

50 ИДЕЙ,

о которых нужно знать

ЭКОНОМИКА



Эдмунд Конвей

Эдмунд Конуэй

ЭКОНОМИКА



50 ИДЕЙ,
о которых нужно знать

phantom press

Оглавление

Введение	3		
ОСНОВЫ		ФИНАНСЫ И РЫНКИ	
01 Невидимая рука рынка	6	27 Рынки облигаций	110
02 Спрос и предложение	10	28 Банки	114
03 Мальтузианская ловушка	14	29 Биржи и акции	118
04 Альтернативные издержки	18	30 Рискованный бизнес	122
05 Стимулы	22	31 Бум и спад	126
06 Разделение труда	26	32 Пенсии	
07 Сравнительное преимущество	30	и государство благоденствия	130
		33 Рынок денег	134
		34 Лопающиеся пузыри	138
		35 Кредитные заторы	142
ТЕЧЕНИЯ		ПРОБЛЕМЫ	
08 Капитализм	34	36 Созидательное разрушение	146
09 Кейнсианство	38	37 Рынок недвижимости	150
10 Монетаризм	42	38 Дефицит госбюджета	154
11 Коммунизм	46	39 Неравенство	158
12 Индивидуализм	50	40 Глобализация	162
13 Экономика предложения	54	41 Мультилатерализм	166
14 Маржиналистическая революция	58	42 Протекционизм	170
		43 Научно-технические революции	174
КАК РАБОТАЕТ ЭКОНОМИКА		АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА	
15 Деньги	62	44 Экономика развивающихся стран	178
16 Микро и макро	66	45 Экологическая экономика	182
17 Валовой внутренний продукт	70	46 Поведенческая экономика	186
18 Центробанки		47 Теория игр	190
и процентные ставки	74	48 Криминомика	194
19 Инфляция	78	49 Экономика счастья	198
20 Долг и дефляция	82	50 Экономика XXI века	202
21 Налоги	86		
22 Безработица	90	Словарь терминов	204
23 Валюты и обменные курсы	94	Предметный указатель	206
24 Платежный баланс	98		
25 Доверие и закон	102		
26 Энергия и нефть	106		

Введение

*Безотрадный, прискорбный и в самом деле
достаточно жалкий и тревожный
[предмет]; с просвещенных позиций
мы можем назвать его зловещей наукой.*

К добру или к худу, но определение, которым Томас Карлейль наградил экономику в 1849 году, за ней закрепилось. И это неудивительно. Обычно мы вспоминаем об экономике, только когда дела идут плохо. Лишь в моменты, когда экономика в кризисе, тысячи людей теряют работу, а цены взлетают до небес или падают слишком быстро, мы склонны задумываться об этой науке. В такие времена она, конечно, кажется изрядно зловещей, особенно если ей удастся заставить нас посмотреть реальности в лицо, осознать ограниченность своего выбора, понять, что мир не таков, каким мы хотим его видеть, и доказать нам, что люди по сути своей несовершенны.

Будучи экономистом, я вынужден добавить, что истина далеко не так проста. Если бы экономика сводилась к изучению цифр, статистике и теориям, определение «зловещая наука», возможно, было бы вполне уместным. Но в конечном счете экономика изучает людей. Экономистов интересует, почему люди преуспевают, что делает нас счастливыми или довольными, как человечество от поколения к поколению становится здоровее и богаче.

Экономическая наука исследует механизмы, побуждающие нас заниматься теми или иными вещами, и смотрит на наши реакции, когда мы сталкиваемся с трудностями или успехом. Она изучает наш выбор в условиях ограниченных возможностей и наблюдает за тем, как мы поступаемся чем-то одним ради чего-то другого. Эта наука объединяет историю, политику, психологию и, да, несколько странных уравнений.

История должна учить нас, какие ошибки мы совершили в прошлом, а экономика, по идее, советует, что нужно делать, чтобы в следующий раз все было иначе.

Насколько экономической науке это удастся — другой вопрос. Когда эта книга уходила в печать, мир пытался совладать с одним из величайших финансовых кризисов в истории, а копившиеся десятилетиями долги разоряли международные рынки. Банкротились крупнейшие и старейшие банки, промышленные и торговые предприятия. Во многих аспектах кризис был необычным, в частности, мы имели дело с новыми, сложными финансовыми инструментами, а также с новыми экономическими отношениями: впервые после конца холодной войны пошатнулись позиции США как глобальной супердержавы. Однако на деле этот кризис напоминал многие кризисы прошлого. Если мы снова и снова совершаем одни и те же ошибки, голосила общественность, для чего нужна экономика?

Ответ очень прост. Столетиями мы по крупицам собирали знания о том, как лучше управлять экономикой, и благодаря этим знаниям обрели благосостояние, здоровье и долгую жизнь, о которых наши предки не могли и помыслить. То, что мы имеем, — ни в коем случае не данность. Достаточно посмотреть на страны Черной Африки и некоторые регионы Азии, где люди, по существу, живут в тех же условиях, в каких Европа жила в Средневековье, чтобы понять: наше процветание — исключение, а не правило. Откровенно говоря, оно чрезвычайно хрупко, но, как это всегда бывает в случае с экономикой, успех мы принимаем как нечто само собой разумеющееся и концентрируемся на зловещей стороне дела.

Такова человеческая природа. Многие книги об экономике стараются избавить нас от подобных иллюзий. Это занятие безнадежное и, если честно, не в моем стиле. Цель этой книги проста — объяснить, как именно экономика работает. Маленький страшный секрет экономической науки заключается в том, что она вовсе не так сложна, — да и с чего бы ей быть сложной? Она изучает людей, а потому ее идеи почти всегда сводятся к здравому смыслу.

Эту книгу необязательно читать главу за главой: любая из полусотни идей имеет смысл сама по себе, хотя иногда я и пишу о том, что полезно обратиться к какой-нибудь другой главе.

Надеюсь, когда вы познакомитесь с большей частью представленных здесь концепций, ваше мышление станет чуть более похожим на мышление экономиста: вам станет интересно, почему мы ведем себя именно так, а не иначе; вы сможете отвергать расхожие мнения; вы осознаете, что даже простейшие явления более сложны, чем кажутся, — и потому куда более красивы.

Возьмите хотя бы Введение. Автор просто обязан поблагодарить всех, кто помог ему издать эту книгу. Но с кого начать? С собственников леса, древесина которого пошла на эти страницы? С рабочих завода, который произвел типографскую краску? С операторов станков типографии, где книга обрела нынешний вид? Наш мир полон взаимосвязей, вот и в создании этого тома приняли участие миллионы людей — от сотрудников издательства и типографии до работников транспортных компаний, которые доставили книгу в книжный магазин, а также многие, многие другие.

Книга выросла из тысяч недавних бесед с экономистами, профессорами, финансистами, бизнесменами и политиками, а также из множества прекрасных сочинений об экономической науке, доступных в книжных магазинах и, что еще увлекательнее, в интернете. Многие идеи повторяют концепции известных и не столь известных экономистов, слишком многочисленных, чтобы упомянуть их всех.

Эдмунд Конуэй, 2009 г.

01 Невидимая рука рынка

«Жадность — это хорошо», — заявляет Гордон Гекко, злодей из фильма «Уолл-стрит», киноклассики 1980-х. Этот убийственный афоризм подтвердил худшие страхи благонамеренного общества, опасавшегося финансистов. Головорезы из каменных джунглей Манхэттена уже не стеснялись своей вопиющей алчности — напротив, они гордо выставляли ее напоказ наряду с полосатыми рубашками и красными подтяжками.

Разумеется, «Уолл-стрит» шокировал зрителей конца XX века, но представьте себе, как подобное заявление восприняли бы двести лет назад, когда в интеллектуальной жизни доминировала Церковь и определение людей как экономических животных было близко к святотатству. Тем легче вам будет осознать, насколько радикальной стала для своей эпохи теория «невидимой руки», предложенная Адамом Смитом в XVIII веке. Книгу Смита, как и ее голливудского потомка, ждал огромный коммерческий успех: первый тираж быстро разлетелся, и с тех пор этот труд стал частью экономического канона.

Роль личной выгоды. «Невидимая рука» — это метафора для закона спроса и предложения (см. главу 2), объясняющая, каким образом взаимодействие этих факторов служит выгоде всего общества. Самое простое объяснение таково: людей, действующих исходя из личной выгоды, нельзя считать плохими. В условиях свободного рынка объединенные усилия всех тех, кто преследует собственные интересы, в итоге выгодны обществу в целом и обогащают всех и каждого.

В своем шедевре «Богатство народов» (1776) Смит использует выражение «невидимая рука» всего три раза, однако следующий отрывок подчеркивает его важность:

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

350 до н. э.

Аристотель заявляет, что собственность должна быть частной

1723

Родился Адам Смит

1759

Опубликован трактат Смита «Теория нравственных чувств»

Каждый отдельный человек... не имеет в виду содействовать общественной пользе и не сознает, насколько он содействует ей... Направляя эту промышленность таким образом, чтобы ее продукт обладал максимальной стоимостью, он преследует лишь собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится сделать это. Мне ни разу не приходилось слышать, чтобы много хорошего было сотворено теми, кто делал вид, что он ведет торговлю ради блага общества.

