниками, заключается в том, что эта работа приносит больший доход, чем многие другие виды занятий, требующие такого же опыта и образования.

При чистом социализме — по крайней мере при таком, который соответствует знаменитому лозунгу Маркса, — то, что люди в конечном счете потребляют, никак не связано с тем, что они *производят* в качестве работников. Это сразу исключает самый очевидный метод, с помощью которого социалистическое государство могло бы привлечь «добровольцев» к выполнению непривлекательной работы, которая тем не менее должна быть сделана. Естественно, теоретики социализма предлагают другие формы вознаграждения, например, предоставление товарищам, работающим

руководители смогут направить на *все прочие* работы на 100 человек меньше, чем было при капиталистической системе. Это всего лишь частный случай более общей проблемы, состоящей в том, что при социализме многие или даже большинство работников, скорее всего, не будут прилагать в своей трудовой деятельности тех усилий, которые они прилагали бы при капиталистической системе, где их уровень жизни напрямую зависел бы от результатов работы.

Разумеется, очевидное «решение» проблемы **отлынивания** и заполнения непривлекательных рабочих мест состоит в том, что государство может попросту заставлять людей выполнять те или иные работы. Раз уж у руководителей социалистического общества есть власть решать, какие сельскохозяйственные культуры выращивать на каком участке земли, в принципе они также могут указать каждой «единице» трудовых ресурсов, какую роль он или она должны играть в общем плане производства для всего народного хозяйства. В реальной истории некоторые из наиболее наивных реформаторов полагали, что социалистическое государство может сохранить право работника выбирать себе род занятий, но другие мыслители были гораздо честнее и откровеннее по поводу обязанностей работников в социалистическом обществе.

Но даже если сделать допущение о возможности применения наказаний, социалистическое государство по-прежнему будет сталкиваться с проблемой падения общего объема производства из-за отсутствия сотрудничества со стороны многих работников. В рыночной экономике привлекательность высокого денежного вознаграждения побуждает лучших из лучших, так сказать, выделяться из толпы и демонстрировать свои таланты и амбиции. Но даже имея возможность прибегнуть к драконовским наказаниям, социалистические правители не смогли бы 20 лет назад, глядя на Билла Гейтса и его коллег, определить их потенциальную производительность. Они могли бы угрожать высечь его или заключить в тюрьму, если он не будет обрабатывать опре-

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка

электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

оправданным решением. В свою очередь, менеджеры представят соответствующие аргументы *своим* начальникам и т.д., пока, наконец, акционеры в явной или косвенной форме не дадут свое согласие. Если у компании нет достаточного количества свободных средств, то она может выпустить дополнительные облигации или акции для финансирования проекта. Но независимо от того, будет ли проект финансироваться за счет собственных средств или получит поддержку извне, в конечном счете частным капиталистам придется рискнуть собственными сбереженными средствами в надежде, что проект принесет достаточно новой нефти, чтобы ее продажа на рынке оправдала огромные затраты.

Заметим, что потенциальные риски и потенциальный выигрыш от проекта шельфовой добычи нефти будут существовать и при социализме; они не являются лишь артефактами рыночной экономики. Социалистические плановые органы не всеведущи, им тоже надо будет полагаться на указания ученых и других экспертов при оценке того, сколько баррелей нефти предлагаемая новая платформа даст в их распоряжение, чтобы можно было на них рассчитывать при экономическом планировании в будущем. И вот здесь мы подходим к сути проблемы: на каких разумных основаниях социалистические плановые органы будут отбирать «выигравшие» проекты из многих тысяч *конкурирующих* предложений? Ведь существует множество способов, с помощью которых *в принципе можно* предоставить дополнительные баррели нефти (или единицы энергии в другой форме) в распоряжение будущих плановых органов. Но очевидно, что нынешние плановые органы не могут «профинансировать» их все, потому что у них нет такого количества ресурсов, чтобы хватило на всех. Когда дело доходит до этой проблемы — выбора того, каким из рискованных проектов следует дать ход, а какие отвергнуть, — снова проявляется разница в стимулах между капитализмом и социализмом.

Чтобы увидеть, почему это происходит, давайте предположим, что государственные плановые органы рендили,

Например, они могут назначать каждого отдельного эксперта ответственным за определенную часть общего запаса ресурсов, предназначенных для «осуществления новых проектов», определяя величину этой части исходя из результатов его прежней деятельности. Та или иная конкретная ошибка не будет основанием для полной дисквалификации эксперта, пока его успехи в других случаях с лихвой компенсируют потери от неудач. Чтобы мотивировать экспертов к принятию на себя рисков в случаях, когда они убеждены в возможности очень большой отдачи, плановые органы могут также установить правило, что уровень жизни экспертов будет пропорционален их суммарному результату деятельности по управлению имеющимися в распоряжении общества редкими ресурсами.

Думаю, вы уже поняли, что при этом происходит. В попытках скорректировать дефекты, свойственные различным способам реализации социализма, наши гипотетические органы централизованного планирования шаг за шагом вынуждены изобретать... *капитализм*¹.

15.2.3. Одна ГИГАНТСКАЯ МОНОПОЛИЯ

До сих пор мы рассматривали ту проблему стимулов, которая возникает у социалистического государства, когда оно пытается мотивировать своих граждан к надлежащему участию в реализации экономического плана. Но гигантская проблема со стимулами возникает и по другой причине. А именно при составлении всеобъемлющего экономического плана у должностных лиц государства нет никаких особых стимулов учитывать предпочтения граждан (как в качестве работников, так и в качестве потребителей). Забавно, но

¹ Изложенный выше аргумент сформулировал великий австрийский экономист Людвиг фон Мизес в своей классической работе «Социализм», опубликованной на немецком языке в 1922 году. (См.: Мизес Л. фон. Социализм: социологический и экономический анализ. М.: Нолубизнес: Социум, 2018. С. 188—190.)

в том, чтобы клиенты оставались довольными, то они установили бы определенную схему выплаты бонусов руководителям отделений в данном городе пропорционально количеству жителей, которые предпочли иметь дело с руководителем конкретного отделения. Но такая схема лишь перемещает проблему на одну ступень вверх: с какой стати начальники руководителя местного отделения будут заботиться о том, чтобы водители были довольны, когда у них и без того забот выше крыши? Ведь администрация города не получит больше доходов из-за того, что больше людей решит стать водителями благодаря тому, что сотрудники департамента регистрации стали вести себя немного дружелюбнее¹.

Конечно, жители социалистического общества, если у них сохраняется демократия, могут выбрать на государственные должности новых людей, и даже *независимо* от формы правления они в конечном счете могут прибегнуть и к насильственной революции. Все правители хотят того, чтобы жители страны были в общем и целом довольны, — будь то при ограниченном государстве, правящем в условиях более или менее рыночной экономики, или даже при тоталитарном социалистическом государстве, возглавляемом диктатором. Но даже с учетом этого разница в стимулах, с которыми сталкиваются «лица, принимающие решения» в чистой рыночной экономике и в чистой командной экономике, колоссальна. Самое большее, что может с вами сделать капиталистический «тиран», — это уволить (если вы его наемный работник) или отказаться что-то вам продать (если вы покупатель). Но если государство принимает *все* решения о найме во всем народном хозяйстве страны и контролирует *все* магазины, то оно может весьма эффективно запугать критиков, отправив некоторых из них на работу

¹ Даже если бы такая зависимость существовала, все равно люди, отвечающие за оплату труда руководителей отделений департамента регистрации, *сами* не имели бы возможности получить в качестве вознаграждения часть дополнительных доходов от увеличения количества выданных водительских прав.

в Сибирь или заставив голодать. И напрасно ждать, что такое жестокое обращение будет освещаться прессой или другими средствами массовой информации — их собственником тоже является государство.

15.3. ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАСЧЕТА ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

В спорах о социализме, имевших место в реальной истории, его противники поднимали проблемы, связанные со стимулами, в приведенных выше или других формулировках. На это сторонники социализма обычно отвечали, что люди, родившиеся и выросшие в социалистическом раю, приучатся работать на благо своих ближних. Они утверждали, что возникнет новый «социалистический человек», который не будет таким эгоистичным, как люди при капитализме. Основная идея заключалась в том, что люди в своем естественном состоянии благожелательны и альтруистичны, но институт частной собственности *ставит их в такие условия*, что они становятся жадными и черствыми. Скорее всего, говорили социалисты, если бы рабочим не нужно было заботиться о том, чтобы заработать на пропитание своих семей, то для них не было бы ничего непривлекательного в том, чтобы каждый день ходить на завод ради служения общему благу.

Учитывая эти возражения, противники социализма разработали еще более фундаментальную критическую аргументацию¹. Даже если бы не существовало никаких проблем со стимулами — то есть работники с радостью выполняли бы любые задачи, которые им ставятся, а намерения социалистических плановых органов в отношении граждан были бы самыми благими — социализм *все равно* очень плохо справлялся бы с задачей эффективного использования ресурсов общества.

¹ Возражение с точки зрения экономического расчета, которое будет кратко изложено ниже, впервые систематически сформулировал Людвиг фон Мизес в статье, опубликованной в 1920 году.
Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> Разработка электронных библиотек <https://право.информ2000.рф>

Поскольку социалистическое государство является собственником всех ресурсов, никаких рынков этих ресурсов в принципе не может существовать. Иными словами, люди в таком обществе не обменивают деньги на тракторы, участки сельскохозяйственной земли, баррели нефти и т.д. Это значит, что при чистом социализме не существует цен на природные ресурсы, труд и капитальные блага. В отсутствие цен на имеющиеся у них факторы производства у социалистических плановых органов нет способа оценить полные денежные издержки своих проектов. Поэтому у них не будет ни малейшего представления о том, хорошо ли используются потребляемые в том или ином проекте ресурсы, или для граждан было бы лучше, если бы он был закрыт, а высвободившиеся ресурсы были направлены на дополнительное производство чего-то другого.

Вспомним, что в рыночной экономике бухгалтеры могут использовать рыночные цены для выяснения того, является ли конкретная операция прибыльной или же она приносит убытки. Этот показатель транслирует (в неявном виде) сигнал о том, согласны ли остальные собственники с решением данного предпринимателя использовать редкие ресурсы именно в этой операции. Прибыль свидетельствует, что покупатели согласны заплатить за готовые продукты больше, чем предпринимателю нужно для покупки соответствующих факторов производства. И наоборот, убытки сигнализируют о том, что потребители потратили больше на *другие* виды благ, дав возможность *другим* предпринимателям поднять цены на нужные факторы производства и тем самым «наложить штраф» на данного предпринимателя в случае, если он будет продолжать осуществлять свой бизнес-план. Короче говоря, предприниматели в рыночной экономике постоянно получают ориентиры и обратную связь через тест на прибыльность и убыточность, а это возможно только в том случае, если все разнообразные факторы производства имеют рыночную цену.

У плановых органов в социалистической системе нет таких ориентиров. Инженеры, химики и другие эксперты

Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> Разработка электронных библиотек <https://право.информ2000.рф>

если план предусматривает, что во вторник утром некий механик должен заменить изношенные шины на конкретном автотягаче с прицепом, то нужно, чтобы указанный механик, новые шины и этот тягач с прицепом находились во вторник утром в одном и том же городе!

Но даже если плановые органы смогут каким-то образом обработать всю эту информацию (причем делать это достаточно быстро, чтобы обновлять экономический план в режиме реального времени в соответствии с меняющимися обстоятельствами), они все равно не смогут справиться с проблемой экономического расчета. На основе консультаций экспертов они могут определить всевозможные комбинации различных готовых благ и услуг, которые можно произвести из имеющихся в их распоряжении исходных факторов производства. Но если их цель состоит в том, чтобы сделать своих граждан максимально счастливыми в рамках имеющихся возможностей, то остается вопрос: *как они смогут решить, что именно им следует делать?*

Социалистические критики рыночной экономики указывают на некоторые «злоупотребления», которые в ней имеют место, и полагают, что группа экспертов способна добиться лучших результатов, чем те, к которым приводит децентрализованная капиталистическая система. Например, они считают возмутительной ситуацию, когда у одних людей есть 10 спортивных автомобилей и яхта, в то время как другие постоянно ходят голодными. Но этого интуитивного этического суждения *недостаточно* для выработки альтернативного экономического плана. Допустим, социалистические плановые органы будут избегать использования ресурсов общества таким образом, чтобы это порождало гигантские различия в уровне жизни людей. Пусть так. Но это не дает ответа на вопрос, *какие комбинации благ и услуг должен получать каждый человек*. Даже если плановые органы решили, что у граждан будет одно и то же число автомобилей (возможно, с поправкой на количество членов семьи того или иного возраста и на местоположение работы членов семьи по отноше-

из очевидных нововведений могло бы стать предоставление индивидам или семьям определенной возможности влиять на всеобъемлющий экономический план. Очевидно, что производство совершенно одинаковых наборов благ и услуг для каждого человека было бы бессмысленной растратой ресурсов: вегетарианцев не интересует говядина, а некурящим ни к чему рацион сигарет. Однако чтобы избежать проявлений неравенства, присущего капиталистической системе, плановики должны все же придумать какой-то способ добиться того, чтобы каждому индивиду или семье доставалось одинаковое «количество потребления», как бы его ни определять.

Например, они могут каждый месяц начислять каждому человеку или семье определенное количество баллов, с помощью которых те смогут заказывать различные блага и услуги. За такие предметы, как телевизоры или внедорожники, из семейной квоты вычиталось бы большее число баллов, чем, например, за банку газировки или буханку хлеба, поскольку на производство первых, очевидно, уходит «больше ресурсов», чем на производство вторых. (Иными словами, если одна семья закажет себе 10 телевизоров, а вторая 10 банок тунца, то это будет несправедливо — очевидно, что в этом случае потребление первой семьи будет больше, чем второй.) Чтобы определить «правильное» количество баллов для каждого типа благ, плановым органам придется опираться на сигналы обратной связи от менеджеров, управляющих распределительными центрами. Если полки забиты телевизорами, а запасы консервированного тунца близки к нулю, то плановики могут уменьшить количество баллов, списываемых с семьи за заказ телевизора, и увеличить количество баллов, которые приходится отдавать за банку тунца. Это приведет к тому, что лишние запасы телевизоров уйдут со складов, а запасы тунца не упадут до нуля.

К сожалению, этот трюк позволит решить проблему излишков и дефицита запасов благ лишь *после* того, как они уже произведены. Продолжая движение в том же направлении, плановым органам придется подправлять свой все-

что общество будет направлять на производство этих двух видов благ одинаковое количество ресурсов. Но с какой стати мы должны ожидать, что *именно такое* решение будет правильным с точки зрения решения основной задачи — использования редких ресурсов общества таким образом, чтобы обеспечить максимально возможное счастье его граждан?

Чтобы логически последовательным и объективным образом разрешить эту новую трудность, планировщики могут решить выделять баллы каждому директору предприятия пропорционально количеству баллов, потраченному гражданами на соответствующие блага в распределительных центрах. Например, если граждане использовали на заказ телевизоров в пять раз больше «потребительских баллов», чем на заказ банок консервированного тунца, то в следующем периоде социалистические планировщики могут выделить директорам телевизионных заводов в пять раз больше баллов, чем производителям тунца. Такое правило позволит планировщикам получать обратную связь от граждан не только в отношении запасов уже произведенных благ, но и в отношении того, сколько единиц каждого блага нужно производить в последующие отрезки времени.

Думаю, вы уже понимаете, в каком направлении все это движется. Социалистические планировщики могут решить проблему экономического расчета только одним способом — делать свою систему все более и более похожей... на *капитализм*.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Идея чистого социализма состоит в том, что государство должно владеть всеми ресурсами и направлять деятельность всех работников в соответствии с единым централизованным планом для всей экономики. Социалисты полагали, что эта система будет намного более эффективной и справедливой, чем «анархическая», неорганизованная рыночная экономика.
- Слабой стороной социализма является проблема стимулов, так как многие люди скорее всего будут работать не слишком усердно, если их индивидуальное вознаграждение не связано с результатами их собственного труда. Если государство будет проводить в жизнь правило «от каждого по способностям, каждому по потребностям», то, вероятно, общий объем производимой продукции сильно сократится.
- Еще одной слабой стороной социализма является проблема экономического расчета. В отсутствие рыночных цен на различные ресурсы и на рабочие часы, затрачиваемые при реализации производственного проекта, социалистические плановые органы не будут иметь ни малейшего представления о том, используются ли эти ресурсы эффективно. Возможно, лучшим решением было бы передать ресурсы на другие проекты, чтобы произвести блага и услуги, более предпочитаемые гражданами, но у планировщиков нет обратной связи и соответствующей информации, чтобы принять такое решение.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Командная экономика / административно-командная экономика / социализм: институциональное устройство, при котором государство владеет всеми ресурсами и управляет трудовыми усилиями работников в соответствии с единым централизованным планом.

Экономическая демократия: аналогия с политикой, часто используемая социалистами (демократического толка) для оправдания социализма. Многим людям не нравится аристократическая система, в которой все политические решения принимаются представителями малочисленной элиты, и они предпочитают демократическую систему «один человек — один голос». Социалисты утверждают, что их программа состоит всего лишь в переносе этой логики на экономическую сферу: нужно отнять власть у небольшого числа крупных капиталистов и наделить ею массы.

Анархисты: люди, считающие, что не должно быть государства.

Отлынивание: сознательное избегание работы в полную силу своих возможностей.

Проблема экономического расчета: возражение, выдвинутое Людвигом фон Мизесом против социализма, указывающее на то, что поскольку у социалистических планировщиков нет рыночных цен на ресурсы, они не имеют возможности определить, не потребляет ли данный производственный проект больше ресурсов, чем производит благ и услуг. Даже если бы планировщики были ангелами, у них не было бы ни малейшего представления о том, используют ли они редкие ресурсы при обслуживании граждан самым эффективным

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Объясните термин «командная экономика».
2. В чем состоит проблема стимулов, заключенная в лозунге «от каждого по способностям, каждому по потребностям»?
3. Может ли социалистическое государство решить проблему стимулов с помощью наказаний?
4. Какое отношение к социализму имеют пивоваренные и энергетические компании?
- *5. Почему рыночная экономика не сталкивается с проблемой экономического расчета, представляющей столь серьезную трудность для социалистических плановых органов?

Урок 16

ПРОВАЛЫ СОЦИАЛИЗМА — ИСТОРИЯ

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Какое значение имеют исторические факты для экономической теории.
- Почему коммунизм и фашизм похожи друг на друга с экономической точки зрения.
- О крайней бедности и массовой гибели людей под властью многих социалистических режимов.

16.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ

Вспомним то, что мы узнали из урока 2 о разнице между экономической теорией и «точными» естественными науками, такими как физика и химия. В экономической науке базовая теория разрабатывается не в ходе процесса выдвижения гипотез, которые затем опровергаются или проверяются эмпирическими наблюдениями. Напротив, основные принципы, излагаемые в этой книге, — это в основном логические упражнения, которые лишь проводят вас по той или иной цепочке рассуждений. Фундаментальный экономический анализ — это не набор взаимосвязей, открываемых в лаборатории или посредством внимательного изучения данных о ценах. Здесь порядок обратный: уроки, представленные

в этой книге, предоставляют вам мыслительные инструменты, с помощью которых можно интерпретировать данные о ценах, а также другие исторические сведения.

Продолжая в том же духе, в данном уроке мы не будем пытаться «проверить» результаты анализа социализма, изложенные в уроке 15. Строго говоря, экономические аргументы, обсуждавшиеся нами в предыдущем уроке, будут оставаться в силе независимо от исторических данных о социалистических режимах, если только мы не допустили прямых логических ошибок в рассуждениях. Однако всегда остается возможность того, что наши результаты, будучи истинными, окажутся *несущественными*.

Например, может быть совершенно истинным утверждение, что социалистические правители при определении наилучшего способа использования ресурсов страны не справятся с этой задачей из-за проблемы экономического расчета, так же как и утверждение, что работники в социалистической системе не будут иметь стимулов трудиться так же усердно, как при капитализме. Но что если действие этих факторов приведет лишь к тому, что переход от системы чистого капитализма к системе чистого социализма делает людей в среднем лишь на 1% беднее? Или если, того хуже, недостатки, которые мы выявили в социализме, действительно существуют, но их перевешивают некие *достоинства* социализма, которые мы проигнорировали в своих рассуждениях? И тогда можно спросить себя: использовались ли в данной книге ресурсы эффективным образом, если целый урок был посвящен теме социализма, вместо того чтобы разобрат с экономической точки зрения вопрос о том, надо ли поднимать за собой сиденье унитаза?

Как мы вскоре убедимся, исторические факты свидетельствуют о том, что между социалистическими и капиталистическими странами есть *огромные* различия. Разумеется, исторические данные не являются *решающим* доводом в том смысле, что они перевешивают экономическую теорию, или даже в том смысле, что мы теперь сможем быть уверен-

ными, что аргументы урока 15 «очевидно» верны. Не будем забывать, что основные принципы или законы экономической науки формулируются как тенденции; обсуждая, каким образом то или иное изменение повлияет на экономику, мы должны делать оговорку «при прочих равных условиях».

Когда речь идет о соотношении исторических фактов и экономической теории, сам по себе тот факт, что некая страна пережила массовый голод после того, как в ней стала осуществляться социалистическая политика, не доказывает, что социализм — плохая экономическая система. Ведь может быть так, что социалистическая политика *привела бы* к беспрецедентному росту благосостояния, если бы пролетарская революция случайно не совпала по времени с катастрофическим землетрясением или извержением вулкана.

Однако, как станет ясно дальше, в нашем распоряжении имеются намного более обширные исторические данные, чем истории об отдельных социалистических режимах, переживавших временные бедствия. История XX века ясно свидетельствует, что режимам, осуществлявшим на практике социализм, не удалось исполнить свое обещание обеспечить народам более высокий уровень жизни в обществе, избавленном от несправедливых социальных привилегий. Напротив, появление многочисленных правительств, официально считавших себя социалистическими, ассоциируется с эпизодами человеческой истории, относящимися к числу самых мрачных.

16.2. Коммунизм и фашизм

Обычно в политических дискуссиях идеология или лидер того или иного режима помещаются в какую-нибудь точку простого спектра «левое—правое». На крайнем левом фланге располагаются коммунисты, такие как Иосиф Сталин и Мао Цзэдун, а на крайнем правом — фашисты, подобные Адольфу Гитлеру и Бенито Муссолини. Согласно этой стандартной схеме все остальные идеологии и лидеры далеки от этих

крайностей и поэтому попадают куда-то посередине между этими предельными точками. Например, Барак Обама будет располагаться правее Сталина, но левее Рональда Рейгана, который, в свою очередь, будет «левым» по сравнению с Адольфом Гитлером.

Хотя существуют разные способы классификации политических идеологий, этот стандартный спектр «левое—правое» с *экономической* точки зрения бессмыслен. Дело в том, что хотя коммунизм и крайние разновидности фашизма различаются в других важных аспектах, и то и другое представляет собой форму *социализма*. **Коммунизм** стремится установить государственную собственность на средства производства путем революции, которую должен осуществить рабочий класс. **Фашизм** также стремится установить абсолютный государственный контроль над средствами производства, хотя при этом институт частной собственности номинально сохраняется. Но на практике крайняя форма фашизма есть не что иное, как социализм, поскольку государство устанавливает в явном виде правила, предписывающие, каким образом владельцы должны использовать «свою» собственность. На самом деле термин *нацизм* есть сокращение от слова *национал-социализм*. Он свидетельствует о том, что разница между коммунистами и нацистами заключалась не в их отношении к неприкосновенности прав собственности, а в том, какой философией должны руководствоваться социалистические правители, направляя экономику к служению коллективному благу. Коммунисты были в большей степени озабочены международной классовой борьбой, в то время как фашисты больше стремились к увеличению могущества своих стран (а нацисты были озабочены еще и сохранением чистоты расы).

Поэтому, если говорить о плодах, принесенных теми или иными идеологиями, ужасы и Советской России, и нацистской Германии должны быть записаны на счет социализма. Что бы кто ни говорил о неравенстве и бессердечности чистой рыночной экономики, но в обществе, где права частной собственности священны и неприкосновенны, Холокост был бы

невозможен. Мудрые политические мыслители всегда предостерегали, что если правители имеют власть творить великое благо, то это значит, что у них одновременно есть власть творить великое зло. Опыт «левого» и «правого» тоталитаризма, пережитый в XX веке, свидетельствует, что эти предостережения не были пустым звуком.

16.3. ЖЕРТВЫ СОЦИАЛИЗМА

В этом последнем разделе мы кратко рассмотрим общие статистические данные, свидетельствующие о том, насколько кровавыми и смертоносными были социалистические режимы XX века. Конечно, правительства капиталистических стран тоже несут ответственность за изрядную долю массовых убийств: самым известным примером являются американские атомные бомбардировки Хиросимы и Нагасаки, но сюда же нужно отнести и обычные бомбардировки немецких и японских городов, унесшие жизни сотен тысяч гражданских лиц. Кроме того, капиталистические страны участвовали в вопиющих актах исторической несправедливости, таких как торговля африканскими рабами, истребление коренных народов и империалистическая эксплуатация колоний. Естественно, сторонник чистой рыночной экономики в ответ на это указал бы, и вполне обоснованно, что эти действия были либо (а) необходимыми мерами самообороны, требующимися для защиты жизни и собственности людей, либо (б) отступлениями от принципа частной собственности и поэтому не могут служить основанием для обвинений в адрес капитализма как института. Но если мы снимаем с капитализма ответственность за преступления, совершенные под его знаменем, то не должны ли мы проявить то же самое великодушие по отношению к социализму? Ведь вряд ли хотя бы один профессор-марксист из Гарварда пожелал бы, чтобы русский народ страдал от сталинских чисток. Он просто заявил бы, что на практике советские правители реализовали то, что не является *истинным* социализмом.

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

Одно важное различие между преступлениями капиталистических и социалистических режимов — по крайней мере, важное с точки зрения оценки их как экономических систем — состоит в том, что жертвы первых в основном были *внешними* по отношению к государствам, их совершавшим, в то время как те погибшие, о которых мы будем говорить дальше, — это *жители самих стран, где правили социалистические режимы*. Если конкретная группа, состоящая, например, из 10 миллионов граждан, решает, придерживаться ли им института частной собственности или лучше доверить свою судьбу группе экспертов, которые будут заниматься плановым управлением экономикой, то, возможно, им будет интересно узнать, что, судя по историческому опыту, вполне можно ожидать, что эти правители могут взять да и убить 500 тысяч из них. Конечно, люди могут предусмотреть некоторые сдержки и противовесы, а также вспомнить об опыте существовавших в истории демократических социалистических режимов, которые *не* дошли до убийства собственных граждан, но то, что социализм допускает такую возможность, определенно является важным фактом, над которым следует поразмыслить членам этой группы, прежде чем принять окончательное решение.

Другим важным различием между перечнями преступлений различных режимов является огромное количественное несоответствие. Многие «левые» мыслители станут утверждать, что чилийский диктатор Аугусто Пиночет был капиталистическим аналогом марксистского диктатора, поскольку он сверг демократически избранного президента-социалиста, а затем осуществил экономические реформы в режиме «шоковой терапии», пользуясь советами экономистов, прошедших обучение в Чикагском университете. Но даже если мы согласимся с таким сравнением, оно все равно будет не в пользу социализма. Каким бы жестоким и незаконным ни был режим Пиночета, он не истребил *до четверти населения страны менее чем за четыре года*, как это сделал возглавляе-

мой Под Полном режим «красных кхмеров» в Камбодже

Понятно, что и один человек, преднамеренно убитый государством, — это слишком много. Материал, включенный в эту главу, приводится вовсе не для того, чтобы оправдать или приуменьшить преступления и зверства, совершенные правительствами, заявляющими о своей приверженности институтам частной собственности и свободного рынка. Однако многие просто никогда не слышали об этих фактах и не имеют представления о том, что тоталитарные режимы XX века превратились в машины уничтожения населения собственных стран, и сам их масштаб заставляет выделить их в совершенно особую категорию.

16.3.1. ОБЩИЕ ЦИФРЫ

Вы, несомненно, знаете о зверствах, совершенных национал-социалистами в Германии под руководством Адольфа Гитлера. Но, возможно, вам не известно, что в чисто количественном выражении коммунистические режимы были намного хуже. Издательство Гарвардского университета опубликовало «Черную книгу коммунизма»* — сборник статей, написанных авторитетными авторами. Многие из них раньше были коммунистическими историками, и в своих работах они излагают новые данные о деятельности коммунистических режимов, ставшие известными после краха СССР, когда были открыты архивы. Чтобы передать основную идею этого труда, приведем здесь три фрагмента из введения, написанного редактором сборника:

«От преступлений единичных, от резни ограниченной, вызываемой обстоятельствами, коммунистические режимы в целях обеспечения своей власти переходили к преступлениям массовым, к террору как средству управления. Правда, через некоторый промежуток времени (несколько лет

* Куртуа С., Верт Н., Панне Ж.-Л., Пачковский А., Бартошек К., Марголен Ж.-Л. Черная книга коммунизма. М.: Три века истории, 2001. — Печать первая.

для стран Восточной Европы и несколько десятилетий для Советского Союза или Китая) террор терял свою свирепость, режимы стабилизировались, система каждодневного подавления становилась более мягкой, ограничиваясь в основном цензурой всех средств массовой информации, жестким контролем границ и высылкой диссидентов. Но «память о терроре» продолжала жить, и страх населения перед возможными репрессиями способствовал надежности и эффективности управления. Ни один из коммунистических экспериментов, бывших временами весьма популярными на Западе, не смог избежать этой закономерности: ни Китай «Великого Кормчего», ни Корея Ким Ир Сена, ни даже Вьетнам «добротного дядюшки Хо», ни Куба пламенного Фиделя и его фанатичного сподвижника Че Гевары; нельзя не упомянуть в этом ряду и Эфиопию Менгисту, Анголу Нето и Афганистан Наджибуллы». (С. 35)

«Мы остановимся только на преступлениях против личности, что составляет суть такого явления, как террор. Мы включаем их в общий перечень, не уточняя, какая практика характеризует тот или иной режим. Расправа осуществлялась самыми различными способами: расстрел, повешение, утопление, забивание до смерти; смерть в результате искусственно вызванного голода, оставление на произвол судьбы жертвы с запретом оказывать ей помощь; депортация — смерть во время транспортировки (передвижение пешком порядком или в непригодных вагонах), в местах высылки и принудительных работ (изнурительный труд, болезни, недоедание, холод). Использовались также боевые отравляющие вещества, организовывались автомобильные катастрофы. Что касается периодов, именуемых гражданской войной, то в этом случае провести различие между теми, кто погиб в вооруженных столкновениях с властью, и жертвами массовой резни среди гражданского населения достаточно сложно.

Все-таки мы можем подвести предварительный итог, который дает общее представление о масштабах потерь и позволяет воочию увидеть размах преступлений».

- СССР: 20 миллионов убитых;
- Китай: 65 миллионов убитых;
- Вьетнам: 1 миллион убитых;
- Северная Корея: 2 миллиона убитых;
- Камбоджа: 2 миллиона убитых;
- Восточная Европа: 1 миллион убитых;
- Латинская Америка: 150 тысяч убитых;
- Африка: 1,7 миллиона убитых;
- Афганистан: 1,5 миллиона убитых. (С. 36—37)

Подчеркнем... одну особенность многих коммунистических режимов: систематическое использование голода как оружия — власть стремится взять под контроль все наличные запасы продовольствия и через систему рационирования («карточек»), зачастую довольно сложную, перераспределять их по своему усмотрению в зависимости от «заслуг» тех или иных подданных. Такой прием может дойти до провоцирования голода, охватывающего гигантские пространства. Вспомним, что начиная с 1918 года странам, находившимся под властью коммунистов, пришлось испытать ужасы голода, уносившего сотни тысяч, если не миллионы жертв. Даже в последние десятилетия два государства Африки, провозгласившие «марксистский путь развития», — Эфиопия и Мозамбик — были опустошены подобным образом». (С. 41)

16.3.2. Почти КОНТРОЛИРУЕМЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Как мы оговорились в самом начале этого урока, на самом деле никаких контролируемых экспериментов в общественных науках вообще и в экономике в частности быть не может. Экспериментатор не может полностью контролировать людей, поэтому невозможно повторить конкретный эксперимент с теми же самыми начальными условиями за исключением одного параметра, который слегка изменен.

Когда речь заходит о страшном наследии коммунистических режимов, некоторые их апологеты заявляют, что

эти преступления стали следствием того, что народы стран, о которых идет речь, были особенно склонны к жестокости или слишком долго страдали от угнетения. Например, некоторые утверждали, что после того, как русские так долго страдали под царским гнетом, неудивительно, что революционеры-большевики, захватив власть, зашли слишком далеко. Но, говорят социалисты, если бы полномасштабный социализм был реализован в цивилизованном, демократическом обществе, то все было бы совсем иначе.

Мы сможем подойти максимально близко к экспериментальной проверке этого утверждения, если рассмотрим регионы, очень похожие друг на друга во всех аспектах, *кроме одного* — институционального устройства. Один из таких примеров — Западный и Восточный Берлин во времена холодной войны. Поскольку речь идет о разделении одного города на две части в результате войны, очевидно, что обычаи, язык, религиозные взгляды и т.д. по разные стороны «железного занавеса» первоначально были совершенно одинаковыми. Однако со временем образовался и существенно увеличился разрыв в уровне жизни, так как капиталистическое общество стало обгонять свое социалистическое «зеркальное отражение». И как отмечали многие циники в период холодной войны, одно различие между Западным и Восточным Берлином, служившее красноречивым свидетельством, состояло в том, что с советской стороны Берлинской стены пограничники должны были удерживать людей *внутри* этого мнимого рая для рабочего класса, в то время как перед пограничниками капиталистических стран стояла задача не пускать нелегальных иммигрантов, которые могут идти *снаружи*.

Еще более яркой иллюстрацией разницы между крайним социализмом и умеренным капитализмом может служить случай Кореи. После Второй мировой войны СССР оказался тесно связан с Северной Кореей, а в Южной Корее находились американские войска. В книге «Повседневная жизнь в Северной Корее» журналист Барбара Демик приводит убедительные свидетельства, основанные на рассказе

зах проинтервьюированных ею перебежчиков из Северной Кореи. Вот выдержки из первой главы этой книги:

Если вы посмотрите на Дальний Восток из космоса, то увидите большое темное пятно — Корейскую Народно-Демократическую Республику. Рядом с этой черной дырой светятся благополучием соседние государства: Южная Корея, Япония, а в последнее время и Китай. Даже с высоты сотен километров видны рекламные щиты, огни автострад и неоновые вывески ресторанчиков быстрого питания (сверху они кажутся крохотными белыми точками). Сразу становится ясно, что внизу XXI век: люди работают, отдыхают и активно потребляют энергию. А посреди этого сияния — черный провал размером с Англию. Удивительно, что страна с населением 23 млн человек может показаться безлюдной, как океан. Такова Северная Корея.

Она погрузилась во тьму в начале 1990-х годов. С развалом Советского Союза, снабжавшего дешевой нефтью своего старого союзника по коммунистическому лагерю, развалилась и северокорейская экономика, которая и до того была не слишком эффективна. Электростанции превратились в груды ржавого железа. Погасли фонари. Голодные люди стали забираться на столбы с электропроводами и снимать медный кабель, чтобы выменять его на еду. Теперь после захода солнца страну окутывают серые сумерки, и вскоре ночь поглощает низкие, приземистые дома. Деревни целиком исчезают в непроглядной тьме. Даже в некоторых районах Пхеньяна — столицы и лица страны — иной раз приходится идти по широкой улице, не видя домов, стоящих вдоль нее.

Пустыня, в которую превратилась Северная Корея, может напомнить иностранцу глухие деревушки Африки или Юго-Восточной Азии, где люди еще не знают электричества. Однако Северную Корею нельзя назвать

неразвитой страной — она просто отделилась от всего цивилизованного мира. Свидетельства того, что было, но утрачено, встречаются вдоль любого шоссе: это свисающие заржавевшие провода высоковольтных линий электропередачи, некогда покрывавших всю страну.

Северокорейцы постарше хорошо помнят, что когда-то в их государстве с электричеством (а значит, и с едой) дело обстояло лучше, чем в проамерикански настроенной Южной Корее. Тем унизительнее для них сегодняшнее сидение в темноте. В 1990-х США предложили Северной Корее помощь с энергоносителями, если та прекратит разрабатывать ядерное оружие. Соглашение сорвалось: администрация Буша обвинила КНДР в невыполнении принятых обязательств. Северокорейцы очень недовольны тем, что остались без электричества, и до сих пор винят в своих бедах американцев. Люди не могут читать по вечерам. Не могут смотреть телевизор. “Без электричества у нас нет культуры”, — сказал мне как-то здоровяк-охранник.