Эта концепция объясняет, почему свободный рынок сыграл столь значительную роль в развитии сложных современных сообществ.

Ведомые невидимой рукой. Возьмем изобретателя по имени Томас, который придумал новый тип лампочки — более экономной, долговечной и яркой, чем прочие. Томас сделал это, руководствуясь личной выгодой — в надежде стать богатым и, возможно, знаменитым. Побочный продукт будет полезен всему обществу: появятся рабочие места для изготовителей лампочек; жизнь тех, кто их купит, улучшится; жилые помещения станут светлее. Если бы лампочки не пользовались спросом, Томасу никто не заплатил бы, то есть невидимая рука, по сути, отвесила бы ему оплеуху за его ошибку.

Томас запускает свой бизнес, и другие предприниматели, видя, что он получает прибыль, пытаются обойти изобретателя, предлагая похожие лампочки, но еще ярче и лучше. Конкуренты тоже начинают богатеть. Но невидимая рука не дремлет. Чтобы оставить рынок за собой, Томас снижает цену на свой товар. Обрадованные покупатели получают пользу от еще более дешевых лампочек.

На каждой стадии этого процесса Томас действует исходя не из общественного, а из личного интереса, однако, как ни парадоксально, в итоге выигрывают все. В каком-то смысле теория невидимой руки аналогична математической идее «минус на минус дает плюс». Если только один человек блюдет свою выгоду, а остальные действуют альтруистично, результат не будет полезен обществу.

1776

Опубликован трактат Смита
«Богатство народов»

2007

Основополагающий вклад
Смита в экономическую науку
отмечен его изображением
на 20-фунтовой банкноте

Адам Смит (1723–1790)

Отцом экономической науки стал интеллектуал-бунтарь — редкое сочетание для человека, родившегося в шотландском городке Керколди. Как и подобает первому экономисту, Смит был эксцентричным ученым, считал, что не принадлежит к научному истеблишменту, и время от времени жаловался на свою необычную внешность и недостаток общительности. В его кабинете в университете Глазго повсюду виселись огромные стопки книг — такую же картину можно наблюдать в кабинетах многих современных последователей Смита. Бывало, он разговаривал сам с собой и ходил во сне.

Слова «невидимая рука» появились в первой книге Смита «Теория нравственных чувств» (1759), посвященной человеческому общению, а также соотношению моральных устоев и присущего человеку стремления к личной выгоде. Покинув

Глазго, чтобы стать наставником юного герцога Баклю, Смит начал работу над книгой, вышедшей позднее под названием «Исследование о природе и причинах богатства народов».

Впоследствии Смит сделался своего рода интеллектуальной звездой. Его идеи не только повлияли на всех великих экономистов, они также содействовали промышленной революции и первой волне глобализации, сошедшей на нет в течение Первой мировой войны. В последние 30 лет Смит вновь стал героем для экономистов — его размышления о свободном рынке, свободной торговле и разделении труда (см. главу 6) являются основой современной экономической мысли.

В 2007 году Смит удостоился чести стать первым шотландцем на банкнотах Банка Англии: его портрет мы видим на купюре в 20 фунтов.

Пример тому — компания *Coca-Cola*, которая в 1980-х изменила рецепт своего газированного напитка в попытке привлечь более молодых, следящих за модой покупателей. Напиток *New Coke* не оправдал надежд: покупатели не оценили перемену вкуса, продажи упали. Послание невидимой руки рынка было очевидным, и *Coca-Cola*, столкнувшись с падением прибыли, отказалась от *New Coke* уже через пару месяцев. Компания вернулась к прежнему рецепту, чему покупатели были рады, как и топ-менеджеры *Coca-Cola* — взлету и прибыли.

Адам Смит признавал, что в некоторых обстоятельствах теория невидимой руки неверна. К ним относится известная «трагедия общин». Если у нас есть ограниченное количество некоего ресурса, например пастбище в общественном пользовании, то те, кто пасет на этой земле скот, делают это во вред соседям. Подобный аргумент эффективно использовали борцы с глобальным потеплением (см. главу 45).

Границы свободного

рынка. В последние десятилетия правые политики время от времени узурпируют концепцию невидимой руки рынка, однако теория Смита вовсе не связана с каким-либо политическим мировоззрением. Это позитивная экономическая теория (см. главу 16), пусть она и ослабляет позиции людей, считающих, что экономикой куда лучше управлять сверху: пусть власти решают, что именно нужно производить.

Невидимая рука рынка акцентирует внимание на том, что индивиды — а вовсе не правительства и администраторы — должны уметь понять, что производить и что потреблять. Тут есть важные оговорки. Смит тщательно разграничивает личный интерес и чисто эгоистическую жадность. Кроме прочего, в наших интересах — создать комплекс законов и правил, который защитит потребителей. Речь об имущественном, патентном, авторском праве, о законах, защищающих работников. Невидимую руку рынка должно подкреплять правовое регулирование.

Вот в чем ошибся Гордон Гекко. Тот, кто движим одной только жадностью, может попытаться обойти закон, чтобы обогатиться за счет других. Адам Смит этого не одобрил бы.

« Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к их эгоизму и никогда не говорим им о наших нуждах, а лишь об их выгодах »

Адам Смит

**В сухом остатке
Личная выгода
на пользу обществу**

02 Спрос и предложение

В фундаменте экономической науки и в средоточии человеческих взаимоотношений лежит закон спроса и предложения. Две эти силы определяют цены на товары в магазинах, прибыль компании, а также обогащение одной семьи и бедность другой.

Закон спроса и предложения объясняет, почему супермаркет накручивает цену на сосиски премиальной категории, но не на обычные, и отчего производитель компьютеров считает себя вправе требовать от клиента больше денег за ноутбук другого цвета. Подобно тому, как несколько элементарных правил лежат в основе математики и физики, банальная связь спроса и предложения, наблюдаемая везде и всюду, лежит в основе экономики.

Эта связь обнаруживается и в многолюдных рядах эквадорского города-рынка Отавало, и на широких авеню близ Уолл-стрит в Нью-Йорке. Незвизрая на внешние различия — забитый фермерами южноамериканский городишко не похож на Манхэттен, запруженный банкирами в деловых костюмах, — для экономиста-фундаменталиста эти места почти идентичны. Приглядитесь — и вы поймете почему: обе точки на карте — крупные рынки. Отавало — один из самых больших уличных рынков Латинской Америки; Уолл-стрит — дом Нью-Йоркской фондовой биржи. Люди приходят сюда, чтобы покупать и продавать.

Покупателей и продавцов сводит рынок, будь то прилавки с товаром или виртуальный рынок вроде Уолл-стрит, где торговля по большей части идет онлайн. Там, где спрос и предложение сходятся, возникает цена. Три внешне безобидные величины могут поведать нам очень многое о данном обществе. Речь, по сути, о краеугольных камнях рыночной экономики.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1776

Опубликован трактат Адама Смита «Богатство народов»

1807

Французский экономист Жан-Батист Сэй формулирует свой закон: со временем спрос всегда уравнивает предложение

Спрос — это объем товаров и услуг, которые люди желают купить у продавца по определенной цене. Чем выше цена, тем меньше желание приобретать товар — вплоть до цены, которую не захочет платить никто. Аналогично предложение — это объем товаров и услуг, которые продавец готов реализовать по данной цене. Чем ниже цена, тем меньше товаров он захочет продать, потому что их изготовление требует затрат времени и денег.

«Спорить о том, регулируется ли стоимость спросом или предложением, — все равно что спорить о том, какое лезвие ножниц разрезает лист бумаги — верхнее или нижнее»

Альфред Маршалл, викторианский экономист

Правильная цена? Цены сообщают нам о том, растут или падают предложение и спрос на конкретный товар. Возьмем цену недвижимости. В начале XXI века она росла в США все быстрее и быстрее, по мере того как все больше семей, соблазненных дешевыми кредитами, решали приобрести жилье. Спрос побуждал строителей строить больше домов — особенно в Майами и некоторых районах Калифорнии. А когда дома были построены, возник избыток предложения и цены резко упали.

Таков общеизвестный «секрет» экономической науки: в реальном мире цены очень редко соответствуют равновесию спроса и предложения. Стоимость розы на протяжении года колеблется: когда лето сменяется зимой и супермаркеты с флористами вынуждены заказывать товар из-за границы, предложение падает — и цены на розы растут. Похожий ценовой скачок случается в преддверии 14 февраля — спрос на цветы перед Днем святого Валентина огромен.

Экономисты определяют этот феномен как «сезонность», или «шум». При этом некоторые из них пытаются, глядя поверх «шума», определить равновесную цену. Вернемся к стоимости домов: пока что ни один экономист не ведает, как определить, сколько в среднем должен стоить дом. История говорит нам, что его стоимость должна равняться нескольким годовым зарплатам — в среднем от трех до четырех, — но сказать точнее мы не можем.

Цена того или иного товара может дать нам немало первичных сведений о данном социуме. Несколько лет назад производитель компьютеров *Apple* вышел на рынок с новым ноутбуком *Macbook* и выпустил его в двух

1890

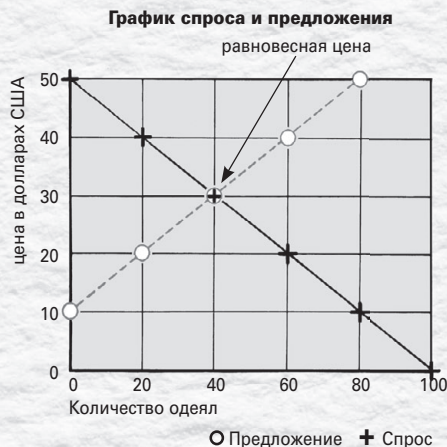
Альфред Маршалл популяризирует кривые и таблицы спроса и предложения

1930-е

Теорию спроса и предложения развивает сэр Джон Хикс

Спрос и предложение в действии

В Эквадоре Мария продает на рынке домотканые шерстяные одеяла в индейском стиле. Она знает, что нет смысла продавать одно одеяло меньше чем за \$10: выручка не позволит ей ткать одеяла и платить за аренду лотка. Сначала Мария устанавливает цену в \$50 за одеяло. На этом ценовом уровне она может позволить себе соткать 80 одеял, но для покупателей это слишком дорого, одеяла не продаются, так что Мария начинает снижать цену в надежде оживить продажи. Медленно, но верно спрос на ее одеяла растет. Всякий раз, когда Мария снижает цену, покупателей становится больше. При цене \$40 продаются 20 одеял, при цене \$30 — 40 одеял. Снизив цену до \$20, Мария понимает, что эта цена слишком мала. Теперь одеяла разлетаются так быстро, что Мария не успевает ткать новые, чтобы поспеть за спросом. Она осознает, что при цене \$30 может пополнять запас одеял вовремя. Так Мария получает самый важный из всех экономических графиков: кривые спроса и предложения. Кроме того, Мария узнает равновесную цену для своих одеял. Сплошная черная линия отображает спрос на одеяла Марии, прерывистая



серая — предложение этих одеял. Если одеяла ничего не стоят, спрос составляет сто единиц, а предложение — ноль (поскольку материалы и работа что-то стоят). При цене \$20 потенциальный спрос равен 60, однако Мария может соткать всего 20 одеял. Согласно этому графику, равновесная цена одеяла — \$30. В этом случае предложение равно спросу, что и показывает график.

цветах — белом и черном; последний был более дорогой версией. Во всех остальных отношениях — скорость процессора, объем памяти винчестера и так далее — черный компьютер был таким же, как белый, но стоил при этом на \$200 больше. И все равно черный laptop продавался очень хорошо, чего не могло бы быть, если бы на него не возник значительный спрос. Значит, покупатели были рады платить больше только за то, чтобы показать: они не такие заурядные, как их соседи с белыми laptopами.

Фантастическая эластичность. Иногда спрос и предложение реагируют на изменение цен не сразу. Когда телефонная компания поднимает тарифы, обычно реакции клиентов долго ждать не приходится: они либо сокращают число телефонных разговоров, либо заключают договор

с другой компанией. Экономисты говорят, что в этом случае спрос *эластичен* по цене — он меняется вместе с ценой.

В других случаях покупатели реагируют на изменение издержек медленно, то есть спрос *неэластичен* по цене. Скажем, когда в начале века цены на нефть резко взлетели, покупатели, столкнувшись с подорожанием бензина, не могли переключиться на альтернативное топливо, как не всегда могли позволить себе новую, дорогую, электрическую или гибридную машину, чтобы сократить траты. Точно так же компании, чей бизнес завязан на нефти, не могли сделать почти ничего — только заплатить новую цену. Впоследствии часть потребителей переключилась на общественный транспорт. Такие переключения называются заменой дорогих товаров и услуг на альтернативные. Однако у многих семей не было выбора, кроме как покупать подорожавший бензин столько времени, сколько они могли себе это позволить.

Разумеется, то же относится и к предложению — и оно бывает эластичным или неэластичным. Многие фирмы научились чрезвычайно эффективно приспосабливаться к переменам (то есть их товары стали эластичными по цене): когда спрос на их продукцию падает, они временно увольняют часть работников или уменьшают инвестиции. Другие менее эластичны, потому их жизнь труднее. Карибский производитель бананов вряд ли может уменьшить расходы, если его загонят в угол латиноамериканские конкуренты — или если покупатели перестанут приобретать его товар.

Будь вы эквадорским лоточником, банкиром с Уолл-стрит или кем угодно еще, за вашими экономическими решениями всегда стоит в первую очередь взаимодействие между ценами и определяющими их покупателями и продавцами. Иными словами — спрос и предложение.

«Научите попугая словам «спрос» и «предложение» — и вы получите экономиста»

Томас Карлейль

В сухом остатке
Правильная цена
возникает, когда спрос
равен предложению

03 Мальтузианская ловушка

Парадокс, но одна из самых известных, влиятельных и стойких экономических теорий опровергалась постоянно, через поколение. На свете мало столь же захватывающих идей, как эта: население Земли увеличивается, а ресурсы истощаются столь быстро, что нас неизбежно ждет самоуничтожение. Перед вами — мальтузианская ловушка.

Возможно, вы помните уроки биологии и делящиеся клетки в окуляре микроскопа. Начинается все с пары клеток, каждая из которых делится, чтобы образовать новую пару; они размножаются стремительно и за считанные секунды заполняют чашку Петри до краев, не оставляя свободного места. Что происходит после этого?

Посмотрим теперь на людей. Людской род тоже воспроизводится по экспоненте. Может, мы размножаемся слишком быстро и неизбежно погибнем, исчерпав все ресурсы? Два столетия назад английский экономист Томас Мальтус был убежден: так оно и будет. Население увеличивается быстрее, чем продовольственные ресурсы. Если точнее, то Мальтус утверждал, что население растёт по геометрической прогрессии (умножаясь — 2, 4, 8, 16, 32...), а продовольственные ресурсы увеличиваются по арифметической (прибавляясь — 2, 4, 6, 8...).

Как писал Мальтус в трактате «Опыт о законе народонаселения» (1798), человек нуждается в пище, чтобы выжить, и быстро размножается. Мальтус заключает:

Я утверждаю, что потенциал роста населения бесконечно больше, нежели потенциал земли, позволяющий ей производить продовольствие для поддержания человека. Население, если ничто ему не препятствует,

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1776

Опубликован трактат Адама Смита «Богатство народов»

1798

Опубликована книга Томаса Роберта Мальтуса «Опыт о законе народонаселения»

увеличивается в геометрической прогрессии. Продовольствие увеличивается лишь в арифметической. Малейшее знакомство с цифрами покажет безграничность первого потенциала в сравнении со вторым.

В глазах Мальтуса человечество приближалось к неизбежной катастрофе. Без добровольного уменьшения рождаемости (Мальтус считал это невероятным) человечество подвергнется воздействию одной из трех малоприятных напастей, которые найдет на нас природа, дабы восстановить равновесие, — нас ждет либо голод, либо мор, либо война. Людям будет нечего есть, они падут жертвой какой-либо болезни или же станут сражаться ради скудных ресурсов.

Легко понять, почему мальтузианскую ловушку часто называют мальтузианской катастрофой или дилеммой. К этой непростой проблеме до сих пор апеллируют различные эксперты, отстаивающие необходимость контролировать размеры населения нашей планеты. Ту же идею используют многие экологические движения, чтобы проиллюстрировать неспособность человечества к устойчивому развитию.

Проблемы с теорией. Мальтус ошибался. С тех пор как он взялся за перо, мировое население, которое, как он думал, достигло естественного максимума, выросло с 980 миллионов до 6,5 миллиарда человек. Согласно прогнозам, к 2050 году на Земле будут жить девять миллиардов человек. Тем не менее люди по большей части едят больше, живут дольше и вообще стали здоровее, чем когда-либо ранее. Мальтус совершил две ошибки:

- 1) общеизвестно, что человечество не раз и не два решало проблему, изобретая новые технологии. В том числе благодаря закону спроса и предложения, который побуждает бизнесменов изобретать более эффективные способы производить продовольствие, мир успешно пережил несколько сельскохозяйственных революций, и каждая резко увеличивала объем доступных нам ресурсов. При помощи рынка люди решали проблему дефицита пищи;

Мальтуса хоронили много раз, и мальтузианский дефицит — вместе с ним. Но, как заметил Гарретт Хардин, тот, кого хоронят так часто, не может быть совершенно мертв

Герман Э. Дэли, американский экономист

1805

Мальтус становится профессором экономики в Хэйлибэри

1859

Опубликована книга Чарльза Дарвина «О происхождении видов», на которую повлияли идеи Мальтуса

Томас Роберт Мальтус (1766–1834)

Хотя именно Мальтус побудил Томаса Карлейля отвергнуть экономику как «зловещую науку», на деле он был человеком веселого нрава, весьма популярным в обществе, невзирая на все свои мрачные идеи. Он родился в богатой семье, склонной к интеллектуальному общению — его отец был знаком с философами Дэвидом Юмом и Жан-Жаком Руссо, — и большую часть жизни либо учился, либо преподавал, не считая периода, когда был англиканским священником. Экономика считалась тогда столь мутной дисциплиной, что большинство университетов ее

не признавало, потому Мальтус изучал и позднее преподавал математику в кембриджском Колледже Иисуса. Однако популярность экономики росла, и в начале XIX века Мальтус сделался первым в мире профессором экономики. Этой науке он обучал студентов колледжа Ост-Индской компании (ныне Хэйлибэри) в Хартфордшире. Более того, в 1818 году Мальтус стал членом Королевского общества, признавшего его новаторские исследования в области экономики, — верный признак того, что экономика вошла в число значимых наук.