Впрочем, у темноты есть свои преимущества. Особенно если ты подросток и встречаешься с кем-то, с кем тебя не должны видеть. Когда взрослые ложатся спать (зимой — часов в 7), легко выскользнуть из дому незамеченным. Темнота позволяет обрести свободу, которой северокорейцам недостает так же, как и электричества. Под магическим покровом ночи можно делать что угодно, не опасаясь назойливых взглядов родителей, соседей или тайной полиции.

Многие беженцы из КНДР рассказывали мне о том, как они полюбили темноту. Но особенно сильное впечатление произвела на меня история одной девушки... Ей было всего двенадцать, когда она встретила парнишку тремя годами старше из соседнего городка. В запутанной северокорейской социальной иерархии ее семья стояла на более низкой ступеньке. Если бы влюбленных увидели вместе, это могло бы сильно повредить

Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> Разработка электронных библиотек <https://право.информ2000.рф>

карьерным перспективам молодого человека, не говоря уж о репутации девушки. Поэтому все их свидания были попросту долгими прогулками во тьме. Ну а что им еще оставалось? Ведь они стали встречаться в начале 1990-х, когда ни кафе, ни кинотеатры уже не работали из-за отсутствия электричества¹.

В ходе обсуждения ее книги на Национальном общественном радио (NPR) Демик рассказала историю одного перебежчика, который парадоксальным образом пришел к решению покинуть Северную Корею, увидев *пропагандистский материал* своего правительства, направленный против южного соседа. На фото были протестующие южнокорейские рабочие во время забастовки, и идея, разумеется, состояла в том, чтобы показать бедственное положение рабочих в эксплуататорском капиталистическом обществе. Но этот северокоорец сказал Демик, что при рассмотрении этого фото ему в голову пришли три мысли, которые со временем привели его к тому, что он, рискуя жизнью, бежал из страны.

Во-первых, фото свидетельствовало о том, что у типичных жителей Южной Кореи есть автомобили. В Северной Корее такого нет. Во-вторых, у попавшего на фото бастующего рабочего — который был явно возмущен и поднял вверх руку со сжатым кулаком — из кармана рубашки торчала ручка. Это тоже было нечто в то время невиданное для обычного жителя Северной Кореи. И в-третьих, сам факт проведения демонстрации свидетельствовал, что рабочим в Южной Корее *разрешается протестовать*. Это тоже совершенно чуждая для Северной Кореи идея.

Из примера с Северной Кореей видно — вероятно, яснее, чем из любого другого сравнения, — что социализм способен разорять экономику целых стран и буквально морить

¹ Barbara Demick, *Nothing to Envy: Ordinary Lives in North Korea* (New York: Spiegel & Grau, 2009), pp. 3—5. [Демик Б. Повседневная жизнь в Северной Корее. М.: Альпина нон-фикшн, 2013. С. 5—6.]

голодом (целенаправленно или непреднамеренно) миллионы людей. Теоретические проблемы, которые мы подняли в уроке 15, совершенно реальны и очень важны. Владеть адекватной экономической теорией жизненно необходимо, потому что дело идет о сохранении цивилизации как таковой.

Пагубная самонадеянность

Ким Ир Сен с [любимым сыном] Ким Чен Иром, который в 1980-х выполнял за него часть обязанностей, осуществляли «руководство на местах» с целью решения задач народного хозяйства. Отец и сын считались специалистами во всех областях — от геологии до земледелия. После посещения Кимом-младшим козоводческой фермы Корейское агентство новостей сообщило: «Благодаря ценным указаниям и сердечному вниманию Ким Чен Ира в деле разведения коз наметился значительный прогресс, надои выросли». То он издавал указ о том, что основным продуктом питания корейцев должен стать рис, а не картофель, то приказывал устранить дефицит продовольствия посредством разведения страусов. Не успевала страна оправиться после одной нелепой кампании, как объявлялась следующая.

Барбара Демик. Повседневная жизнь в Северной Корее
(М.: Альпина нон-фикшн, 2013. С. 41—42)

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Исторические факты не могут служить доказательством или опровержением экономических законов. Но даже если мы сформулировали точный экономический закон или принцип, используя логически корректные рассуждения, на практике его влияние может оказаться небольшим по сравнению с другими факторами, не учтенными в наших выкладках. Поэтому полезно дополнить нашу теоретическую критику социализма рассмотрением реально существовавших примеров.
- Стандартная политическая теория помещает коммунизм в «крайне левую» точку спектра, противоположную «крайне правым» аспектам фашизма. Однако с экономической точки зрения, излагаемой в этой книге, и нацистская Германия, и сталинская Россия представляли собой социалистические режимы, в которых права частной собственности были полностью подавлены волей диктатора.
- В XX веке коммунистические режимы в буквальном смысле слова убили миллионы *собственных* граждан — не считая жертв, погибших в ходе внешних войн. Апологеты таких режимов могут приписывать эти жертвы голоду, но в капиталистических странах в те же самые исторические периоды не было случаев массового голода, и существуют убедительные доказательства, что «голодомор» был политическим инструментом, целенаправленно использовавшимся для укрепления соответствующих режимов. Даже в тех случаях, когда соседние регионы первоначально находились в практически одинаковых условиях, — как в случае Восточного и Западного Берлина, а также Северной и Южной Кореи — после того, как в одном из них устанавливался коммунистический режим, разрыв в уровне жизни быстро нарастал.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Коммунизм: экономическая и политическая идеология, стремящаяся установить государственную собственность на средство производства (от имени рабочего класса) посредством насильственной революции.

Фашизм: экономическая и политическая идеология, которая также стремится к всеобъемлющему государственному регулированию всех ресурсов в интересах коллективного блага, хотя фашизм (в отличие от коммунизма) позволяет частным индивидам официально сохранять собственность на промышленные предприятия и другие капитальные блага.

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

- *1. *Доказывают* ли исторические факты, что социализм — порочная экономическая система?
2. Что не так с традиционным спектром «левое—правое», в соответствии с которым Сталин выступает полярной противоположностью Гитлеру?
3. Бывает ли так, что государства, официально приверженные капитализму, убивают невинных людей?
4. Какое государство убило больше всего гражданских лиц?
- *5. Объясните название подраздела «Почти контролируемый эксперимент».

Часть IV

ИНТЕРВЕНЦИОНИЗМ: СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА

Урок 17

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Определение интервенционизма.
- Примеры и последствия установления максимальных и минимальных цен.
- Как анализировать регулирование цен с помощью графиков спроса и предложения.

17.1. ИДЕЯ ИНТЕРВЕНЦИОНИЗМА

В части II книги мы разобрались в том, как в основе своей устроена и как функционирует чистая рыночная экономика. В части III мы рассмотрели теоретические проблемы, связанные с чистым социализмом, и примеры тех ужасных последствий, к которым социалистические системы приводят на практике.

В заключительной части книги мы исследуем некоторые наиболее распространенные аспекты **интервенционизма**, который представляет собой подход к экономической политике, стремящийся избежать предполагаемых изъянов чистого капитализма и чистого социализма. Интервенционистское правительство не готово мириться с результатами, к которым приводит свободный рынок, но при этом оно не отменяет частную собственность. Цель интервенционистской

политики — сохранить очевидные преимущества системы свободного предпринимательства, но в то же время смягчить «крайности» чистого капитализма с помощью всевозможных корректирующих мер.

В этом и последующих уроках будет продемонстрировано, что государственное вмешательство в рыночную экономику приводит к непреднамеренным последствиям, из-за которых «лекарство» часто оказывается хуже болезни, причем даже с точки зрения официально заявляемых целей вмешательства. Возможно, вы удивитесь, узнав, что многие проблемы современного общества либо были вызваны государственным вмешательством, либо существенно обострились из-за него. В этом уроке мы рассмотрим **регулирование цен**, при котором государство заставляет продавать и покупать по цене, отличной от равновесной цены, очищающей рынок. Наше обсуждение будет состоять из двух частей, посвященных установлению соответственно максимальной и минимальной цены.

17.2. УСТАНОВЛЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ

Максимальная цена (предельная цена, потолок цен) — это законодательный максимум, который государство устанавливает для цен на рынке некоторого блага или услуги. Идея состоит в том, что если цена начнет расти, то упрется в «потолок», выше которого устанавливать ее запрещено законом. Обычно официальное объяснение установления максимальной цены состоит в том, что эта мера делает некие социально значимые товары доступными для бедных. Классическим примером является регулирование жилищной арендной платы, когда государство устанавливает верхний предел на ставки арендной платы за съем определенных видов жилья. В некоторых ситуациях временный потолок цен может вводиться для того, чтобы пресечь «взвинчивание цен» для людей, оказавшихся в тяжелом положении. Например, во время и после стихийного бедствия местные власти

или правительства штатов могут начать регулировать цены на такие товары, как бутилированная вода, электрогенераторы и бензин, стремясь не позволить торговцам «наживаться» за счет общей беды.

Хотя широкая публика приветствует такие ограничения — если бы они не были столь популярны, то не стали бы и столь распространенными, — наше знание о том, как работают рынки, позволит убедиться в том, что установление максимальных цен в действительности вредит тем самым людям, которым вроде бы призвано помочь. Приведенный ниже список вредных последствий установления максимальных цен неполон, но в него вошли некоторые наиболее серьезные из них.

17.2.1. НЕМЕДЛЕННОЕ ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДЕФИЦИТА

Чтобы максимальная цена вообще имела какие-либо последствия, она должна быть установлена *ниже* рыночной цены. Но в нормальной ситуации фактическая рыночная цена обычно близка к равновесной цене, которая (как мы помним из урока 11) есть такая цена, при которой величина спроса равна величине предложения. Если же государство принудительно устанавливает максимальную цену на *более низком* уровне,

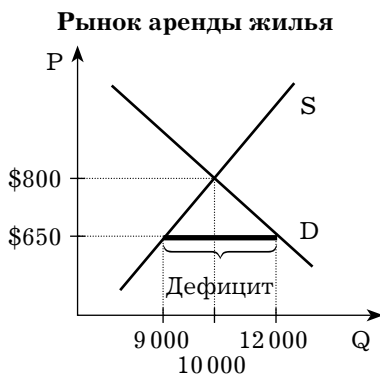


Рис. 17.1

то это вызывает *дефицит* соответствующего блага или услуги. Этот факт иллюстрируется графиком на рис. 17.1.

На графике первоначальная цена 800 долларов в месяц — это равновесная цена аренды стандартной квартиры или комнаты в городском микрорайоне. По этой цене потребители готовы снимать 10 000 квартир или комнат, и собственники готовы сдавать столько же. Рынок «очищается», и все заключают по этой высокой цене столько сделок, сколько хотят.

Но затем государство устанавливает максимальную цену в 650 долларов, заявляя, что «обычному человек не по карману» платить более высокую арендную плату, и угрожает наказать высоким штрафом любого владельца жилплощади, который попадет на взимании более высокой платы, чем эта установленная сумма. При новой, более низкой цене величина спроса на квартиры или комнаты вырастает до 12 000, в то время как величина предложения падает до 9000¹. Теперь на рынке возникает *дефицит* в 3000 единиц — это значит, что 3000 человек хотят снять жилье в этом микрорайоне по текущей цене, но не могут его найти.

Дефицит — серьезная проблема, так как он делает благо или услугу недоступными для тех самых людей, которым якобы должно помочь регулирование цен. Конечно, те 9000 человек, которые все же смогут арендовать жилье, вероятно, будут благодарны за то, что получают экономию

¹ Несмотря на то что физическое количество квартир и комнат не меняется (в краткосрочном периоде), число собственников, выставляющих жилье *на рынок аренды*, определенно снизится вследствие принятия нового закона о регулировании арендной платы. Самый очевидный пример: владельцы жилья, которые были готовы сдать жильцам пустующую спальню за 800 долларов в месяц, могут решить отказаться от ее сдачи по 650 долларов (и оставить ее свободной на случай приезда детей во время каникул в колледже или для приема гостей из других городов). Даже собственники многоквартирных домов, предназначенных для сдачи жилья в аренду, могут предпочесть сдавать по низкой цене только часть помещений, причем только тем жильцам, которые прошли более строгий контроль платежеспособности, и т.д.

на арендной плате в размере 150 долларов в месяц — хотя если они поймут все, что будет сказано ниже, то, возможно, и нет. Однако в городе теперь есть 1000 человек, которые при рыночной цене могли бы найти себе жилье, но теперь *его у них просто нет* из-за установленного потолка цен. Мы знаем, что они предпочли бы платить 800 долларов в месяц за квартиру, а не остаться совсем без жилья (так как величина спроса при цене 800 долларов составила бы 1000 единиц), и поэтому они оказались явно в худшем положении, чем до введения регулирования арендной платы¹.

Таким образом, на первом шаге анализа нам приходится сопоставлять выигрыш 9000 квартиросъемщиков (каждый из которых экономит 150 долларов в месяц) и, вероятно, гораздо более болезненные потери 1000 других, у которых остается 800 долларов в месяц, но которым негде жить. Даже если полностью пренебречь потерями хозяев квартир, которые очевидным образом проигрывают от введения регулирования арендной платы, и сосредоточиться исключительно на помощи арендаторам, совершенно неочевидно, что регулирование цены съемного жилья улучшило положение этой группы в целом.

Этот внутренний размен, когда выигрыш в одном неизбежно сопровождается проигрышем в другом, становится еще более явным в некоторых других случаях установления максимальной цены. Представим себе, например, что по городу прошелся ураган, вызвавший отключение электричества и наводнение, приведшее к загрязнению водопроводной питьевой воды. Если рыночные цены на бутилированную воду и консервированные продукты никак не регулировать, то они, скорее всего, резко подскочат, так как спрос вырастет,

¹ Кроме них есть еще 2000 человек, которые из-за дефицита не смогут получить желаемое, но в реальности они в некотором смысле ничего не теряют (не считая нервоотрепки и времени, потраченного на бесплодные поиски жилья). Если бы цене разрешили подняться до равновесного уровня, то эти люди не стали бы снимать квартиру по рыночной цене и тоже остались бы без жилья.

а предложение останется неизменным. Если местные власти примут постановление, налагающее штрафы на торговцев, поднявших цены на «товары первой необходимости» в ситуации стихийного бедствия, то результатом станет вовсе не то, что все (включая бедных людей) получают доступ к этим товарам. Наоборот, произойдет следующее: те немногие, кто первыми доберутся до магазинов, сметут все с их полок, скупив по докризисным ценам столько, сколько будут в состоянии унести. Те же, кто сможет попасть в магазин несколькими часами позже, уйдут оттуда без воды и без еды. Официально установленные умеренные цены послужат слабым утешением этим бедолагам. Для них было бы лучше платить по 5 долларов за 10 бутылок воды, чем быть вынужденными вместе со своими семьями целую неделю пить кока-колу.

Другим примером может послужить ситуация с бензином. Жители той части побережья, к которой приближается ураган, скорее всего попытаются уехать вглубь континента вместе со своими детьми. Поэтому спрос на бензин в прибрежном городе временно подскочит, что в обычных обстоятельствах ведет к резкому росту цен — скажем, до 7 долларов за галлон. Эта необычайно высокая цена вынудит уезжающих жителей покупать лишь столько бензина, сколько нужно, чтобы доехать до федеральной трассы, где они смогут поискать заправку с более низкими ценами. Высокая цена на бензин будет эффективно распределять его запасы, которые имелись в городе на момент прихода известия об урагане, таким образом, чтобы досталось всем, пытающимся из него уехать.

Но если городская администрация станет угрожать владельцам автозаправочных станций штрафами или тюремным заключением за «взвинчивание цен», то первая волна водителей наполнит доверху свои баки и опустошит имеющиеся запасы. Те, кто поедут за ними, будут метаться по городу в поисках топлива, но на всех заправках их будут встречать знаки «Бензина нет». Им придется добираться до федеральной трассы, имея в баках минимум топли-

ва, и с большой вероятностью они встанут по дороге. Если цель — сделать так, чтобы как можно больше людей смогло максимально благополучно и безболезненно убраться с пути приближающегося урагана, то установление потолка цен на бензин — ужасная идея.

17.2.2. УМЕНЬШЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Кроме непосредственного уменьшения величины предложения в краткосрочном периоде максимальная цена действует в направлении сокращения предложения в целом в долгосрочном периоде — по мере того, как предприниматели и инвесторы начинают реагировать на новую реальность и направляют свои усилия и ресурсы в другие сферы, не страдающие от регулирования цен. Например, если в большом городском районе вводится регулирование арендной платы, то там сразу возникнет дефицит. Но со временем проблема может стать намного серьезнее, так как население растет, однако инвесторы больше не рассматривают вложение средств в дешевое жилье как достаточно прибыльный проект.

Другой пример: если торговцы, живущие в городе, регулярно страдающем от наводнений, знают, что местная власть будет устанавливать потолок цен в ситуациях, когда они могли бы поднять эти цены втрое, то запасы бутилированной воды и других товаров у них будут меньше, чем были бы в противном случае. Таким образом, ожидания введения регулирования цен подрывают одну из основных функций рыночной экономики: да, предприниматели смогут предсказывать кризисы (то есть возникновение дефицита воды), и они будут знать, как смягчить их (а именно — путем создания дополнительных запасов в спокойное время), но они не смогут на основании своего предвидения предпринять никаких действий, так как правительство отнимет у них то вознаграждение, с помощью которого рынок поощряет такое поведение.

17.2.3. НЕЦЕНОВОЕ РАЦИОНИРОВАНИЕ

Одна из функций рыночной цены (при отсутствии вмешательства в ценообразование) состоит в том, что она распределяет (рационализирует) доступный запас того или иного блага между конкурирующими участниками рынка, предъявляющими спрос. Если кто-то хочет получить больше единиц этого блага, он должен предложить за него больше долларов. Это, разумеется, кажется многим наблюдателям несправедливым, так как богатые получают явное преимущество.

Однако устанавливая предельную цену, государство не может отменить тот факт, что благо является редким; по-прежнему людей, которые желали бы его использовать, больше, чем количество доступных единиц. Просто-напросто теперь рационалирование неизбежно должно осуществляться посредством *неценовых* механизмов. И на практике это может оказаться еще более неприятным для сторонников регулирования цен, чем первоначальное ценовое рационалирование.

Например, в условиях регулирования арендной платы хозяева квартир могут проявлять бóльшую придирчивость при выборе клиентов, которым они предоставят жилье. Они могут настаивать на предъявлении потенциальными жильцами данных об их зарплате за несколько месяцев, устраивать проверку их личных и биографических данных или требовать рекомендательных писем от прежних арендодателей. Они также могут предпочесть жильцов, принадлежащих к той же социальной или этнической группе, что и они сами, — либо просто по причине предрассудков, либо потому, что они подсознательно будут чувствовать себя более комфортно, если пустят в свой дом того, кто, скажем, ходит в ту же церковь. В таких условиях этнические меньшинства и недавние иммигранты — особенно если они не говорят на местном языке — окажутся в крайне неблагоприятной ситуации и могут столкнуться с большими трудностями при поиске крыши над головой. Такой результат окажется

прямо противоположным тому, который хотели бы получить многие сторонники регулирования арендной платы.

17.2.4. СНИЖЕНИЕ КАЧЕСТВА

Еще одним результатом установления максимальной цены, первоначально не очень заметным, является снижение качества блага или услуги, рынок которых регулируется. Когда потолок цен вынуждает продавцов получать меньшее количество долларов за каждую проданную единицу, у них становится гораздо меньше стимулов делать соответствующее благо или услугу желанными для клиентов.

Например, регулирование арендной платы привело к появлению **трущобовладельцев** — этим словом называют недобросовестных и жестоких собственников запущенных домов, квартиры в которых сдаются бедноте. На нормальном рынке торговец, который постоянно обращается грубо со своими клиентами и не выполняет договорные обязательства, вскоре вылетает из бизнеса. Но в условиях регулирования арендной платы хозяева жилья сталкиваются с гораздо меньшим конкурентным давлением, заставляющим угождать потребителям. Хозяин знает, что даже если жилец квартиры 3-А решит, что с него хватит, и съедет, то сразу выстроится длинная очередь потенциальных клиентов, желающих занять это помещение.

Иными словами, установление потолка цен создает некий люфт, в пределах которого продавцы могут снижать качество блага или услуги, не вызывая при этом уменьшения суммарной выручки от продаж. В рассмотренном выше числовом примере с графиком спроса и предложения арендуемого жилья владельцы зданий и помещений имеют возможность снижать качество жилья, пока жильцы все еще готовы тратить 650 долларов в месяц на арендную плату. Хозяева дома могут не спешить с заменой перегоревших лампочек на лестничных площадках, пренебрегать тем, что краска на здании трескается и облупливается, и не

проводить регулярное обновление кровли; такие домовладельцы не придут среди ночи на помощь жильцам, у которых потекла отопительная батарея. Поэтому будет не вполне точным утверждать (как мы это сделали при обсуждении графика спроса и предложения, изображенного на рис. 17.1), что 9000 арендаторов выиграли от регулирования арендной платы благодаря тому, что теперь обязаны платить всего 650 долларов за квартиру или комнату, за которую раньше платили 800. Дело в том, что в новой ситуации они получают вовсе не «то же самое» жилье.

17.3. УСТАНОВЛЕНИЕ МИНИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ

Минимальная цена (нижний порог цен) — это законодательно установленный минимум, ниже которого государство не дает упасть цене какого-либо блага или услуги. Покупатели, попавшиеся на том, что они платят меньше минимально установленной цены, подвергаются штрафам и другим наказаниям. Официальное оправдание такой политики состоит в том, что некоторые продавцы заслуживают более высокой цены за свои блага или услуги, чем они получили бы в чистой рыночной экономике.

В современных западных странах основным товаром, на который устанавливается минимальная цена, является труд¹. В частности, государство устанавливает минималь-

¹ Кроме того, современные государства осуществляют политику **поддержания цен** или минимальной гарантированной цены на некоторые виды сельскохозяйственной продукции. Выгодоприобретателями такой политики выступают фермеры. Однако обычно для обеспечения этой минимальной цены правительство использует деньги, полученные с помощью налогов: оно увеличивает спрос на эти привилегированные товары, покупая их за счет бюджетных средств. Например, вместо того чтобы наказывать людей за покупку пшеницы по цене меньшей, чем 10 долларов за бушель, государство вступает в игру в случае, если рыночная цена грозит упасть ниже этой величины, закупает пшеницу по 10 долларов и складировует ее в зернохранилищах. Анализ того, как работает это «выпущенный

ную ставку заработной платы, объявляя действия работодателя незаконными, если он платит работнику меньше, чем определенную сумму за отработанный час. Поскольку это самый распространенный и широко известный пример установления минимальной цены, оставшуюся часть урока мы посвятим в основном именно ему¹. Но проведенный анализ применим и к любому другому благу или услуге.

Как и в случае максимальной цены, установление минимальной цены порождает многочисленные непреднамеренные последствия, которые должны заставить сторонников минимальной ставки заработной платы задуматься о том, действительно ли они помогают низкооплачиваемым неквалифицированным работникам. К числу этих последствий относятся перечисленные ниже.

17.3.1. НЕМЕДЛЕННОЕ ВОЗНИКНОВЕНИЕ ИЗБЫТКА (ЗАТОВАРИВАНИЯ)

При равновесной цене неквалифицированного труда (то есть ставке заработной платы) количество труда, на которое предъявляют спрос работодатели, равно величине предложения труда со стороны неквалифицированных работников.

мальной цены», существенно отличается от анализа ситуации, рассматриваемой в этом уроке.

¹ Наш анализ минимальной заработной платы, в явном виде устанавливаемой и обеспечиваемой государством, в основном применим и к случаю, когда профсоюз ради увеличения заработной платы своих членов до более высокого уровня, чем уровень рыночного равновесия, угрожает применением насилия или порчей имущества. Многие экономисты рассматривают этот случай как форму государственного вмешательства, так как государства обычно не наказывают профсоюзы за преступное запугивание так, как они наказывают других за попытки воспрепятствовать использованию прав при заключении добровольных сделок (например, если это делают работодатели в ходе переговоров). Тем не менее в тексте мы ограничимся рассмотрением более чистого случая вмешательства,

Если государство устанавливает минимальную ставку *выше* уровня рыночного равновесия, то это вызывает избыток неквалифицированного труда. Возникает затоваривание или избыточное предложение: при установленной ставке больше работников пытаются найти рабочие места, чем работодатели готовы нанять. Эта ситуация лучше известна под названием **безработица**. Следующий график иллюстрирует последствия принятия закона о минимальной ставке заработной платы.

Равновесная ставка заработной платы на этом графике составляет 5 долларов в час. При такой ставке работодатели хотели бы нанять 100 000 работников, и при этом ровно 100 000 человек предлагают свои услуги по выполнению соответствующих видов неквалифицированных работ. Если государство вмешивается в ситуацию и искусственно повышает ставку заработной платы до 8 долларов в час, то число работников, ищущих место, увеличивается до 120 000, в то время как величина спроса на труд падает до 80 000. В результате возникает *избыток* в размере 40 000 человек. Эти 40 000 неквалифицированных работников готовы оказывать трудовые услуги по существующей ставке 8 долларов в час, но сколько бы анкет они ни заполняли и сколько бы резюме ни рассылали, найти рабочее место они просто-напросто не смогут.

Рынок низкоквалифицированного труда

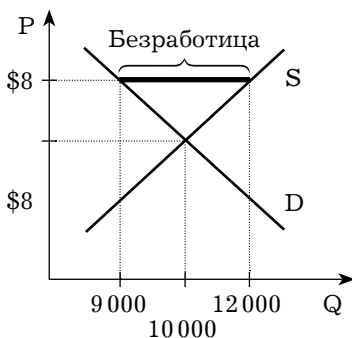


Рис. 17.2

Уже на этом шаге становится неочевидным утверждение, что закон о минимальной ставке заработной платы улучшает положение неквалифицированных работников. Да, те 80 000, которые сохранят свое рабочее место, теперь станут получать больше на 3 доллара в час. Но кроме них есть еще 20 000, которые были бы рады работать и за 5 долларов в час, но вместо этого *вообще не могут найти никакой работы*. Кроме того, появились еще 20 000 работников, которые разочаровались в своих попытках найти место по ставке 8 долларов в час, но они в любом случае не работали бы, так как их не устраивала ставка в 5 долларов.

Необходимо четко понимать, что закон о минимальной ставке заработной платы *не принуждает работодателя нанимать* низкоквалифицированного претендента на рабочее место. Он лишь делает незаконным его прием на работу с меньшей, чем прописано в законе, оплатой. Такой закон, не наказывая работодателя за отказ от предоставления кандидату рабочего места, в реальности делает для него наем работника более обременительным.

Если исключить из рассмотрения мотивы благотворительности и другие некоммерческие факторы, работодатель нанимает работника потому, что ожидает, что тот принесет ему достаточную сумму дополнительной выручки, чтобы оправдать дополнительные расходы на оплату труда. (Если работодатель *не* считает, что новый сотрудник принесет такой выигрыш, это означает, что на этой сделке он потеряет деньги, а следовательно, у него нет никакого стимула ее заключать.) Искусственно повышая порог минимальной зарплаты, государство по существу делает невозможным получение рабочих мест людьми, чья производительность ниже определенного уровня.

Следует иметь в виду, что некоторые неквалифицированные работники просто не могут производить на 8 долларов дополнительной продукции в течение каждого часа, пока они находятся на рабочем месте. Если чей-нибудь труд производит только 7 долларов дополнительного объема

выпуска в час, то при минимальной ставке 8 долларов в час работодатель будет вынужденно терять 1 доллар за каждый отработанный этим человеком час. Если работодатель хочет максимизировать свою прибыль, то более разумным шагом для него будет вообще не нанимать этого человека.

17.3.2. СНИЖЕНИЕ СПРОСА В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Если государство принимает закон о минимальной ставке заработной платы неожиданно для работодателей, то они сразу ответят на это сокращением количества занятых¹. В более длительной временной перспективе работодатели (если они ожидают, что закон о минимальной ставке будет оставаться в силе) будут менять свой бизнес таким образом, чтобы уменьшить спрос на труд². Например, работодатели могут установить дополнительное оборудование и закупить лучшие инструменты, чтобы каждый из оставшихся работников мог выполнять больше обязанностей. Такие действия увеличат *предельную* производительность; если

¹ Или, как минимум, они захотят сделать это сразу, как только это станет возможно без нарушения обязательств по договорам. На практике могут существовать и другие ограничения, например, деморализация сотрудников в случае, если босс допустит сокращение их числа на 10% в ответ на повышение минимальной ставки заработной платы. Тем не менее при прочих равных условиях законодательное увеличение этой ставки уменьшит максимизирующее прибыль количество неквалифицированных работников для каждого отдельного бизнеса.

² То, что в долгосрочном периоде сокращается именно *спрос* (а не просто величина спроса), означает следующие две вещи. Во-первых, при неизменной величине минимальной ставки заработной платы количество работников, которые смогут найти рабочее место, будет снижаться. Во-вторых, даже если государство когда-нибудь отменит ограничение в виде минимальной ставки заработной платы, то в этот момент времени равновесное количество нанятых работников будет поначалу меньше, чем первоначальное равновесное количество нанятых работников, каким оно было до введения закона о минимальной ставке.

рабочее место данного конкретного работника будет оснащено дополнительным оборудованием, то он сможет производить больше продукции в течение отработанного часа. Например, в современном ресторане быстрого питания может быть занято всего несколько человек, и тем не менее он способен обслужить сотни заказов в течение одной смены, в то время как достижение подобного результата в ресторане быстрого питания в 1950-е годы могло потребовать намного больше работников. Часть этой разницы объясняется громадным прогрессом автоматизации за последние 60 лет. Хорошо обученный сотрудник может вставить пустой стакан в аппарат для разливания газированных напитков и нажать кнопку, в это время другой рукой наполняя жареной картошкой с помощью особым образом сконструированного совка бумажный пакет, вставленный в специальный держатель, одновременно выслушивая через наушники очередной заказ от клиента, который тот делает не выходя из автомобиля, и занося его в компьютер путем нажатия кнопок, соответствующих разным блюдам. Если покупателю требуется сдача, работнику может даже не потребоваться отсчитывать ее, так как касса автоматически выдаст ему нужное сочетание двадцатипяти-, десяти-, пяти- и одноцентовых монет.

Таким образом, вместо того чтобы оставить у себя, скажем, восемь работников с оплатой по ставке 8 долларов в час и применять старый производственный процесс, владелец ресторана может потратить много тысяч долларов на новейшее оборудование и перепланировку помещения. Эта инвестиция позволит ему достигать того же уровня выпуска, но с помощью всего лишь пяти работников, экономя тем самым 24 доллара в час. По прошествии несколько сотен смен вложения в переоборудование ресторана окупятся¹. Но после этой

¹ Заметим, что при первоначальной почасовой ставке в 5 долларов экономия, которую собственник получил бы от переоборудования благодаря сокращению издержек на оплату труда, составила бы всего 15 долларов в час. В зависимости от величины расходов на соответствующие мероприятия (при адекватном уровне ставки

перестройки зависимость ресторана от людей, выполняющих различные работы, уменьшится надолго, если не навсегда.

17.3.3. НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

«Проблема», которую призван решить закон о минимальной ставке заработной платы, состоит в том, что спрос на труд не настолько велик, чтобы каждый человек, желающий работать, нашел себе рабочее место, приносящее «достойную» зарплату. Но государство, принимая закон о минимальной заработной плате, не может изменить эту фундаментальную экономическую реальность. Работники по-прежнему вынуждены конкурировать друг с другом за каждую вакансию, а минимальная ставка лишь отнимает у них один из методов торга. Парадоксальным образом эта особенность законов о минимальной заработной плате бьет как раз по тем группам, которые наиболее уязвимы и больше всех нуждаются в рабочих местах.

Например, двадцатилетний иммигрант, не говорящий на местной языке и не имеющий трудового опыта, вряд ли сможет конкурировать за вакансию на фабрике с приехавшими на летние каникулы студентами колледжа из семей, принадлежащих к среднему классу и посещающих тот же фитнес-клуб, что и семья владельца фабрики. Но если этому иммигранту было бы разрешено соглашаться на меньшую ставку заработной платы, чем запрашивают местные студенты колледжей, то он смог бы получить работу. Работодатель мог бы рискнуть — нанять иммигранта, говорящего на ломаном английском, скажем, за 4 доллара в час и посмотреть, будет ли тот прилежным и быстро обучаемым работником. Но если государство требует, чтобы все вновь нанимаемые

процента и износа нового оборудования) может оказаться так, что именно закон о минимальной заработной плате стал причиной перестройки ресторана, с тем чтобы в нем работало не восемь,

сотрудники получали 8 долларов в час с первого же дня, то иммигрант никогда не сможет подняться и начать (легальную) трудовую карьеру, что позволило бы ему в дальнейшем продвигаться вверх по шкале ставок заработной платы.

Законы о минимальной заработной плате лишают низкоквалифицированных работников возможности конкурировать за рабочие места путем понижения своих требований в отношении зарплаты. Поэтому работодатели будут заполнять трудовые вакансии (которых станет меньше) на основе других критериев. Чтобы получить работу, вам нужно будет «кого-нибудь знать», иметь какие-то отношения с кем-то уже занятым в компании и т.д. Потенциальные работники, которые не удовлетворяют этим критериям, — это преимущественно как раз те, кому, как им кажется, стараются помочь горячие сторонники законов о минимальной заработной плате.

17.3.4. СНИЖЕНИЕ КАЧЕСТВА РАБОЧИХ МЕСТ

Принуждая работодателей платить больше за отработанный час и порождая длинную очередь потенциальных работников, готовых прийти на место каждого уволившегося, законы о минимальной заработной плате снижают для работодателей стимулы к тому, чтобы делать рабочие места привлекательными в других отношениях. Например, работодатель может сократить время перерывов, перестать кормить людей в столовой бесплатно и устанавливать терморегулятор в рабочих помещениях летом на более высокой отметке, а зимой на более низкой. Он также может не спешить заменять перегоревшие флуоресцентные лампы. Если речь идет о работе в офисе, он будет экономить на офисной мебели. В туалетах может оказаться дешевая туалетная бумага и мыло для рук, пахнущее больницей.

Парадоксальным образом законы о минимальной заработной плате могут делать невозможными договоренности, которыми были бы довольны и наниматели, и работники.

Представим себе что 3000 человек, получающих по 8 дол-

ларов в час, трудятся в очень жарком цеху, охлаждаемом только вентиляторами. Хозяин завода опрашивает работников, и те все как один заявляют, что согласились бы получать 7,50 доллара в час, если бы тот установил кондиционеры. Собственник же, со своей стороны, подсчитывает, что при численности каждой рабочей смены в 1000 человек такое сокращение ставки зарплаты даст экономию в 500 долларов в час. Изучив вопрос, он выясняет, что можно установить центральный кондиционер так, что дополнительные расходы на оплату электроэнергии составят примерно 450 долларов в час.

Ясно, что такое предложение будет выгодно обеим сторонам. Да, работники немного потеряют в зарплате, но они согласны получать меньше, только бы не париться в душном цеху по восемь часов в день. Собственнику же придется сначала вложить несколько тысяч долларов в установку нового оборудования, но со временем эти первоначальные затраты и увеличившиеся расходы на электричество будут с лихвой компенсированы за счет экономии на оплате труда. Но если закон о минимальной заработной плате установил минимальную ставку в 8 долларов в час, то это разумное предложение не будет реализовано, поскольку будет незаконно. Так что работники будут по-прежнему вкалывать на жаре в пропитанных потом спецовках, а владелец завода будет получать от его производственной деятельности меньше на 50 долларов в час.

Хотя последний пример несколько искусственный, он хорошо иллюстрирует существенный порок законов о минимальной ставке заработной платы: рабочее место является привлекательным в силу множества причин, и размер оплаты труда — лишь одна из них. Искусственно устанавливая нижний предел для ставки заработной платы, государство может непреднамеренно вызвать ухудшение других качественных характеристик рабочих мест, и таким образом работники, *сохранившие* свое место, оказываются в худшем положении, чем раньше, — не говоря уж о тех, кто вообще не

может найти работу.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- *Интервенционизм* — это сочетание капитализма и социализма. Частные лица официально сохраняют собственность на большую часть ресурсов, но государство регулирует то, каким образом они могут использовать «свою» собственность.
- Установление максимальной цены приводит к дефициту, сокращению предложения в долгосрочном периоде и к снижению качества продукции. Установление минимальной цены приводит к излишку (затовариванию), снижению спроса в долгосрочном периоде, неценовой конкуренции и ухудшению неценовых условий, предлагаемых покупателем.
- Графики спроса и предложения хорошо иллюстрируют дефицит и излишек, возникающие при установлении максимальной и минимальной цены.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Интервенционизм: философия смешанной экономики, в которой государство активно вмешивается в функционирование капиталистической системы, чтобы регулировать то, как люди используют свою частную собственность.

Регулирование цен: политика, заключающаяся в наказании тех, кто обменивает блага и услуги по ценам, выходящим за пределы установленного государством разрешенного диапазона.

Максимальная цена (предельная цена, потолок цен): вид регулирования цен на конкретное благо или услугу, когда устанавливается максимальная сумма, которую покупатель может уплатить продавцу.

Регулирование арендной платы: минимальная цена, устанавливаемая для аренды (съема, найма) жилья.

Трущобовладелец: нелестная характеристика, даваемая владельцам жилья, которые не заботятся о поддержании качества сдаваемых жилищ и вообще отличаются недобросовестностью.

Минимальная цена (предельная нижняя цена): вид регулирования цен на конкретное благо или услугу, когда устанавливается минимальная сумма, которую покупатель обязан уплатить продавцу.

Поддержание цен (минимальная гарантированная цена): государственная политика, при которой желательная минимальная цена поддерживается не с помощью угрозы наказания покупателей, платящих слишком мало, а путем прямой закупки государством соответствующего блага или услуги в случаях, когда рыночная цена может упасть ниже установленного минимума. (Послед-

ствия поддержания цены отличаются от последствий установления минимальной цены.)

Безработица: избыток или затоваривание на рынке труда. Безработица означает, что некоторые работники не могут найти рабочее место даже несмотря на то, что они готовы трудиться за ту же самую плату и могут так же хорошо выполнять свои трудовые обязанности, как и те, кто в данный момент имеет рабочее место.

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. О «смещении» чего с чем говорит термин *смешанная экономика*?
2. Как может снизиться величина предложения квартир уже в краткосрочном периоде? Разве общее количество квартир не является фиксированным в каждый отдельный момент времени?
3. Каким образом установление максимальной цены на бензин может затруднить эвакуацию жителей города перед приближающимся ураганом?
- *4. Как закон о минимальной ставке заработной платы может уменьшить спрос на труд в долгосрочном периоде (а не только величину спроса в краткосрочном периоде)?
5. Каким образом минимальная ставка оплаты труда вредит даже тем работникам, которые сохраняют свое рабочее место?

Урок 18

НАЛОГИ С ПРОДАЖ И НАЛОГИ НА ДОХОДЫ

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Каково общее влияние государственных расходов на экономику.
- Какими тремя способами государство обычно оплачивает свои покупки.
- Как именно воздействуют на экономику *налоги с продаж и налоги на доходы*.

18.1. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ

Программы государственных расходов — это один из методов, посредством которых государство вносит в экономику наиболее серьезные изменения по сравнению с тем, какой она была бы в условиях свободного рынка. В этом уроке на основании нашего знания о функционировании чистой рыночной экономики мы исследуем некоторые искажения, вызываемые такого рода активностью государства. Не следует при этом забывать, что из экономического анализа *как такового* невозможно вывести решение о том, является ли государственная политика хорошей или плохой. Однако объективный экономический анализ все же *может* продемонстрировать, что типичные аргументы в пользу

интервенционистской политики безосновательны. Причина этого состоит в том, что государственное вмешательство приводит к худшим результатам, чем были бы достигнуты без него, причем с точки зрения именно тех критериев, которыми руководствуются сторонники вмешательства.

Независимо от того, как государство получает в свое распоряжение средства, когда оно *тратит* деньги, оно тем самым неизбежно изымает ресурсы из частного сектора и направляет их на то, на что решают их потратить люди, обладающие политической властью. Например, когда государство принимает решение потратить 100 миллионов долларов на строительство моста, то даже если нам неизвестно, откуда возьмутся эти деньги, мы тем не менее точно знаем, что это окажет влияние на экономику. Для того чтобы физически построить мост, государство должно нанять рабочих и закупить необходимые материалы, такие как бетон и сталь. Но раз эти редкие ресурсы — труд и материалы — потрачены на строительство моста, они становятся недоступны для тех, кто работает в частном секторе. Каждый отдельный рабочий в то время, когда он занят на работе по государственному строительному контракту, физически не может строить завод для частной корпорации. И очевидно, что бетон и сталь, ставшие составными частями моста, не могут быть использованы при строительстве других зданий частными предпринимателями.

Если бы люди, обладающие политической властью, просто объявили, что собираются потратить государственные средства на то, чтобы сделать себя настолько счастливыми, насколько это возможно, то экономической теории было бы нечего на это возразить. Ведь когда собственники Диснейленда решают построить мост, соединяющий две точки парка аттракционов, они тоже расходуют на это редкие ресурсы, которые становятся недоступными для остальной части экономики. В чем же проблема, если государство делает то же самое?

Ключевое различие в том, что собственники Диснейленда действуют в рамках добровольной рыночной экономики, и поэтому их действия подлежат проверке на прибыльность

или убыточность. Если они тратят 100 миллионов долларов не на личное потребление (то есть не на шикарные особняки и спортивные автомобили), а на то, чтобы сделать Диснейленд более приятным для клиентов, то у них есть объективная обратная связь. Их бухгалтеры довольно скоро смогут сказать, увеличился ли поток посетителей (и соответственно объем выручки) после установки нового аттракциона или реализации какого-то другого инвестиционного проекта¹. Не будем забывать, что именно проверка на прибыльность или убыточность, основанная на рыночных ценах, служит руководством для предпринимателей, заставляя их рачительно распоряжаться редкими ресурсами общества.

В противоположность этому государство не может опираться на объективную обратную связь, получаемую с помощью рыночных цен, потому что оно действует, по крайней мере частично, *вне* рынка. Ведь интервенционизм представляет собой смесь капитализма и социализма и поэтому отчасти страдает теми же изъянами, что и социализм. В той степени, в какой государство *покупает* ресурсы у частных собственников — а не просто издает приказ, предписывающий рабочим тратить свое время на строительство мостов без какой-либо оплаты, и конфискует бетон и сталь для государственных нужд — предел тому, сколько ресурсов оно может выкачать из частного сектора, устанавливая размеры государственного бюджета. (В условиях же чистого социализма

¹ Строго говоря, бухгалтеры не смогут приписать прибыльность бизнеса (или ее отсутствие) последствиям конкретного решения, принятого менеджментом. Предположим, например, что скандал, связанный с игорным бизнесом, погубил репутацию Микки-Мауса как раз в тот момент, когда Диснейленд построил новый аттракцион. Могло случиться так, что после его открытия выручка от продажи билетов упала на 10%, но если бы компания не установила новый аттракцион (и тем самым частично не компенсировала бы последствия скандала с участием Микки), то выручка упала бы на 20%. Но даже с учетом этой оговорки бухгалтеры могут объективно показать, получил ли бизнес в целом денежную прибыль или убыток в абсолютном выражении.

все ресурсы экономики находятся в распоряжении политического руководства и подчиняются его директивам.)

Но поскольку государство — это не бизнес, оно не получает свои средства на добровольной основе от «потребителей» своих услуг. Поэтому хотя люди, обладающие политической властью в интервенционистской экономике, понимают относительную важность ресурсов, которые они используют в своих программах, так как на каждую единицу, которую им приходится покупать, существует определенная рыночная цена, у них нет никакой объективной меры того, насколько произведенные расходы выгодны гражданам страны. Без такой обратной связи власти, даже если они хотят принести людям максимально возможную пользу, действуют «вслепую» или, в лучшем случае, будучи «слепыми на один глаз».

Предположим, для примера, что государство, желая сделать книги и доступ в интернет бесплатными для всех жителей города, решает построить публичную библиотеку. Поскольку его бюджет ограничен, оно не будет заниматься такими заведомо расточительными делами, как облицовка здания золотом или заполнение полок чрезвычайно дорогими коллекционными книгами вроде первых изданий романов Стейнбека и Хэмингуэя. Предположим также, что государство постарается отнестись к делу добросовестно¹, устроит конкурс между несколькими надежными, имеющими хорошую репутацию подрядчиками, и в конце концов скромная библиотека будет построена за 400 тысяч долларов.

Но даже если внешние аудиторы и журналисты, занимающиеся расследованиями, не смогли найти ничего корруп-

¹ Следует признать, что здесь мы отступаем от собственного правила, согласно которому действия совершаются только индивидами. В реальности не «государство» строит библиотеку. Фактически решения принимаются определенными людьми, и в зависимости от того, кто эти люди и в какой степени жители города готовы им подчиняться, прямые и более отдаленные последствия принятых решений будут разными. Но для краткости мы нередко будем говорить, что «государство» тратит деньги, повышает налоги и т.д.

ционного или скандального в ходе реализации этого проекта, остается вопрос: *стоило ли* тратить 400 тысяч долларов на строительство этой конкретной библиотеки именно в этом месте? Ключевым моментом является то, что мы с уверенностью можем сказать только одно: *ни один предприниматель* не рассчитывал, что, давая в пользование книги и взимая за это плату, он сможет заработать достаточно денег, чтобы такое предприятие было выгодным. Мы точно знаем это, так как библиотеки не существовало, пока государство не возвело ее за счет собственных средств!

Один из подходов к пониманию государственных расходов заключается в том, что они с неизбежностью требуют создания благ и услуг, производство которых в частном секторе люди *не считают* целесообразным¹. Когда государство тратит деньги, оно отвлекает ресурсы от тех направлений использования, куда они пошли бы в результате частных решений о расходовании средств — и направляет их в проекты, которые не стали бы прибыльными, если бы предприниматели реализовали их, полагаясь на добровольное финансирование².

¹ Здесь имеется одна тонкость. Очень часто бывает так, что частные индивиды отказываются от инвестирования именно потому, что они предвидят, что в дело вступит государство. К примеру, если государство участвует в финансировании строительства нового стадиона или спортивного комплекса, люди часто говорят: «Его бы не существовало без помощи со стороны правительства». Однако вполне возможно, что реальная *причина*, по которой частные инвесторы «нуждаются» в государственной поддержке, как раз и состоит в том, что они могут таким образом переложить часть своих расходов на плечи налогоплательщиков.

² Следует помнить, что организации, действующие в частном секторе, могут полагаться не только на выручку от коммерческих продаж, но и на *благотворительные взносы*. Чистая рыночная экономика вполне совместима с бесплатными столовыми для нуждающихся, приютами для бездомных и т.п. Существенное различие заключается в том, что в чистой рыночной экономике владельцам этих заведений приходится просить о *добровольных пожертвованиях*, а не получать эти средства от государства, которому они в конечном счете достаются отнюдь не в результате добровольных действий граждан.

Таким образом, в интервенционистской экономике лица, имеющие политическую власть, сталкиваются с одним из аспектов проблемы экономического расчета при социализме. Даже если мы отбросим вышеизложенные соображения на том основании, что «предпочтения богатых людей в отношении использования ресурсов не должны иметь никакого значения», то перед властями по-прежнему будет стоять проблема выяснения того, какой способ помощи бедным, уязвимым и т.д. является наилучшим. Например, какие действия принесут «большее благо» — потратить 400 тысяч долларов на публичную библиотеку или оплатить бесплатные прививки от гриппа каждому ребенку, находящемуся ниже черты бедности? В подобных случаях государство выступает по сути гигантской организацией по раздаче благотворительной помощи. Но даже тем гражданам, которые приветствуют саму эту идею, следует задаться вопросами: «Почему наши пожертвования должны распределяться посредством политического процесса? Почему бы нам не децентрализовать принятие решений и не позволить каждому человеку жертвовать свои деньги на те дела благотворительности, которые он сочтет самыми стоящими?»

Конечно, сторонники государственного вмешательства могут предложить свои ответы (довольно технического характера) на эти вопросы¹. Но даже с учетом этого речь

¹ Например, есть ситуации, в которых частное предпринимательство может казаться неуместным, такие как оборона страны от военного вторжения. Можно также представить себе ситуации, когда большинство людей соглашаются быть «принужденными» к тому, чтобы сдать деньги на некое дело при условии, что все остальные будут точно так же «принуждены» это сделать. Например, большинство жителей города, вероятно, не будут считать «грабежом», если местная администрация будет взимать с каждого по 10 долларов в год на содержание «бесплатных» мусорных урн на оживленных перекрестках или на уличное освещение. С учетом такого рода соображений многие экономисты, хорошо понимающие недостатки государственных расходов как таковых, тем не менее утверждают, что и безотдельные государственные закупки могут иметь смысл.

может идти в лучшем случае о выборе наиболее приемлемого из набора плохих решений. Независимо от возможных связанных с ними выгод государственные расходы сталкиваются с той же проблемой экономического расчета, которой обременен социализм. Система позволяет решениям избранной группы лиц, наделенных политической властью, получать приоритет перед решениями частных индивидов в вопросе о том, как следует использовать имущество последних при распределении ресурсов между различными проектами. Это очень серьезная проблема для тех, кто отдает предпочтение интервенционизму как способу увеличения «общего благосостояния», как бы его ни определять.

Почему у бюрократов такая плохая репутация

Бюрократ отличается от небюрократа именно тем, что он работает в области, где результат человеческих усилий невозможно оценить в денежном выражении.

Людвиг фон Мизес. Бюрократия

(Цит. по: *Л. фон Мизес. Интервенционизм и бюрократия.*

[Готовится к печати] С. 350)

18.2. Как государство финансирует свои расходы

В дополнение к экономическим искажениям, порождаемым государственными расходами как таковыми (по сравнению с результатами функционирования свободного рынка), дополнительные деформации привносятся применением тех или иных источников государственных доходов. Традиционно существует три основных инструмента, с помощью которых государство получает в свое распоряжение деньги: **налогообложение, бюджетный дефицит и инфляция**. Когда государство собирает налоги, оно объявляет, что люди и корпорации должны платить ему деньги в соответствии

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

с определенными правилами. Когда государство использует в качестве инструмента бюджетный дефицит, оно берет деньги в долг у индивидов, корпораций или других государственных институтов, продавая им облигации. Оно по закону обязано вернуть этот долг с процентами. Наконец, когда государство получает деньги с помощью инфляции, оно просто создает деньги из ничего (как говорят, «из воздуха») и использует их для финансирования своих закупок.

В последующих уроках мы рассмотрим дефицит государственного бюджета и инфляцию. В оставшейся же части этого урока мы сосредоточимся на двух главных источниках налоговых поступлений в бюджет государства: налоги с продаж и налоги на доходы.

Прежде чем идти дальше, подчеркнем еще раз, что искажения, которые мы будем обсуждать ниже, возникают *дополнительно* к тем, которые вызываются изъятием ресурсов у частных предпринимателей (деятельность которых подчиняется механизму обратной связи, основанному на прибыли и убытке) и использованием их там, куда их направляет политический процесс. Теперь же мы покажем, что государство деформирует экономику не только когда тратит деньги, но и когда *собирает* их для этого посредством налогообложения.

Чтобы увидеть разницу, представим себе крайний случай: государство вводит налог на доходы в размере 200%, то есть на каждый заработанный доллар вы обязаны перечислить на счет налоговой службы два доллара! Ясно, что в этом фантастическом сценарии мало кто будет работать — ну или, по крайней мере, мало кто будет работать «официально» и сообщать о своих доходах государству в период подачи отчетности. По этой причине государство сможет собрать очень мало налогов и окажется не в состоянии потратить много денег, отвлекая тем самым ресурсы от наиболее прибыльных способов их использования. Но, разумеется, будет ошибкой сделать из этого вывод, что эта воображаемая экономика будет мало страдать от искажений, привносимых государственным вмешательством. В этом сценарии всем придется оставить свою

официальную работу и жить натуральным хозяйством или найти себе на **черном рынке** рабочее место, которое можно будет скрыть от властей. Из-за запредельно репрессивного налогового законодательства экономика погрузится в состояние крайней нужды, хотя при этом государство будет собирать очень мало доходов и, соответственно, не сможет много тратить (размеры его бюджета будут малы).

Короче говоря, государства деформируют экономику (по сравнению с тем, какой она была бы в условиях чистого рынка) и когда они тратят деньги, и когда они собирают средства в бюджет.

Теперь мы можем перейти к рассмотрению конкретных искажений, возникающих тогда, когда государство собирает деньги посредством налогов с продаж и налогов на доходы.

18.3 Налоги с продаж

Когда государство взимает **налог с продаж**, оно предписывает, что часть оплаты, совершаемой в рамках определенных сделок, должна быть перечислена в бюджет. Например, если действует налог в размере 5% на ресторанное питание, то все посетители, заказавшие блюда и напитки на 100 долларов (согласно ценам, указанным в меню), должны будут заплатить эти 100 долларов ресторану и еще дополнительно 5 долларов государству. На практике ресторан взимает с посетителей сумму 105 долларов, из которых 5 откладывает, чтобы перечислить их государству в составе периодических налоговых платежей.

Налоги с продаж искажают экономику, так как из-за них потребители вынуждены иметь дело с неправильными ценами. В нашем примере с ресторанным питанием клиенты за потребляемое ими конкретное сочетание блюд и напитков в конечном итоге платят 105 долларов, в то время как в реальности ресторану на покрытие всех расходов на труд, сырые продукты, газированную воду с сиропом и другие ресурсы, использованные для производства обеда,

хватило бы 100 долларов. Эта деформация очевидна, если мы рассмотрим случай, когда государство облагает большим налогом продажи некоторых выделенных товаров, например алкогольных напитков, но полностью освобождает от этого налога все остальные. Эта разница в ставках налога с продаж приводит к тому, что цены на облагаемые товары оказываются искусственно завышенными, что создает у потребителей стимул покупать меньше облагаемых товаров и больше — освобожденных от налогообложения.

Разумеется, многие сторонники социальных реформ скажут: «Вот именно! В этом-то все и дело! Мы и *хотим* отбить у людей охоту употреблять спиртное». Такое суждение основано на том, что эти реформаторы решили, что их собственные предпочтения должны иметь больший приоритет, чем предпочтения потребителей, расходующих свои деньги на рынке. Экономическая наука не может сказать, плох или хорош такой **патернализм**, но лишь отмечает, что *сами потребители* сочли бы, что их положение ухудшилось, по крайней мере в определенном смысле. Установление высокой ставки налога на крепкие напитки лишь уменьшает для потребителя множество доступных возможностей. Те, кто хочет вести здоровый образ жизни, всегда могут отказаться от покупки спиртного, и для этого не нужно, чтобы государство искусственно завышало цены на него.

Многие экономисты-практики советуют правительствам устанавливать *единый* налог с продаж с *низкой* предельной ставкой, чтобы избежать такого рода искажений. Например, вместо налога с продаж в размере 10% на половину товаров, продаваемых на рынке, большинство экономистов предложили бы правительству ввести налог 5% на *все* товары. Сумма налоговых поступлений, собираемых государством в бюджет, после такого маневра, вероятно, осталась бы примерно такой же, как и до него¹, но были бы ликвидированы

¹ На практике введение более «плоского» налога с продаж, вполне естественно, привело бы к увеличению совокупных доходов бюджета

Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> Разработка электронных библиотек <https://право.информ2000.рф>

необоснованные преимущества, предоставляемые отдельным секторам экономики.

Однако следует помнить, что в чистой рыночной экономике цены *несут в себе определенный смысл*. Они являются показателями редкости. Поэтому даже если государство вводит «справедливый» налог с продаж, взимаемый по единой ставке со всех благ и услуг, все равно он будет деформировать экономику, поскольку он создает у потребителей стимул к тому, чтобы *зарабатывать меньше*. Чтобы убедиться в этом, рассмотрим шуточный пример: государство устанавливает единый налог с продаж в размере 100% на всё, что продается на рынке. Хотя такой налог ударит по всем секторам, вряд ли можно сказать, что он будет размазан по ним «тонким слоем». Потребители в результате будут покупать *в совокупности* меньше товаров и услуг и позволят своим денежным доходам снизиться, тем самым получив возможность располагать *большим* количеством досуга. Кроме этого очевидного результата есть еще один тонкий момент: *невозможно* установить действительно единообразный налог. Например, налог в 100% на жевательную резинку повысит цену одной пачки с 1 до 2 долларов, а спортивный автомобиль

потому, что при более низких ставках количество продаж выше и потому, что в первоначальной ситуации потребители покупали меньше благ, облагаемых по ставке 10% и больше облагаемых по ставке 0%. Следовательно, в новой ситуации (когда все товары облагаются единым налогом в размере 5%) фактическое количество продаж товаров, облагаемых налогом, вырастет более чем вдвое по сравнению с первоначальной ситуацией, и это с избытком компенсирует сокращение ставки в два раза. (Обратите внимание, что мы здесь говорим об общих тенденциях; при этом можно придумать специальные числовые примеры, в которых «плоский» пятипроцентный налог с продаж будет приносить меньше доходов в бюджет, чем десятипроцентный налог на половину товаров. Например, если первоначальным налогом со ставкой 10% облагались еда и сигареты, а нулевым налогом — яхты и бриллиантовые серьги, то переход к системе с налогом 5% на все виды товаров скорее всего приведет к уменьшению налоговых доходов государства.)

за 50 тысяч долларов превратится в автомобиль за 100 тысяч. Вероятно, продажи жевательной резинки упадут меньше, чем продажи спортивных автомобилей.

До сих пор мы предполагали, что все члены общества будут *соблюдать* государственное налоговое законодательство. Но в реальности по мере того, как ставка налога с продаж повышается и он распространяется на все новые и новые предметы продажи, все больше продавцов и потребителей будут совершать свои операции на черном рынке — то есть они будут заключать добровольные сделки, не сообщая о них государству и не перечисляя ему положенные по закону налоговые платежи. Такая реакция — еще одно искажение, порождаемое налогами с продаж, поскольку некоторыми товарами (например, блоками сигарет) гораздо легче торговать на черном рынке, чем другими (такими как автомобили).

18.4. НАЛОГИ НА ДОХОДЫ

Когда государство взимает налог на доходы, оно требует, чтобы индивиды или корпорации передавали ему часть своих доходов, полученных за определенный период. Налоги на доходы обычно выражаются в процентах и часто являются **прогрессивными** (взимаются по **прогрессивной шкале**) — это означает, что разные части дохода данного конкретного лица облагаются по разным ставкам. Предположим, например, что налог на доходы имеет две **ступени налоговой шкалы** (или **налоговые категории**): доход ниже 10 тысяч долларов облагается по ставке 10%, а часть дохода, превышающая 10 тысяч, облагается по ставке 20%. Таким образом, лицо с доходом до налогообложения, составляющим 100 тысяч долларов, должно будет заплатить государству $10\% \times 10\,000 + 20\% \times 90\,000 = 1000 + 18\,000 = 19\,000$ долларов¹.

¹ Заметим, что ставка 20% применяется *только* к 90 тысячам долларов дохода, попадающим во вторую налоговую категорию; более высокая ставка применяется к остальным 10 тысячам. <http://учебники.информ2000.рф> <https://право.информ2000.рф>

В той степени, в какой от налогообложения освобождены те или иные источники доходов, этот налог вызывает диспропорции между секторами экономики. Например, процентный доход от муниципальных (то есть выпущенных местными властями) облигаций может быть освобожден от налога, а доход от корпоративных облигаций будет при этом им облагаться. Это побуждает инвесторов при прочих равных условиях ссужать больше денег муниципалитетам и меньше корпорациям, что вносит искажение в размещение сберегаемого капитала.

Другой пример перекосов такого рода касается проблем, связанных с оказанием медицинских услуг в США. Согласно нынешнему американскому законодательству о *подходном налоге** если наемный работник получает от работодателя медицинскую страховку в рамках трудового договора, то ее стоимость не включается в состав облагаемого дохода. Но если работодатель напрямую выплатит работнику деньги, которые он в противном случае потратил бы на покупку страховки в качестве бонуса работнику, и тем самым повысит выплачиваемую тому зарплату, то эта сумма будет облагаться подходным налогом — то есть работник не получит в полном объеме сумму прибавки к оплате его труда. Иными словами, работодателю намного дешевле (конкретная величина выгоды зависит от соответствующей ставки подходного налога) покупать страховку для работника, чем работнику покупать ее самому. В этом состоит главная причина того, что медицинское страхование так сильно связано с рабочим местом, в то время как свою зарплату люди обычно используют на покупку личных автомобилей и страховок от пожара.

ставка не применяется ко всем 100 тысячам долларов дохода. Поэтому в обычных обстоятельствах при увеличении вашего заработка, когда вы переходите «на более высокую ступень налогообложения», ваш чистый доход (после уплаты налогов) не уменьшается.

* В русском языке этим термином обозначается налог на доходы физических лиц, то есть отдельных людей, а не корпораций. —

Кроме исключения из налогообложения отдельных источников доходов еще одной серьезной причиной искажений, порождаемых законодательством о налогообложении доходов, является право на *исключение* (или **вычет**) определенных видов расходов из налогооблагаемого дохода. Например, владельцы домов могут исключать из оценки дохода, облагаемого федеральным подоходным налогом, проценты, которые они платят по ипотечным кредитам. Поэтому человек, чей доход до налогообложения составляет 100 тысяч долларов, платящий 5 тысяч долларов в виде процентов по кредиту, полученному в банке на покупку дома, заявит федеральной налоговой службе, что его **налогооблагаемый доход** составляет 95 тысяч. Соответствующие ставки налогообложения будут применяться к меньшей сумме, а не к настоящей величине дохода в 100 тысяч. Понятно, что такие «лазейки» в налоговом законодательстве смещают экономику в целом в направлении результата, который сформировался бы в условиях рынка (так как они уменьшают степень применения вносящего искажения подоходного налога), но также очевидно, что они порождают большие диспропорции между отдельными секторами экономики, особенно если налоговые ставки высоки. В случае с вычетом процентов по ипотеке у людей создается искусственный стимул к тому, чтобы брать ипотечные кредиты на как можно более длительный срок, а собственные средства использовать для других инвестиций, нежели выплата долга банку так быстро, как это было бы в случае отсутствия такой льготы¹.

¹ Часто говорят, что вычет процентов по ипотеке создает стимул к тому, чтобы покупать, а не снимать жилье, но значительная часть этого эффекта устраняется за счет изменения цен. Если предприниматель покупает дом, чтобы сдавать его жильцам, то процент на заемные средства входит в состав расходов его бизнеса, а потому тоже подлежит вычету из облагаемого дохода. Конкуренция между предпринимателями на рынке съемного жилья будет подталкивать их к снижению взимаемой арендной платы, и такое снижение будет отражать ту же самую особенность налогового законодательства.

Но самая большая деформация, порождаемая законодательством о налогообложении доходов, касается решений по поводу того, сколько вообще имеет смысл зарабатывать. Совершенно очевидно, что если вознаграждение за работу (то есть денежный доход) облагается более высоким налогом, то люди будут работать меньше. Студенты колледжей могут и дальше заниматься своим обучением, а пожилые люди могут раньше выходить на пенсию. Из-за изменения стимулов общее количество часов, отработанных в экономике в целом, — особенно в праздничные дни, когда за работу полагается двойная оплата, — будет ниже. Это будет происходить и потому, что люди действительно станут меньше работать (и больше времени посвящать досугу), и потому, что они будут работать «неофициально», «за зарплату в конверте», не сообщая государству о своих доходах. Поскольку одни виды доходов легче скрывать от налогообложения, чем другие, такое поощрение деятельности на черном рынке тоже будет деформировать экономику по сравнению с тем, какой она была бы в условиях чистого рынка.

Наконец, необходимо рассмотреть еще один результат налогообложения доходов, который многие аналитики часто не замечают. Порой утверждается, что повышение налогов, если оно умеренное, не окажет заметного влияния на экономическую активность, поскольку «людям все равно нужно работать». Предположим, к примеру, что первоначально вообще не было подоходного налога, но государству потребовались дополнительные деньги, и оно приняло закон о том, что все доходы выше 80 тысяч долларов в год облагаются по ставке 20%. Многие наблюдатели сочли бы, что это не окажет

В то же время цены на дома, вероятно, будут выше, чем были бы, если бы их владельцы не могли вычитать из налогооблагаемого дохода процентные платежи по ипотеке. Поэтому, хотя часто предполагают, что вычет процентов по ипотеке сильно перекашивает рынок недвижимости в пользу владения жильем вместо аренды, на самом деле это влияние не так велико, как может показаться на

существенного влияния на экономику, так как люди, зарабатывающие больше 80 тысяч, определенно не перестанут работать из-за того, что введен новый налог!

Но это рассуждение игнорирует тот факт, что денежная оплата — это всего лишь *один элемент* общей привлекательности рабочего места для работника. Представим себе высокопоставленного сотрудника бухгалтерии, работающего в солидной фирме в одном из сонных городков Среднего Запада и получающего 80 тысяч долларов в год. Он направляет свое резюме в гораздо более крупную нью-йоркскую фирму, претендуя на должность с зарплатой 140 тысяч. Однако у такого варианта есть и отрицательные стороны — хлопоты, связанные с переездом, гораздо более высокая арендная плата за квартиру или дом, существенно более высокий уровень стресса при работе на крупной фирме и вдобавок необходимость тратить дополнительно два часа в день на дорогу до работы и обратно. До введения подоходного налога этому человеку надо было бы решить, достаточно ли дополнительного заработка в 60 тысяч, чтобы компенсировать ему все эти недостатки жизни и работы в большом городе.

После принятия нового закона о подоходном налоге преимущества работы в Нью-Йорке существенно уменьшатся. Теперь, если он согласится на должность в новой фирме, его зарплата поднимется до 140 тысяч долларов в год, но из них он должен будет перечислить государству 12 тысяч ($20\% \times 60\,000$). Поэтому его чистый доход составит только 128 тысяч при нынешней зарплате 80 тысяч (то есть ровно такой, чтобы не попасть под налогообложение). В новой ситуации этот человек должен будет решить, компенсирует ли прибавка в 48 тысяч — а не в 60 тысяч, как в первоначальном варианте, — хлопоты, связанные с переездом, более дорогое жилье, дополнительный стресс и ежедневную дорогу на работу и домой. Хотя данный конкретный человек может все-таки решить переехать, понятно, что в экономике, где заняты миллионы работников, высокий подоходный налог искажает их решения по поводу того, на какую работу

соглашаться. Поэтому подоходный налог — особенно когда его ставки для верхних налоговых категорий поднимаются все выше и выше — оказывает влияние на способность рыночной экономики привлекать работников в те или иные сферы деятельности посредством предложения более высокой заработной платы. Налоговое законодательство искажает «сигналы», которые посылают рынку труда предприниматели, предъявляющие спрос на труд.

Налоги дестимулируют производство

Похожий [дестимулирующий] результат наблюдается и при налогообложении личного дохода [по ставке] 50, 60 или 70%. Налогоплательщики начинают задавать себе вопрос, почему они должны работать шесть, восемь или девять месяцев в году на правительство и только шесть, четыре или три месяца на себя и свою семью. Если они видят, что, неся убытки, они теряют целый доллар, а получая выгоду, могут оставить себе только ее часть, они решают, что рисковать своими деньгами не стоит. Вдобавок к этому доступный капитал, которым можно было бы рисковать, быстро сокращается. Прежде чем его удастся собрать, его забирают в виде налогов. Короче говоря, государство сначала не дает появиться капиталу, необходимому для создания новых рабочих мест, а затем лишает стимула открывать новые предприятия тех, кто все-таки обладает таким капиталом. Следовательно, государственные растратчики средств создают проблему безработицы, с которой потом сами же и начинают бороться.

*Генри Хазлитт. Экономика за один урок
(М.: Вильямс, 2007. С. 44—45)*

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Государственные расходы, независимо от того, каким образом они финансируются, всегда отвлекают ресурсы от проектов, инициируемых в частном секторе, и направляют их в проекты, отбираемые в результате политического процесса.
- Государство, как правило, оплачивает свои покупки средствами, полученными посредством налогообложения, государственных займов и инфляции.
- Все налоги деформируют экономику по сравнению с тем, какой она была бы в условиях свободного рынка. Налоги с продаж, если их ставка не является единой, благоприятствуют одним благам за счет других. Но даже единый налог уменьшает вознаграждение за работу, что искусственно стимулирует людей к тому, чтобы предпочитать больше досуга. Подоходный налог еще более прямым образом штрафует за труд и искусственно стимулирует людей выбирать рабочие места, для которых характерна более высокая степень неденежных преимуществ.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Налогообложение: процесс, в ходе которого государство присваивает право собственности на часть дохода или иного имущества частных индивидов.

Бюджетный дефицит: превышение расходов государства над его налоговыми доходами. Дефицит — это сумма, которую государству приходится заимствовать, чтобы оплачивать свои расходы и обязательства в течение определенного периода.

Инфляция: создание новых денег, ведущее к росту цен.

Черный рынок: система незаконных сделок, нарушающих установленные государством нормы и правила.

Налог с продаж: налог, которым облагаются блага и услуги в момент их продажи потребителям. Обычно налоги с продаж начисляются в процентах к сумме сделки до налогообложения.

Патернализм: игнорирование или подавление желаний других людей на том основании, что они считаются недостаточно компетентными, чтобы принимать правильные решения.

Налог на доходы: налог, которым облагаются доходы (заработки) индивидов или корпораций. Налоги на доходы обычно начисляют в процентах к сумме дохода до налогообложения.

Прогрессивный налог на доходы: налог, ставка которого растет с увеличением дохода.

Ступени налоговой шкалы (налоговые категории): пороговые значения дохода, при которых меняется ставка налогообложения. Например, самая низкая налоговая категория может включать доходы от 0 до 10 000 дол-

ларов в год, облагаемые по ставке 3%, а следующая категория может включать доходы от 10 001 до 20 000, облагаемые по ставке 5%.

Налоговый вычет: положение налогового законодательства, которое позволяет вычитать из налогооблагаемого дохода индивида определенные виды расходов (например, расходы на лечение или цену покупки новой солнечной панели). Это означает, что расходы, подлежащие вычету, оплачиваются «доналоговыми долларами», что позволяет человеку покупать больше соответствующих товаров и услуг.

Налогооблагаемый доход: сумма дохода, фактически подлежащая обложению налогом по официальным ставкам для каждой налоговой категории. Налогооблагаемый доход — это первоначальный доход, к которому применены все вычеты и прочие корректировки, полагающиеся по закону.

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

- *1. Делает ли экономическая теория вывод, что государственные расходы плохи как таковые?
2. Откуда мы знаем, что государственные расходы отвлекают ресурсы из частного сектора? Влияет ли на этот вывод то, как именно государство получает деньги в свое распоряжение?
- **3. Предположим, государство строит библиотеку. Значит ли это, что библиотека не была бы построена частным сектором?
4. Допустим, государство собирает посредством налогообложения сравнительно небольшую сумму денег. Значит ли это, что налоговое бремя легкое?
5. Если люди продолжают работать, несмотря на налогообложение их доходов, значит ли это, что налог на доходы оказывает несущественное влияние на экономику?

Урок 19

ПОШЛИНЫ И ИМПОРТНЫЕ КВОТЫ

Из этого урока вы узнаете:

- Что такое меркантилизм.
- Каковы общие доводы в пользу свободной торговли.
- Каким образом пошлины и импортные квоты делают страну беднее.

19.1. МЕРКАНТИЛИЗМ

Меркантилизм — это экономическая философия, или доктрина, которая утверждает, что страна увеличивает свое богатство, поощряя **экспорт** (продажу благ и услуг иностранцам) и дестимулируя **импорт** (покупку благ и услуг у иностранцев). Согласно меркантилизму **внешнеторговый профицит (положительный торговый баланс)**, то есть превышение экспорта над импортом, благотворен для экономики страны, а **внешнеторговый дефицит (или отрицательный торговый баланс)**, то есть превышение импорта над экспортом, вреден для нее. Если меркантилизм прав, то страны могут достичь экономического успеха только проводя **политику разорения соседа**, так как одна или несколько стран могут иметь положительный торговый баланс только в том случае, если у всех остальных стран он отрицатель-

ный. Иными словами, не может быть такого, что *все* страны одновременно продают иностранцам больше товаров и услуг, чем покупают у них¹. Когда должностные лица государства руководствуются меркантилистскими идеями, они рассматривают другие страны как угрозу национальным интересам своей страны. При таком образе мышления международная торговля представляется **игрой с нулевой суммой**, в которой источником выигрыша одной страны с неизбежностью являются потери, наносимые другим странам.