- 2) население не всегда растет по экспоненте. С течением времени рост имеет тенденцию к сглаживанию. В отличие от клеток, которые будут делиться, пока не заполнят посуду, люди, достигнув определенного уровня благоденствия, размножаются, как правило, не так бурно. На деле наша фертильность существенно снизилась — показатели рождаемости в Японии, Канаде, Бразилии, Турции и по всей Европе недостаточны даже, чтобы предотвратить депопуляцию. Увеличение продолжительности жизни означает, что население стареет, но это уже другой вопрос (см. главу 32).

Историк экономики Грегори Кларк в нашумевшей книге «Прощай, подавание» утверждает, что до 1790 года люди и правда были пойманы в мальтузианскую ловушку, однако вследствие сочетания различных факторов — включая вымирание от болезней злосчастных бедняков и замещение их детьми из среднего и высшего класса («нисходящая социальная мобильность») и склонность этих классов трудиться больше — Англия из этой ловушки вырвалась. Кларк заявляет, что многие страны мира, не имеющие подобно-го опыта, обретаются в ней по-прежнему.

В теории, которая легла в основу мальтузианства, одно было безусловно верным: закон убывающей доходности. Этот закон несет важный урок предпринимателям. Возьмем маленькую ферму или мастерскую. Босс решает каждую неделю увеличивать персонал на одного человека. Поначалу каждый следующий новичок обеспечивает скачок в объеме продукции.

Однако спустя несколько недель наступает время, когда очередной новый работник добавляет к объему чуть меньше, чем предыдущий. Лишняя пара рук может увеличить объем продукции лишь настолько, насколько позволяет конечное число полей или станков, на которых трудятся работники.

Апокалипсис — где именно? Большая часть так называемого западного мира (Европа, США, Япония, горстка других развитых стран) вырвалась из мальтузианской ловушки, повысив продуктивность сельского хозяйства, одновременно в этих странах становилось все меньше детей. Эти факторы вкупе с появлением новых технологий способствовали промышленной революции, которая в итоге еще более повысила уровень благосостояния и здравоохранения. К сожалению, другие регионы планеты застряли в ловушке.

Во многих странах Черной Африки земля производит так мало пищи, что великое множество людей вынуждено работать в условиях натурального хозяйства. Когда эти страны при помощи новых технологий увеличивают объем сельскохозяйственного производства и повышают урожайность, их население резко увеличивается. Голод, который случается после неурожая, не дает населению расти и становиться богаче в последующие годы.

Апокалипсис — когда именно? Неомальтузианцы доказывают, что, хотя человеческий гений и сумел отсрочить катастрофу на пару столетий, сегодня мы как никогда близки еще к одному кризису. Они настаивают на том, что аргументы Мальтуса, касавшиеся продовольствия, можно отнести и к энергетическим ресурсам, составляющим основные «средства существования» современного человека. Пик добычи нефти или очень близок, или, может быть, уже пройден, и вскоре человечество выйдет на уровень, где устойчивое развитие невозможно. Сумеет ли мы посрамить Мальтуса и решить проблему через технологический прорыв или ограничение роста населения — покажет время.

**В сухом остатке
Берегитесь неуклонного
роста населения**

04 Альтернативные издержки

Человек может быть сколь угодно богатым и влиятельным, однако ему всегда будет не хватать часов в сутках, чтобы получить все, чего он хочет. Экономическая наука рассматривает эту проблему через понятие «альтернативные издержки». Оно по сути своей просто: не лучше ли потратить наши деньги и время на что-то еще?

У каждого часа нашего времени есть цена. Всякий час, отданный одной работе, мы могли бы отдать другому занятию, или сну, или кино. У каждого из этих вариантов есть альтернативные издержки – проще говоря, стоимость упущенных возможностей.

Скажем, вы хотите пойти на футбольный матч, но билеты недешевы и на дорогу до стадиона и обратно уйдет два часа. Вы размышляете: может, лучше посмотреть игру по телевизору дома, а сэкономленные деньги и время (то, которое вы провели бы в пробке до и после матча) использовать по-другому – например, пообедать с друзьями? Это и есть альтернативные издержки, они же – «цена возможности».

Еще пример: поступать в университет или нет? С одной стороны, университетские годы щедро обогатят вас как интеллектуально, так и в плане знакомств, кроме того, с дипломом у вас больше шансов устроиться на хорошее место. С другой стороны, обучение, книги и курсовые работы – это расходы. Нельзя упускать из виду и альтернативные издержки: в течение трех-четырех лет, пока вы учитесь в университете, вам нелегко будет найти оплачиваемую работу, зарабатывать деньги и получать ценный опыт – и ваше CV останется пустым.

«С точки зрения общества в целом, «стоимость» любого товара — это его ценность при альтернативном использовании»

Томас Соуэлл, американский экономист

Неосуществленные возможности. Концепция альтернативных издержек важна и для бизнесменов, и для индивидов. Возьмите обувную фабрику. Собственник планирует инвестировать 500 000 фунтов в новое оборудование, которое резко ускорит пошив кожаных ботинок. Однако те же деньги можно положить на банковский счет под пять процентов годовых. Значит, альтернативные издержки инвестиции составляют £25 000 в год — это средства, которые будут недополучены, если вложить деньги в оборудование.

Экономисты сопоставляют каждое решение с вариантом, от которого ради этого решения придется отказаться, будь то деньги или удовольствие. Если вы точно знаете, что именно получаете и упускаете, вам легче принимать рациональные, основанные на более полной информации решения.

Вспомним самое известное экономическое правило всех времен и народов: бесплатных обедов не бывает. Даже если кто-то угощает вас обедом, не надеясь, что вы окажете ответную услугу или расскажете за едой о чем-нибудь важном, — обед все равно что-то стоит. Да и время, которое вы тратите на ресторан, это некие упущенные возможности.

Есть люди, которых концепция альтернативных издержек вгоняет в глубокую депрессию: представьте, что вы всю жизнь раздумываете, не лучше ли потратить время на что-то другое, более прибыльное или радостное. Но подобные размышления заложены в человеческой природе: мы постоянно взвешиваем плюсы и минусы решений.

Среди бизнесменов в ходу девиз «качество — деньги»: люди хотят получить за свои деньги как можно более качественный товар. Правда, в последнее время популярность набирает другой девиз: «время — деньги». Больше прочего наши ресурсы ограничены количеством часов, которое мы можем потратить на что-либо, отсюда — стремление максимизировать отдачу от вложенного времени. Читая эту главу, вы тратите сколько-то минут,

1817

Опубликована книга Давида Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения»

1889

Фридрих фон Визер формализует концепцию альтернативных издержек

Пусть деньги работают на вас

Многим из нас знакомо чувство опустошения, настигающее человека, поставившего на проигравшую команду или сделавшего инвестицию, которая обещала миллион, а обернулась пшиком. Так ощущается реализация альтернативных издержек — возможность, которая уже упущена. Представьте себе, что в 1900 году некто вложил один фунт в казначейские векселя (вид государственного займа). Сто лет спустя этот фунт будет стоить уже 140 фунтов. Фунт, который никуда не вкладывали, вследствие инфляции стоил бы сегодня всего 54 фунта, а вот если бы его вложили в акции, его стоимость составила бы 16 946 фунтов. В этом случае альтернативные издержки отказа от инвестиций в акции колоссальны.

Куда менее предсказуемы альтернативные издержки при покупке дома. Когда цены на недвижимость растут быстро, те, кто арендует жилплощадь, а не покупает ее, могут опасаться, что упустят прибыль, не купив недвижимость. Но когда цены падают, эти люди ощущают себя куда лучше — они защищены от удара по карману. Другой важный пример: помещая изрядную долю дохода на банковский счет, вы упускаете вероятную прибыль от инвестиций.

которые могли бы потратить на сон, еду, кино и так далее. Взамен данная глава научит вас думать так, как думают экономисты, и тщательно оценивать альтернативные издержки любого из ваших решений.

Альтернативные издержки дома. Каждый из нас выносит суждения, основываясь на идее альтернативных издержек, и неважно, понимаем мы это или нет. Например, когда труба в ванной дает течь, вы можете починить ее сами, если покупка инструментов, книги по сантехнике и прочее обойдется вам дешевле, чем вызов профессионала. Следует учесть и дополнительные скрытые издержки — то, что вы могли бы сделать, если бы не тратили время на ремонт, — не говоря о том, что водопроводчик явно устранит течь лучше вас. Эта идея тесно связана с теорией сравнительных преимуществ (см. главу 7).

Альтернативные издержки государства. Правительства по всему миру вспоминают об альтернативных издержках, когда речь заходит о приватизации. Государство утверждает, что коммунальные службы нередко функционируют лучше в частных руках, кроме того, средства, полученные от продажи, можно куда эффективнее использовать в качестве государственных капиталовложений.

Но решения, обоснованные альтернативными издержками, верны далеко не всегда. В 1999 году Гордон Браун, канцлер казначейства (то есть министр финансов) Великобритании, решил продать почти 400 тонн — большую часть — золотого запаса страны. На тот момент золото много лет лежало в сейфах Банка Англии мертвым грузом, причем его стоимость падала, так что многие считали золото неважной инвестицией. Те же деньги, вложенные в ценные бумаги вроде государственных облигаций, могли принести за эти годы немалый доход. Потому британское казначейство решило продать золотой запас по средней цене \$276 за унцию и вложить средства в различные облигации.

Мало кто смог предугадать развитие событий: десять лет спустя цена золота значительно выросла — почти до \$981 за унцию; иначе говоря, золото, которое Гордон Браун продал за \$3,5 млрд, теперь стоило бы \$12,5 млрд. Вложив средства в ценные бумаги, британские власти получили какую-то прибыль, но куда больше они могли бы заработать, оставив золото лежать в сейфах. Этот пример раскрывает одну из опасностей идеи альтернативных издержек: она побуждает вас верить, что где-то еще трава всегда зеленее.

«Стоимость есть то, от чего вы отказываетесь, чтобы получить желаемое»

Грег Мэнкью, гарвардский профессор экономики

**В сухом остатке
Время — деньги**

05 Стимулы

Эта тайна уже много лет смущает умы жителей Ямайки. Белый пляж Корал-Спрингс был одним из самых известных участков берега на северном побережье карибского острова. Одним ужасным утром 2008 года застройщики, возводившие неподалеку от Корал-Спрингс гостиницу, обнаружили нечто странное. Пляж исчез. Под покровом ночи воры вывезли с берега 500 грузовиков песка.

Столь огромное количество песка в других регионах мира почти ничего не стоит, но на Ямайке песок дорог. Кто совершил это преступление? Конкурирующий пляж, решивший расширить территорию? Строительная компания, использовавшая песок как стройматериал? Ясно одно: некто пошел на отчаянные меры, чтобы похитить песок, — иначе говоря, у преступников был серьезный стимул.

Работа экономиста часто похожа на работу сыщика: сплошь и рядом приходится выяснять, почему человек принял то или иное решение. Экономисты должны забыть о моральных, политических и социологических причинах поведения и сосредоточиться на практическом аспекте: что именно подталкивает людей к действиям?

Определение мотива. Преступник грабит банк, потому что стимул в виде наличности значит для него больше, чем антистимул в виде тюремного срока. Люди работают меньше, когда государство повышает налоги: чем больше налогов берется с дополнительного заработка, тем меньше стимул работать дополнительный час. Человек реагирует на потенциальное вознаграждение. Это самая фундаментальная истина экономической науки.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1723

Родился Адам Смит

1798

Опубликована книга Томаса Роберта Мальтуса «Опыт о законе народонаселения»

1803

Жан-Батист Сэй доказывает, что ситуация, в которой предложение превышает спрос, в экономике невозможна

Задумайтесь, почему вы и люди рядом с вами принимают те или иные решения. Механик чинит вашу машину не потому, что вам нужно ехать дальше, а потому, что вы ему за это платите. Официантка приносит вам обед по той же причине, а вовсе не оттого, что вы голодны. И улыбается она вам не только потому, что вы приятный человек, — просто ресторан, куда клиенты приходят снова и снова, прогорит с меньшей вероятностью.

Деньги играют в экономике важнейшую роль, но не все стимулы измеряются в деньгах. Мужчины и женщины тратят чуть больше времени, чтобы приодеться на свидание, потому что ими движет стимул влюбленности. Вы можете отказаться от хорошо оплачиваемой работы, отнимающей все ваше время, ради меньшего заработка, если вас стимулирует наличие свободного времени.

Везде и всюду есть скрытые стимулы. Многие сети супермаркетов предлагают клиентам карточку покупателя, позволяющую время от времени приобретать товар со скидкой. Клиент получает стимул чаще делать покупки именно в этой торговой точке, что, в свою очередь, гарантирует супермаркету объем продаж. Но тут есть и важный стимул для супермаркета: он может следить за тем, что именно покупает конкретный клиент. В результате менеджеры получают сведения о том, какие товары нужно выкладывать на полки, кроме того, они могут делать клиенту особые, рассчитанные именно на него предложения и извлекать дополнительную выгоду, продавая данные о покупательских привычках клиентов маркетинговым агентствам, для которых эта информация представляет огромный интерес. Благодаря невидимой руке рынка (см. главу 1) обе стороны сделки выигрывают, реагируя на каждой стадии процесса на сильные стимулы.

Более того (пусть это и спорная точка зрения), даже явно альтруистические действия можно обосновать рациональными экономическими решениями. Почему люди жертвуют средства на благотворительность — только из врожденной доброты или вдобавок оттого, что рассчитывают на сопутствующее эмоциональное вознаграждение (удовлетворение, чувство выполненного долга)? То же можно сказать и о донорстве органов.

«Называйте их как хотите, но только стимулы заставляют людей работать больше»

Никита Хрущев

1817

Опубликована книга Давида Рикардо «Начала политической экономики и налогового обложения»

1871

Карл Менгер первым выдвигает принцип предельной полезности и производит переворот в учении о стимулах

1890

Опубликована книга Альфреда Маршалла «Принципы экономической науки»

Здоровые стимулы

Понимание, сколь значимы стимулы, дало новый толчок борьбе с распространением СПИДа в Африке. Поначалу болезнь пытались остановить, раздавая африканцам презервативы и читая лекции об опасностях венерических заболеваний, но эти меры ни к чему не привели. Тогда Всемирный банк пошел на необычный эксперимент и пообещал распределить между 3000 мужчин и женщин из Танзании \$1,8 млн, если те будут избегать опасного секса; участникам эксперимента

полагалось проходить регулярную проверку, чтобы доказать, что они не подхватили венерические болезни. Этот план был назван «проституцией наоборот».

Эти «условные вознаграждения» великолепно зарекомендовали себя в Латинской Америке, где власти с их помощью побуждали бедные семьи посещать поликлиники, вакцинировать детей и отправлять их в школу. Как правило, эти стимулы обходятся дешевле всех прочих мер.

И хотя поведенческая экономика обнаружила выразительные примеры крайне неожиданной реакции на вознаграждение (см. главу 46), в основном за решениями скрывается простая комбинация стимулов.

Несмотря на то что стимулы не всегда сводятся к финансовым величинам, экономисты обычно фокусируются на деньгах, а не на любви или славе, потому что наличку измерить куда легче, чем самоуважение или счастье.

Государство и стимулы. Во время экономических неурядиц власти часто уменьшают налоги на доходы, как это делалось после финансового кризиса 2008 года. Цель проста: дать людям стимул продолжать расходовать деньги, чтобы уменьшить масштаб экономической трагедии.

Человек реагирует не только на пряник, но и на кнут, потому государство часто использует антистимулы, побуждая нас действовать в рамках определенных норм. Очевидные примеры — штраф за неправильную парковку или нарушение ПДД. Можно также вспомнить о «налогах на пороки», увеличивающих стоимость вредных товаров вроде сигарет и алкоголя, а также об экологических налогах на бензин, отходы производства и так далее. Как ни странно, по всему миру именно эти налоги часто генерируют большую долю доходов государства.

Стимулы и антистимулы — средство столь мощное, что история пестрит примерами того, как государство, желая ограничить личную выгоду граждан, порождало экономический кризис.

Во многих случаях после резкого повышения цен на продовольствие власти устанавливали над ними контроль. Делалось это, конечно, для того, чтобы самые бедные семьи не голодали, однако подобная политика чаще всего оборачивалась катастрофой: предложение продуктов питания тут же сокращалось. Регулирование цен лишало фермеров стимула работать, потому они либо решали переквалифицироваться, либо производили меньше продуктов питания и обеспечивали главным образом собственные семьи.

Яркий пример из недавнего прошлого связан с президентом Ричардом Никсоном, который, не прислушавшись ни к своей интуиции, ни к аргументам советников, установил в 1971 году контроль над ценами и зарплатами. Результат — экономические неурядицы и в конечном счете рост инфляции. Правда, у администрации Никсона был очевидный стимул для регулирования цен и зарплат: приближались выборы, и Никсон знал, что негативный эффект от его политики проявится далеко не сразу. В краткосрочном плане народ всячески одобрил действия президента — и в ноябре 1972 года Никсон с огромным перевесом одержал победу на выборах. Другой пример — опыт СССР, когда государство установило цены на продукты и крестьяне лишились стимула вспахивать даже самые плодородные поля, в то время как миллионы по всей стране голодали.