Меркантилизм был доминирующей философией ведущих мировых держав с XVI по XVIII век. В этот период, когда торговля между странами основывалась на золоте и серебре, казалось интуитивно понятным, что положительный торговый баланс делает страну богаче. Ведь величина импорта и экспорта измерялась на основе цен, исчисляемых в золоте и серебре², и поэтому постоянное превышение экспорта над импортом приводило к тому, что запасы золота и серебра в стране росли. При поверхностном взгляде казалось совершенно очевидным, что путь к национальному обогащению лежит через накопление все большего количества денег, особенно если эти деньги представляют собой физическое золото и серебро.

Экономисты британской классической школы, в первую очередь Давид Юм и Адам Смит, в своих произведениях разрушили интеллектуальный фундамент меркантилистской политики. (В последующих разделах мы разберем некоторые проблемы, связанные с меркантилизмом.) Возможно, вы уди-

¹ Разумеется, страны как таковые не импортируют и не экспортируют товары, это делают находящиеся в них люди. Однако довольно трудно изложить суть меркантилизма, не говоря о различных странах как о неких коллективных единицах применительно к торговле.

² Например, если Франция экспортировала в Великобританию вина на 100 унций золота и импортировала оттуда книг всего лишь на 80 унций, и этим исчерпывались бы все сделки между ними, то чистый приток золота из Великобритании в Францию составил бы

витель, узнав, что ведущие державы в реальности стали действовать согласно этой новооткрытой философии. На протяжении XIX века мир мог пользоваться плодами относительно **свободной торговли**, когда государства в значительной степени свернули политику, которая прежде сдерживала импорт и поощряла экспорт.

Как вы, вероятно, знаете, сегодня государства не поддерживают подлинно свободную торговлю. Несмотря на то что подписываются торговые соглашения, вроде бы направленные на получение выгоды от взаимного обмена, по-прежнему существуют значительные барьеры, затрудняющие движение товаров по всему миру. Политики не выступают в открытую за меркантилизм и не употребляют этого термина, но тем не менее поддерживают **протекционистскую** политику, дающую преимущества отечественным отраслям (точнее, некоторым из них) за счет их внешних конкурентов. Поскольку страны больше не используют в качестве общих денег золото и серебро, сегодня риторика, оправдывающая внешнеторговые ограничения, апеллирует не к накоплению физического богатства, а к «сохранению рабочих мест» в защищенных протекционистскими барьерами отраслях.

19.2. Общие доводы в пользу свободной торговли

Британские экономисты классической школы не оставили камня на камне от меркантилистских идей и приступили к разработке строгой и убедительной системы аргументации в пользу свободы внешней торговли. Наибольшую известность в этой связи получила книга Адама Смита «Богатство народов», увидевшая свет в 1776 году*. Со временем мыслители-экономисты обобщили эти доводы и разработали более простые и интуитивно понятные способы объяснения

* Книга неоднократно выходила на русском языке в разных переводах. Последнее по времени издание: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2017. — 248 с. <http://учебники.информ2000.рф>

преимуществ свободной торговли между странами. В этом разделе мы рассмотрим основной аргумент в пользу свободы торговли, а в последующих разделах урока исследуем конкретные проблемы, порождаемые двумя типами внешнеторговых ограничений — пошлинами и квотами.

С экономической точки зрения политическая граница, разделяющая «отечественные» и «иностранные» товары, не имеет особого смысла. Точно так же, как и в случае отдельного американца, торгующего с другими американцами для того, чтобы получить еду, одежду, медицинскую помощь или отремонтировать свой автомобиль, нет ничего «неэкономичного» в том, что США *в целом* торгуют с Японией.

На самом деле исходная путаница, лежащая в основе протекционистских заблуждений (то есть негодных аргументов), состоит как раз в представлении о том, что «Соединенные Штаты Америки» импортируют товары из «Японии». В реальности *конкретные люди* в США покупают товары у *конкретных продавцов*, находящихся в Японии. Когда говорят об «американском импорте», имеют в виду просто общую сумму этих индивидуальных покупок. Когда мы говорим, что «у США дефицит в торговле с Японией», это всего лишь означает, что люди, живущие в США, все вместе потратили больше денег на покупку товаров у продавцов, находящихся в Японии, чем сумма денег, которую потратили жители Японии на все покупки у продавцов, находящихся в США. В этой ситуации как таковой нет ничего опасного или нестабильного — точно так же, как не было бы никакой «проблемы», если бы техасцы покупали у жителей Флориды больше, чем продавали им (или наоборот). Мы никогда не слышали, чтобы жители Техаса волновались по поводу «дефицита» в торговле с Флоридой.

Конечно, аргументы, которые приводятся в защиту протекционистских внешнеторговых барьеров, бывают более или менее изоэкономными. Например, можно беспокоиться по поводу дефицита в торговле с Китаем — и при этом не

в границах США — на том основании, что Китай проводит определенную денежную политику или что тамошнее законодательство сравнительно слабо регулирует рынок труда. В этой книге мы не будем рассматривать эти конкретные способы обоснования внешнеторговых ограничений. Мы лишь попытаемся продемонстрировать общую логику, на которой основана аргументация в пользу свободной торговли, и объяснить, что внешнеторговый дефицит (обратите внимание, насколько это эмоционально нагруженный термин!) как таковой не является проблемой.

Вспомним урок 8, где говорилось о выгодах от специализации и было введено понятие сравнительных преимуществ применительно к индивидам, действующим в чистой рыночной экономике. Аргументация в пользу свободной торговли между странами — это просто-напросто частное приложение этих общих принципов. Ограничивать импорт автомобилей из Японии ради того, чтобы «создать рабочие места» в США, — это такая же бессмыслица, как если бы человек отказался идти к зубному врачу ради того, чтобы «создать работу» для своей жены, которая будет вместо врача отбеливать его зубы и заделывать в них дырки.

В том же уроке 8, опираясь на здравый смысл, мы пришли к мысли, что если люди специализируются на одном или нескольких видах деятельности и обмениваются произведенной сверх личных потребностей продукцией с другими, специализирующимися на чем-то еще, то они могут достичь гораздо более высокого уровня жизни, чем в отсутствие такой специализации и обмена. Сосредоточившись на своих сильных сторонах, *каждый человек* в обществе благодаря выгодам от добровольного обмена может пользоваться большим количеством благ и услуг.

Та же самая логика применима и к странам. Вместо того чтобы производить все у себя (то есть внутри географических границ страны), жители каждой страны благодаря *возможности* торговать с жителями других стран становятся богаче (в среднем). Из-за разной обеспеченности природными

ресурсами — к числу которых относятся не только залежи золота и алмазов, но и разные нормы выпадения осадков и солнечной радиации — различные регионы мира обладают сравнительными преимуществами в производстве разных благ, например баррелей нефти или бушелей пшеницы. Но существуют и региональные различия, имеющие менее очевидные источники, нежели обеспеченность природными ресурсами. Например, в силу множества исторических причин важнейшими финансовыми центрами сегодня являются Нью-Йорк и Лондон. С учетом этих реалий вполне естественно (и эффективно), что значительная часть финансовых транзакций в мире проходит через эти центры, — точно так же, как для Саудовской Аравии вполне естественно (и эффективно) заниматься продажей нефти остальному миру.

Ввиду гигантских различий между регионами по их природным, историческим и культурным характеристикам суммарный мировой (а следовательно и среднедушевой) объем выпуска продукции будет наибольшим, если различные регионы будут специализироваться на тех видах производства, в которых у них есть сравнительное преимущество (будь то нефть, апельсины, пшеница, автомобили, компьютерные микросхемы и пр.), и производить больше этих товаров, чем готовы купить те, кто в этих регионах проживает. Затем излишек будет экспортироваться в другие регионы, а те в свою очередь будут экспортировать свои излишки. Хотя при этом у отдельной страны может образоваться внешнеторговый дефицит с какой-то другой страной, мир в целом всегда будет находиться в торговом балансе; отдельные дефициты и профициты в сумме неизбежно будут давать нуль. Все страны мира вместе будут покупать в точности столько же благ и услуг, сколько они все вместе будут продавать¹.

¹ Для подготовленных читателей мы должны сделать следующее техническое замечание. Отдельная страна (например, США) может иметь внешнеторговый дефицит с другой страной (например, Китаем) и в то же время положительный внешнеторговый баланс с третьей (например, Австралией). Однако эти дефициты и профициты

Если мы теперь вообразим начальную ситуацию с полной свободой торговли во всемирном масштабе, а затем представим, что некая страна решает «защитить» отечественное производство и «сохранить рабочие места», не давая иностранным товарам пересекать свои границы, то ее жители станут существенно беднее (в среднем)¹. Это произойдет по той же самой причине, по которой люди, живущие в одном и том же *доме*, впадут в крайнюю бедность, если эксцентричный отец семейства вдруг объявит, что больше никому не дозволено тратить деньги на покупку чего-либо у людей, живущих вне этого домохозяйства.

Люди порой не понимают, как связаны между собой (а) торговля между странами и (б) торговля между отдельными людьми внутри одной и той же страны. Конечно, ограничения на поступление товаров в страну не будут иметь таких катастрофических последствий, как ограничения, налагаемые хозяином дома на поступление товаров извне в его домохозяйство. Но это различие в степени, а не по существу. В некотором смысле люди, живущие в стране, как бы находятся внутри одного домохозяйства, но *гигантского*, поэтому

для одной конкретной страны не обязательно в сумме дают нуль. В частности, у США чистый торговый баланс с остальным миром отрицательный. Это стало возможным потому, что люди, живущие вне США, могут инвестировать в американские активы. К примеру, если японский инвестор покупает корпоративную облигацию, выпущенную компанией IBM, то эта покупка «возвращает доллары в США» и тем самым помогает сбалансировать чистый отток долларов в Японию, возникший вследствие дефицита в торговле товарами и услугами. (Обратите внимание, что финансовые активы, такие как акции и облигации, *не являются* частью экспорта страны.)

¹ Мы добавляем оговорку «(в среднем)», так как в принципе установление внешнеторгового барьера может улучшить положение *некоторых* жителей страны, а именно тех, кто конкурирует с зарубежными производителями тех товаров и услуг, импорт которых теперь подвергается санкциям. Однако, как мы увидим в следующем разделе, возможный выигрыш производителей, защищенных протекционистскими мерами, с лихвой перекрывается потерями всех прочих жителей страны.

когда их «отец семейства», то есть государство, говорит, что они больше не могут торговать с теми, кто живет вне дома, это наносит меньше ущерба, чем в случае отдельной семьи.

Если посмотреть на этот пример с другой стороны, то наш воображаемый отец семейства запрещает своим детям торговать практически со всем населением земли. В отличие от этого если президент США закроет границы и объявит незаконным весь импорт, то он тем самым запретит американцам торговать лишь с людьми, живущими вне своей страны. Сотни миллионов людей, живущих внутри национальных границ, по-прежнему смогут получать выигрыш от взаимного обмена, специализации и использования сравнительных преимуществ. Именно поэтому крайне жесткие внешнеторговые ограничения, налагаемые отдельной страной, оказываются далеко не такими разрушительными, как подобные ограничения, налагаемые на отдельное домохозяйство внутри страны. И тем не менее если вы понимаете, насколько громадную выгоду получают дети, если их эксцентричный отец дозволит им торговать и обмениваться с другими американцами, то вам не составит труда понять, насколько выгодно будет для граждан США, если их государство позволит им без ограничений торговать с иностранцами¹.

Прежде чем перейти к конкретным протекционистским мерам (пошлинам и квотам), необходимо подчеркнуть следующую важную мысль: *экономические аргументы² в пользу*

¹ Следует особо пояснить, что здесь мы рассматриваем общие *экономические* аргументы за и против свободной торговли. Если кто-то скажет, что, к примеру, американским производителям баллистических ракет не должно быть позволено торговать с людьми, живущими в Северной Корее, то это будет, строго говоря, довод не экономического, а военного характера. Мы же в этом уроке разбираем весьма популярные (и ошибочные) представления, будто внешнеторговые барьеры делают страну богаче, так как стимулируют отечественное производство.

² Мы называем их *экономическими* аргументами за свободную торговлю, чтобы отличать их от аргументов другой природы. Например, приращение теории естественного права может утверждать, что

свободы торговли относятся к каждой стране по отдельности, то есть имеют односторонний характер. Иными словами, основной довод в пользу свободы торговли не утверждает, что страна хоть и выигрывает от снижения своих внешнеторговых барьеров, но лишь в том случае, если другие страны делают то же самое и предоставляют первой стране экспортировать свои товары на свои собственные рынки. Из изложенного выше совершенно ясно, что когда государство возводит внешнеторговые барьеры, оно *отнимает часть возможностей для обмена прежде всего у своих собственных граждан*. Следовательно, устранение этих препятствий — то есть предоставление своим гражданам дополнительных возможностей для выгодного обмена — делает граждан богаче (в среднестатистическом выражении). Конечно, было бы еще лучше, если бы зарубежные государства тоже отказались бы от своих внешнеторговых ограничений, и иностранные потребители получили бы дополнительные возможности импорта товаров из первой страны. Но независимо от того, какую внешнеторговую политику проводят другие государства, каждое отдельное государство может *немедленно* сделать жителей собственной страны богаче, устранив внешнеторговые барьеры и начав проводить одностороннюю политику свободной торговли.

Разумеется, если Китай поддерживает высокие внешнеторговые барьеры против американских экспортных товаров, то это делает американцев беднее. Но это никак не влияет на доводы в пользу снижения США **своих** барьеров, направленных против китайского (и всякого прочего) импорта. Если США провозгласят у себя политику свободной торговли, то американцы станут намного богаче (в среднестатистическом выражении), и то же самое произойдет с другими людьми по всему

даже если бы свобода торговли делала страны беднее, она тем не менее была бы правильной политикой, так как государство не имеет права ограничивать людей в том, как они распоряжаются своей частной собственностью.

миру, так как у них появятся дополнительные возможности для обмена¹. Это утверждение истинно независимо от того, последуют ли другие страны этому примеру и отменят ли собственные внешнеторговые ограничения. Одностороннее снятие американским государством всех своих внешнеторговых барьеров, вероятно, даст возможность оказать сильное дипломатическое давление на другие государства, чтобы они последовали этому примеру, но если последнее и произойдет, то для американцев это будет просто дополнительный бонус. Аргументация в пользу свободной торговли не предполагает, что другие страны «окажут ответную любезность», потому что снижение американских внешнеторговых барьеров вовсе не является «любезностью», оказываемой другим странам. Да, иностранцы от этого выигрывают, но американцы выигрывают от этого тоже.

Теперь, когда мы изложили общие аргументы в пользу свободной торговли, можно перейти к анализу типичных способов, которыми государства ограничивают поток товаров через границы.

¹ Нам приходится делать оговорку «(в среднедушевом выражении)», так как теоретически мы можем представить себе ситуацию, в которой конкретные индивиды пострадают от отмены внешнеторговых барьеров. Мы знаем, что если бы Китай стал проводить политику свободной торговли, то совокупное производство и потребление в этой стране выросло бы, то есть в среднем жители Китая выиграли бы от такого шага. Но если бы некие конкретные производители, получавшие выгоду от наличия внешнеторговых ограничений, оказались вытеснены с рынка импортерами иностранных товаров, то их индивидуальные убытки как производителей могли бы в принципе оказаться больше, чем их выигрыш как потребителей, образующийся благодаря намного более широкому выбору и низким ценам в магазинах. Мы подчеркиваем этот момент для того, чтобы вы лучше понимали экономическую аргументацию в пользу свободной торговли. В реальном мире переход к полной свободе торговли (в отличие от устранения тех или иных барьеров по отдельности) вероятнее всего улучшит положение практически всех, особенно в долгосрочной перспективе.

19.3. ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ

Таможенная пошлина — это налог, которым государство облагает товары, ввозимые из-за границы. Хотя государства могут вводить пошлины просто для того, чтобы получить дополнительные доходы в казну, обычно в качестве официального обоснования новой пошлины (или повышения уже существующей) делаются заявления, что это поможет отечественным производителям того товара, импорт которого облагается пошлиной. Именно это утверждение — что пошлина на импортные товары улучшает положение работников отечественной отрасли, получающей протекционистскую защиту — мы и разберем в данном разделе.

Чтобы облегчить анализ, мы будем рассматривать конкретный пример, касающийся США и Японии, используя нереалистичные, но удобные круглые числа. Допустим, первоначально действовал режим полностью свободной торговли между двумя странами, и равновесная цена обычного седана в базовой комплектации установилась на уровне 10 000 долларов. При такой цене американские производители могут с прибылью производить некоторое количество таких автомобилей, но этого недостаточно, чтобы удовлетворить спрос американских потребителей. Остальные автомобили поставляются японскими производителями, и американцы покупают по цене 10 000 долларов ровно столько машин такого типа, сколько хотят.

Но в какой-то момент американские автопроизводители отправляют своих лоббистов в Вашингтон. Те объясняют, что в Японии издержки на оплату труда ниже, что японское правительство предоставляет несправедливые субсидии своим автомобильным компаниям, и так далее, и тому подобное, и что поэтому Вашингтон должен «уравнять условия игры». Стоит только федеральному правительству ввести пошлину в размере 10% на японский импорт, как американские производители смогут расширить свою деятельность и предоставить больше рабочих мест американским рабочим!

А политики только рады стараться. И поэтому они вводят пошлину со ставкой 10% на все японские автомобили, попадающие на американский рынок. Это значит, что если американский потребитель хочет купить японскую машину, то он должен будет заплатить в совокупности 11 000 долларов: 10 000, как и прежде¹, пойдут японской автомобильной компании, а 1000 — в Вашингтон в виде дохода федерального бюджета от обложения импортными пошлинами. Ввиду того что американские потребители теперь вынуждены платить 11 000 долларов за японские седаны, американские производители тоже могут повысить свои цены. И — смотрите-ка! — лоббисты оказались правы! При новой цене в 11 000 долларов американские производители переместились вдоль своей кривой предложения вверх и вправо, и теперь американские заводы, на которых заняты американские рабочие, производят больше автомобилей. Как и предсказывали лоббисты, в Детройте и других городах, где расположены автомобиль-

¹ Техническое замечание. С точки зрения японских производителей, американский спрос на их автомобили сократится. То есть вдруг оказывается, что по той же самой (японской) цене 10 000 долларов за автомобиль американцы уже не готовы покупать столько же японских автомобилей, сколько были готовы вплоть до того дня, когда была введена пошлина. Для простоты мы предполагаем, что падение американского спроса на импортные автомобили не приводит к снижению равновесной цены японских машин на мировом рынке, которая по-прежнему составляет 10 000 долларов. Если вы продолжите изучение экономической теории в рамках более сложных курсов, то узнаете, что если более точно учесть изменение спроса, то может иметь место теоретическая возможность существования «оптимального тарифа», при котором большая страна, подобная США, может в принципе выиграть за счет стратегического применения низких пошлин (одновременно нанося ущерб остальному миру). На практике этот аргумент довольно сомнителен хотя бы по той простой причине, что политикам в таких вопросах нельзя доверять, и они вряд ли будут придерживаться «оптимальной» структуры тарифов. Но если вы и дальше будете заниматься экономической теорией, то вам следует знать об этой технической тонкости.

ные заводы, увеличилось число занятых. Так что же, значит, новая пошлина принесла экономический успех?

Большинство экономистов скажет, что нет, и вот почему. Это правда, что работники и акционеры предприятий американской автомобильной промышленности выиграли от новой пошлины, но правда и то, что *одновременно* от нее пострадали американские потребители. Ведь американец, желающий купить автомобиль, раньше мог это сделать за 10 000 долларов, а теперь вынужден платить 11 000. Очевидно, что потребители оказались в худшем положении, чем до этого нововведения. Даже те из них, кто и раньше был верен правилу «Покупай американское!», оказались в проигрыше, так как цены на американские автомобили тоже подскочили на 1000 долларов. Исходя из допущений, соответствующих вполне типичному случаю, легко показать, что выгода, получаемая производителями автомобилей, с лихвой перекрывается потерями потребителей автомобилей¹. В конечном счете пошлина делает американцев беднее.

Во вводном учебнике для начинающих мы не сможем расставить все точки над *i* в этой линии аргументации. Вместо этого мы предложим три интуитивных довода, призванных продемонстрировать, что новая пошлина приводит к тому, что страна в среднем беднеет.

19.3.1. Пошлины — это НАЛОГИ НА СОБСТВЕННЫХ ГРАЖДАН

Пожалуй, самый простой и ясный способ увидеть, что пошлины делают страну беднее — это осознать, что *пошлины представляют собой налоги на собственных граждан*, а не на иностранных производителей. Применительно к нашему численному примеру неправильно говорить, что американское государство облагает налогом японских произ-

¹ Как мы увидим ниже, новая пошлина наносит ущерб и некоторым фирмам и американским производителям.

водителей автомобилей, потому что *в реальности* этот налог применяется к *американским потребителям автомобилей*. Весь доход, который получает правительство США от новой пошлины, поступает из кошельков американцев¹.

И к этому случаю применимо все, что мы говорили в уроке 18 об искажающем воздействии налогов с продаж на экономику, потому что пошлина — это не что иное, как налог с продаж, которым облагаются вещи, которые производятся за границей. Первоначальная цена в 10 000 долларов за машину была сигналом, направляющим потребителей и производителей к наиболее эффективному использованию ресурсов. Пошлина вносит помехи в этот сигнал и заставляет американцев действовать так, как будто остальной мир менее способен производить автомобили, чем на самом деле. Те, кто выступает за тарифные барьеры ради «защиты» американской промышленности, фактически говорят, что повышение налогов на американцев — это путь к их процветанию.

19.3.2. ПОШЛИНА НЕ УВЕЛИЧИВАЕТ ЗАНЯТОСТЬ, А ЛИШЬ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЯЕТ ЕЕ

Вероятно, главная ошибка протекционистского подхода заключается в убеждении, что новая пошлина увеличивает *совокупную* занятость. Но это представление ложно: новая пошлина не создает вдруг «из воздуха» новых работников. В нашем примере если новая пошлина дает возможность автомобильной промышленности США увеличить произ-

¹ На практике если новая пошлина вызывает падение рыночной цены японских автомобилей (то есть цены до взимания пошлины), то в некотором смысле бремя ее уплаты распределяется между американскими потребителями и японскими производителями, так как конечная цена импорта для американцев не вырастет на всю величину пошлины, взимаемую с одной машины. Но даже в этом случае необходимо подчеркнуть, что именно американские потребители фактически тратят деньги, собираемые в бюджет с помо-

водство и нанять новых рабочих, то другие отрасли в стране неизбежно *сокращают* выпуск продукции и используют для ее производства *меньше* работников¹.

Те, кто полагает, что пошлины — хороший способ придать ускорение экономике, обычно обращают внимание лишь на те рабочие места, которые «создаются» в секторе, защищенном протекционистскими барьерами, а также на те дополнительные рабочие места, которые «создаются», когда вновь нанятые работники тратят свою зарплату в торговых центрах, ресторанах и т.д. И в нашем примере очевидно, что после введения новой пошлины вырастет не только число занятых в американской автомобильной промышленности, но и в бизнесах, расположенных поблизости от автомобильных заводов.

Но этот близорукий взгляд на вещи не учитывает, что в других секторах экономики страны будет одновременно происходить *уничтожение* рабочих мест. С одной стороны, тот, кто покупает новый автомобиль, лишается дополнительной тысячи долларов по сравнению с ситуацией до введения пошлины. Теперь у этого покупателя станет существенно меньше денег, которые он мог бы потратить в ресторанах, кинотеатрах и других заведениях, которые он посещает, и поэтому от его потери пострадают и бизнесы, ведущие деятельность неподалеку.

Хитроумный протекционист мог бы указать, что мы здесь обращаем внимание на мелочевку, в то время как действительно *огромный* выигрыш для американской промышленности якобы проистекает из того, что значительная часть

¹ Единственное исключение из этого правила может иметь место в случае, когда падает уровень безработицы. Иными словами, одна отрасль может расширить количество занятых, при том что в остальных занятость останется на прежнем уровне, в том случае, если вновь нанимаемые работники набираются из числа безработных (или приходят из секторов, которые возмещают потерянных работников, нанимая новых из числа безработных). В уроке 23 мы изучим экономические циклы и увидим, что это усложнение не влияет на выводы, к которым мы приходим здесь.

бизнеса переходит от японских производителей к американским. Иными словами, вместо того чтобы уделять все внимание пресловутому увеличению цены автомобиля на тысячу долларов, что вообще ерунда — американские потребители теряют 1000 долларов с каждой машины, а производители выигрывают на ту же сумму¹ — нам следует сосредоточиться на том факте, что каждый дополнительный автомобиль, произведенный американскими работниками, означает, что 10 000 долларов «останутся в стране», а не будут «отправлены в Японию». Именно *этот* эффект здесь важен, и он показывает, насколько страна в целом выигрывает от новой пошлины, ведь так?

На самом деле нет. Рассуждение, предлагаемое нашим хитроумным протекционистом, по-прежнему упускает из виду одно чрезвычайно важное последствие введения новой пошлины: налагая штраф на американский импорт, пошлина одновременно налагает штраф и на американский *экспорт*. В частности, каждый автомобиль, купленный американскими потребителями в Детройте, а не в Японии, означает, что у японских граждан будет на 10 000 меньше долларов, которые они могли бы потратить на товары, произведенные в Америке. Следовательно, дополнительный бизнес американских производителей автомобилей будет компенсироваться соответствующим сокращением продаж у американских производителей пшеницы, программного обеспечения и других экспортных товаров.

¹ А что с выплаченными 1000 долларов, которые перечисляются американскому государству с каждого японского автомобиля, который американцы все-таки решают купить? Если государство тратит эти деньги, то в силу причин, рассмотренных в уроке 18, это порождает дополнительную деформацию по сравнению с чисто рыночным результатом. Самым лучшим протекционистским доводом было бы предположить, что государство использует поступления от уплаты пошлины на то, чтобы снизить другие налоги на американцев. В этом уроке мы игнорируем эту дополнительную деталь, так как хотим сосредоточиться на *других* экономических деформациях, порождаемых новой пошлиной.

Главный принцип, который надо запомнить в этой связи, таков: *страна оплачивает свой импорт своим экспортом*. Точно так же, как отдельная семья не может (в долгосрочном периоде) постоянно покупать товары и услуги извне, не *производя* ничего взамен, целая страна тоже не сможет продолжать импортировать автомобили, электронику, джемперы и всевозможные прочие товары, покупая их у иностранцев, если она не будет отправлять им какие-то товары и услуги в обмен на все это¹. Грубо говоря, протекционист неявно подразумевает, что японские производители автомобилей — идиоты, готовые вкалывать и тратить редкие ресурсы на изготовление новых красивых машин для американцев в обмен на куски резаной зеленой бумаги с портретами покойных американских президентов.

Прежде чем закончить этот раздел, следует подчеркнуть еще одну важную мысль: акцент на долларовых суммах может водить в заблуждение, потому что в конечном итоге уровень жизни граждан страны определяется реальными товарами и услугами. В предыдущих абзацах мы «отслеживали денежные потоки» только затем, чтобы показать, что именно упускают из виду стандартные протекционистские аргументы и о каких производителях протекционисты обычно забывают. В реальности значение пошлины определяется не ее влиянием на долларовые банкноты — закон о введении пошлины не меняет количество бумажных долларов, и в конце концов отнюдь не зеленые бумажки делают американцев богатыми или бедными. Нет, степень их богатства зависит от

¹ Мы добавляем оговорку «(в долгосрочном периоде)», так как по крайней мере некоторое время отдельная семья может жить в долг, производя меньше, чем потребляет. Точно так же страна в целом может некоторое время иметь дефицит внешнеторгового баланса, если иностранцы готовы инвестировать в ее финансовые активы (например, покупать акции и облигации корпораций, находящихся в стране, у которой складывается внешнеторговый дефицит). Но даже в этом случае смысл происходящего заключается в том, что страна, по сути дела, берет в долг под обеспечение своим будущим производством.

того, сколько они могут произвести, используя свой труд и ресурсы, и сколько они могут потребить, покупая продукцию, выпущенную отечественными производителями, или обмениваясь произведенными излишками с иностранцами.

Новая пошлина отвлекает американский труд и другие ресурсы из тех отраслей, где у них есть сравнительные преимущества, и направляет их в те отрасли, где таковых нет. Она сокращает выгоду от специализации между странами. Точно так же, как взаимовыгодный обмен улучшает положение обеих сторон, свободная торговля улучшает положение всех участвующих в ней народов. Когда, вводя новую пошлину, государство вмешивается и искажает чисто рыночный результат, оно наносит ущерб не только зарубежным странам, но и населению собственной страны.

19.3.3. ЕСЛИ ТАРИФНЫЕ БАРЬЕРЫ — ЭТО БЛАГО, ТО РАЗВЕ НЕ ПРЕКРАСНА МОРСКАЯ БЛОКАДА?

Вероятно, самый простой аргумент, демонстрирующий абсурдность тарифных барьеров, был сформулирован Генри Джорджем, который заметил, что в мирное время страны налагают пошлины на самих себя, чтобы не допустить внутрь иностранные товары, а во время войны они устанавливают морскую блокаду против других стран, чтобы не допустить получения ими иностранных товаров. Если бы протекционистский аргумент был правильным, то разве не вела бы морская блокада к процветанию вражеской страны?

19.4. ИМПОРТНЫЕ КВОТЫ

Еще одним распространенным способом государственного вмешательства в международную торговлю является **импортная квота**. В этом случае государство не манипулирует напрямую ценой импортируемого товара, а устанавливает максимальное количество единиц товара, которое может быть ввезено в страну.

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

Например, вместо того чтобы установить пошлину в размере 10% на японские автомобили, оставляя вопрос об окончательном количестве импортируемых единиц на усмотрение (деформированного) рынка, американское правительство может установить квоту в размере 100 000 машин в год. Японским производителям будет разрешено продать на американском рынке именно такое количество автомобилей, и они получают за них (искаженную) рыночную цену, причем из денег, потраченных на импортные машины, ни доллара не поступит в государственную казну. Но после того, как квота будет исчерпана, поступление дополнительных японских автомобилей через американскую границу на продажу станет незаконным.

Основные последствия введения импортной квоты будут такими же, как и в случае пошлины. Если американские законодатели заранее знают, сколько японских автомобилей будут импортировать американцы после введения 10% пошлины, то они в принципе могут достичь примерно того же результата для экономики США, просто установив импортную квоту, равную этому количеству автомобилей. В этом случае экономические результаты будут в целом такими же, и к ним полностью будет приложим анализ, проведенный в предыдущем разделе.

Однако на практике импортные квоты, вероятно, даже опаснее, чем пошлины, потому что может показаться, что они более обременительны для иностранных производителей, чем для граждан страны, а также потому, что размеры наносимого ими ущерба (по сравнению с чисто рыночным результатом) не столь очевидны. По этим причинам политики с большей вероятностью введут чрезвычайно обременительную импортную квоту, чем эквивалентную пошлину.

Сами посудите: при ставке пошлины 50% очень хорошо видно, на какую сумму государство штрафует иностранных производителей и одаривает бонусами (некоторых) отечественных. Люди видят, какова была первоначальная цена импорта, и понимают, что они платят 50% напрямую

американскому государству. Но если государство вводит соответствующую импортную квоту, то гораздо труднее разобраться, насколько искаженная структура производства отличается от чисто рыночного результата, особенно после того, как пройдет время и условия изменятся. Например, если иностранные производители внедряют какие-нибудь инновации, которые позволят им снизить цены, то в случае пошлины американские потребители все равно от этого выиграют, так как цена снизится даже с учетом уплачиваемой пошлины. Но в случае жесткой импортной квоты американские потребители не смогут получить даже эту часть выгоды от снижения издержек производства в результате зарубежных инноваций.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Меркантилизм — это экономическая философия, которая считает, что путь к процветанию страны лежит через накопление денег. Меркантилизм стремится поощрять экспорт и ограничивать импорт, чтобы тем самым оставлять деньги внутри страны и обеспечивать занятость в отечественной промышленности.
- Аргументы в пользу свободной торговли между странами — это просто частное применение общих аргументов в пользу свободного рынка. Группа людей может получить выгоду только в том случае, если им будет предоставлен более широкий выбор. Свобода торговли не заставляет людей импортировать товары иностранных производителей, а лишь устраняет препятствия для этого. Для людей полностью осмысленной и оправданной является специализация на определенных занятиях и обмен друг с другом излишками продукции. Но по тем же причинам для разных регионов мира полностью осмысленной и оправданной является специализация на определенных видах деятельности и взаимный обмен излишками продукции.
- Таможенные пошлины и квоты — это искусственные государственные ограничения на импорт зарубежной продукции. В противоположность утверждениям их сторонников пошлины и квоты делают жителей страны в среднем беднее. (Пошлина или квота может принести выгоду некоторым конкретным индивидам, проживающим в стране, но их выигрыш меньше ущерба, наносимого всем остальным.) В долгосрочной перспективе пошлины и квоты не «создают рабочие места», а лишь перераспределяют работников из более эффективных в менее эффективные отрасли.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Меркантилизм: экономическая доктрина, которая считает, что путь к процветанию страны заключается в накоплении денег. Меркантилистская политика поощряет экспорт и препятствует импорту.

Экспорт: товары (и услуги), которые жители страны продают иностранцам.

Импорт: товары (и услуги), которые жители страны покупают у иностранцев.

Внешнеторговый профицит (положительный торговый баланс): сумма, на которую экспорт превышает импорт (в денежном исчислении).

Внешнеторговый дефицит (отрицательный торговый баланс): сумма, на которую импорт превосходит экспорт (в денежном исчислении).

Политика разорения соседа: политика, обычно включающая манипулирование национальной валютой и внешнеторговые ограничения, направленная на то, чтобы сделать другие страны беднее и за счет этого сделать собственную страну богаче.

Игра с нулевой суммой: ситуация, когда выигрыш одного человека (или страны) соответствует равному по величине проигрышу другого человека (или страны). В игре с нулевой суммой невозможны взаимовыгодные исходы, когда выигрывают обе стороны. Всегда есть выигравший и проигравший.

Свободная торговля: ситуация, когда государства не создают искусственных ограничений на перемещение товаров и услуг между своими гражданами и иностранцами.

Протекционизм: экономическая политика, которая использует внешнеторговые ограничения в попытке помочь работникам в собственной стране. Она основывается на идее, что, ограничивая импорт иностранных товаров, государство побуждает потребителей «покупать местное», что обеспечивает занятость местным работникам.

Таможенная пошлина: налог, которым облагается импорт.

Таможенный тариф: свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу.

Нетарифные меры регулирования внешней торговли: методы государственного регулирования внешней торговли, но не относящиеся к таможенно-тарифным методам регулирования. Примеры: лицензирование, квотирование, сертификация, инспектирование, валютный контроль, субсидии, манипулирование курсом национальной валюты.

Импортная квота: устанавливаемое государством максимальное количество единиц того или иного товара, которое может быть импортировано в страну за определенный промежуток времени.

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

- *1. Могут ли все государства одновременно проводить успешную меркантилистскую политику?
2. Какую роль сыграл Адам Смит в истории меркантилизма?
3. Объясните, что означает утверждение: «В прошлом году США имели дефицит в торговле с Японией»?
4. Объясните утверждение: «Экономические аргументы в пользу свободы торговли имеют односторонний характер».
5. Объясните утверждение: «Пошлина не увеличивает занятость, а лишь перераспределяет ее».

Урок 20

ИНФЛЯЦИЯ

ИЗ ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- В чем разница между денежной инфляцией и ценовой инфляцией.
- Как государственное вмешательство приводит к росту цен.
- Какой вред наносит инфляция.

20.1. ДЕНЕЖНАЯ ИНФЛЯЦИЯ И ЦЕНОВАЯ ИНФЛЯЦИЯ

Люди все время употребляют слово *инфляция*, но не всегда согласны друг с другом по поводу того, что оно означает. Исторически термин **инфляция** обозначал увеличение количества *денег* в экономике¹. Однако на протяжении XX века он постепенно стал обозначать общий рост *цен* на блага и услуги в экономике. Чтобы избежать путаницы, мы будем в этой

¹ Некоторые экономисты сказали бы, что термин *инфляция* обозначает увеличение количества денег *и кредита* в экономике. Эта деталь, имеющая весьма специальный характер, связана с тем, что банки по закону имеют право выдавать больше кредитов, чем имеется наличных денег в их хранилищах. Такое устройство называется *банковской системой с частичным резервированием*. Мы не будем здесь рассматривать этот вопрос, так как это чрезмерно усложнит быстрое чтение.