Эти примеры показывают, что личная выгода — главный движущий фактор экономики. На протяжении жизни нас притягивает то один стимул, то другой. Не принимать этот факт во внимание — значит игнорировать фундамент человеческого бытия.

В сухом остатке
Люди реагируют
на стимулы

06 Разделение труда

Испанец взглянул на поразительную сцену и открыл рот от изумления. Шел 1436 год; испанец приплыл в Венецию посмотреть, как итальянский город-государство вооружает боевые корабли. В Испании этот трудоемкий процесс занимал много дней, венецианцы же вооружали корабль за кораблем, тратя на каждый меньше часа. Как они это делали?

В Испании корабли затаскивали при помощи канатов в док, и толпа рабочих загружала вооружение и провиант. В Венеции, напротив, влекомые бечевой корабли медленно плыли по каналу, и производители разных видов оружия размещали свою продукцию на борту судна, когда оно двигалось мимо. Не поверив глазам, испанский турист описал этот процесс в дневнике. Он воочию наблюдал за апофеозом разделения труда: Венеция придумала конвейер — один из первых в мире.

Идея проста: мы можем увеличить объем производства и его эффективность, разделив труд и специализируясь каждый на своей работе. Разделение труда практикуется тысячелетиями. Оно существовало уже в Древней Греции, его активно использовали на фабриках Великобритании во времена Адама Смита, но лишь в начале XX века разделение труда достигло кульминации, когда Генри Форд запустил в производство автомобиль *Ford Model T*.

Разделение труда содействовало первой промышленной революции, позволив странам по всему миру очень быстро повышать эффективность производства и богатеть. Сегодня почти всякий промышленный товар производится с использованием принципа разделения труда.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

360 до н. э.

Платон упоминает о специализации в «Республике»

1430

В венецианском Арсенале используются стандартные детали и техника поточной сборки

Разделение в больших масштабах

Разделение труда имеет смысл как в маленьком, так и в большом масштабе. Например, есть местность, которая за счет почвы и уровня осадков особенно приспособлена под выращивание пшеницы, однако много полей здесь остается под паром, потому что во время жатвы крестьяне не в состоянии убрать весь урожай. С другой стороны, жители соседнего региона изготавливают отличные клинки для мечей и инструменты, а вот земля у них неплодородная, поэтому здесь часто вынуждены голодать.

Убедительная логика разделения труда говорит, что регионам стоит специализироваться каждому на своем занятии и импортировать то, что им почти не удается произвести. В итоге у всех будет достаточно пищи, серпов для уборки урожая и мечей, чтобы защищаться от врагов.

Сложность производства. Возьмем самый обычный карандаш. Процесс его изготовления включает множество этапов: нужно срубить дерево, добыть графит и придать ему нужную форму, добавить отметку о производителе, лак и ластик. Чтобы произвести один карандаш, требуется бесчисленное количество рабочих рук. Как писал Леонард Рид, основатель Фонда экономического образования, в прекрасной книге «Я, карандаш» (1958): «Просто? И все же на этой планете нет ни одного человека, который знает, как меня сделать. Звучит удивительно, правда? Особенно если вспомнить, что ежегодно в США нас производят полтора миллиарда штук».

До эпохи Адама Смита никто не обобщил разделение труда до простой теории. Знаменитый пример, приводимый Смитом в «Богатстве народов», касается производства булавок в Великобритании в XVIII веке, где их изготавливали вручную. Обычный человек с улицы, пишет Смит, едва ли сделает одну булавку в день, но на производстве эта работа разделена между многими специалистами:

Один рабочий тянет проволоку, другой выпрямляет ее, третий обрезает, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает один конец для насаживания головки; изготовление самой головки требует двух или трех самостоятельных операций... сложный труд производства булавок разделен приблизительно на восемнадцать самостоятельных операций.

1776

Адам Смит объясняет, как функционирует разделение труда, на примере мануфактуры, производящей булавки

1913

Генри Форд и сборочный конвейер: автоматизация автомобилестроения

«Там, где человек всем существом погружен
в деятельность, никакого труда нет.
Труд появляется вместе с разделением труда»

Маршалл Маклюэн, канадский теоретик СМИ

Согласно Смиуту, одна мануфактура с десятью рабочими производила 48 тысяч булавок в день, иначе говоря, рост производительности составлял сумасшедшие 400 000 %. Работая таким образом, коллектив производит куда больше, чем если бы все работники трудились по отдельности.

Это, разумеется, прототип разновидности завода, созданного Генри Фордом столетие назад. Форд придумал конвейерную ленту: конструируемый автомобиль движется по ленточному транспортеру мимо разных бригад, и каждая добавляет к машине новую — стандартную — деталь. В результате Форд производил автомобили быстрее и дешевле, нежели конкуренты.

Делать то, в чем ты силен. Но на этом разделение труда не заканчивается. Представьте компанию, генеральный директор которой лучше своих работников руководит, управляет, ведет бухгалтерию, осуществляет маркетинг и убирает здание. Оптимальный вариант для такого человека — делегировать работникам все эти обязанности, кроме одной, оставив себе самую прибыльную.

Точно так же производителю автомобилей не имеет смысла производить все до последней детали от кожи для сидений до двигателя и акустической системы. Куда лучше оставить некоторые, а то и все, специализированные процессы другим компаниям, покупать у них детали и собирать из этих деталей автомобиль.

Смит пошел дальше, предложив разделить труд не только между различными индивидами, каждый из которых умеет делать что-то одно, но и между разными городами и странами.

Опасности разделения. Увы, разделению труда сопутствуют и проблемы. О первой превосходно осведомлен любой работник, в услугах которого отпала надобность: чрезвычайно сложно найти работу специалисту в ремесле, на которое больше нет спроса. В последние десятилетия сотни тысяч углекопов, рабочих автопрома, сталелитейной промышленности и так далее оказались в положении долговременных безработных после того, как закрылись фабрики, заводы и шахты. Вторая проблема: завод рискует зависеть от одного человека или маленькой группы людей, в руках которых

сосредоточено непропорционально много власти над процессом производства, так что если эти люди будут чем-то недовольны и объявят забастовку, производство остановится.

В-третьих, когда индивида принуждают специализироваться в узкой области, это чревато опасным давлением на его психику. Необходимость ежедневно выполнять одну и ту же повторяющуюся работу ведет к тому, что рабочий становится, как писал Смит, «морально искалеченным»; интеллект деградирует, люди отдаляются друг от друга. С этими выводами всячески соглашался Карл Маркс. Как ни странно, выводы Смита частично легли в основу «Манифеста коммунистической партии», предсказывавшего, что разочаровавшиеся в капитализме рабочие в конце концов восстанут против собственников, которые заставляют их трудиться в подобных условиях.

Так или иначе, психологические последствия разделения труда нужно сопоставлять с фантастическими выгодами, которые оно дает. Рост и развитие современной экономики обусловлены разделением труда в такой степени, что оно остается одним из самых важных и эффективных звеньев экономической логики.

В сухом остатке
Делай то, что умеешь

07 Сравнительное преимущество

Всю рыночную экономику можно свести к двум ключевым догматам: во-первых, благодаря невидимой руке рынка даже действия, совершаемые из корысти, в общем и целом полезны для общества (см. главу 1); во-вторых, экономический рост — это не игра с нулевой суммой, когда на каждого победителя приходится проигравший. Эти аксиомы интуитивно кажутся неверными, особенно последняя. Обычно люди считают, что, если кто-то становится богаче, толще или здоровее, это происходит за счет других людей, которые становятся беднее, тоньше или больнее.

Возьмем две страны, скажем, Португалию и Англию. Предположим, они торгуют друг с другом двумя товарами, вином и тканью, причем в Португалии то и другое производят с меньшими издержками, чем в Англии. Португальская ткань дешевле английской вдвое, португальское вино — впятеро.

Экономисты скажут, что в производстве этих товаров у Португалии есть *абсолютное преимущество*. На первый взгляд правило разделения труда — каждый специализируется в том, что получается у него лучше других, — решения не дает. Можно сделать вывод, что Англия неконкурентоспособна и обязана смириться с постепенной потерей благосостояния. На деле это не так.

Если Англия бросит все ресурсы на производство ткани, а Португалия сосредоточится на виноделии, вместе эти страны будут производить больше ткани и вина, чем если бы их производила одна Португалия. Излишек вина португальцы будут обменивать на английскую ткань. Это так потому, что в нашем примере у Англии есть сравнительное

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1776

Опубликован трактат Адама Смита «Богатство народов»

1798

Опубликована книга Томаса Роберта Мальтуса «Опыт о законе народонаселения»

преимущество в производстве ткани, в отличие от виноделия, которое здесь куда менее эффективно, чем в Португалии. Создатель теории сравнительного преимущества экономист Давид Рикардо использовал данный пример в своем труде «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817), произведя революцию в экономической науке. Теория Рикардо поначалу кажется нелогичной — мы привыкли считать, что, когда люди соревнуются, всегда есть победители и проигравшие. Однако закон сравнительного преимущества доказывает, что когда государства торгуют друг с другом, то выиграть в итоге могут все участники сделки.