главе употреблять более однозначные термины **денежная инфляция** и **ценовая инфляция**.

Старый трюк с подменой

Слово «инфляция» первоначально применялось только к количеству денег. Оно означало, что денежная масса «надувалась» [«inflate»], «вздучалась», чрезмерно увеличивалась. Настаивать на том, чтобы это слово использовалось только в первоначальном значении — это не простой педантизм. Употреблять его в смысле «роста цен» — значит отвлекать внимание от реальной причины инфляции и от действительного лекарства от нее.

Henry Hazlitt. What You Should Know About Inflation
 (New York: D. Van Nostrand, 1965. P. 2)

Эти два феномена — рост денежной массы в экономике¹ и общий рост цен — обычно идут рука об руку друг с другом. Более того, показав наличие очень сильной исторической корреляции между ними (опираясь при этом на данные, охватывавшие несколько веков и множество стран мира) экономист Милтон Фридмен подытожил результаты своих исследований в знаменитом высказывании: «Инфляция всегда и везде есть денежный феномен».

Фридман имел в виду, что везде и всегда, где и когда в ходе исследований он встречал длительный и быстрый рост цен, он также обнаруживал быстрое увеличение денежной массы.

¹ В этой главе во избежание путаницы мы будем употреблять термин **денежная масса** вместо более распространенного термина *предложение денег*. Когда люди сопоставляют деньги с ценами, они почти всегда имеют в виду то, сколько именно *единиц денег фактически* имеется в экономике; они не говорят о «кривой предложения денег» — на самом деле в современных экономиках, где государство столь активно вмешивается в денежную сферу, было бы крайне трудно даже дать определение этому понятию.

Люди часто возлагают вину за ценовую инфляцию на жадные корпорации, агрессивные профсоюзы или правительство, активно наращивающее государственный долг. Но на основе исторических данных Фридмен установил, что продолжительная ценовая инфляция может происходить только в том случае, если в то же самое время растет количество денег в экономике.

В следующем разделе мы рассмотрим элементарную экономическую теорию инфляции, что позволит нам понять смысл корреляций, которые Фридмен и другие исследователи обнаружили между (а) увеличением денежной массы и (б) ростом цен большинства благ и услуг. Здесь следует подчеркнуть, что *между деньгами и ценами не существует точного взаимно-однозначного соответствия*. Например, если количество денег за год увеличивается на 10%, мы не можем сделать из этого вывод, что цены всех (или даже большинства) товаров и услуг автоматически увеличатся примерно на ту же величину. Наше утверждение более слабое: на протяжении всей истории и в самых разных странах период долгосрочного роста цен сопровождался долгосрочным ростом количества денег в экономике.

Следующий график демонстрирует соотношение между количеством денег и ценами в США на протяжении 50-летнего периода.

На рис. 20.1 серая линия показывает **индекс потребительских цен (ИПЦ)**, который представляет собой стандартный показатель, используемый для измерения движения цен. Для того чтобы проводить очень приблизительное сравнение «уровней цен» в разные годы, в ИПЦ используется средняя величина цен типовых товаров и услуг, продаваемых в США и покупаемых потребителями (таких как продукты питания, бензин и т.д.). Черная линия на графике — это **M1**, один из показателей денежной массы, который включает в себя наличные бумажные деньги и общую сумму долларов на всех текущих счетах в американских банках.

По вертикальной оси откладывается индекс, установленный в начальной точке на уровне 100 для обеих величин.

чин, — то есть значения ИПЦ и М1 на январь 1960 года приняты за 100%. Как видно из графика, в течение первых 24 лет (с 1960 по 1984 год) ИПЦ и М1 росли в близких пропорциях. Денежная масса увеличивалась чуть быстрее — по сравнению с первоначальным значением она удвоилась в 1975 году, в то время как цены удвоились лишь к началу 1977 года — но взаимосвязь между двумя рядами чисел выглядит довольно сильной.

В частности отметим, что быстрая ценовая инфляция второй половины 1970-х годов сопровождалась сопоставимым ростом денежной массы. Например, с января 1975 по январь 1980 года ИПЦ вырос на 49%, а М1 — на 40%. Чтобы вы наверняка поняли, что означают эти числа, повторим то же самое другими словами: мы утверждаем, что в среднем то, что стоило 10 долларов в начале 1975 года, всего лишь через пять лет стало стоить примерно 15 долларов, а это значит, что на протяжении пяти лет подряд среднегодовой темп ценовой инфляции составлял более 8% в год¹.

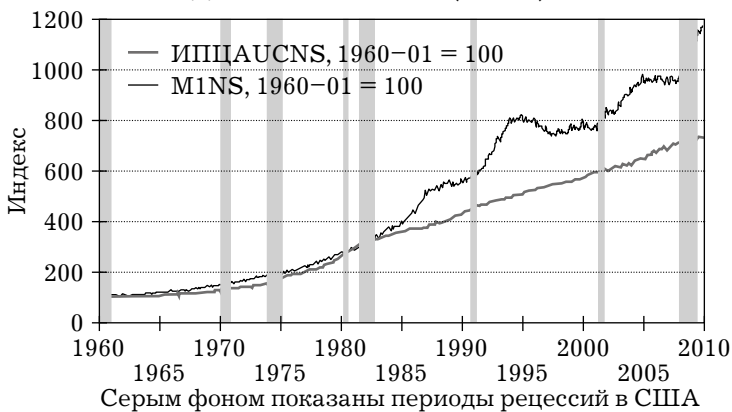
Теперь представьте себе экономиста, живущего в 1983 году, который хорошо знает исторические данные о денежной массе (измеренной показателем М1) и о ценах в США. Рассматривая весь период, начиная с 1960 года, он убедился бы, что имеет место очень тесная связь между М1 и ИПЦ. Да, в какие-то моменты один показатель увеличивался быстрее другого, но различия в темпах роста более или менее уравнивали друг друга, так что по прошествии 23 лет два ряда чисел выросли практически в одинаковой пропорции. Тот, кто полагает, что экономическая наука сводится к тщательным измерениям и вычислению статистических корреляций, мог бы подумать, что он открыл экономический эквивалент закона Кулона.

¹ Для тех, кто силен в математике, уточним, что мы вычисляем среднегодовые темпы роста исходя из формулы сложных процентов. Иными словами, мы не делим на 5 величину роста за 5 лет в процентах, а учитываем экспоненциальный характер этого роста (умножение на 5 годовых процентов).

Однако наш график показывает, что случилось дальше. С середины 1980-х годов денежная масса — по крайней мере измеренная данным конкретным показателем M1 — стала расти намного быстрее (в процентном выражении), чем цены — по крайней мере оцениваемые с помощью показателя ИПЦ. И, конечно, взаимосвязь между двумя числовыми рядами полностью прервалась во время финансового кризиса 2008 года, когда денежная масса M1 резко подскочила, в то время как ИПЦ снизился.

Мы обсуждаем график, приведенный на рис. 20.1, для того, чтобы вы поняли, чему учит нас эмпирический анализ денежной и ценовой инфляции и в чем состоят его *ограничения*. На протяжении всей истории в тех случаях, когда имеет место существенная ценовая инфляция — особенно **гиперинфляция**, когда цены растут невероятными темпами, например миллион процентов в год и выше, — мы всегда обнаруживаем, что в тот же самый период времени денежная масса существенно увеличивается. Однако график на рис. 21.1 очень

Индекс потребительских цен для всех городских потребителей с учетом всех товаров и услуг (ИПЦAUCNS)
Денежная масса M1 (M1NS)



Источник: 2010 research.stlouisfed.org

хорошо показывает, что не существует никакого механического правила, связывающего цены с денежной массой. Все, что происходит в экономике, объясняется *индивидуальными человеческими действиями*, которые направляются *субъективными ценностями и представлениями* людей. Если ценности и представления людей, относящиеся к определенным вещам, остаются более или менее неизменными на протяжении многих лет, то статистики могут обнаружить то, что кажется «законами», связывающими различные измеримые показатели экономической активности. Но эти законы могут мгновенно разлететься вдребезги, как только реальные люди изменяют свои ценности или представления о будущем.

Во вводном курсе экономики мы не будем пытаться детально объяснить картину, представленную на рис. 20.1. Однако в следующем разделе вы узнаете, как основные инструменты экономического анализа могут применяться к деньгам и ценам, и это как минимум создаст задел, который впоследствии позволит приходиться к более полному объяснению подобных явлений.

20.2. КАК ГОСУДАРСТВО ЗАСТАВЛЯЕТ ЦЕНЫ РАСТИ

В уроке 7 мы заложили основу общего объяснения цен в чистой рыночной экономике. Мы убедились, что все те же принципы экономической теории применимы к таким благам, как золото и серебро, в ходе того как они становятся деньгами, то есть общепринятыми средствами обмена.

Вы, вероятно, не будете удивлены, когда узнаете, что никогда в истории человечества правители государств не оставляли «рынок денег» в покое. На протяжении веков государства систематически **уменьшали содержание драгоценного металла** в монетах (или, как еще говорят, **портили деньги**) — то есть уменьшали рыночную ценность каждой единицы денег, за счет этого обогащаясь.

Например, императоры Древнего Рима обычно использовали следующий процесс. Получив золотые монеты в виде

Скопировано с сайта

Разработка

<http://учебники.информ2000.рф>

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

налогов, они расплавляли их, чтобы добавить в золото какой-нибудь неблагородный металл, а затем их монетный двор чеканил из этого сплава больше монет, чем было первоначально. При этом официальная маркировка на каждой монете оставалась той же самой. Со временем в результате этого процесса количество золота, содержащегося в каждой «золотой» монете, используемой в торговле, неизбежно становилось все меньше и меньше¹. Торговцы узнавали об этом и соответствующим образом корректировали цены. Поэтому то, что раньше стоило «одну золотую монету», постепенно начинало стоить несколько «золотых монет».

Разумеется, смысл этой процедуры был именно в том, что римское государство — по крайней мере первоначально, до того как торговцы в полной мере оценят масштабы порчи денег, — могло покупать больше товаров и услуг, чем если бы уменьшения золотого содержания не происходило. Например, если оно первоначально собирало 1000 золотых монет в виде налогов, то без порчи монеты оно могло бы приобрести всевозможных товаров ровно на 1000 монет. Но если государство с помощью вышеописанного трюка преобразовывало первоначальные монеты в 1100 новых, которые на поверхностный взгляд выглядели бы так же, как и прежние, то оно могло приобрести больше благ и услуг у производителей.

Как только купцы начинали понимать этот мошеннический прием, разворачивалось нечто вроде «гонки вооружений». Продавцы могли повышать свои цены, исходя из *ожидания* дальнейшей порчи монеты, но ничто не могло помешать римскому государству ускорить темпы разбавления золота в монетах неблагородным металлом. Неизбежным результатом этого всего было то, что цены в Римской империи довольно быстро росли.

¹ Отметим, что даже без порчи монеты золотые монеты не могли состоять из *чистого* золота, так как в этом случае они были бы слишком мягкими и легко деформировались. Обязательно добавлялось некоторое количество неблагородного металла, чтобы сделать монеты достаточно жесткими и удобными для использования в качестве денег.

20.2.1. ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДЕКРЕТНЫХ ДЕНЕГ

Как вы уже, вероятно, догадались, государства всего мира постепенно ушли от денежных систем, привязанных к драгоценным металлам. Сегодня экономики всех стран основаны на **декретных деньгах**, то есть поддерживаемых государством деньгах, которые «не обеспечены» никакими благами, продающимися и покупающимися на рынке. Например, в США официальными деньгами является американский доллар. Правительство США и центральный банк страны — **Федеральный резерв** — строго контролирует количество зеленых бумажек различных номиналов и (в меньшей степени) сумму, находящуюся на всех текущих счетах, деноминированных в американских долларах. Но не существует ничего, что «гарантировало» бы ценность доллара.

Американский доллар — это просто американский доллар. Он не дает своему держателю никаких *прав* на что-либо другое, то есть никоим образом не является юридически обязывающим договором или требованием к американскому государству. Если вы придете в Министерство финансов или в Федеральный резервный банк с 20-долларовой бумажкой и спросите: «Что я могу за это получить?», — то вам ответят: «Две десятки, четыре пятерки или двадцать долларовых бумажек. Какой вариант предпочитаете?»

Это очень странная система, если задуматься. Люди готовы изнурительно работать много часов в жарком цеху, грабить банки и даже убивать друг друга — и все это ради того, чтобы получить в руки еще больше этих зеленых бумажек, которые как таковые совершенно бесполезны. Ведь даже сто-долларовая купюра сама по себе не годится ни на что, кроме разве что быть книжной закладкой — причем довольно грязной закладкой, если уж на то пошло. Так что, на первый взгляд, весьма странно, что эти маленькие зеленые бумажки оказались в числе самых желанных вещей на этой планете.

Разумеется, причина, по которой работники готовы ради долларов отказываться от досуга, а торговцы — продавать

за доллары свои товары, заключается просто-напросто в том, что они ожидают, что другие люди будут делать в будущем то же самое. Иными словами, человек тратит 40 часов в неделю на то, чтобы выполнять распоряжения начальника, которого он терпеть не может, ради того, чтобы получить пачку долларов в обмен на эти услуги, — и он полагает, что благодаря этой пачке долларов другие люди будут выполнять уже его указания. Он пойдет в некое здание, и люди там вытянутся в струнку, уберут для него стол и принесут ему изысканные блюда и вкусные напитки. Один из них дойдет до того, что представится и скажет, что он готов его *обслуживать*. Если этот человек скажет: «Принесите мне яичницу!», — то (вот это да!) люди, которые работают в этом здании, его послушаются. Обладание зелеными бумажками делает его боссом, и по той же самой причине он на своей работе выполняет приказы того недоумка.

Ясно, что тот, кто отвечает за *создание* этих зеленых бумажек, шикарно устроился. Американскому государству очень легко напечатать новые доллары — расходы на одну бумажку составят несколько центов (на покупку собственно бумаги и типографской краски), причем государство может напечатать на этих бумажках больше нулей и получить любое количество новых денег при пренебрежимо малых затратах. Таким образом, особая группа людей оказывается наделенной огромной властью. Было бы интересно понять, как так получилось.

Хотя все современные экономики основаны на декретных деньгах, так было не всегда. Из урока 7 вы узнали, каким образом рыночные товары (золото и серебро) могут стихийно выделиться из первоначальной бартерной экономики и со временем стать деньгами. Действительно, в такой ситуации *одна из* причин, по которым люди усердно трудятся за каждую унцию золота, состоит просто-напросто в том, что *другие* будут столь же усердно трудиться ради той же самой унции в будущем. Но кроме этого золото, серебро и другие виды товарных денег представляли собой *настоящие*

рыночные блага, которым люди придавали субъективную ценность и до того, как те приобрели статус денег. В чистой рыночной экономике нет особого агентства, «отвечающего за деньги». Напротив, разные люди могут владеть, например, золотыми приисками, и поэтому общее количество денег в экономике определяется на открытом рынке через взаимодействие спроса и предложения — точно так же, как общее количество велосипедов не определяется никаким государственным ведомством.

В реальной истории государства начали процесс установления контроля над деньгами с того, что стали выпускать бумажные деньги, *обеспеченные* золотом или серебром. Например, американцы с 1834 по 1933 год (за исключением очень коротких периодов) знали, что сумма 20 долларов и 67 центов в американской валюте дает им право получить одну унцию золота. С их стороны это не было просто предсказанием или надеждой — государство было *обязано по закону* выдать физическое золото человеку, предъявившему бумажные доллары. Следовательно, последние сами по себе не были настоящими деньгами, а представляли собой *сертификаты*, дающие их держателю право на получение настоящих денег, то есть золота¹.

В 1933 году на пике Великой депрессии президент Франклин Рузвельт вскоре после инаугурации официально аннулировал государственное обязательство обменивать доллары на золото. Другие государства (и их центральные банки) все еще могли обменивать имеющиеся у них доллары

¹ История законодательства о золоте и серебре в ранние периоды существования США довольно запутанная, и ее рассмотрение выходит за рамки этой ознакомительной книги. Но важно отметить тот факт, что колонисты использовали в качестве денег золотые и серебряные монеты задолго до того, как была написана Конституция. Американцы стали применять в этих целях напечатанные государством бумажки лишь потому, что последние первоначально представляли собой *складские расписки* на уже существующие товары и деньги.

на золото в течение нескольких последующих десятилетий, но президент Ричард Никсон перекрыл и эту дорожку, официально отвязав доллар от золота в 1971 году. С этого момента американский доллар стал настоящими декретными деньгами, ничем не обеспеченными. Поскольку в тот момент все важнейшие валюты мира были привязаны к *американскому доллару*, это означало, что во всей мировой экономике стали господствовать декретные деньги.

С точки зрения основ экономической теории существенная разница между декретными и товарными деньгами заключается в том, что увеличить количество декретных денег в экономике намного легче. Например, если бы все использовали в качестве денежного товара физическое золото, то масштабная и быстрая ценовая инфляция была бы крайне маловероятной по той практической причине, что добыча дополнительного золота — весьма непростое дело. А вот в случае декретных денег государство имеет возможность за очень короткое время увеличить их количество хоть в миллион раз — более того, с применением современных электронных технологий банковской деятельности это можно сделать нажатием нескольких кнопок. Все имевшие место в истории случаи гиперинфляции — когда денежная система полностью разрушалась из-за того, что деньги слишком быстро обесценивались, — объяснялись тем, что государство попадало в порочный круг, когда цены продолжали расти и оно было вынуждено печатать все больше и больше денег для оплаты своих счетов.

Стандартные дискуссии по поводу правильной «денежной политики» не учитывают очень важную особенность современного мира после 1971 года, а именно что люди, ответственные за состояние денежной системы той или иной страны, обладают достаточной властью, чтобы уничтожить эту систему буквально за один день. Конечно, этого не происходит на практике, так как государственные чиновники, как можно предположить, *не заинтересованы* в разрушении собственных экономик (хотя этого и нельзя утверждать

на основе принимаемых ими решений). Но большинство вряд ли согласится предоставить кучке людей возможность, скажем, одним махом уничтожить все имеющиеся в стране книги или полностью стереть содержимое жестких дисков всех компьютеров путем нажатия всего лишь нескольких клавиш. Но именно таково сегодня положение дел в нашем мире в отношении, вероятно, самого важного блага — денег.

20.2.2. ЦЕНА ДЕНЕГ, УСТАНОВЛИВАЕМАЯ СПРОСОМ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ

Независимо от того, имеются ли у нас товарные деньги, как, например, золото, или декретные деньги, подобные нынешнему американскому доллару, их рыночная цена устанавливается взаимодействием спроса и предложения. Разумеется, в случае товарных денег рыночное предложение складывается из отдельных кривых предложения разных производителей, действующих в частном секторе. В противоположность этому в случае современных декретных денег количество долларов, евро, песо и т.п. определяют государства (или назначенные ими агентства)¹. Несмотря на эту разницу, цену унции золота, а также прямоугольных зеленых портретов Бенджамина Франклина можно объяснить, используя всё те же инструменты спроса и предложения.

Самое серьезное затруднение при применении инструментария спроса и предложения в данном уроке заключается в том, что «цена» денег ведет себя прямо противоположным образом по сравнению с тем, как мы привыкли

¹ Строго говоря, если учитывать в составе денежной массы текущие банковские счета, то правительство США и Федеральный резерв не обладают *полным* контролем над совокупным количеством американских долларов. На эту величину будет влиять готовность коммерческих банков выдавать кредиты, а также желание частных индивидов брать деньги в займы. Но при решении всех практических вопросов можно считать, что американское государство и его агентство Федерального резерва контролируют «кривую предложения денег».

думать обо всех остальных ценах. Например, представим себе, что мы анализируем рынок автомобилей в некотором городе. Пусть при первоначальной конфигурации спроса и предложения равновесная цена составила 20 000 долларов, а равновесное количество — 1000 машин. Затем открывается новый дилерский центр, и кривая предложения сдвигается вправо. В новом равновесии цена падает до 15 000 долларов, а количество продаваемых автомобилей увеличивается до 2000 единиц. Таково привычное нам описание.

Но что будет, если мы посмотрим на тот же самый рынок, но со стороны денег? Ведь даже декретные деньги являются экономическим благом, а значит, наши инструменты анализа должны быть применимы и к ним. Проблема возникает, когда мы пытаемся определить «цену» долларов. В терминах рынка автомобилей мы могли бы сказать, что первоначально цена однодолларовой купюры составляла $1/20\,000$ автомобиля, а после открытия нового дилерского центра эта цена выросла до $1/15\,000$ автомобиля.

Таким образом, мы видим, что цена денег движется в направлении, *противоположном* движению цены автомобилей. Иными словами, если на покупку одного автомобиля требуется меньше долларовых купюр, то это же самое можно сказать по-другому: на покупку одной долларовой купюры требуется больше автомобилей (или бóльшая доля автомобиля). Такой способ выражения может на первый взгляд показаться странным, но по существу дилерский центр занимается именно этим: он *продает автомобили* для того, чтобы *купить доллары*. Его потребители находятся по другую сторону сделки: они *продают доллары* для того, чтобы *купить автомобили*.

Если бы долларовые купюры и автомобили были единственными благами в экономике, то на этом анализ и закончился бы. Но в том-то и состоит смысл употребления денег, что они выступают на одной стороне каждой из сделок, в которых на них обмениваются тысячи и тысячи самых разнообразных благ. Поэтому было бы неправильно гово-

ритель, что 1/20 000 или 1/15 000 автомобиля — это *и есть* цена денег. Нам необходимо учитывать и то, в какой пропорции долларовые купюры обмениваются на пачки жевательной резинки, галлоны бензина, часы работы плотника и т.д.

Предположим, к примеру, что шарик жевательной резинки первоначально стоит 25 центов, но затем его цена подскакивает вдвое до 50 центов. То же самое можно выразить следующим образом: цена купюры достоинством в 1 доллар сначала составляла 4 шарика, а затем *упала вдвое* до 2 шариков. Это ключевой момент: *когда цена обычного товара или услуги (измеренная в долларах) движется вверх, это эквивалентно тому, что рыночная ценность доллара движется вниз*. Если «цена денег» падает, то это означает, что долларовые цены других благ увеличиваются.

В реальном мире цены различных товаров и услуг не увеличиваются в одинаковой пропорции; более того, некоторые цены растут, в то время как другие снижаются. Именно поэтому даже определение того, что следует понимать под «ценой денег», является весьма непростым и дискуссионным делом. Экономисты изобретают разнообразные «корзины», позволяющие представить эту идею в самых общих чертах, и примером одного из таких измерителей может служить ИПЦ. Для наших целей важно, чтобы вы понимали, что рост цен (выраженных в деньгах) — *это то же самое*, что уменьшение ценности или «покупательной способности» денег.

Уяснив, как связаны между собой обычные цены и «цена» денег, легко можно понять, что вызывает ценовую инфляцию: это всё, что заставляет цену денег двигаться *вниз*. Применяя наши стандартные инструменты, можно сделать из этого вывод, что у общего роста цен товаров и услуг в экономике может быть две причины: (1) увеличивается предложение денег и/или (2) падает спрос на деньги.

Держа в голове эту мысль, мы можем вернуться к некоторым вопросам, упомянутым ранее в этом уроке. Например, полный крах некоторых валют — когда покупательная способность или цена денег очень быстро падает практически

до нуля — происходит тогда, когда соответствующие государства начинают создавать огромное количество новых денег (то есть их предложение увеличивается). Как только запускается этот процесс, люди начинают сомневаться в том, что на эту валюту в будущем можно будет купить какие-то товары или услуги, и поэтому больше не хотят держать у себя такие деньги — это означает, что спрос на данную валюту начинает падать. Этот процесс нарастает как снежный ком до тех пор, пока цена национальной валюты не достигает нуля, то есть пока на единицу этой валюты (например, на немецкую марку) оказывается невозможно ничего купить на рынке.

Кроме того, теперь мы можем объяснить, что же произошло в США в середине 1980-х годов. Как показывает график, приведенный на рис. 21.1, денежная масса (измеренная статистическим показателем M1) росла очень быстро, в то время как цены (измеренные ИПЦ) не увеличивались такими же высокими темпами. Иными словами, начиная с середины 1980-х годов в США наблюдалось быстрое увеличение количества денег, но гораздо меньшее снижение их цены. Общее объяснение этой закономерности просто: предложение долларов росло, но то же самое происходило и со *спросом*. Конкретные причины этого роста спроса (к числу которых, вероятно, относились быстро растущая американская экономика и успехи в замедлении ценовой инфляции, темпы которой существенно снизились по сравнению с опасным уровнем конца 1970-х годов) выходят за рамки нашего обсуждения. Важная мысль состоит в том, что невозможно просто посмотреть на изменение общей суммы долларовых банкнот и депозитов и механически рассчитать изменение цен, так как рыночная ценность денег определяется не только предложением, но и спросом.

20.3. ОПАСНОСТЬ ЦЕНОВОЙ ИНФЛЯЦИИ, СОЗДАВАЕМОЙ ГОСУДАРСТВОМ

Ценовая инфляция может быть продуктом не только государственного вмешательства. Даже в чистой рыночной экономике

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

разработка

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

номике, использующей золото, большой приток этого металла (из новых месторождений или новооткрытых далеких земель) может породить рост цен (выраженных в унциях золота) большинства товаров и услуг. Например, если бы средневековые алхимики достигли успеха и придумали способ превращения свинца в золото, то рыночная цена золота снизилась бы до уровня, при котором доходность алхимии стала бы такой же, как и в других отраслях экономики. Иными словами (в зависимости от конкретного алхимического процесса) цена золота, вероятно, снижалась бы до тех пор, пока не приблизилась бы к цене свинца. В этом фантастическом сценарии люди, живущие в условиях чистой рыночной экономики, вероятно, переключились бы на другую форму денег по тем же причинам, по которым люди, жившие в реальной истории, никогда не использовали свинец в качестве товарных денег¹.

Однако на практике основная угроза стабильности цен исходила и исходит не от товарных денег, возникших на рынке, а от денег, контролируемых государством, и в особенности от декретных денег². Например, когда американский

¹ Даже в описываемом сценарии «крах» золотых денег не был бы безусловным бедствием, а скорее имел бы смешанные последствия. Конечно, если бы благодаря алхимическому открытию ценность используемых в мировой экономике денег (золота) вдруг резко упала бы, это сильно дезорганизовало бы экономику. Но в то же время если бы алхимики вдруг сделали такое открытие, то это было бы просто *прекрасно*, так как в результате стало бы больше золота. Кроме низких цен на красивые ювелирные изделия, потребители выиграли бы от более дешевого зубного протезирования (золотые коронки и т.п.) и лечения ревматоидного артрита (в котором используются препараты золота для инъекций), а также от дешевизны применения золота в промышленности. В отличие от декретной валюты порожденные рынком товарные деньги действительно приносят пользу по причинам, не связанным с их статусом средства обмена, и в этом отношении неожиданное увеличение их предложения благотворно.

² Здесь следует упомянуть, что экономисты придумали сценарии того, как декретные деньги технически могли бы возникнуть даже

доллар был жестко привязан к золоту в пропорции 20,67 доллара за унцию, покупательная способность этой денежной единицы оставалась более или менее постоянной на протяжении длительных отрезков времени. Она могла снижаться во время войны или увеличиваться во время экономических кризисов, но в целом в тот или иной год на доллары можно было купить примерно то же количество благ, что и в течение предшествующих десятилетий. Если взять в качестве примера десятилетие, вероятно, наибольшего процветания в истории США, значение ИПЦ оставалось практически постоянным с 1922 по 1929 год. На протяжении всего этого периода американские покупатели не видели никаких существенных изменений в ценах на молоко, яйца и мясо, хотя экономика бурно росла.

Сегодня ничего подобного нет. Наблюдается постоянное и буквально непрерывное снижение покупательной способности доллара, особенно после того, как президент Ричард Никсон в 1971 году «закрыв золотое окно» и официально отменил привязку доллара к золоту. Иными словами, по мере того как экономика США уходила все дальше и дальше от товарных денег (золота) и переходила к декретным деньгам, цены товаров и услуг в ней постоянно росли. Сегодня молодым людям приходится выслушивать скучные рассказы своих родителей, бабушек и дедушек о том, как все было дешево, «когда я был маленьким». Что эти молодые люди не понимают (как, вероятно, и их родители, дедушки и бабушки) — так это то, что постоянная эрозия покупательной способности доллара

в чистой рыночной экономике, и ими написаны статьи и книги, описывающие механику такой системы. Но в данном уроке мы игнорируем этот усложняющий момент и исходим из допущения, что декретные деньги всегда являются результатом государственного вмешательства в рыночную экономику. Является ли такое допущение истинным хотя бы в теории — дискуссионный вопрос, вызывающий разногласия среди экономистов, но будет безусловно правильным утверждение, что на практике всегда есть связь между государством и декретными деньгами.

не есть природный факт. Это результат государственного вмешательства в экономику, которое состоит в монополизации предложения денег и решении постоянно накачивать экономику новыми долларами.

Если не считать скучных дедушкиных рассказов, вред от постоянной ценовой инфляции состоит в том, что она мешает достижению той цели, ради которой вообще используются деньги. Вспомним, что огромное преимущество от употребления денег заключается в том, что они помогают людям строить планы и координировать деятельность на рынке. Суммируя рыночные цены приобретаемых факторов производства и сравнивая результат с вычисленной на основе рыночных же цен суммой продаж произведенной продукции своим клиентам, предприниматели могут определить, является ли их бизнес успешным. Глядя на уровень цен важнейших благ (таких как еда и жилье) на новом месте и сравнивая их с аналогичными ценами там, где они живут сейчас, и определяя аналогичным образом разницу в ставках заработной платы, наемные работники могут принять обоснованное решение по поводу того, соглашаться ли им на новое рабочее место в другой части страны. Супруги-пенсионеры, собирающиеся в шикарный тур по Европе, могут избежать того, чтобы остаться без средств к существованию через двадцать лет, если проконсультируются со своим финансовым советником и выяснят, достаточно ли у них останется сбережений, чтобы не допустить такого исхода. Все это можно делать гораздо более надежно и систематически в условиях **стабильных денег** — то есть таких денег, которые не теряют со временем покупательную способность и ценность которых не испытывает резких колебаний. Наличие нестабильных декретных денег (обычно) лучше, чем отсутствие каких бы то ни было денег вообще, но в особо неблагоприятных случаях государства могут сделать свои деньги настолько непригодными для употребления, что люди просто отказываются от соответствующей валюты и начинают использовать в качестве средства обмена что-то другое.

Одна из основных официальных обязанностей Федерального резерва (учрежденного государством центрального банка США) — поддерживать стабильность цен. С момента образования Федерального резерва доллар потерял примерно 95% своей покупательной способности. Другими словами, то, что в 1913 году стоило на рынке 1 доллар, сегодня стоит примерно 22. Но кроме самого этого долгосрочного снижения «цены» американского доллара (по сравнению с большинством товаров и услуг) важный факт состоит в том, что это снижение было крайне *волатильным*. Цены очень быстро росли во время Первой мировой войны, затем рухнули в 1920—1922 годах, затем были стабильны на протяжении 1920-х годов, а после этого снова рухнули в первые годы Великой депрессии. С момента окончания Второй мировой войны цены росли все время, но темпы этого роста сильно колебались. В частности, они увеличивались очень быстро в конце 1970-х, а затем этот рост существенно замедлился в 1980-х.

Сегодня (в 2010 году) предсказания американских инвесторов по поводу величины ценовой инфляции в будущем разделились. Одни ожидают сильного снижения цен, сопоставимого с тем, что было в начальный период Великой депрессии. Другие ожидают значительного роста цен, сопоставимого с тем, что недавно происходило в Зимбабве (хотя и не достигающего столь экстремальных масштабов)¹. Ввиду этой неопределенности в отношении очень важного аспекта

¹ В Зимбабве дело дошло до такого абсурда, что центральный банк этой страны в какой-то момент выпустил купюру достоинством в 100 триллионов зимбабвийских долларов. На конференции весной 2010 года один из ее участников в шутку дал автору этой книги «чаевые», которые представляли собой банкноту «ПЯТЬДЕСЯТ ТРИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ», напечатанную Резервным банком Зимбабве. Эту сумму наличных денег — цифру пять с 13 нулями — шутник очень дешево приобрел на интернет-аукционе eBay. По сообщению Стива Ханке, в ноябре 2008 года Зимбабве переживала инфляцию, *месячные* темпы которой составляли 79,6 миллиарда процентов. При такой уму непостижимой скорости цены в стране удваивались каждые 25 часов! (См. <http://www.cato.org/zimbabwe>)

будущего — а именно покупательной способности американского доллара — американцам, да и жителям остальной части планеты, вместо того чтобы заниматься своим бизнесом, играть с детьми и смотреть кино, приходится изучать результаты заседаний совета управляющих Федерального резерва и постоянно корректировать свой финансовый портфель, увеличивая долю в нем то золота, то облигаций, то еще чего-нибудь. Вся эта активность вполне оправдана на индивидуальном уровне, учитывая плохие результаты, фактически достигнутые Федеральным резервом в выполнении своей официальной задачи обеспечения стабильности цен. Но с точки зрения экономической системы в целом все это представляет собой бесполезную растрату ресурсов. В чистой рыночной экономике со стабильными деньгами люди могли бы сосредоточиться на более важных жизненных целях (таких, например, как просмотр фильмов).

20.3.1. НЕЙТРАЛИЗУЮТ ЛИ ЦЕНОВУЮ ИНФЛЯЦИЮ ПРАВИЛЬНЫЕ ПРЕДСКАЗАНИЯ?

Некоторые отмахиваются от вредных эффектов ценовой инфляции. Правда, они соглашаются с тем, что если рост цен оказывается для всех неожиданным, то в *этом случае* возникают проблемы. Но в обычной ситуации, продолжают они, все знают, что американский доллар (и другие декретные валюты) со временем будут терять покупательную способность. Когда предприятие берет деньги в кредит и когда работники старших возрастных групп планируют выход на пенсию, все они *учитывают* этот феномен. Более того, в современных экономиках изощренные финансовые инструменты дают возможность инвесторам различными способами защищаться от инфляции. Короче говоря, когда государство вмешивается в формирование предложения денег в условиях смешанной экономики, люди вовсе не сидят пассивно и не ожидают уготованной им судьбы. Они реагируют и защищают себя, ипользуя для этого другие аспекты рыночной экономики.

Все это так. Но заметьте, что то же самое можно было бы сказать, если бы государство, например, случайным образом заражало граждан вирусами или поджигало их дома. И в этих случаях люди не сидели бы пассивно и не принимали смиренно новую реальность, — они принимали бы активные контрмеры (приобретали вакцины и устройства пожарной сигнализации) и покупали бы больше услуг финансовой защиты в виде полисов страхования от болезней и пожаров. Но было бы абсурдом утверждать, что эти оборонительные меры полностью нейтрализуют пагубные эффекты воображаемых государственных поджигателей и распространителей заразных заболеваний.

То же самое рассуждение применимо и к создаваемой государством ценовой инфляции. Да, наносимый ущерб может быть уменьшен с помощью защитных рыночных мер. Но в конечном счете общество станет беднее по сравнению с тем, каким оно было бы, если бы государство оставило деньги на усмотрение частного сектора.

Что же касается *денежной* инфляции, то она в любом случае с неизбежностью искажает экономику по сравнению с чисто рыночным результатом. Это происходит потому, что государство и центральный банк неизменно используют новые деньги на покупку *чего-либо*, будь то материальные блага (такие как танки и бомбардировщики во время войны) или финансовые активы (например, ипотечные ценные бумаги после финансовой паники 2008 года).

Как мы знаем из урока 18, когда государство изымает ресурсы из частных рук и передает их в распоряжение государственных чиновников, оно искажает экономику. Этот вредоносный процесс неизбежно запускается, если государство создает новые деньги, то есть осуществляет *денежную* инфляцию. Что бы жители страны ни предпринимали в ответ, это не может помешать правительству, контролирующему печатный станок, выкачивать из экономики реальные блага и активы (баррели нефти, корпоративные облигации и т.д.). При декретной денежной системе каждая

напечатанная государством новая стодолларовая банкнота является таким же узаконенным средством платежа, как и все деньги, уже находящиеся в кошельках и бумажниках граждан. Поэтому даже если конкретный эпизод *денежной инфляции* не приводит сразу к *ценовой инфляции*¹, государственное вмешательство тем не менее искажает экономику по сравнению с тем, какой она была бы в условиях чистого рынка.

¹ Следует иметь в виду, что впрыскивание государством новых денег может поддержать на текущем уровне цены, которые в противном случае должны были бы упасть. Например, государство может напечатать новые деньги и закупить товары, спрос на которые в частном секторе снижается. В этом случае денежная инфляция по-прежнему вызывает ценовую инфляцию, но, так сказать, с более низкой стартовой точки. Так что наблюдаемые цены могут и не расти, но из этого неправильно делать вывод, что денежная инфляция не влияет на цены.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- *Денежная инфляция* — это увеличение денежной массы; в нашей экономике этот термин означает увеличение суммарного количества долларов. *Ценовая инфляция* — это общий рост измеряемых в деньгах цен товаров и услуг.
- Государственное вмешательство приводит к систематической инфляции. Все основные государства применяли разнообразные средства, чтобы заставить людей отказаться от употребления созданных рынком товарных денег (таких как золото и серебро) и перейти на бумажные декретные валюты. Увеличивать количество декретных денег гораздо легче, чем добывать дополнительное золото и серебро.
- Сильная и продолжительная ценовая инфляция разрушительна для экономики. Если покупательная способность денег быстро и беспорядочно падает, то это может лишить общество преимуществ от употребления денег как таковых и подтолкнуть в направлении состояния бартера. В отсутствие стабильных денег у людей меньше стимулов к тому, чтобы делать сбережения и принимать долгосрочные инвестиционные решения.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Инфляция: термин, первоначально обозначавший денежную инфляцию, но сегодня он обычно применяется к ценовой инфляции.

Денежная инфляция: увеличение общей суммы денег в экономике.

Ценовая инфляция: общее увеличение цен на товары и услуги, выраженных в деньгах. Ценовая инфляция — это то же самое, что снижение покупательной способности денег.

Денежная масса: общая сумма денег в экономике в конкретный момент времени.

Индекс потребительских цен (ИПЦ): показатель, используемый международными и национальными статистическими органами для измерения «уровня цен», влияющих на типичные домохозяйства. ИПЦ представляет собой среднее значение цен бензина, продуктов питания и других товаров широкого потребления (с весами, соответствующими относительной важности этих товаров).

M1: показатель, широко используемый для измерения количества денег в экономике. M1 включает в себя наличность на руках у населения (в кошельках, бумажниках и ящиках кассовых аппаратов), а также общую сумму денег на текущих счетах (чековых депозитах, дебетовых картах, расчетных счетах предприятий и т.д.).

Гиперинфляция: очень сильная инфляция. Четкой границы между инфляцией и гиперинфляцией не существует. Но при гиперинфляции люди начинают покупать все подряд, только бы избавиться от имеющихся у них на руках денег, теряющих свою ценность с каждым часом.

Порча денег/монеты (уменьшение содержания драгоценного металла в монетах): государственная политика, направленная на ослабление денег. Во времена, когда монеты ценились вследствие содержания в них драгоценного металла, эта политика заключалась в их переплавке с добавлением неблагородного (менее ценного) металла и чеканке новых монет из этого сплава. В условиях декретных денег тот же самый эффект достигается путем создания новых денег (это можно делать быстро и дешево), что ведет к снижению ценности каждой отдельной единицы денег.

Декретные (фиатные) деньги: бумажные деньги, которые ничем не «обеспечены».

Федеральный резерв: центральный банк США, основанный в 1913 году. Он осуществляет денежную политику американского государства и официально несет ответственность за достижение следующих двух целей: обеспечение устойчивого экономического роста (что подразумевает полную занятость) и низкой ценовой инфляции.

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Какие два значения есть у термина *инфляция*?
2. Есть ли прямая взаимосвязь между увеличением количества денег и ростом цен?
3. Почему работники продают свое рабочее время в обмен на кусочки бумаги (декретные деньги)?
4. Если денежная масса увеличивается, то что (при прочих равных условиях) происходит с «ценой денег»? Что это означает для цен товаров и услуг?
5. Какой вред наносит создаваемая государством ценовая инфляция?

Урок 21 (продвинутый)

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

Из ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- В чем разница между дефицитом государственного бюджета и государственным долгом.
- Как связаны между собой государственный долг и инфляция.
- Каким образом государственный долг делает будущие поколения беднее.

21.1. ДЕФИЦИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

Государство, как и частная компания, собирает доходы, которые использует для оплаты своих расходов. Как и у частной компании, у него могут быть периоды, когда расходы превышают доходы. В каждый отдельный бюджетный период государство может намереваться потратить на социальные программы, вооруженные силы и прочее больше, чем собирает в виде налогов, платы за пользование общественными парками и т.п. Если государство тратит больше, чем собирает, то возникает *бюджетный дефицит* (или *дефицит государственного бюджета*).

В большинстве финансовых отчетов и комментариев дефицит государственного бюджета измеряется в годовом Скопировано с сайта Разработка
электронных библиотек
<http://учебники.информ2000.рф> <https://право.информ2000.рф>

исчислении. Например, человек, критикующий президента Рональда Рейгана, может сказать: «В течение 1980-х годов дефицит федерального бюджета США почти утроился, увеличившись примерно с 74 миллиардов долларов в 1980 году до 221 миллиарда в 1990 году»¹. Строго говоря, это высказывание сообщает нам лишь сведения о финансах федерального правительства по состоянию на два разных года: бюджетный дефицит в 1980 году — это разница между доходами и расходами в этом году, а дефицит в 1990 году — та же самая разница десятью годами позже.

Журналисты, пишущие о новых государственных программах, порой очень неаккуратно пользуются терминологией. Например, они могут написать: «Поскольку законодательство о новой реформе приведет к увеличению федеральных расходов на 900 миллиардов долларов, а налоги при этом увеличатся всего на 800 миллиардов, это увеличит дефицит государственного бюджета на 100 миллиардов в течение следующих десяти лет». Но из-за того, что большинство людей употребляют термин «дефицит» для обозначения разницы между доходами и расходами в течение одного года, высказывание нашего журналиста вводит читателя в заблуждение. Это все равно как если бы бейсбольный комментатор сказал про некоего известного бэттера, что для этого игрока показатель среднего числа отбитых мячей составил 3000 за первые десять лет его участия в турнирах Главной лиги.

Дефицит государственного бюджета измеряет разницу между расходами и доходами в течение определенного отрезка времени. Это **переменная потока**, соответствующая

¹ Финансы федерального правительства США обычно учитываются по *финансовым годам*, которые не совпадают с календарными годами. Например, 1990-й финансовый год начался 1 октября 1989 года и закончился 30 сентября 1990 года. Таким образом, дефицит в 221 миллиард представляет собой расхождение между поступлениями в федеральный бюджет и расходами из него в промежутке между этими двумя датами включительно.

21.1.1. ПРОЦЕНТЫ ПО «СУВЕРЕННОМУ ДОЛГУ»

Когда государство берет деньги в долг, продавая кредиторам государственные облигации, оно должно платить по нему проценты. В частности, инвесторы платят за облигацию меньше, чем ее **номинал**¹, а разница неявным образом задает величину процентного дохода облигации. Например, если инвестор покупает у федерального правительства США долговую расписку, согласно которой оно обещает ему заплатить 10 000 долларов ровно через год, а инвестор платит за нее примерно 9524 доллара, то он получает на свои деньги доход в размере 5% годовых, так как $9524 \times 1,05 \approx 10\,000$.

По мере того как дефицит федерального бюджета растет, совокупные процентные платежи, необходимые для обслуживания этого долга, как правило, тоже растут². Когда люди говорят об огромном **суверенном долге** (или **национальном долге**) — под которым почти всегда понимается долг федерального правительства США — они при этом обычно недовольны тем, что выплата процентов является одной из самых больших статей расходов бюджета, а это значит, что меньше остается денег на другие государственные программы.

В таблице 21.1 в качестве иллюстрации приведены гипотетические данные о государственных финансах на протяжении трехлетнего периода. Изучая эту таблицу, вы станете

¹ Здесь мы ограничиваемся рассмотрением облигаций «с нулевым купоном», которыми оформляется государственный долг со сроками погашения 1 год и меньше. Если государство (или другое юридическое лицо) эмитирует долгосрочный долг, то оно обычно производит периодическую выплату процентов («купонов»). В этом случае кредитор первоначально выплачивает заемщику номинал облигации полностью, поскольку процентные платежи начисляются отдельно. В случае же облигаций, не предусматривающих купонных выплат, инвестор должен заработать свой процент за счет дисконта по отношению к номиналу в момент первоначальной покупки облигации.

² Если процентные ставки снижаются, то государство может оказаться в благоприятной ситуации, при которой процентные платежи снижаются несмотря на то, что долг растет.

Таблица 21.1

2010		2011		2012	
Налоговые доходы	1 триллион	Налоговые доходы	1 триллион	Налоговые доходы	1 триллион
Расходы	1,1 триллиона	Расходы	1 триллион	Расходы	975 миллиардов
Дефицит	100 миллиардов	Дефицит	0	Профицит	25 миллиардов
Долг в начале года	0	Долг в начале года	100 миллиардов	Долг в начале года	100 миллиардов
Долг в конце года	100 миллиардов	Долг в конце года	100 миллиардов	Долг в конце года	75 миллиардов

РАСХОДЫ		РАСХОДЫ		РАСХОДЫ	
Военные	300 миллиардов	Военные	280 миллиардов	Военные	270 миллиардов
Социальные	800 миллиардов	Социальные	715 миллиардов	Социальные	700 миллиардов
Процентные	0	Процентные	5 миллиардов	Процентные	5 миллиардов

ФИНАНСИРОВАНИЕ		ФИНАНСИРОВАНИЕ		ФИНАНСИРОВАНИЕ	
(В обращении нет никаких государственных облигаций, выпущенных в предыдущие годы)		Государство обязано погасить 10 500 000 облигаций по номиналу 10 000, выплатив 105 миллиардов		Государство обязано погасить 10 500 000 облигаций по номиналу 10 000, выплатив 105 миллиардов	
Государство продает (эмитирует) 10 500 000 облигаций с номиналом 10 000 по цене 9 523,81, что дает возможность привлечь 100 миллиардов заемных средств		Государство повторно эмитирует 10 500 000 облигаций по цене 9 523,81 и привлекает 100 миллиардов заемных средств		Государство повторно эмитирует 7 875 000 облигаций по цене 9 523,81 и привлекает 75 миллиардов заемных средств. Оно выкупает (возвращает) 25 миллиардов долга	

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
 электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

лучше понимать соотношение между дефицитом государственного бюджета, государственным долгом и процентными платежами.

В таблице 21.1 содержится довольно много информации, но если вы потратите несколько минут на то, чтобы понять, как это работает, то будете довольно хорошо разбираться в механизме долгового финансирования государственного бюджета. Вот некоторые ключевые моменты:

- В каждом отдельно взятом году (в соответствующем столбце таблицы) налоговые доходы составляют одинаковую сумму 1 триллион долларов, в то время как расходы варьируются. Тем не менее последние всегда равны сумме военных, социальных расходов и расходов на выплату процентов по долгу.
- Если налоговые поступления больше, чем государственные расходы, то имеет место профицит, если же наоборот — то дефицит. Если они равны друг другу, то бюджет сбалансирован.
- Государственный долг за год меняется на величину профицита или дефицита в этом году.
- Когда государственный долг не равен нулю, часть налоговых доходов обязательно идет на выплату процентов по этому долгу. Даже если государство сбалансировало бюджет на определенный год, наличие долга, накопленного за предыдущие годы, ведет к тому, что на военные и социальные программы остается меньше денег, чем если бы долга не было.
- Если государство просто повторно эмитирует, или пролонгирует, долг, время погашения которого пришло, это не считается бюджетными расходами. Согласно данным таблицы, это имело место в 2011 году. Государственный бюджет в этом году был сбалансирован, хотя технически государство должно было выплатить 1,1 триллиона долларов, в то время как налоговые доходы составили только 1 триллион. Из 105 миллиардов, которые оно должно было выплатить держателям облигаций (купившим их

в 2010 году), лишь 5 миллиардов рассматриваются как расходы бюджета (а именно процентные расходы) в 2011 году. Остальные 100 миллиардов просто переходят на следующий год путем эмиссии той же самой суммы долга в виде однолетних облигаций.

- В каждый отдельный момент времени величина непогашенного долга равна лишь *текущей рыночной ценности* государственных облигаций, находящихся на руках у публики. Эта величина меньше, чем сумма номиналов всех непогашенных облигаций, так как у государства нет обязанности выплатить полную величину номинала до тех пор, пока не наступит момент погашения, определенный при выпуске облигаций. Пока это событие не наступило и находится в будущем, договорные обязательства государства-заемщика дисконтируются на величину процентной ставки (в данном случае она составляет 5%).

В нашем примере государственный долг всегда состоит только из облигаций со сроком погашения один год. В реальном мире государство распределяет свой долг между облигациями с разными сроками погашения (1 месяц, 3 месяца, 1 год, 5 лет и т.д.). Это позволяет ему более точно планировать свои финансы, «замораживая» процентные ставки в момент заимствования на более длительный период, чем один год.

21.2. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И ИНФЛЯЦИЯ

Очень часто неспециалисты и даже искушенные финансовые аналитики связывают государственный долг с ростом цен. Например, если американское правительство сводит бюджет с особенно крупным дефицитом, многие говорят: «Это ударит по доллару и вызовет [ценовую] инфляцию».

В этом распространенном суждении о взаимосвязи между двумя показателями есть доля истины, и исторически имела место довольно значительная (хотя и далеко не стопроцентная) корреляция между федеральным долгом США и ИПЦ.

Скопировано с сайта

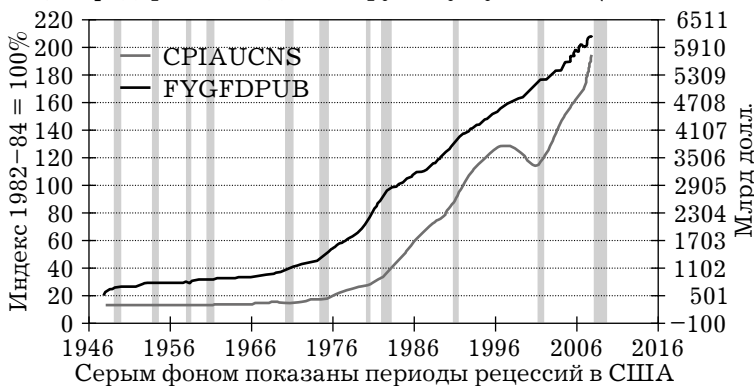
<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

Индекс потребительских цен для всех городских потребителей с учетом всех товаров и услуг (CPIAUCNS)
Общий федеральный долг на руках у публики* (FYGFDPUB)



Источник: 2010 research.stlouisfed.org

Рис. 21.1

Но хотя в целом, похоже, имеет место определенная взаимосвязь между государственным долгом и ростом цен, для выяснения того, *почему* так происходит, необходимо использовать правильную экономическую теорию. Первая важная мысль состоит в том, что *дефицит государственного бюджета сам по себе НЕ порождает инфляцию*. Когда государство сводит бюджет с дефицитом и берет деньги в долг путем эмиссии новых облигаций, оно *не* создает новых денег и не вливает их в экономику. Если имеет место дефицит, скажем, в размере 200 миллиардов долларов, то это означает, что в распоряжении каких-то других людей в экономике стало меньше денег на ту же сумму. Они отдали 200 миллиардов «живых» денег в обмен на долговые расписки, выданные Министерством финансов. Да, казначейские облигации

* Включает в себя сумму федеральных государственных облигаций, держателями которых являются частные лица, корпорации, правительства штатов, муниципалитеты, Федеральный резерв, зарубежные государства и другие иностранные лица. — *Путь к праву*

США представляют собой высоколиквидный (легко обмениваемый) актив, но они — не то же самое, что американские доллары, то есть они не являются деньгами. В этом узком смысле дефицит федерального бюджета не более инфляционен, чем решение частной корпорации взять деньги в долг у инвесторов.

Но на этом дело не заканчивается. Да, *сам по себе* дефицит государственного бюджета не создает новых долларов и поэтому не может оказывать прямого влияния на цены благ и услуг в США. Но на практике он создает сильный стимул к тому, чтобы Федеральный резерв создавал дополнительные американские доллары. Прежде всего, ценовая инфляция в целом несколько облегчает «реальное» бремя долга. Подталкивая вверх с помощью создания новых долларов цены во всей экономике, в том числе ставки заработной платы, Федеральный резерв может опосредованным образом добиться увеличения налоговых доходов федерального правительства. Это облегчает осуществление фиксированных платежей по долгу, особенно по долгосрочным долговым обязательствам, которые первоначально были эмитированы многими годами раньше¹.

На более фундаментальном уровне взаимосвязь между государственным долгом и инфляцией проста. Предположим, государство хочет потратить огромную сумму денег — как это бывает, например, во время войны. Какое-то (ограниченное) количество оно сможет собрать с помощью налогообложения. Сколько-то оно может получить в свое распоряжение

¹ Конечно, инвесторы, ссужая деньги государству, будут учитывать эту динамику. Зная, что покупательная способность доллара, скорее всего, со временем будет падать, они будут настаивать на более высоких процентных выплатах (ставке процента). Но даже с учетом этого, когда Федеральный резерв создает инфляцию, это облегчает федеральному правительству обслуживание уже существующего долга. Если бы Федеральный резерв вдруг полностью прекратил инфляцию, то правительству стало бы *труднее* обслуживать государственный долг по сравнению с ожидаемым сценарием.

путем заимствования, но и эта сумма тоже ограничена. Если государство, достигнув этой точки, *все еще* хочет тратить дополнительные деньги, оно прибегает к печатному станку.

Допустим, государство собирается потратить 6 триллионов долларов, а налоговые поступления составляют 2 триллиона. В принципе оно могло бы попытаться взять оставшиеся 4 триллиона займы, но инвесторы, узнав о такой большой сумме, стали бы нервничать и могли бы запросить гораздо более высокую процентную ставку, чем обычно. Более того, общество могло бы воспротивиться столь огромному дефициту (точнее говоря, такой большой его доле в общем бюджете) и потребовать, чтобы государство сократило свои расходы. В такой затруднительной ситуации оно, вероятно, сможет взять займы лишь 1 триллион долларов, а затем буквально создать из воздуха недостающие 3 триллиона на оплату своих обязательств. При этом государство будет использовать свое положения денежного монополиста в точности таким же способом, к какому прибегает частный фальшивомонетчик.

Конечно, в рамках финансовой системы США государство не ведет себя столь нагло. Если оно хочет использовать свой контроль над печатным станком для покрытия бюджетного дефицита, то действует весьма изощренным образом. Сначала Министерство финансов эмитирует столько новых долговых обязательств, сколько нужно для того, чтобы при продаже их частному сектору полностью покрывался официальный бюджетный дефицит. Но частные торговцы облигациями (так называемые дилеры по облигациям) с готовностью покупают весь этот огромный объем долга у Министерства финансов по низким процентным ставкам, так как в дело тут же вступает Федеральный резерв и скупает вновь эмитированные казначейские облигации у частных дилеров. Центральный банк оплачивает эти покупки не из прошлых сбережений, а путем создания денег из воздуха.

В конце концов все эти вновь выпущенные казначейские облигации оказываются на балансе Федерального резерва, а частные дилеры оказываются в первоначальном положении. Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> Разработка электронных библиотек <https://право.информ2000.рф>

для покрытия нехватки денег в бюджете. Таков один из ключевых механизмов, посредством которого дефицит государственного бюджета может приводить к денежной инфляции и в конечном счете к росту цен.

21.3. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И БУДУЩИЕ ПОКОЛЕНИЯ

В публичных дискуссиях противники бюджетного дефицита часто утверждают, что он представляет собой не что иное, как обкрадывание будущих поколений еще не родившихся людей. Идея заключается в следующем: если государство тратит дополнительные 100 миллиардов долларов на то, чтобы предоставить некий бонус избирателям, которые не «оплачивают» его через повышение налогов, то это значит, что нынешнее поколение пользуется дополнительными благами на эту сумму, в то время как бремя издержек ляжет на будущих налогоплательщиков. Правильно ли это типичное рассуждение?

Как и в случае с распространенным представлением о связи между государственным долгом и инфляцией, ответ неоднозначный: *да*, дефицит государственного бюджета делает будущие поколения беднее; *нет*, это происходит не по той причине, о которой говорит данное поверхностное рассуждение, разделяемое большинством.

Размышляя о любом долге, будь то государственный или частный, надо всегда иметь в виду, что *все блага производятся из ресурсов, имеющих в данный момент*. Не существует такой машины времени, с помощью которой сегодняшние люди могут красть пиццу и компакт-диски с фильмами у тех, кто будет жить через 50 лет. Если государство тратит дополнительные 100 миллиардов долларов на то, чтобы перечислить каждому избирателю разовую сумму, которую тот сможет потратить в торговом центре, то не имеет значения, финансируются ли эти расходы за счет повышения налогов или заимствования. И в том и в другом случае за это платит (коллективно) *нынешнее поколение*.

Критики правы: бюджетный дефицит действительно делает будущие поколения беднее. Но причины этого более глубокие, чем тот очевидный факт, что увеличение долга сегодня ведет к более высоким процентным платежам в будущем, поскольку (как мы только что увидели) эти платежи тоже попадают в карманы людей будущих поколений. Существуют три основные причины, по которым в долгосрочной перспективе бюджетный дефицит делает страну беднее:

- *Вытеснение частных инвестиций.* Когда государство сводит бюджет с дефицитом, совокупный спрос на заемные средства сдвигается вправо. Это подталкивает вверх процентную ставку, что побуждает некоторых людей больше сберегать (сдвигаясь вдоль кривой предложения заемных средств), но одновременно означает, что другие (негосударственные) заемщики получают меньше¹. По существу, государство конкурирует с другими потенциальными заемщиками за имеющиеся ограниченные заемные средства. Экономисты говорят, что государственные заимствования **вытесняют частные инвестиции**. При более высоких процентных ставках предприниматели инвестируют меньше ресурсов в строительство новых заводов, закупку оборудования и т.п. Если исходить из весьма правдоподобного допущения, что государство использует взятые

¹ Некоторые экономисты возразят на это, что, по большому счету, дефицит государственного бюджета не имеет значения, так как рациональные налогоплательщики поймут, что им нужно откладывать больше денег, чтобы в будущем их выплачивать на обслуживание долга. Иными словами, эти экономисты утверждают, что государство сдвигает вправо функцию спроса на заемные средства, люди в частном секторе рационально реагируют на это, сдвигая вправо функцию предложения. Рыночные процентные ставки остаются неизменными, и то, что государство раздает налогоплательщикам одной рукой, оно берет в долг у них же другой рукой. Однако на практике такая картина не может быть верной, так как в этом случае дефицитное финансирование государственных расходов не было бы столь распространенным и популярным.

- *Сама возможность заимствований ведет к увеличению государственных расходов.* Еще одна опасность, связанная с дефицитом государственного бюджета, заключается в том, что он создает для государства соблазн тратить больше, чем если бы не было возможности прибегнуть к дефициту. Вспомним то, о чем мы говорили в уроке 18: *любые* государственные расходы, независимо от того, как они финансируются, изымают редкие ресурсы из рук предпринимателей и направляют их туда, куда решат государственные чиновники. Поскольку общественность обычно менее решительно сопротивляется государственным расходам, если они оплачиваются за счет бюджетного дефицита, сама возможность эмиссии государственных облигаций ведет к более высоким государственным расходам (а следовательно, и к более масштабным искажениям в размещении ресурсов по сравнению с чисто рыночным результатом), чем было бы в случае, если государство было вынуждено всегда балансировать бюджет.

Итак, мы видим, что дефицит государственного бюджета действительно делает всех беднее (в среднем), но механизм этого устроен более сложно, чем простое увеличение суммы денег, которую федеральное правительство должно различным кредиторам. Но, как показывает приведенный выше список из трех пунктов, путь к смягчению этих проблем — *сокращение государственных расходов*, а не увеличение налогов на *нынешнее* поколение! Иными словами, если реальные проблемы, создаваемые бюджетным дефицитом, связаны с тем, что он изымает ресурсы с нынешнего рынка капитала и повышает вероятность того, что государство повысит налоги в будущем, то «ликвидация» бюджетного дефицита путем повышения сегодняшних налогов не будет решением этих проблем. Такое лекарство будет хуже самой болезни.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Дефицит государственного бюджета — это величина, на которую расходы государства превосходят собираемые им доходы *в течение определенного промежутка времени* (например, 2010 года). Совокупный государственный долг — это сумма денег, которую государство должно своим кредиторам по состоянию на определенный момент времени (например, 14 мая 2010 года). Долг есть накопленный итог всех прошлых бюджетных дефицитов и профицитов.
- Дефицит государственного бюджета *сам по себе* не создает новых денег и напрямую не ведет к более быстрому росту цен. Однако посредством некоторого весьма хитроумного процесса он позволяет центральному банку (Федеральному резерву) покупать больше государственных облигаций, что *действительно* усиливает инфляцию.
- Дефицит государственного бюджета не обедняет будущие поколения тем простым способом, который обычно имеют в виду. Если государство сегодня взяло в долг 50 миллиардов долларов на покупку танков, то эти ресурсы (сталь, микросхемы, рабочие часы и др.) предоставляются *текущим* поколением; они не «оплачиваются нашими детьми» через машину времени. Однако бюджетный дефицит отвлекает ресурсы от инвестиций в частном секторе и уменьшает наследство, оставляемое будущим поколениям. В этом отношении сегодняшний бюджетный дефицит делает будущие поколения беднее, чем они могли бы быть в противном случае.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Переменная потока: величина, измеряемая за отрезок времени (и описываемое ею понятие). Например, расход воды в оросительной трубе может составлять 100 галлонов *в минуту*. Этот показатель измеряет не суммарное количество воды, содержащейся во всей трубе, а то, сколько галлонов проходит через конкретное ее сечение каждые 60 секунд.

Переменная запаса: величина, измеряемая в конкретный момент времени (и описываемое ею понятие). Например, вес человека в 9 часов утра 11 мая 2010 года мог составлять 75 килограммов. Этот показатель измеряет не то, сколько килограммов этот человек за последнее время набрал или потерял, а именно его вес в данный конкретный момент.

Номинал облигации: сумма денег, которую эмитент облигации обещает выплатить ее держателю в день ее погашения.

Суверенный долг / государственный долг / национальный долг: обычно этими терминами обозначается совокупная ценность облигаций, эмитированных Министерством финансов США и находящихся на руках у кредиторов. В мае 2010 года «государственный долг» составлял почти 13 триллионов долларов, но значительная его часть состояла из облигаций, держателями которых были другие государственные агентства (такие как «трастовый фонд» Администрации социального страхования). Когда экономисты сравнивают между собой уровни долга разных государств, они обычно исключают «внутригосударственные долги» и учитывают только государственный долг *на руках у публики*. По состоянию на май 2010 года эта величина для Министерства

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

- *1. Объясните высказывание: «Дефицит государственного бюджета — это *переменная потока*, в то время как государственный долг — это *переменная запаса*».
2. Если государство тратит больше, чем собирает в виде налогов, то что мы можем сказать о его бюджете?
- *3. Может ли государство продать новые облигации в определенном году, даже если имеет место профицит бюджета?
4. Имеет ли бюджетный дефицит *прямые* инфляционные последствия?
- *5. Улучшится ли положение будущих поколений, если сегодняшний дефицит ликвидировать путем повышения налогов?

Урок 22 (продвинутый)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ

ИЗ ЭТОГО УРОКА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Из чего, как правило, состоит *экономический цикл*.
- Как государственное вмешательство порождает экономический цикл.
- В чем причины массовой безработицы.

22.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ

Экономический цикл (называемый также **деловым циклом** и **колебаниями экономической/деловой активности**) — это периодический ритм, который наблюдается в странах с рыночной экономикой. Вместо того чтобы вкушать плоды непрерывного роста, люди, живущие в капиталистических экономиках, переживают чередующиеся стадии процветания и спада (рецессии). На восходящей стадии экономического цикла предприятия расширяются и нанимают работников, цены и ставки заработной платы растут, фондовый рынок стремительно идет вверх, и царит общее ощущение эйфории. Однако по каким-то причинам через некоторое время экономический «мотор» начинает «чихать», подъем сменяется спадом, в ходе которого работников увольняют, ставки заработной платы и объемы продаж снижаются, а фондовый рынок падает или даже терпит крах.

Большинство людей, включая даже некоторых убежденных сторонников капитализма, убеждены, что экономические циклы — неотъемлемое свойство чистой рыночной экономики. Более того, опираясь на эти широко распространенные представления, государство очень часто занимается контрциклической политикой, с помощью которой, как считается, можно избежать крайностей рынка. Например, многие аналитики утверждают, что программы социальной помощи и прогрессивное налогообложение доходов вдобавок к всевозможным прочим положительным эффектам помогают также «уменьшить амплитуду» взлетов и падений нерегулируемого экономического цикла. В период бума люди неизбежно попадают в более высокие налоговые категории (благодаря росту доходов), вследствие чего государство за счет них увеличивает свои налоговые поступления. Это позволяет создать «амортизатор» на случай падения и «охлаждает» «перегретую» экономику¹.

Когда же наступает спад, автоматически вступают в действие такие государственные программы, как пособие по безработице и талоны на питание, которые предоставляют необходимые доходы людям, потерявшим работу. Таким образом, согласно распространенным представлениям, спад деловой активности не срывается в штопор, в самоподдерживающуюся нисходящую спираль, когда очередная волна сокращений ведет к тому, что у потребителей остается меньше денег на покупки, что, в свою очередь, дополнительно сокращает объем продаж, что ведет к новым увольнениям и т.д. Понятие контрциклической политики отражает одну из основных тем, обсуждаемых в типичных дискуссиях об экономической политике: правительство (и Федеральный резерв) должно применить свои многочисленные и разнообразные полномочия для того, чтобы провести экономику через изменчивые

¹ В этой популярной аналогии экономика уподобляется двигателю, а «перегрев» означает высокую ценовую инфляцию и кажущееся

воды процветания и рецессии. Согласно этим популярным представлениям задача (или обязанность) правительства и Федерального резерва состоит в том, чтобы обеспечить гражданам стабильное и плавное повышение их уровня жизни, без резких колебаний, которые, как принято считать, регулярно происходят на полностью свободном рынке.

Если вы дошли до этого места в книге, то скорее всего уже относитесь с должным скептицизмом к расхожим утверждениям такого рода о возможности «разрешить» проблемы в экономике путем государственного вмешательства. Мы уже разобрали несколько примеров того, как именно вмешательство государства, а вовсе не свободный рынок, порождает определенные социальные проблемы — такие как существование трущоб и трущобовладельцев, дефицит жилья в больших городах и насилие со стороны банд наркоторговцев.

Если же мы перейдем к **макроэкономике** — исследованию экономики в целом, а не отдельных продуктовых рынков и рынков труда — то здесь существует альтернативная точка зрения, которая возлагает ответственность за экономические циклы на *государственное вмешательство*. Согласно этому научному направлению¹ государство создает период ложного (фиктивного) процветания за счет того, что добивается искусственного снижения процентных ставок ниже тех адекватных уровней, которые сложились бы на свободном рынке. Однако иллюзия не может продолжаться вечно, и в какой-то момент экономический карточный домик рухнет, порождая все то, что мы ассоциируем со словом «рецессия».

В этой книге, предназначенной для начинающих, мы можем изложить лишь самый первый набросок этого объяснения феномена экономических циклов. Изложение этого вопроса было отложено на последний урок, так как оно

¹ На случай если у вас окажется достаточно любопытства, и вы будете читать дальше, сообщаю, что ниже представлены основы так называемой «австрийской теории экономического цикла», разработанной экономистом Людвигом фон Мизесом и развивавшейся

опирается на различные понятия, развитые в предыдущих уроках. Хотя часть материала может оказаться для вас сложноватой, мы советуем попытаться усвоить как можно больше из этого урока, так как понимание причин экономического цикла очень важно для гражданина страны. Если изложенная на последующих страницах теория верна, то из этого следует не только то, что государство *создает* экономические циклы, но и то, что «лекарство», которое оно прописывает в фазе рецессии, на самом деле есть *яд*.

22.2. КАК ГОСУДАРСТВА СОЗДАЮТ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ

Чтобы понять, как государственное вмешательство может стать причиной знакомых нам подъемов и спадов в рамках экономического цикла, рассмотрим сначала, что происходит в чистой рыночной экономике в случае, когда потребители решают увеличить свои сбережения.

22.2.1. УСТОЙЧИВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, ПОДДЕРЖИВАЕМЫЙ РЫНКОМ

В уроке 4 мы разобрались, каким образом бедный Робинзон Крузо, оставшись в одиночестве на тропическом острове, может повысить свой уровень жизни благодаря самодисциплине и дальновидности. *Сберегая* (вместо того чтобы *потреблять*) часть кокосовых орехов, которые он собирает голыми руками, Робинзон может создать запас, благодаря которому у него появится возможность начать *инвестирование* своего времени и других имеющихся на острове ресурсов в создание *капитальных благ*, таких как длинный шест. При наличии этого шеста и других капитальных благ его труд в будущем, вероятно, станет намного более производительным, и он сможет получить больше кокосов, рыбы, досуга и защиты от стихий по сравнению с тем, что у него было в момент высадки на остров.

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

меньше потребляют и больше сберегают, — дополнительные ресурсы, притекающие в новые инвестиционные проекты, приходят туда из секторов, испытывающих сокращение продаж. Например, если потребители стали реже посещать рестораны и меньше покупать фильмы на DVD ради того, чтобы каждый месяц больше откладывать на свои сберегательные счета, то рестораны будут вынуждены увольнять официантов, а некоторые фабрики, производящие DVD, могут закрыться. Наемные работники и другие ресурсы «высвобождаются», чтобы быть поглощенными расширяющимися секторами, а именно теми отраслями, которые растут благодаря более низким процентным ставкам.

В реальности при устойчивой, поддерживаемой рынком экспансии происходит вот что: работники и другие ресурсы *перемещаются* из производства непосредственно потребляемых благ в производство капитальных благ. Это подобно тому, как если бы Робинзон стал посвящать часть рабочего времени не сбору кокосов, а изготовлению шеста. В обоих случаях конечная цель, разумеется, одна и та же — получить в свое распоряжение большее количество потребительских благ. Но ввиду общей редкости ресурсов в краткосрочном периоде возникает *внутренний обмен*, в результате которого текущее потребление фактически снижается для того, что-

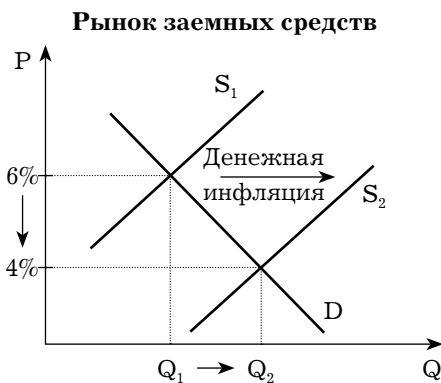


Рис. 22.1

проектов. Они нанимают работников и покупают сырье для предприятий, которые представлялись неприбыльными при исходной рыночной процентной ставке, но которые теперь выглядят вполне осмысленными, учитывая «дешевый кредит», обеспечиваемый Федеральным резервом.

Но в отличие от экспансии, поддерживаемой рынком, при данном варианте, порождаемом государством, не происходит соответствующего сокращения потребительских расходов — на рестораны, DVD и продукцию других розничных секторов. Наоборот, эти виды бизнеса сталкиваются с *увеличением* продаж, так как при более низких процентных ставках у людей меньше стимулов сберечь, и они больше тратят на получение удовольствия прямо сейчас. Иными словами, предприниматели, производящие капитальные блага, видят бум в своих секторах, и *одновременно наблюдается то же самое в потребительских секторах*. Поэтому создается впечатление, что рост происходит во *всех* секторах. Конкуренция за нанимаемых работников ведет к росту ставок заработной платы, что вносит дополнительный вклад в общее ощущение процветания.

Но мы-то знаем, что это чувство эйфории не может не быть иллюзорным. Государство не придумало новую научную формулу и не наткнулось на новое, доселе неизвестное нефтяное месторождение; все, что оно сделало, — это напечатало зеленые кусочки бумаги и раздало их предпринимателям. Само это действие не меняет фундаментальный факт редкости благ. Экономика физически не может произвести больше тракторов *и одновременно* больше телевизоров, имея то же самое количество работников, сырья и оборудования. При экспансии, поддерживаемой рынком, потребителям сначала надо сократить количество приобретаемых телевизоров (и других потребительских благ), чтобы дать возможность произвести больше тракторов. А при экспансии, порожденной вмешательством государства, первоначально все выглядит так, как будто экономика может «один против два раза съесть» — произвести больше капитальных

сверлильных станков, деревянного бруса и т.п.), и потребительских благ (телевизоров, планшетов, велосипедов и т.п.) — и делать это по крайней мере некоторое время. Неизбежный внутренний обмен может быть несколько сдвинут в будущее, если предприниматели будут *игнорировать износ существующих запасов капитала*.