Сравнительные преимущества в действии

Возьмем две страны среднего размера, А и Б. Они торгуют обувью и зерном, и производство обоих товаров в стране А эффективнее. При этом страна А производит 80 бушелей зерна на человеко-час по сравнению с 30 бушелями страны Б, но всего 25 пар обуви на человеко-час по сравнению с 20 парами обуви страны Б. Иначе говоря, у страны Б есть сравнительное преимущество в производстве обуви. Вот что случится, если А и Б будут производить оба товара:

	Страна А, человеко-часы	Продукция страны А	Страна Б, человеко-часы	Продукция страны Б
Зерно	600	48 000 (600 × 80)	600	18 000
Обувь	400	10 000 (400 × 25)	400	8000

Совокупная продукция = 66 000 бушелей зерна и 18 000 пар обуви

Если, однако, страна А сосредоточится на производстве зерна, а страна Б — на производстве обуви, результат будет иным:

	Страна А, человеко-часы	Продукция страны А	Страна Б, человеко-часы	Продукция страны Б
Зерно	1000	80 000	0	
Обувь	0		1000	20 000

Совокупная продукция = 80 000 бушелей зерна и 20 000 пар обуви

Обе страны не трудятся сверхурочно, однако благодаря использованию сравнительного преимущества они вместе могут произвести значительно больше — и в итоге каждая получит больше выгоды.

Сравнительное преимущество перестает быть таковым лишь в случае, если два товара, производство которых в данной стране эффективнее, производятся с наибольшей эффективностью в той же пропорции, что и в другой стране. На практике это настолько маловероятно, что, по сути, невозможно.

1817

Давид Рикардо определяет сравнительное преимущество в книге «Начала политической экономии и налогового обложения»

1945

После Второй мировой войны начинается эра свободной торговли

«Назовите мне один принцип во всех общественных науках, который одновременно и верен, и нетривиален»

Станислав Улам, математик

Причина в том, что любая страна располагает ограниченным числом людей, которые могут выполнять определенную работу ограниченное количество времени. Даже если Португалия может в теории производить что-то дешевле, чем Англия, ей не по силам производить дешевле вообще всё: время, потраченное на производство, скажем, тканей, португальцы уже не могут потратить на производство вина или чего-то еще.

Хотя принцип сравнительного преимущества чаще всего применяется к международной экономике, он ничуть не менее важен и в малом масштабе. В главе о разделении труда (см. главу 6) мы вообразили бизнесмена, который талантливее своих работников во всем — от управления до уборки офиса. Теперь мы можем использовать понятие сравнительного преимущества, чтобы объяснить, почему бизнесмену лучше заниматься самым выгодным делом (управление) и оставить прочие, менее доходные, занятия своим работникам.

Торговля всегда свободна? Разработанную Рикардо теорию сравнительного преимущества обычно приводят как аргумент в пользу свободной торговли, обосновывая ею отказ от пошлин и квот в отношении импортируемых товаров. Утверждают, что при свободной торговле с другими странами — даже теми, которые на бумаге производят товары и услуги эффективнее, — государство может заработать больше, чем если оно закроет свои границы.

Однако ряд людей, включая Хиллари Клинтон и известного экономиста Пола Сэмюэльсона, указывал на то, что при всей элегантности идея Рикардо неприменима к сегодняшнему, куда более сложному, миру экономики. Рикардо создавал свою теорию в начале XIX века, когда существовали действенные ограничения на вывоз капитала (наличности и активов) за рубеж. Мир изменился: сегодня бизнесмен может одним нажатием клавиши переместить активы, которые стоят миллиарды долларов, с одного конца мира на другой.

Бывший президент *General Electric* Джек Уэлч часто говорил, что «у каждого завода должен быть свой корабль». Уэлч имел в виду, что в идеале бизнес должен иметь возможность переместить любую фабрику туда, где затраты на работников, материалы и налоги минимальны. Сегодня этот сценарий, видимо, стал реальностью: компании уже не привязаны к конкретной стране, как это было в эпоху Рикардо, они переводят работников и финансы куда пожелают. В итоге, говорят некоторые экономисты, зарплаты резко уменьшаются, а граждане некоторых стран живут беднее, чем их соседи.

Есть и контраргумент: страна, бизнес которой переключался за рубеж, получает выгоду от большей прибыли этих компаний, распределяемой среди инвесторов, и более низких цен в магазинах.

Другие экономисты доказывают, что сравнительное преимущество — это весьма упрощенная теория, подразумевающая, например, что каждый рынок абсолютно конкурентоспособен (в реальности этому мешают внутренний протекционизм и монополии), что существует полная занятость и что уволенные работники без труда найдут работу, на которой будут столь же продуктивны. Часть экономистов подмечает, что если бы каждая страна специализировалась на конкретной области, как предлагает теория сравнительных преимуществ, то экономическое разнообразие существенно сократилось бы, а значит, страны стали бы очень чувствительны к перемене обстоятельств — скажем, к внезапному снижению спроса на их товары. В Эфиопии 60 % экспорта — это кофе, и падение спроса на этот продукт за рубежом или плохой урожай могут обернуться тотальной бедностью.

Так или иначе, большинство экономистов уверены, что сравнительное преимущество — по-прежнему одна из самых важных и фундаментальных экономических концепций. Она лежит в основе международной торговли и глобализации, доказывая: страна может процветать пуще прежнего, если не станет замыкаться в своих границах.

«Сравнительное преимущество. Истинность этого принципа с точки зрения логики математику доказывать не нужно; его нетривиальность проверена на тысячах важных и умных людей, которые так и не сумели понять эту теорию — и не поверили в нее, когда им ее объяснили»

Пол Сэмюэльсон, американский экономист, в ответ математику Станиславу Уламу

В сухом остатке
Специализация +
свободная торговля =
взаимная выгода

08 Капитализм

Для Фрэнсиса Фукуямы этот момент ознаменовал «конец истории». Для миллионов жителей Восточной Европы и не только наступила эра невиданных доселе свободы и процветания. Дэвид Хассельхофф дал концерт, ставший вершиной его короткой (по счастью) музыкальной карьеры. Падение Берлинской стены имело для разных людей самое разное значение.

Однако важнее всего был ответ, который падение стены давало на вопрос о структуре и функционировании экономики. Для большинства наблюдателей коллапс Советского Союза неопровержимо доказал, что рыночная экономика — лучший способ сделать страну процветающей, а ее граждан счастливыми. Это была победа капитализма.

Вероятно, капитализм навлек на себя больше критики, чем любая другая экономическая модель. В самом деле, само название «капитализм» изначально было пренебрежительным термином, придуманным социалистами и марксистами XIX века для обобщения наиболее неприятных аспектов современной экономической жизни: эксплуатации, неравенства и угнетения (если ограничиться лишь тремя). В ту эпоху на капитализм нападали и Церковь — она считала, что стремление к прибыли и деньги угрожают религиозному учению. По сей день капитализм винят в том, что он порождает неравенство, благоприятствует безработице и нестабильности, чреват чередованием периодов бума и кризиса. Некоторые утверждают, что капитализм последовательно вредит окружающей среде (см. главу 46).

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1000-е годы

Распространение феодализма

1500-е

Начинает доминировать меркантилизм

Система-полукровка. Капитализм есть система, в которой капитал (компании, оборудование и структуры, используемые для производства товаров и услуг) принадлежит не государству, а индивидам. Проще говоря, фирмами владеют частные лица: они участвуют в прибыли, либо приобретая акции, либо одалживая компаниям деньги в обмен на облигации. Иногда люди делают это напрямую; чаще их средства инвестируются через пенсионные фонды. Почти каждый гражданин экономически развитой страны, сам того не сознавая, обладает акциями крупных компаний посредством своего пенсионного фонда. В теории это означает, что все и каждый заинтересованы в процветании бизнеса.

Как правило, учебники по экономике не дают четкого определения капитализма. Их авторов можно понять. В отличие от беспримесных, сравнительно одномерных экономических систем вроде коммунизма, капитализм — это полукровка. Он замысловат и многолик. Капитализм крадет отдельные черты у многих других систем, и выразить его суть в одном определении очень трудно. Мало того, поскольку капитализм является самой распространенной экономической системой в мире, давать ему опеределение словно бы и не нужно.

Так как при капитализме в экономике доминируют не власти, а индивиды, он обычно идет рука об руку с рыночной экономикой. В остальном система может принимать самые разные обличья. На практике экономика, которую принято называть капиталистической, — экономики США,

Монополии и другие проблемы

Критики капитализма предостерегали: у этой системы есть склонность к образованию *монополий* (когда одна компания обретает абсолютный контроль над всей отраслью), *олигополий* (когда монополию образует группа компаний) и *олигархий* (когда экономикой заправляет маленькая группа влиятельных людей). Все это противоречит идеальной конкуренции, в условиях которой у покупателей всегда есть выбор между альтернативными товарами, а компании обязательно бьются за клиентуру.