Для того чтобы произвести *что-либо* — будь то потребительское или капитальное благо, — предпринимателям нужно пустить в дело имеющиеся инструменты и оборудование. Регулярное использование приводит к износу, порче и разрушению всего этого. Даже после того, как первоначальные сбережения и инвестиции Робинзона Крузо окупились, ему приходится периодически заниматься текущим ремонтом своего шеста либо понемногу мастерить новый шест, который заменит старый, когда тот совсем истреплется. То же самое справедливо и для современной рыночной экономики. Чтобы просто поддерживать существующий уровень жизни, по крайней мере часть общего объема выпуска каждого года необходимо направлять на замену капитальных благ, изношенных при производстве этого объема выпуска.

Теперь вам должно быть в общих чертах понятно, каким образом становится возможной фальшивая, порожден-

структуру в достаточной мере, чтобы компенсировать износ. Например, владелец завода может отказаться от сложившейся практики каждый месяц останавливать производство на некоторое время для смазки оборудования, профилактического ремонта и т.д. — ведь «на бумаге» он получит больше прибыли, «выдавая на гора» большие объемы продукции для своих клиентов. Однако через несколько месяцев, когда оборудование износится из-за интенсивного использования и потребуется замена некоторых его элементов, предприниматель с удивлением обнаружит, что цены на оборудование и запчасти резко подскочили. До этого момента хозяин завода полагал, что он увеличивает свое богатство и, соответственно, свой «запас капитала». Но в реальности он проедал капитал, так как увеличившегося объема производимых им капитальных благ (продукции этого завода) недостаточно, чтобы компенсировать его отказ от текущего ремонта

лось, обычно вынужден продолжать накачивать кредитный рынок все большим количеством новых денег. Простая разовая инъекция, скажем, 1 миллиарда новых долларов в течение одной недели быстро рассосется на кредитном рынке и просочится в остальную экономику. Процентные ставки снизятся, но лишь на время. Чтобы поддерживать их ниже рыночного уровня, центральному банку нужно продолжать подбрасывать туда новые деньги.

Однако даже непрерывный, но *постоянный по величине* поток новых денег быстро перестает поддерживать экономический бум, так как большинство предпринимателей приспосабливаются к новым условиям и в своих расчетах начинают учитывать и компенсировать его воздействие. Кроме того, имеет место тот простой и очевидный факт, что по мере роста денежной массы одно и то же количество долларов — например, 1 миллиард еженедельно создаваемых «из воздуха» и вливаемых в экономику долларов — оказывает все меньшее и меньшей воздействие. Наконец — и это, пожалуй, самое важное, — по мере того как начинают проявляться «реальные» проблемы неустойчивой экспансии, для сокрытия растущих дисбалансов в производственной структуре требуется все больше и больше увеличивать денежную инфляцию.

В силу перечисленных причин центральному банку обычно приходится закачивать в экономику тем больше вновь создаваемых денег, чем дольше он хочет поддерживать видимость экономического процветания. Но со временем это приводит к вызывающим беспокойство всплескам то одних, то других цен, как правило сначала затрагивающим финансовые рынки и рынки биржевых товаров, но затем доходящим и до ценников на полках магазинов. По мере того как темпы ценовой инфляции становятся все больше и больше, многие аналитики и даже широкая общественность начинают ставить под сомнение политику «легких денег» и «дешевого кредита».

В какой-то момент — вероятнее всего, через несколько лет после начала денежной экспансии — центральный банк

Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> Разработка электронных библиотек <https://право.информ2000.рф>

идет на попятный и, как минимум, замедляет темпы вливания новых денег на рынок заемных средств. Процентные ставки начинают расти, все более приближаясь к действительному уровню, который сложился бы на свободном рынке. По мере того как рыночные цены становятся все более точными, многие предприниматели начинают понимать, что они вели себя неразумно, в результате чего оказались вовлечены в незаконченные грандиозные проекты, которые явно не надо было начинать. Эти предприниматели делают все возможное, чтобы спасти ситуацию. Некоторые предприятия приходится немедленно закрывать, увольнять всех работников и продавать запасы и оборудование тому, кто больше за них заплатит и сможет использовать в бизнес-проектах, которые не были в такой степени погружены в фальшивую реальность времен бума. Другие предприятия могут позволить себе продолжать свою деятельность, но они несут большие убытки и вынуждены проходить через период жесткой экономии («затягивания поясов»).

22.4. ПРИЧИНЫ МАССОВОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ

Самым важным аспектом экономического цикла — как с политической, так и с общечеловеческой точки зрения — является массовая безработица, которая имеет место в период спада, или рецессии. Однако парадоксальным (и противостественным) образом та самая государственная политика, которую большинство рекомендует для «облегчения бедствий» безработных, на деле продлевает рецессию и закладывает предпосылки нового неустойчивого бума.

Искусственное процветание периода бума подпитывалось государственным вмешательством, подталкивавшим вниз процентные ставки. «Фальшивые» цены на кредит побуждали предпринимателей заимствовать больше, чем в экономике имелось настоящих сбережений. Вспомним то, о чем шла речь в уроке 12: функция чисто рыночной процентной ставки состоит в распределении (рационализации) сбережений среди

конкурирующих заемщиков, и этот процесс имеет отношение не только к деньгам, но и к реальным, физическим ресурсам. Если работники, сырье и материалы направлены на строительство нового автомобильного завода, полный цикл которого составляет два года, то эти ресурсы оказываются «заперты» в данном проекте по меньшей мере на два года, пока они не начнут «приносить плоды» в виде новых автомобилей.

В ходе искусственного бума начинается реализация слишком большого числа таких проектов, поскольку процентная ставка является слишком щадящей. Но само по себе печатание новых денег не создает в реальности ни дополнительных работников, ни каких-либо других ресурсов. По-прежнему, если начинается возведение нового автомобильного завода, то оно втягивает в себя ресурсы, которые могли бы быть использованы на что-то другое. Если на начальных стадиях бума запущено слишком много проектов, то просто *физически невозможно* довести все их до конца. Чем раньше центральный банк дает задний ход и позволяет процентным ставкам вернуться к адекватному уровню, тем лучше, так как в этом случае предприниматели раньше заметят свои ошибки и прекратят закапываться еще глубже в яму собственных ошибочных проектов.

Когда бум схлопывается и переходит в спад, наступает период неразберихи, и всем участникам рынка приходится переоценивать свою ситуацию в свете шокирующего осознания того, что планы, составленные в период бума, были ошибочными, а в ряде случаев катастрофически ошибочными. Если мы теперь остановимся и поразмыслим над процессом адаптации и корректировки, в ходе которого экономика возвращается на траекторию устойчивого роста, то увидим, что происходить это должно примерно следующим образом. Ресурсы, которые были втянуты в неприбыльные проекты или сектора в период бума, теперь должны быть *перенаправлены* в другие сферы применения. Причем это требование касается и трудовых ресурсов, а это означает, что люди, которые оказались занятыми в крайне неприбыльных биз-

и тестирования на прибыльность или убыточность центральный планирующий орган не может узнать, как *эффективно* использовать ресурсы, имеющиеся в его распоряжении. Например, в современных США такой гипотетический планирующий орган не сможет ни в малейшей степени разобраться в том, скольким людям «нужно» стать нейрохирургами, строительными рабочими или школьными учителями, не говоря уж о том, сколько специалистов из их общего числа должно жить в каждом конкретном городе страны.

Но точно так же ни один человек или даже группа экспертов не имеет возможности узнать, каков «правильный» путь к корректировке экономики после того, как бум сменился спадом. Рассмотрим, например, случай строительных рабочих, которые возводили дома в Лас-Вегасе во время большого строительного бума, продолжавшегося примерно с начала 2000-х до 2006 года. Ясно, что в строительной отрасли Лас-Вегаса в эти годы было занято слишком много рабочих (как и других ресурсов, например строевого леса и гвоздей), и что было бы «правильно», если бы они использовали свое рабочее время на что-нибудь другое.

Но на что именно? Каждый строительный рабочий в Лас-Вегасе и окрестностях — это уникальная личность с собственным набором навыков, со своими интересами и личными обстоятельствами. «Правильная» реакция для одного из них могла бы состоять в том, чтобы сесть на автобус, поехать в Техас и устроиться работать на нефтеперерабатывающий завод. Для другого же «правильной» реакцией было бы вернуться в магистратуру и закончить докторскую диссертацию по литературе. А для третьего рабочего, возможно, правильно было бы согласиться на существенное сокращение заработной платы, остаться в Лас-Вегасе, перебиваться случайными заработками и ждать оживления на рынке жилья, потому что у его жены в этом городе есть прекрасная работа в качестве личного секретаря успешного юриста.

Теперь, имея представление о масштабе и характере проблемы, мы видим, что чистая рыночная экономика представляет

между жестокостью и состраданием. Например, устанавливая систему пособий по безработице, государство уменьшает заработки занятых наемных работников и делает расширение производства и занятости во время спада менее привлекательным для прибыльных компаний.

Государство *не создает* ресурсы или богатство, оно лишь перераспределяет их. Если даже отсутствует государственная программа страхования по безработице, сами люди и предприятия имеют возможность направлять часть зарплаты и прибыли — и то и другое при этом будет больше, чем при наличии такой государственной программы, поскольку не будет облагаться принудительными отчислениями в государственный фонд страхования по безработице, — на то, чтобы увеличить сбережения и таким образом обеспечить себе запас прочности на время экономических трудностей. Возможно, эта страховка, создаваемая свободным рынком, на практике сможет обеспечивать поддержку безработному не так долго, как государственное пособие, но, опять-таки, экономическая наука говорит нам, что здесь имеется некоторый *внутренний обмен*. Ответ на вопрос о том, в течение какого времени *следует* выплачивать пособие по безработице, не является инженерным или химическим фактом; он явно имеет экономическую природу.

Например, если государство установит правило, в соответствии с которым каждый человек, уволенный с работы, имеет право получать пособие в размере 95% от его последней зарплаты на протяжении 20 лет, пока не найдет новое рабочее место, то это будет очевидным транжирством. Даже самые пламенные защитники безработных согласятся, что *такая* гипотетическая политика была бы катастрофической и в реальности, если учесть все ее последствия, вредила бы работникам. Но как только мы допускаем, что хотя бы в принципе пособия по безработице могут оказаться *слишком* «щедрыми», с учетом нашего знания основ экономической теории становится фактически невозможно обосновать решение государства предоставлять более высокие пособия

по безработице, чем сложились бы в добровольной, чисто рыночной экономике.

Наконец, если бы государство действительно было заинтересовано в том, чтобы помочь безработным, ему следовало бы прекратить использовать центральный банк для искусственного занижения процентных ставок. Если государство и общественность окажутся способны воспротивиться позыву вмешаться в ход вещей во время рецессии и просто позволят правильным рыночным ценам перенаправить работников и ресурсы в те ниши, где они смогут найти постоянную занятость, то уже не будет необходимости в последующих искажениях. К сожалению, на практике центральный банк обычно «излечивает» от рецессии просто-напросто путем запуска и раскрутки нового временного, неустойчивого бума.

РЕЗЮМЕ УРОКА

- Экономический цикл — это повторяющийся паттерн в рыночных экономиках, начинающийся с нескольких лет «бума», при котором уровень безработицы низок, ставки заработной платы и корпоративные прибыли растут, а многие фирмы расширяют свою деятельность. После бума наступает «спад», или рецессия, когда безработица высока, ставки заработной платы и корпоративные прибыли стагнируют или даже снижаются, а многие фирмы ликвидируются.
- Цикл «бум—спад» порождается государством, действующим через посредство центрального банка, который вмешивается в формирование рыночной ставки процента. Когда центральный банк создает новые деньги и вливает их в экономику через кредитный рынок, это приводит к искусственному занижению ставки процента, что подает предпринимателям ложный сигнал о том, что им теперь можно расширять деятельность и инвестировать в долгосрочные проекты. В период бума люди ощущают себя более богатыми, но это процветание является иллюзией, так как оно основано не на действительных сбережениях, а на инфляции. Неизбежный крах фактически представляет собой *благодарную адаптацию к объективной реальности*
- Во время неустойчивого бума (порождаемого инфляцией на кредитных рынках) многие работники и другие ресурсы оказываются задействованы не в тех отраслях. С началом рецессии рынок неизбежно перенаправляет их в те ниши, где они действительно нужны. Перемещение работников может потребовать времени, и этот факт находит проявление в высоком уровне безработицы. Действия государства по «оказанию помощи» — например, раздача денег людям, оставшимся без работы, — продлевают период высокой безработицы.

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Экономический цикл (деловой цикл, колебания экономической/деловой активности): повторяющийся паттерн в рыночных экономиках, когда период «бума», характеризующийся низкой безработицей и экономическим процветанием, сменяется периодом «спада», или рецессии, характеризующимся высокой безработицей и банкротствами предприятий.

Контрциклическая политика: стандартный набор мер, принимаемых государством и центральным банком и предположительно направленных на противодействие динамике свободного рынка. Например, экономисты-кейнсианцы считают, что во время рецессии бюджетный дефицит оправдан, так как он является способом стимулировать совокупные расходы и поддерживать занятость.

Макроэкономика: раздел экономической теории, занимающийся вопросами, относящимися к экономике в целом, такими как ценовая инфляция и экономический цикл.

Проедание капитала: временное достижение более высокого уровня жизни за счет отказа от инвестирования достаточного количества средств в поддержание технического состояния имеющихся капитальных благ. Образно говоря, это «проедание посевного фонда».

Вопросы для повторения и дальнейшего изучения

1. Почему экономический цикл иногда называют «цикл «бум—спад»»?
2. Объясните высказывание «Во время устойчивой, продолжительной экспансии, движимой рынком — при которой процентные ставки снижаются благодаря тому, что люди меньше потребляют и больше сберегают, — дополнительные ресурсы, притекающие в новые инвестиционные проекты, приходят туда из секторов, испытывающих сокращение продаж».
- *3. Как центральные банки обычно добиваются снижения процентных ставок? Устанавливают ли они для процентных ставок «потолок» (подобно тому, как это делается при регулировании арендной платы)?
- *4. Каким образом проедание капитала создает иллюзию, что экономика может «один пирог два раза съесть»?
5. Каким образом неустойчивый бум в конце концов приводит к массовой безработице?

ГЛОССАРИЙ

Абсолютное преимущество: оно имеет место, когда человек, занимаясь конкретной задачей, может в течение часа производить больше единиц результата (продукции), чем кто-то другой.

Австрийская школа в экономической теории: школа экономической мысли (вдохновляемая идеями Карла Менгера и других авторов, чьей родиной была Австрия), которая видит причину рецессий в государственном вмешательстве в экономику и в качестве способа поддержать экономику в ходе рецессии рекомендует снижение налогов и государственных расходов.

Аксиомы: исходные допущения, или основания, дедуктивной системы. Например, возможность построения прямой по двум точкам может быть аксиомой, включенной в учебник геометрии. Аксиомы не доказываются, но принимаются как истинные, чтобы на их основе доказать другие, менее очевидные утверждения.

(Альтернативные) издержки / издержки в виде упущенных возможностей: выгоды от *наилучшей из отвергнутых альтернатив* данному действию. *Сравни:* Затраты (расходы).

Анархисты: люди, считающие, что не должно быть государства.

Банк: типичный кредитный посредник, который принимает вклады от множества разных кредиторов и выдает ссуды множеству разных заемщиков.

Банковское дело с частичным резервированием: типичная практика, когда банки не хранят в своих сейфах [и на корреспондентских счетах в центральном банке] всю сумму банковских вкладов до востребования. Иными словами, у всех клиентов банков в совокупности на их

вкладах находится бóльшая сумма, чем у банка имеется наличных денег.

Банкротство: ситуация, когда обязательства бизнеса превышают его активы.

Бартер (прямой обмен): ситуация, когда люди обмениваются благами и услугами напрямую, а не посредством промежуточных сделок с использованием денег.

Безработица: избыток или затоваривание на рынке труда. Безработица означает, что некоторые работники не могут найти рабочее место даже несмотря на то, что они готовы трудиться за ту же самую плату и могут так же хорошо выполнять свои трудовые обязанности, как и те, кто в данный момент имеет рабочее место.

Брокерская фирма: компания, помогающая людям продавать и покупать акции. Брокер действует по поручению клиента и исполняет его заявки на покупку и продажу акций.

Бюджетный дефицит: превышение расходов государства над его налоговыми доходами. Дефицит — это сумма, которую государству приходится заимствовать, чтобы оплачивать свои расходы и обязательства в течение определенного периода.

Валовая (бухгалтерская) прибыль: превышение выручки над произведенными и оплаченными расходами. Это то, о чем идет речь в газетах, когда они сообщают о «прибылях» той или иной корпорации за некий отрезок времени.

Валютный курс: «цена» одной валюты, выраженная в другой валюте; количество единиц одной валюты, которое обменивается на одну единицу другой.

Вкладчики: люди, давшие свои деньги в долг банку.

Внешнеторговый дефицит (отрицательный торговый баланс): сумма, на которую импорт превосходит экспорт (в денежном исчислении).

Внешнеторговый профицит (положительный торговый баланс): сумма, на которую экспорт превышает импорт (в денежном исчислении).

Возможность арбитража: возможность заработать «верную прибыль» в ситуации, когда одно и то же благо продается по разным ценам в одно и то же время.

Временное предпочтение: степень, в которой люди предпочитают потреблять раньше, а не позже; мера нетерпения людей в отношении получения удовольствия.

Выгоды: субъективное удовлетворение, получаемое от конкретного выбранного действия.

Выигрыш от обмена: ситуация, при которой два человека могут получить (субъективную) выгоду от того, что обменяются друг с другом какими-то объектами своей собственности.

Выпуск акций (привлечение акционерного капитала): привлечение средств путем продажи акций инвесторам.

Выпуск долговых обязательств (эмиссия долга): привлечение средств путем продажи облигаций кредиторам.

Выручка: сумма денег, которую тратят клиенты на покупку продукции, произведенной предпринимателем, за определенный промежуток времени.

Вытеснение частных инвестиций (эффект вытеснения): сокращение инвестиций в частном секторе вследствие дефицита государственного бюджета. Государственные заимствования увеличивают спрос на заемные средства, что ведет к более высокой процентной ставке, чем была бы в отсутствие дефицита. При более высокой ставке частный бизнес меньше берет в кредит для финансирования своих инвестиционных расходов.

Гильдия (цех): способ профессиональной организации в Средние века. Человек, который хотел стать кузнецом или плотником, сначала должен был быть допущен до этого занятия другими членами гильдии.

Гиперинфляция: очень сильная инфляция. Четкой границы между инфляцией и гиперинфляцией не существует. Но при гиперинфляции люди начинают покупать все подряд, только бы избавиться от имеющихся у них на руках денег, теряющих свою ценность с каждым часом.

Государственный (общественный) сектор: часть экономики, контролируемая государством. (Например, полицейский участок относится к государственному сектору.)

Декретные (фиатные) деньги: бумажные деньги, которые ничем не «обеспечены».

Денежная инфляция: увеличение общей суммы денег в экономике.

Денежная масса: общая сумма денег в экономике в конкретный момент времени.

Денежная прибыль: сумма, на которую выручка превосходит затраты.

Денежный убыток: сумма, на которую затраты превосходят выручку.

Деньги: благо, принимаемое всеми участниками экономики на одной из сторон каждого акта обмена. На экономическом жаргоне деньги определяются как общепринятое (или широко применяемое) средство обмена.

Деньги: благо, принимаемое всеми участниками экономики на одной из сторон каждого акта обмена. На экономическом жаргоне деньги определяются как общепринятое (или широко применяемое) средство обмена.

Дефицит государственного бюджета, или бюджетный дефицит: сумма, которую государство должно взять в долг в ситуации, когда оно тратит больше, чем собирает в виде налогов и других источников бюджетных доходов.

Дефицит: ситуация, когда [при некоторой цене] потребители хотят купить больше единиц, чем производители хотят продать. Она складывается, когда фактическая

Дефолт: ситуация, когда заемщик прекращает платить по кредиту.

Дивиденд: выплата акционерам доли чистого дохода корпорации.

Дисконт (скидка): выраженная в процентах величина, на которую уменьшается ценность денег из-за того, что они будут получены лишь в будущем.

Досуг: особый вид потребительского блага, получающийся при использовании человеком своего тела (и времени) для непосредственного удовлетворения предпочтений, в противоположность занятию трудом.

Доход (индивидуальный): сумма денег, получаемая в виде выручки от продажи труда и доходов от всевозможных активов (например, акций), которую человек может потратить на потребление благ за определенный промежуток времени.

Доход / прибыль (бизнеса): выручка минус затраты.

Доход: поток потребительских товаров и услуг, от которых человек может потенциально получать удовлетворение в течение конкретного отрезка времени.

Заемствования / расходование («проедание») сбережений: сумма, на которую расходы на потребление превосходят доход.

Закон предложения: при неизменности прочих влияющих факторов более низкая цена приводит к тому, что производители хотят продать меньше единиц товара или услуги, в то время как более высокая цена приводит к тому, что они хотят продать больше.

Закон спроса: при неизменности прочих влияющих факторов более низкая цена приводит к тому, что потребители хотят купить больше единиц товара или услуги, в то время как более высокая цена приводит к тому, что они хотят купить меньше.

Залог (обеспечение): имущество, которое заемщик «закла-

дывает» при подаче заявки на кредит. Если заемщик
Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> Разработка электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

совершает дефолт, то кредитор может забрать это имущество себе в качестве компенсации. (Например, если заемщик хочет получить деньги на покупку дома или автомобиля, эти вещи сами по себе могут служить залогом; это означает, что если заемщик оказывается не в состоянии вносить платежи в срок, то кредитор может взять под свой контроль этот дом или автомобиль.)

Затраты (расходы): сумма денег, которую тратит предприниматель на покупку труда, сырья и других производственных ресурсов (факторов производства), за определенный промежуток времени. *Сравни:* (Альтернативные) издержки

Земля / природные ресурсы: факторы производства, даруемые человеку природой.

Игра с нулевой суммой: ситуация, когда выигрыш одного человека (или страны) соответствует равному по величине проигрышу другого человека (или страны). В игре с нулевой суммой невозможны взаимовыгодные исходы, когда выигрывают обе стороны. Всегда есть выигравший и проигравший.

Избыток / затоваривание: ситуация, когда [при некоторой цене] производители хотят продать больше единиц товара или услуги, чем потребители хотят купить. Она складывается, когда фактическая цена выше равновесной.

Издержки. *См.* (Альтернативные) издержки

Износ: постепенное разрушение или «выработка ресурса» капитального блага в ходе производства.

Импорт: товары (и услуги), которые жители страны покупают у иностранцев.

Импортная квота: устанавливаемое государством максимальное количество единиц того или иного товара, которое может быть импортировано в страну за определенный промежуток времени.

Инвестирование: ресурсов на проекты, которые, как ожидается, увеличат будущий доход.

Инвестиции: сбережения, которые тратятся в расчете на увеличение будущего дохода.

Индекс потребительских цен (ИПЦ): показатель, используемый международными и национальными статистическими органами для измерения «уровня цен», влияющих на типичные домохозяйства. ИПЦ представляет собой среднее значение цен бензина, продуктов питания и других товаров широкого потребления (с весами, соответствующими относительной важности этих товаров).

Индивидуальная (единоличная) собственность: бизнес, которым владеет один человек.

Институты: социальные взаимоотношения и практики, позволяющие людям взаимодействовать друг с другом. Институты являются основой предсказуемости в обществе.

Интервенционизм: философия смешанной экономики, в которой государство активно вмешивается в функционирование капиталистической системы, чтобы регулировать то, как люди используют свою частную собственность.

Инфляция: создание новых денег, ведущее к росту цен.

Инфляция: термин, первоначально обозначавший денежную инфляцию, но сегодня он обычно применяется к ценовой инфляции.

Ипотечный кредит: особый тип ссуды, когда заемщик покупает на заемные средства дом или иную недвижимость. Обычно приобретенное имущество служит залогом по ипотечному кредиту.

Капитализм: экономическая система, базирующаяся на частной собственности и свободном предпринимательстве. Ни один человек и ни одна группа не контролирует эту систему в целом.

Капиталисты: люди, контролирующие крупные части финансового богатства в капиталистической системе. Очень богатые капиталисты обладают большой степенью

Капитальные блага: производственные блага, которые произведены людьми; они не являются прямыми дарами природы.

Кейнсианская экономическая теория: школа экономической мысли (вдохновляемая идеями Джона Мейнарда Кейнса), которая рекомендует дефицит государственного бюджета в качестве способа выведения экономики из рецессии и восстановления полной занятости.

Командная экономика / административно-командная экономика / социализм: институциональное устройство, при котором государство владеет всеми ресурсами и управляет трудовыми усилиями работников в соответствии с единым централизованным планом.

Коммунизм: экономическая и политическая идеология, стремящаяся установить государственную собственность на средства производства (от имени рабочего класса) посредством насильственной революции.

Комплементарные (взаимодополняющие) блага: товары или услуги, которые потребители используют в сочетании. Например, если человек приходит в магазин, чтобы закупить еды для пикника, то мясо и кетчуп могут оказаться комплементарными благами. Изменение цены одного блага обычно ведет к изменению спроса на комплементарное благо в противоположном направлении. (Снижение цены на мясо, вероятно, вызовет увеличение спроса на кетчуп.)

Конкуренция: соперничество между предпринимателями, у которых есть возможность нанять одних и тех же работников и приобрести одни и те же ресурсы для того, чтобы произвести товары и услуги, предназначенные для продажи одним и тем же клиентам.

Контрциклическая политика: стандартный набор мер, принимаемых государством и центральным банком и предположительно направленных на противодействие динамике свободного рынка. Например, экономисты-кейнсианцы считают, что во время рецессии бюджетный

дефицит оправдан, так как он является способом стимулировать совокупные расходы и поддержать занятость.

Короткая продажа: сделка, в ходе которой человек берет в кредит некий актив (например, акцию) у текущего собственника этого актива, чтобы продать по текущей цене. Через какое-то время ему придется купить такой же актив, чтобы вернуть первоначальному собственнику.

Корпоративная акция: частичное право требования на корпоративное имущество (доля в корпоративном капитале). Если всего есть 100 000 акций корпорации, то тот, кто покупает 5000 акций, получает в собственность 5% самой корпорации.

Косвенный (опосредованный) обмен: обмен, при котором по крайней мере одна из сторон выменивает некий предмет, который она собирается не использовать лично, а обменять в будущем на что-то другое.

Кредитная история: хроника поведения человека в том, что касается получения им ссуд и их возврата.

Кредитная карта: банковский продукт, который позволяет заемщику при совершении им покупок практически мгновенно получать кредиты от банка, занимающегося выпуском кредитных карт.

Кредитная сделка: обмен, в ходе которого одно лицо передает второму что-то (например, деньги) сегодня, а второе лицо обещает отдать что-то (например, деньги) в будущем.

Кредитный лимит: максимальное количество денег, которое человек может взять в кредит из заранее согласованного источника (например, по кредитной карте).

Кредитный посредник: человек или организация, выступающие «передаточным звеном» между кредиторами и заемщиками.

Кредитный рейтинг (балльная оценка кредитоспособности): число, которое бюро кредитных рейтингов присваивает человеку на основании его кредитной истории, позволяющее потенциальным кредиторам оценить степень рискованности предоставления денег в кредит этому человеку.

- Кредитный риск:** вероятность того, что заемщик окажется не в состоянии расплатиться по ссуде.
- Кривая предложения:** графическая иллюстрация зависимости, называемой предложением, где цена откладывается по вертикальной оси, а количество — по горизонтальной. Иногда кривая спроса схематически изображается как гладкая изогнутая линия или просто как прямая линия. Кривые спроса имеют «положительный наклон», то есть они начинаются слева внизу и ведут вправо и вверх.
- Кривая спроса:** графическая иллюстрация зависимости, называемой спросом, где цена откладывается по вертикальной оси, а количество — по горизонтальной. Иногда кривая спроса схематически изображается как гладкая изогнутая линия или просто как прямая линия. Кривые спроса имеют «отрицательный наклон», то есть они начинаются слева вверху и ведут вправо и вниз.
- Логический вывод, или дедукция:** форма рассуждения, которая начинается с одной или нескольких аксиом и движется шаг за шагом к заключению.
- M1:** показатель, широко используемый для измерения количества денег в экономике. M1 включает в себя наличность на руках у населения (в кошельках, бумажниках и ящиках кассовых аппаратов), а также общую сумму денег на текущих счетах (чековых депозитах, дебетовых картах, расчетных счетах предприятий и т.д.).
- Макроэкономика:** раздел экономической теории, занимающийся вопросами, относящимися к экономике в целом, такими как ценовая инфляция и экономический цикл.
- Максимальная цена (предельная цена, потолок цен):** вид регулирования цен на конкретное благо или услугу, когда устанавливается максимальная сумма, которую покупатель может уплатить продавцу.
- Меркантилизм:** экономическая доктрина, которая считает, что путь к процветанию страны заключается в накоплении

нии денег. Меркантилистская политика поощряет экспорт и препятствует импорту.

Минимальная цена (предельная нижняя цена): вид регулирования цен на конкретное благо или услугу, когда устанавливается минимальная сумма, которую покупатель обязан уплатить продавцу.

Налог на доходы: налог, которым облагаются доходы (зарботки) индивидов или корпораций. Налоги на доходы обычно начисляют в процентах к сумме дохода до налогообложения.

Налог с продаж: налог, которым облагаются блага и услуги в момент их продажи потребителям. Обычно налоги с продаж начисляются в процентах к сумме сделки до налогообложения.

Налоговый вычет: положение налогового законодательства, которое позволяет вычитать из налогооблагаемого дохода индивида определенные виды расходов (например, расходы на лечение или цену покупки новой солнечной панели). Это означает, что расходы, подлежащие вычету, оплачиваются «доналоговыми долларами», что позволяет человеку покупать больше соответствующих товаров и услуг.

Налогооблагаемый доход: сумма дохода, фактически подлежащая обложению налогом по официальным ставкам для каждой налоговой категории. Налогооблагаемый доход — это первоначальный доход, к которому применены все вычеты и прочие корректировки, полагающиеся по закону.

Налогообложение: процесс, в ходе которого государство присваивает право собственности на часть дохода или иного имущества частных индивидов.

Необеспеченная ссуда: ссуда, для которой нет никакого актива, выступающего в качестве залога. Если заемщик совершает дефолт, то у кредитора не остается никаких

других возможностей взыскать долг. Преимущество
Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф> электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

необеспеченной ссуды для заемщика в том, что в случае дефолта никакие из его активов не будут изъяты в пользу кредитора (или, как еще говорят, на них не будет «обращено взыскание»).

Неравновесие: нестабильная ситуация, в которой по крайней мере один из двух людей мог бы выиграть от дальнейшего обмена.

Нетарифные меры регулирования внешней торговли: методы государственного регулирования внешней торговли, но не относящиеся к таможенно-тарифным методам регулирования. Примеры: лицензирование, квотирование, сертификация, инспектирование, валютный контроль, субсидии, манипулирование курсом национальной валюты.

Номинал облигации: сумма денег, которую эмитент облигации обещает выплатить ее держателю в день ее погашения.

Обеспеченная ссуда: ссуда, для которой определен некий актив (например, дом, автомобиль и т.п.), служащий в качестве залога на случай дефолта заемщика. Преимущество такой ссуды для заемщика состоит в том, что процент по ней меньше, чем он был бы по аналогичной необеспеченной ссуде.

Облигация: долговая расписка корпорации, представляющая собой юридически обязывающее обещание выплатить взятые в долг деньги плюс процент. Покупатель облигации передает деньги корпорации сегодня в надежде получить обратно основную сумму долга плюс процент в будущем.

Ожидания: прогнозы индивида по поводу будущего, отражающие его понимание того, «как устроен мир», и поэтому направляющие его действия в данный момент.

Отзывные облигации: облигации, которые эмитент (заемщик) имеет право погашать с опережением графика.

Отлынивание: сознательное избегание работы в полную

Отрицательная полезность труда: термин, применяемый экономистами для описания того факта, что люди предпочитают досуг труду. Они занимаются трудом лишь потому, что тот приносит опосредованные выгоды.

Патернализм: игнорирование или подавление желаний других людей на том основании, что они считаются недостаточно компетентными, чтобы принимать правильные решения.

Первичное публичное размещение акций: аукционная продажа акций широкому кругу лиц в момент первоначального преобразования бизнеса в корпорацию.

Переменная запаса: величина, измеряемая в конкретный момент времени (и описываемое ею понятие). Например, вес человека в 9 часов утра 11 мая 2010 года мог составлять 75 килограммов. Этот показатель измеряет не то, сколько килограммов этот человек за последнее время набрал или потерял, а именно его вес в данный конкретный момент.

Переменная потока: величина, измеряемая за отрезок времени (и описываемое ею понятие). Например, расход воды в оросительной трубе может составлять 100 галлонов *в минуту*. Этот показатель измеряет не суммарное количество воды, содержащейся во всей трубе, а то, сколько галлонов проходит через конкретное ее сечение каждые 60 секунд.

Поддержание цен (минимальная гарантированная цена): государственная политика, при которой желательная минимальная цена поддерживается *не* с помощью угрозы наказания покупателей, платящих слишком мало, а путем прямой закупки государством соответствующего блага или услуги в случаях, когда рыночная цена может упасть ниже установленного минимума. (Последствия поддержания цены отличаются от последствий установления минимальной цены.)

Полезность: термин, широко применяемый в учебниках по экономической теории для описания того, насколько больш-

Политика разорения соседа: политика, обычно включающая манипулирование национальной валютой и внешнеторговые ограничения, направленная на то, чтобы сделать другие страны беднее и за счет этого сделать собственную страну богаче.

Положение равновесия: стабильная ситуация, в которой невозможно получить дополнительный выигрыш от обмена.

Порча денег /монеты (уменьшение содержания драгоценного металла в монетах): государственная политика, направленная на ослабление денег. Во времена, когда монеты ценились вследствие содержания в них драгоценного металла, эта политика заключалась в их переплавке с добавлением неблагородного (менее ценного) металла и чеканке новых монет из этого сплава. В условиях декретных денег тот же самый эффект достигается путем создания новых денег (это можно делать быстро и дешево), что ведет к снижению ценности каждой отдельной единицы денег.

Последний претендент на доход: понятие, характеризующее владельцев акций, так как они имеют права на долю доходов корпорации только после того, как она расплатилась со всеми своими кредиторами.

Потребительские товары и услуги: редкие физические предметы и услуги, которые непосредственно удовлетворяют предпочтения человека.

Предельная полезность: специальный экономический термин, означающий субъективную выгоду, или удовлетворение, от одной дополнительной единицы товара или услуги.

Предельная производительность: сумма, на которую увеличивается выручка предпринимателя в результате найма дополнительного работника.

Предложение: зависимость между гипотетической ценой товара или услуги и количеством единиц, которое производители захотят продать по этой цене.

- Предпочтения:** цели или желания индивида. Экономисты интерпретируют действия человека как его попытки удовлетворить свои собственные предпочтения.
- Предприниматель:** в рыночной экономике — человек, который нанимает работников и покупает ресурсы для того, чтобы с их помощью производить товары и услуги.
- Преобразование в корпорацию:** придание бизнесу такой организационно-правовой формы, при которой собственность на него распределена между владельцами акций.
- Преобразование в публичное (открытое) акционерное общество:** допуск широкого круга лиц к покупке акций корпорации (в противоположность ограничению состава владельцев теми лицами, кто был специально приглашен в качестве собственников).
- Привлечение капитала:** процесс получения средств для растущего бизнеса путем продажи частичной собственности на бизнес внешним инвесторам.
- Проблема экономического расчета:** возражение, выдвинутое Людвигом фон Мизесом против социализма, указывающее на то, что поскольку у социалистических планировщиков нет рыночных цен на ресурсы, они не имеют возможности определить, не потребляет ли данный производственный проект больше ресурсов, чем производит благ и услуг. Даже если бы планировщики были ангелами, у них не было бы ни малейшего представления о том, используют ли они редкие ресурсы при обслуживании граждан самым эффективным образом.
- Прогрессивное налогообложение доходов:** система налогообложения, при которой индивиды или корпорации (юридические лица) с более высоким уровнем дохода платят подоходный налог по более высоким ставкам.
- Прогрессивный налог на доходы:** налог, ставка которого растет с увеличением дохода.
- Проедание капитала:** временное достижение более высокого уровня жизни за счет отказа от инвестирования достаточного количества средств в поддержание технического

состояния имеющихся капитальных благ. Образно говоря, это «проедание посевного фонда».

Производительность труда: количество продукции, которое работник может произвести за определенный промежуток времени.

Производительность: количество готовой продукции, производимой фактором производства за определенный отрезок времени; термин часто употребляется применительно к труду.

Производительный долг: долг, который используется для финансирования инвестиций. В идеальном случае дополнительный доход, получаемый благодаря инвестиционным затратам, позволяет заемщику осуществлять процентные платежи, возникающие из-за увеличения долговой нагрузки, так что дополнительный заем «платит сам за себя».

Производственные блага / блага производственного назначения / факторы производства / средства производства: редкие физические предметы и услуги, которые удовлетворяют предпочтения *опосредованным* образом за счет того, что могут быть использованы для производства потребительских товаров и услуг.

Пролонгация долга: погашение старого долга перед держателями облигаций за счет выпуска новых облигаций.

Просрочка платежа: ситуация, когда у заемщика возникают проблемы в отношениях с кредитором (например, банком) из-за того, что он не вносит в срок причитающиеся платежи по кредиту.

Протекционизм: экономическая политика, которая использует внешнеторговые ограничения в попытке помочь работникам в собственной стране. Она основывается на идее, что, ограничивая импорт иностранных товаров, государство побуждает потребителей «покупать местное», что обеспечивает занятость местным работ-

Процент (процентный доход): доход, получаемый за определенный промежуток времени от предоставления сбережений в кредит кому-то другому. Обычно процентный доход измеряется как выраженное в процентах отношение суммы этого дохода, полученной в течение года, к основной сумме долга (той, которая была первоначально выдана в виде ссуды). Например, если некто одолжил 1000 долларов сегодня и получил 1050 долларов через 12 месяцев, то основная сумма долга составляет 1000 долларов, полученный процентный доход — 50 долларов, а ставка процента — 5%.

Процентный риск: риск, с которым сталкиваются держатели облигаций, связанный с тем, что рост процентных ставок может привести к снижению рыночной ценности их облигаций.

Прямой обмен / бартер: обмен, при котором обмениваемые блага имеют непосредственную ценность для его участников.

Рабство: система, при которой некоторые люди считаются законными собственниками других людей.

Равновесие: стабильная ситуация, складывающаяся после того, как влияние всех возмущающих факторов или изменений прекратилось.

Равновесная цена / цена, расчищающая рынок: цена, при которой производители хотят продать ровно столько единиц, сколько потребители хотят купить. На графике равновесная цена соответствует пересечению кривых спроса и предложения.

Равновесное количество: количество единиц, которое производители хотят продать, а потребители хотят купить по равновесной цене.

Разделение труда / специализация: ситуация, когда каждый человек занимается одной или несколькими задачами, а затем обменивается с другими, чтобы получить

Размен (внутренний): неприятный факт (обусловленный редкостью), состоящий в том, что выбор одной из альтернатив означает, что прочие альтернативы становятся недоступными.

Регулирование арендной платы: минимальная цена, устанавливаемая для аренды (съема, найма) жилья.

Регулирование цен: политика, заключающаяся в наказании тех, кто обменивает блага и услуги по ценам, выходящим за пределы установленного государством разрешенного диапазона.

Редкость: условия, когда желания превосходят ресурсы, доступные для их удовлетворения. Редкость — повсеместный факт, из-за которого люди вынуждены прибегать к обмену.

Рефинансирование (ипотечного кредита): ситуация, когда владелец недвижимости получает новый ипотечный кредит от банка (скорее всего по более низкой ставке процента или с меньшей величиной ежемесячных платежей) и использует его для погашения прежнего ипотечного кредита.

Рынок (рыночная экономика): термин, который может употребляться как синоним *капитализма*. Он может также обозначать совокупность актов добровольного обмена, совершаемых в капиталистической системе.

Рынок акций: особый тип рынка, на котором покупатели и продавцы обмениваются корпоративными акциями, представляющими доли в корпоративной собственности.

Рынок заемных средств: рынок, на котором кредиторы предоставляют деньги заемщикам по процентной ставке, о которой они друг с другом договорились.

Сбережение: потребление меньшего количества благ, чем позволяет доход человека; «жизнь более скромная, чем позволяют средства».

Сбережения: сумма, на которую доход превосходит расходы

Свободная торговля: ситуация, когда государства не создают искусственных ограничений на перемещение товаров и услуг между своими гражданами и иностранцами.

Свободное предпринимательство: система, в которой люди сами могут выбирать свой род занятий и вольны начать собственный бизнес, если того захотят. Чтобы начать деятельность в той или иной отрасли, им не требуется получать специальное разрешение от кого бы то ни было.

Смешанная экономика: система, которая позволяет частным гражданам законно владеть ресурсами, но в ней должностные лица государства [опираясь на общественное мнение] устанавливают правила, ограничивающие выбор того, что законные владельцы могут сделать со своей собственностью.

Снижение спроса / сдвиг кривой спроса влево: ситуация, когда некое изменение, *за исключением* изменения цены товара или услуги, приводит к тому, что потребители уменьшают количество единиц блага, которое они хотели бы купить по каждой возможной цене. На графике такое изменение перемещает всю кривую спроса влево. (Аналогично, *увеличение* спроса или сдвиг кривой спроса вправо происходит, когда вследствие произошедшего изменения потребители *увеличивают* количество единиц, которое они хотят купить по любой возможной цене.)

Собственник (владелец): человек, обладающий законной властью решать, как будет использоваться конкретная единица ресурса или блага. Как правило, собственник может передавать право собственности другому человеку.

Сокращение предложения / сдвиг кривой предложения влево: ситуация, когда некое изменение, *за исключением* изменения цены товара или услуги, приводит к тому, что производители уменьшают количество единиц блага, которое они хотели бы продать по каждой возможной цене. На графике такое изменение перемещает всю

кривую предложения влево. (Аналогично, *увеличение*

предложения или сдвиг кривой предложения вправо происходит, когда вследствие произошедшего изменения производители *увеличивают* количество единиц, которое они хотят продать по любой возможной цене.)

Социализм: экономическая система, в которой должностные лица государства решают, как будут использоваться ресурсы общества в производстве конкретных товаров и услуг.

Спекулянт: человек, который покупает некий актив (например, корпоративную акцию), полагая, что его цена вырастет, или продает актив, полагая, что его цена упадет.

Спрос: зависимость между гипотетической ценой товара или услуги и количеством единиц, которое потребители захотят купить по этой цене.

Спрэд: разность между ставкой процента, которую кредитный посредник (например, банк) получает от своих заемщиков, и ставкой процента, которую он платит своим кредиторам, или вкладчикам. Положительный спрэд позволяет кредитному посреднику зарабатывать доход своей деятельностью, если он правильно оценивает вероятность дефолта своих заемщиков.

Сравнительное преимущество: оно имеет место, когда человек обладает сравнительным превосходством над другим в решении конкретной задачи, если принимать во внимание все прочие задачи. (Джим имеет сравнительное преимущество перед Мэри в решении определенной задачи, даже если Мэри имеет в этом абсолютное преимущество перед ним, потому что она может получить *еще большее* абсолютное преимущество, занимаясь чем-то другим.)

Средство обмена: объект, который принимается стороной обмена, но не потому, что приобретающий его человек хочет напрямую использовать его, а потому, что он собирается обменять его в будущем на что-то другое. В каждом случае косвенного обмена требуется средство

окончательная сделка. (Точно так же звуковые волны, чтобы достичь ваших ушей, требуют наличия *среды*, через которую они распространяются. В случае звуковых волн это обычно воздух, но эту роль может играть и вода если, например, вы нырнули с головой в бассейн.)

Срок погашения: продолжительность конкретной ссуды во времени, влияющая на ее процентную ставку. (Ссуды и соответствующие им облигации могут иметь более длинный или более короткий срок погашения.)

Стихийный порядок: предсказуемый паттерн, который не был запланирован ни одним человеком. Примерами могут служить правила грамматики английского языка, стиль одежды, характерный для диско-клубов 70-х годов, и употребление денег.

Ступени налоговой шкалы (налоговые категории): пороговые значения дохода, при которых меняется ставка налогообложения. Например, самая низкая налоговая категория может включать доходы от 0 до 10 000 долларов в год, облагаемые по ставке 3%, а следующая категория может включать доходы от 10 001 до 20 000, облагаемые по ставке 5%.

Субституты (заменители, взаимозаменяемые блага): товары или услуги, которые потребители используют на одни и те же цели. Например, когда человек приходит в магазин, чтобы купить газировки, кока-кола и пепси могут оказаться субститутами. Изменение цены одного блага обычно вызывает изменение спроса на субститут в том же направлении. (Снижение цены кока-колы, вероятно, вызовет уменьшение спроса на пепси.)

Субъективный: уникальный для каждого человека; то, что существует «в глазах смотрящего».

Суверенный долг /государственный долг /национальный долг: обычно этими терминами обозначается совокупная ценность облигаций, эмитированных Министерством финансов США и находящихся на руках у кредито-

почти 13 триллионов долларов, но значительная его часть состояла из облигаций, держателями которых были другие государственные агентства (такие как «трастовый фонд» Администрации социального страхования). Когда экономисты сравнивают между собой уровни долга разных государств, они обычно исключают «внутригосударственные долги» и учитывают только государственный долг *на руках у публики*. По состоянию на май 2010 года эта величина для Министерства финансов США составляла 8,5 триллиона долларов. (См. <http://www.treasury-direct.gov/govt/reports/pd/mspd/2010/opds052010.pdf>)

Таможенная пошлина: налог, которым облагается импорт.

Таможенный тариф: свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу.

Товары: редкие физические объекты, которые имеют ценность для индивида, потому что они могут помочь ему удовлетворить его предпочтения.

Труд: вклад тела человека в производство.

Трущобовладелец: нелестная характеристика, даваемая владельцам жилья, которые не заботятся о поддержании качества сдаваемых жилищ и вообще отличаются недобросовестностью.

Услуги: выполнение индивидом некоего задания, обладающего ценностью для другого человека, потому что это помогает последнему удовлетворить свои предпочтения. Услуги — это «блага», которые люди создают посредством своей способности к труду.

Фашизм: экономическая и политическая идеология, которая также стремится к всеобъемлющему государственному регулированию всех ресурсов в интересах коллективного блага, хотя фашизм (в отличие от коммунизма)

собственность на промышленные предприятия и другие капитальные блага.

Федеральный резерв: центральный банк США, основанный в 1913 году. Он осуществляет денежную политику американского государства и официально несет ответственность за достижение следующих двух целей: обеспечение устойчивого экономического роста (что подразумевает полную занятость) и низкой ценовой инфляции.

Финансовый рычаг (кредитное плечо, леверидж): увеличение потенциального дохода от инвестиции с помощью заемных денег.

Фондовая биржа: конкретное место или площадка, где происходит торговля акциями. Самым знаменитым примером является Нью-Йоркская фондовая биржа, расположенная на Уолл-стрит.

Функция предложения: таблица, которая показывает зависимость, называемую предложением, для индивида или группы.

Функция спроса: таблица, которая показывает зависимость, называемую спросом, для индивида или группы.

Целенаправленная деятельность: активность, предпринимаемая в силу осознанной причины; поведение, у которого есть цель.

Цена: условие, на котором осуществляется обмен, то есть количество единиц одного блага, отдаваемых для получения одной единицы другого блага.

Ценовая инфляция: общее увеличение цен на товары и услуги, выраженных в деньгах. Ценовая инфляция — это то же самое, что снижение покупательной способности денег.

Частная собственность: система, в которой ресурсы принадлежат людям, не работающим в органах государственного управления.

Частный сектор: часть экономики, которая контролируется людьми вне системы государственного управления.

(Например, продуктовый магазин относится к частному сектору.)

Черный рынок: система незаконных сделок, нарушающих установленные государством нормы и правила.

Чистая (экономическая) прибыль: часть валовой прибыли, остающаяся после вычитания нормального процентного дохода на инвестированный капитал.

Экономическая демократия: аналогия с политикой, часто используемая социалистами (демократического толка) для оправдания социализма. Многим людям не нравится аристократическая система, в которой все политические решения принимаются представителями малочисленной элиты, и они предпочитают демократическую систему «один человек — один голос». Социалисты утверждают, что их программа состоит всего лишь в переносе этой логики на экономическую сферу: нужно отнять власть у небольшого числа крупных капиталистов и наделить ею массы.

Экономическая проблема: куда следует направить имеющиеся в обществе редкие ресурсы (включая труд) для того, чтобы произвести комбинацию благ и услуг, лучше всего соответствующую предпочтениям людей?

Экономический цикл (деловой цикл, колебания экономической/деловой активности): повторяющийся паттерн в рыночных экономиках, когда период «бума», характеризующийся низкой безработицей и экономическим процветанием, сменяется периодом «спада», или рецессии, характеризующимся высокой безработицей и банкротствами предприятий.

Экономия за счет масштаба: ситуация, когда с ростом затрачиваемых факторов производства объем выпуска увеличивается более чем пропорционально. Например, экономия за счет масштаба имеет место, когда удвоение расходуемых факторов производства ведет к росту

Экономное поведение (экономия): рачительное отношение к ресурсу, так как он редок и может служить достижению лишь ограниченного числа целей (удовлетворению ограниченного количества предпочтений).

Экспорт: товары (и услуги), которые жители страны продают иностранцам.

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Решение о написании и издании этой книги было принято на встрече с Дугом Френчем и Джеффом Такером из Института Мизеса. По ходу написания книги я постоянно консультировался с учителем истории Захарией Кроссеном, который тестировал некоторые главы на своих учениках 7—9 классов, чтобы удостовериться в правильности выбранного тона и уровня сложности языка.

Брайан Шелли и Блейк Стивенсон прочитали первый вариант рукописи и высказали полезные замечания. Тим Террел прочитал всю рукопись и предложил много улучшений.

Минимальные системные требования определяются соответствующими требованиями программ Adobe Reader версии не ниже 11-й либо Adobe Digital Editions версии не ниже 4.5 для платформ Windows, Mac OS, Android и iOS; экран 10"

Учебное электронное издание

Мёрфи Роберт

УРОКИ ДЛЯ МОЛОДОГО ЭКОНОМИСТА

Подписано к использованию 07.03.20

Формат 12,5×19,5 см

Гарнитура Journal

Издательство «Социум»

117321, Москва, ул. Островитянова, 26, корп. 1

Тел.: (495) 330-51-98

Сайт: <http://sotsium.ru>

Эл. почта: mail@sotsium.ru

Электронное издание данной книги подготовлено
Агентством электронных изданий «Интермедиатор»

Сайт: <http://www.intermediator.ru>

Телефон: (495) 587-74-81

Эл. почта: info@intermediator.ru

Скопировано с сайта
<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ГЛАВА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ЗАПРЕТОВ

Одним из последствий «сухого закона» 1920-х годов, т.е. запрета продажи алкогольных напитков, стало появление в США современной мафии.

В этой главе рассматриваются последствия запрета оборота отдельных товаров — как и почему запрет продажи отдельных товаров ведет к

- росту цен на запрещенный продукт;
- снижению качества запрещенной продукции;
- вытеснению добропорядочных предпринимателей с этого рынка бандитами;
- распространению насилия в среде производителей и потребителей;
- коррупции в правоохранительных органах;
- возникновению организованной преступности.

Дополнительную главу можно скачать *на сайте sotsium.ru* на странице книги Р. Мёрфи «Уроки для молодого экономиста» в разделе «Ссылки»

КНИГА ДЛЯ УЧИТЕЛЯ
(на английском языке)

R. MURPHY «LESSONS FOR YOUNG ECONOMIST: TEACHER MANUAL» (Auburn, Ala: Ludwig von Mises Institute, 2012. 432 p.)

Руководство предназначено служить навигатором для учителя в ходе преподавания настоящего учебного курса. В нем предлагается дополнительный материал для всех глав учебника, даются ответы на вопросы, сформулированные в конце каждой главы данного учебника*, приводятся тестовые задания с ответами, а также темы для обсуждения в классе.

Дополнительный материал *на русском языке* можно найти в книгах из представленного ниже списка «Рекомендации для дальнейшего изучения».

* По мере перевода эти ответы будут появляться на сайте **sotsium.ru** на странице книги Р. Мёрфи «Уроки для молодого экономиста» в разделе «Ссылки».

Книгу для учителя *на английском языке* можно скачать на сайте
Института Людвиг фон Мизеса:

<https://mises.org/library/lessons-young-economist-teachers-manual>

Скопировано с сайта <http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО ИЗУЧЕНИЯ*

- Адамс Ч. Влияние налогов на становление цивилизации. М.; Челябинск: Социум, 2018.
- Бастиа Ф. Что видно и чего не видно. Челябинск: Социум, 2006.
- Бастиа Ф. Экономические софизмы. Челябинск: Социум, 2012.
- Беттелл Т. Собственность и процветание. М.; Челябинск: Социум, 2018.
- Боннер У., Уиггин Э. Судный день американских финансов: мягкая депрессия XXI века. М.; Челябинск: Социум, 2016.
- Вудс Т. Обвал: причины и последствия кризиса 2008 г. // econlibrary.ru/books/257/394/Woods_Meltdown-rus.doc
- Джевоис У. С. Деньги и механизм обмена. Челябинск: Социум, 2006.
- Кизилов В., Сапов Гр. Инфляция и ее последствия. М.: РОО «Центр «Панорама», 2006.
- Кэллахан Дж. Экономика для обычных людей. М.; Челябинск: Социум, 2016.
- Линдси Л. Глобализация: повторение пройденного. (Неопределенное будущее глобального капитализма). М: ИРИСЭН, 2006.
- Манту П. Промышленная революция XVIII столетия в Англии. М.; Челябинск: Социум, 2019.
- Новиков Я. А. Протекционизм. М.; Челябинск: Социум, 2019.
- Розенберг Н., Бирдцелл Л. Как Запад стал богатым: экономическое преобразование индустриального мира. М.; Челябинск: Социум, 2018.
- Ротбард М. Государство, деньги и центральный банк. М.; Челябинск: Социум, 2016.
- Ротбард М. Тайна банковского дела // econlibrary.ru/books/275/432/rothbard_taina-bankovskogo-dela_sotsium-ru.doc.
- Смит В. Происхождение центральных банков. М.: Институт национальной модели экономики, 1996.
- Усанов П. Ретроспектива экономической мысли. М.: Страта, 2019.
- Урта де Сото Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество. М.; Челябинск: Социум, 2018.
- Фергюсон А. Когда деньги умирают. Кошмар гиперинфляции. Минск: Попурри, 2012.
- Фолсом Б. Новый курс или кривая дорожка? Как экономическая политика Ф. Рузвельта продлила Великую депрессию. М.; Челябинск: Социум, 2016.
- Хэзлит Г. Экономика в одном уроке // http://www.r-5.org/files/books/economics/a-t/Henry_Hazlitt-Economics_in_One_Lesson-RU.html
- Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Каталаксия, 1997.

* Большую часть книг из этого списка можно найти в интернете, в частности на сайте libertarium.ru.

Джин КЭЛЛАХАН
ЭКОНОМИКА ДЛЯ ОБЫЧНЫХ ЛЮДЕЙ

(М.; Челябинск: Социум, 2016. 432 с.)

В «Руководстве для учителя» к учебнику Р. Мёрфи «Уроки для молодого экономиста» все главы книги Джина Кэллахана рекомендуются в качестве дополнительного материала при прохождении соответствующих тем. И это не случайно.

Книга «Экономика для обычных людей» считается одним из лучших введений в экономическую теорию австрийской школы для неэкономистов. Автор с помощью ярких запоминающихся метафор и на понятных примерах объясняет основные концепции экономической теории: ценность, деньги, капитал, процент, экономический цикл, последствия государственного вмешательства в экономику и т.п.

Австрийская экономическая школа изучает не функционирование абсолютно рационального эгоистического автомата, пресловутого «экономического человека», а исследует действия и выбор реальных человеческих существ, являясь поэтому теорией, объясняющей поведение реальных людей.

Введение. Здравствуй, племя младое, знакомое!

Зачем читать эту книгу?

Часть I. НАУКА О ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 1. А ЧТО ЭТО ВЫ ТУТ ДЕЛАЕТЕ?

О природе экономической науки

Глава 2. Один, один, совсем один

Экономическое положение изолированного индивида

Глава 3. НЕ ДУМАЙ О СЕКУНДАХ СВЫСОКА

О факторе времени в человеческой деятельности

Часть II. РЫНОЧНЫЙ ПРОЦЕСС

Глава 4. ЧТОБ НЕ ПРОПАСТЬ ПООДИНОЧКЕ

О прямом обмене и общественном порядке

Глава 5. ДЕНЬГИ ЕСТЬ, ТАК ВСЕМ ТЫ НУЖЕН

О косвенном обмене и экономическом расчете

Глава 6. ОСТАНОВИСЬ, МГНОВЕНЬ!

Об использовании идеальных конструкций в экономической науке

Глава 7. МЯСНИК, БУЛОЧНИК, СВЕЧНИК

Об экономических ролях и теории распределения

Глава 8. ЕСТЬ ЛИ У ВАС ПЛАН, МИСТЕР ФИКС?

О роли капитала в экономике

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

Разработка
электронных библиотек
<https://право.информ2000.рф>

Глава 9. ПАДЕНИЕМ СМЕНЯЕТСЯ ВЗЛЕТ

О последствиях колебания денежной массы

Часть III. ВМЕШАТЕЛЬСТВО В РАБОТУ РЫНКА

Глава 10. МЫ ПОЙДЕМ ДРУГИМ ПУТЕМ

О проблемах социалистического сообщества

Глава 11. ТРЕТИЙ ПУТЬ

О роли государства в рыночном процессе

Глава 12. ХЛЕБА НЕТ, А ПОЛНО ГУТАЛИНА

Об ограничении нижней границы цен, потолках цен и других способах регулирования рыночных цен

Глава 13. А КОМУ СЕЙЧАС ЛЕГКО?

О причинах экономического цикла

Глава 14. ОПАСЕН НА ЛЮБОЙ СКОРОСТИ

Об улучшении рынка путем регулирования

Глава 15. КТО-ТО ТЕРЯЕТ, КТО-ТО НАХОДИТ

О внешних эффектах, положительных и отрицательных

Глава 16. ЧУЖАЯ КОЛЕЯ

О теории зависимости от предшествующего пути

Глава 17. ПИРАМИДЫ В ДОЛИНЕ НИЛА

О попытках государства стимулировать промышленность

Часть IV. ПРАВИЛЬНО ПОНИМАЕМАЯ СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ

Глава 18. Куда пойти учиться

Политическая экономия австрийской школы

МЮРРЕЙ РОТБАРД

ГОСУДАРСТВО, ДЕНЬГИ И ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК

(М.; Челябинск: Социум, 2016. 316 с.)

Публикуемые в настоящем издании две книги М. Ротбарда «Государство и деньги» и «Показания против Федерального резерва» являются лучшим введением в проблемы денежного обращения. В первом очерке автор показывает, что деньги возникают в ходе добровольных обменов на рынке, никакие общественные договоры или правительственные эдикты не создают деньги, что свободный рынок следует распространить на производство и обращение денег. Начав с рассмотрения классического золотого стандарта XIX в., автор завершает свое исследование анализом вероятного появления европейской денежной единицы и возможного мира декретных денег. В послесловии Г. Хюльсманн продолжает анализ с того пункта, где закончил Ротбард и доводит его до 2001 г., до появления евро. По его мнению, рано или поздно выстраиваемую сегодня систему единой Европы ждет крах.

Второй очерк начинается с краткого рассмотрения теории денег и банковского дела, а затем освещает ключевые моменты открытой и закулисной истории создания Федеральной резервной системы. Автор описывает борьбу между конкурирующими элитами и их объединение для достижения общей цели — создания ФРС, центрального банка США.

ГОСУДАРСТВО И ДЕНЬГИ

I. ДЕНЬГИ В СВОБОДНОМ ОБЩЕСТВЕ

1. Значение обмена.
2. Бартер
3. Косвенный обмен
4. Значение денег
5. Денежная единица
6. Форма денег
7. Частный чекан монет
8. Проблема правильного количества денег
9. Проблема тезаврации
10. Проблема стабильного уровня цен
11. Параллельные денежные системы
12. Денежные склады
13. Заключение

II. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО В ДЕНЕЖНУЮ СИСТЕМУ

1. Доходы государства
2. Экономические последствия инфляции
3. Государственная монополия на чекан
4. Порча денег

5. Закон Грэшема и монеты
6. Заключение: государство и монетное дело
7. Разрешение банкам не возвращать средства вкладчикам
8. Центральный банк: разрушение барьеров на пути инфляции
9. Центральный банк как организатор и инициатор инфляции
10. Отказ от золотого стандарта
11. Необеспеченные бумажные деньги и золото
12. Необеспеченные бумажные деньги и закон Грэшема
13. Государство и деньги

III. ФИНАНСОВЫЙ ЗАКАТ ЗАПАДА

ПОКАЗАНИЯ ПРОТИВ ФЕДЕРАЛЬНОГО РЕЗЕРВА

Введение: деньги и политика

Происхождение денег

Проблема оптимального количества денег

Инфляция и фальшивомонетничество

Узаконенное фальшивомонетничество

Ссудные операции банков

Депозитные операции банков

Проблемы банка с частичным резервированием: уголовное право

Проблемы банка с частичным резервированием:

неплатежеспособность

Бумы и кризисы

Виды складских расписок

На сцену выходит центральный банк

Ослабление ограничений на расширение банковского кредита

Центральный банк покупает активы

<...>

Страхование вкладов

Федеральный резерв как генератор инфляции

Что можно сделать

ГЕНРИ ХЭЗЛИТ

ЭКОНОМИКА В ОДНОМ УРОКЕ

[http://www.r-5.org/files/books/economics/a-t/
Henry_Hazlitt-Economics_in_One_Lesson-RU.html](http://www.r-5.org/files/books/economics/a-t/Henry_Hazlitt-Economics_in_One_Lesson-RU.html)

Налоги, производство, инфляция, занятость, импортные пошлины, государственное регулирование цен, минимальная заработная плата — эти термины настолько прочно укрепились в нашем повседневном лексиконе, что мы редко задумываемся, что за ними стоит. Видные экономисты и политики неперестанно заверяют нас в необходимости расширения общественных работ, установления минимальных цен и предоставления сельскохозяйственных кредитов, но каковы действительные результаты этих и многих других экономических мер? Разобраться в этом нам поможет известный экономист и журналист Генри Хэзлит. Вооружившись одним только здравым смыслом, он в пух и прах разбивает многочисленные экономические заблуждения, которые в течение многих десятилетий преподносились публике как общеизвестные истины.

Часть 1. УРОК

Глава I. Урок

Часть 2. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ УРОКА

Глава II. Разбитое окно

Глава III. «Да здравствует разрушение!»

Глава IV. Общественные работы и общественные налоги

Глава V. Налоги, препятствующие производству

Глава VI. Кредиты, влияющие на специализацию производства

Глава VII. Проклятие машин

Глава VIII. Схемы роста занятости

Глава IX. Сокращение войск и бюрократов

Глава X. Фетиш полной занятости

Глава XI. Кого «защищают» тарифы?

Глава XII. Стремление к экспорту

Глава XIII. Паритетные цены

Глава XIV. Спасение отрасли «икс»

Глава XV. Как действует «система цен»

Глава XVI. Завышение товарных цен

Глава XVII. Сдерживание товарных цен

Глава XVIII. К чему приводит контроль над арендной платой

Глава XIX. Законы о минимальной заработной плате

Глава XX. Обеспечивают ли профсоюзы повышение заработной платы?

Глава XXI. «Достаточно, чтобы выкупить продукцию»

Глава XXII. Функция прибыли

Глава XXIII. Инфляционные миражи

Глава XXIV. Покушение на сбережения

Глава XXV. Тот же урок другими словами

Часть 3. УРОК ЧЕРЕЗ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ

Глава XXVI. Урок через тридцать лет

Я. А. НОВИКОВ

ПРОТЕКЦИОНИЗМ

(М.; Челябинск: Социум, 2019)

Яков Александрович Новиков (1849—1912) — социолог, экономист, публицист, представитель четвертого поколения одесских предпринимателей и общественных деятелей Новиковых.

Я. А. Новиков был широко известен в Европе социологом. Он автор более 25 социологических монографий, опубликованных на французском. Практически все они переведены на другие европейские языки — немецкий, итальянский, испанский. В Германии и Италии существовали школы последователей Я. А. Новикова. На русский его произведения не переводились из-за цензуры.

Одна из книг, изначально написанных на русском — «Протекционизм» (1891). Это было время разработки в Российской империи жестко протекционистского таможенного тарифа под руководством Д. И. Менделеева. Я. А. Новиков принимал участие в работе комиссии по разработке тарифа и прямо спорил с Д. И. Менделеевым. Именно в это время он написал популярную брошюру «Протекционизм» с яркой и глубокой критикой протекционистских заблуждений и противоречий.

Книга I

Глава I. Охранительная система
с точки зрения справедливости

Глава II. Последствия протекционизма для граждан

Глава III. Последствия протекционизма для государства

Книга II

Глава I. Торговый баланс

Глава II. Может ли общество быть богато без промышленности?

Глава III. Может ли промышленность развиваться без протекционизма?

Глава IV. Правда ли, что протекционизм содействует развитию промышленности?

Глава V. Может ли немедленное уничтожение таможенных пошлин убить промышленность?

Глава VI. Необходим ли протекционизм?

для безопасности государства?

Глава VII. Уменьшает ли экономическая зависимость безопасность государства?

Глава VIII. Этап несовершенности промышленности

Глава IX. Охранительная система и патриотизм

Глава X. Народная исключительность

Книга III

Глава I. Личные интересы

Глава II. Кто поддерживает протекционизм?

Глава III. Возникновение и прекращение протекционизма

Глава IV. Основные заблуждения, из которых исходит протекционизм

Глава V. Задача правительств

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

ЗаклЮчение

Разработка

электронных библиотек

<https://право.информ2000.рф>

Чарльз АДАМС

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВ НА СТАНОВЛЕНИЕ ЦИВИЛИЗАЦИИ

(М.; Челябинск: Социум, 2018. 639 с.)

Написанию этой книги автор посвятил более 20 лет, выясняя, каким образом налоги повлияли на ход истории. В книге рассматриваются ключевые эпизоды налоговой политики в различные эпохи и в самых разных странах. Начиная с Древнего Египта вплоть до наших дней автор препарирует методы и обоснования, используемые правителями и правительствами для обирания своих подданных. С налогами связаны появление и исчезновение государств и империй; в связи с налогообложением появились прообразы нынешних парламентов.

Автор выражает сожаление по поводу уровня современных дискуссий о налоγοобложении, из которых совершенно исчезли темы, аргументы и вообще знание, наработанное великими мыслителями эпохи Просвещения, которые обсуждали налогообложение в связи с деспотизмом и процветанием, их интересовало благо всей страны, а не «бюджетная эффективность» и интересы отдельных отраслей и групп населения.

Часть I. НАЛОГИ: ЧТО ОНИ СОБОЙ ПРЕДСТАВЛЯЮТ И ГДЕ БЕРУТ НАЧАЛО

1. Древний Египет: вездесущие писцы
2. Розеттский камень говорит — и рассказывает историю о налогах
3. Эпоха налогового террора — и неукротимая борьба древних израильтян против налогов
4. Последний час Израиля: от торжества Хануки до победы Голиафа
5. Китай: мандат Неба
6. Изобретательные греки: тирания и налоги
7. Изобретательные греки: государственные доходы без бюрократии

Часть II. МНОГОЛИКИЕ РИМЛЯНЕ

8. Ранняя республика: эпоха военного налога для граждан
9. Публиканы ведут Республику к гибели
10. Август: мастер налоговой стратегии
11. Новый порядок Диоклетиана
12. Падение Рима — следствие уклонения от налогов?

Часть III. СРЕДНИЕ ВЕКА

13. Ислам: для неверных — смерть или налоги
14. Налогообложение в Средние века: когда Бог был на стороне налогоплательщиков
15. Евреи: по дороге к окончательному решению
16. Средневековая Англия: как англичане покупали свободу за налоги

Часть IV. РОССИЯ, ШВЕЙЦАРИЯ, ИСПАНИЯ И ГЕРМАНИЯ

17. Россия: налоговый путь к крепостному праву и Советам
18. Швейцарцы: от Вильгельма Телля к неразглашению банковской тайны
19. Падение Геркулеса Европы
20. Как Кортес и Писарро обнаружили, что налоги были слабым местом ацтекских и инкских правителей
21. Налоги выковывают новую Германию

Часть V. СТАРЫЙ ПОРЯДОК

22. Налоговая система дьявола
23. Много восстаний — одна революция

Часть VI. ПОСЛЕ ВЕЛИКОЙ ХАРТИИ ВОЛЬНОСТЕЙ

24. Почему королеву Елизавету I прозвали «доброй королевой Бесс»
25. Налоги — причина гражданской войны в Англии
26. Парламент в поисках наилучшего налогообложения
27. Упадок суперголландцев и подъем суперангличан
28. Веское слово Просвещения по вопросам налогообложения

Часть VII. ТЕРНИСТЫЙ ПУТЬ АМЕРИКАНСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РАННИЙ ПЕРИОД

29. Колониальное восстание против налогов
30. Налоговые баталии за «более совершенный союз»
31. Причина гражданской войны — не рабство, а налоги?

Часть VIII. МОНСТР, КОТОРЫЙ СНЕС ЗОЛОТОЕ ЯЙЦО

32. Налог, разбивший Наполеона
33. Грабительская конструкция
34. Как хороший налог становится дурным
35. Ловкий плут: уклонение и «оптимизация»
36. Бегство в «гавани»: оффшорный мир
37. «Экономические чудеса»: взлет и падение
38. Для чего предназначены конституции
39. Уроки прошлого
40. Укрощение чудовища
41. Полурабство и полусвобода

Мюррей РОТБАРД

ТАЙНА БАНКОВСКОГО ДЕЛА

econlibrary.ru/books/275/432/rothbard_taina-bankovskogo-dela_sotsium-ru.doc

В первой части книги автор описывает историю и теорию денежного обращения вообще, а во второй части — предысторию и историю возникновения центрального банка в США, Федеральной резервной системы.

Книга позволяет понять, как устроен ключевой экономический институт современного мира — банковское дело с частичным резервированием.

Глава I. Деньги: значение и происхождение

Глава II. Что определяет цены: предложение и спрос

Глава III. Деньги и общий уровень цен

Глава IV. Денежная масса

Глава V. Спрос на деньги

Глава VI. Банковское кредитование

Глава VII. Депозитные банковские операции

Глава VIII. Свободная банковская деятельность и ограничения на банковскую кредитную инфляцию

Глава IX. Централизованная банковская система: снятие ограничений

Глава X. Централизованная банковская система: определение общего объема резервов

Глава XI. Централизованная банковская система: процесс банковской кредитной экспансии

Глава XII. Происхождение центральных банков

Глава XIII. Централизованная банковская система в США I: происхождение

Глава XIV. Централизованная банковская система в США II: период с 1820-х годов до эпохи Гражданской войны

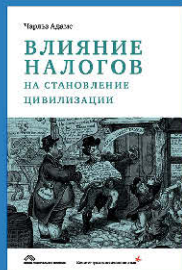
Глава XV. Централизованная банковская система в США III: Национальная банковская система

Глава XVI. Централизованная банковская система в США IV: Федеральная резервная система

Глава XVII. Заключение: Современная ситуация в банковском деле и что с этим делать

интернет-магазин sotsium.ru

Рекомендации для дальнейшего изучения:



«Уроки для молодого экономиста» — один из лучших учебников вводного уровня по экономике, в нем рассматривается как чистая экономическая теория (введение понятий и формулирование экономических законов), так и работа рыночных механизмов — функционирование реальной экономики на основе этих законов.

Продуманность логики изложения и общей структуры позволяет читателям легко усваивать последовательно вводимые понятия, формируя объемное представление о предмете. Этому также способствуют составленные для каждой главы резюме, определения основных понятий и вопросы для обдумывания.

Для русского издания составлен список книг, рекомендованных для дальнейшего изучения.