Монополии — один из важных барьеров на пути к полностью здоровой экономике, и государство потратило немало времени, пытаясь запретить фирмам вступать в картельные соглашения и становиться достаточно крупными, для того чтобы подмять под себя целую отрасль. Проблема в том, что монополии могут продавать товары по куда большей цене, чем в условиях конкуренции. В итоге монополии не склонны сокращать расходы и повышать свою эффективность, что, в свою очередь, сводит на нет закон созидательного разрушения (см. главу 36).

1800-е

Промышленная революция знаменует начало капитализма

1989

После падения Берлинской стены капитализм распространяется в бывшем коммунистическом мире

Великобритании, других держав Европы и многих развивающихся стран — более точно описывается термином «смешанная», потому что сочетает свободный рынок с вмешательством государства. Абсолютно свободная экономика — ее часто называют *laissez-faire* (фр.): «позвольте (им) делать (то, что они хотят)» — никогда не существовала. Как показывает история идеи, сейчас рынок большинства ведущих стран мира чуть менее свободен, чем был пару веков назад.

Эволюция капитализма. В ранних формах капитализм развился в средневековой Европе из феодальной системы, при которой сельхозработники должны были обеспечивать прибыль дворянам-землевладельцам. В результате в конце XVI века появился меркантилизм — узнаваемый, но незрелый предшественник капитализма, подпитываемый международной торговлей и открытием европейцами прибыльных ресурсов обеих Америк. Дельцы, получавшие доход с торговых путей между Америкой и Европой, сказочно обогатились. Так впервые в истории

Врожденный порок капитализма — неравномерное распределение благ; врожденная добродетель социализма — равномерное распределение нищеты

Уинстон Черчилль

обычные люди начали зарабатывать деньги сами по себе, не полагаясь на покровительство богатого монарха или аристократа.

Этот прорыв был решающим, и хотя Адама Смита отдельные аспекты меркантилизма возмущали, его движущую силу — индивидов, обогащающихся за счет торговли друг с другом, — он включает в число ключевых факторов капитализма в «Богатстве народов». В те времена государство благоволило купцам куда больше, чем сейчас, позволяя им создавать монополии и поддерживая их пошлинами

на импорт. Развившиеся за двести лет правовые структуры — частная собственность, акционерные общества, — а также экономические факторы прибыли и конкуренции стали фундаментом современного капитализма.

В XIX веке роль основных производителей прибыли играли уже не купцы, а промышленники и собственники фабрик, и во многих отношениях это был золотой век для свободного рынка. В ту эпоху в США и Великобритании рынок был не столь ограничен, а государство не столь склонно к вмешательству, как сегодня. Однако неизбежность возникновения в ряде отраслей промышленности монополий, а также экономико-социальная травма Великой депрессии 1930-х (и последовавшей за ней Второй мировой войны) побудили государство вмешаться в экономику сильнее прежнего, национализировать отдельные секторы и создавать для граждан государство всеобщего благоденствия. Непосредственно перед крахом Уолл-стрит в 1929 году расходы правительства США составляли менее десятой части совокупного

продукта страны. Сорок лет спустя они были примерно равны его трети. Сегодня они составляют около 36 % и продолжают расти. Чтобы понять, почему произошел этот скачок, достаточно прочесть следующую главу, посвященную кейнсианству. Последние сто лет история капитализма в основном сводилась к вопросу о том, насколько велики должны быть расходы государства — и насколько сильно оно может вмешиваться в экономику.

Капитализм и демократия. У капиталистической системы есть важные свойства, отражающиеся на политике и гражданских свободах. Капитализм по сути демократичен. Он разрешает действовать невидимой руке рынка, поощряет предпринимателей больше трудиться и развивать бизнес, ставит корыстный интерес индивида выше мнения властей о том, что лучше для народа, и предоставляет держателям акций контроль над компаниями. Тем самым капитализм закрепляет в обществе индивидуальные демократические и избирательные права так, как это не под силу другим системам, в которых решения спускаются сверху. То, что почти во всех некапиталистических странах царит диктатура и люди там не имеют права голоса, — не совпадение. Впрочем, если говорить о современном Китае, многие считают, что принятие этой страной рыночных ценностей в конечном итоге превратит ее в демократию.

В демократических странах сохраняется противоречие между вмешательством государства и правами индивида, кроме того, постоянно и бурно обсуждается вопрос, до какой степени капитализм может быть несправедливым, побуждая страдать одних и позволяя несоразмерно благоденствовать другим. И все-таки сложно найти экономиста, который не согласился бы с тем, что при капитализме экономика становится богаче и здоровее, развивается быстрее, создает больше сложных технологий и в целом обеспечивает более спокойный политический климат, чем при альтернативных системах. Когда Берлинская стена и СССР ушли в прошлое, всем стало ясно, что капитализм, в отличие от коммунизма, породил на Западе куда более здоровые экономические формации. Впоследствии один экономист за другим приходил к выводу, что, невзирая на многочисленные огрехи, капитализм остается лучшим выбором для современной процветающей экономики.

«История показывает, что капитализм — это необходимое условие для политической свободы»

Милтон Фридман

**В сухом остатке
Самый безопасный
путь для экономики**

09 Кейнсианство

В основе кейнсианства лежит идея использования фискальной политики (налоги и расходы) как инструмент контроля над экономикой. Эту теорию поддерживал один из величайших мыслителей XX века, британский экономист Джон Мейнард Кейнс, идеи которого помогли формированию современной мировой экономики. Идеология кейнсианства уважаема по сей день.

Основной труд Кейнса, «Общая теория занятости, процента и денег» (1936), был прямой реакцией на Великую депрессию. Кейнс доказывал, что у государства есть обязанность, которой оно до сих пор пренебрегало, — помогать экономике держаться на плаву в период кризиса. Тем самым Кейнс спорил с идеями экономиста Жан-Батиста Сэя (1767–1832), считавшего, что в экономике «предложение создает собственный спрос», то есть лишь производство товаров может породить спрос на них.

Как перезапустить экономику. До Великой депрессии считалось, что экономика в основном регулирует себя сама: невидимая рука рынка (см. главу 1), если ей не мешать, автоматически увеличивает занятость и объем производства до оптимального уровня. Кейнс с этим решительно не соглашался. Он утверждал, что в период спада снижение спроса на товары может вызвать серьезный кризис, который заставляет экономику сокращаться и подстегивает безработицу. В этой ситуации государство отвечает за перезапуск экономики, для чего ему следует брать займы деньги и тратить их, нанимать работников в госсектор и финансировать государственные инфраструктурные проекты — например, строить мосты и железные дороги, больницы и школы. Понижение учетной ставки может в какой-то мере подхлестнуть экономику (см. главу 18), но одной этой меры недостаточно.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1929

После краха Уолл-стрит акции обрушиваются и начинается Великая депрессия

1933

Франклин Д. Рузвельт провозглашает Новый Курс — программу государственных работ, призванных остановить Великую депрессию

1936

В труде «Общая теория занятости, процента и денег» Кейнс доказывает, что в период рецессии государство должно брать в долг больше средств

Джон Мейнард Кейнс (1883–1946)

Джон Мейнард Кейнс — редчайший пример экономиста, у которого появилась возможность претворить свою теорию в жизнь. Человек, которого друзья звали Мейнардом, был признанным интеллектуалом эпохи и наряду с Вирджинией Вулф и Э. М. Форстером входил в Блумсберийский кружок. Во время Первой мировой Кейнс был советником канцлера казначейства, но прославился он после войны. Предвосхищая события, Кейнс предупреждал, что жесткие условия Версальского мира могут привести к гиперинфляции в Германии, после чего начнется еще одна ужасная война. История подтвердила его опасения.

Кейнс сделал состояние, вкладывая деньги в акции, но потерял почти все во время краха 1929 года и впоследствии играл на курсах валют — не всегда с пользой для себя. Он умер через год после окончания Второй мировой, успев договориться с США о большом займе и посодействовав созданию Международного валютного фонда и Мирового банка — двух главных международных экономических организаций, игравших ключевую роль в формировании мировой экономики в последующие десятилетия.

Согласно Кейнсу, дополнительные траты государства разойдутся по всей экономике. Так, строительство нового шоссе создаст рабочие места в строительных фирмах, новые работники потратят деньги на продовольствие, товары и услуги, что, в свою очередь, поможет восстановиться экономике в целом. Ключом к этому аргументу стала идея мультипликатора.

Пусть правительство США заказывает у судостроительной компании *Northrop Grumman* авианосец стоимостью \$10 млрд. Вы можете предположить, что в итоге в экономику будут закачаны \$10 млрд, но за счет мультипликатора эффект на деле будет большим. *Northrop Grumman* наймет новых работников и заработает больше прибыли; работники потратят больше на потребительские товары. В зависимости от «склонности к потреблению» среднего потребителя объем производства в итоге увеличится куда значительнее, чем на потраченную государством сумму.

Если расходы \$10 млрд увеличивают объем производства США на \$5 млрд, мультипликатор равен 0,5; если на \$15 млрд, мультипликатор равен 1,5.

1970-е

Западный мир борется с инфляцией и кейнсианство оказывается в опале

2008

Кейнсианские идеи возвращаются: правительства по всему миру берут займы и расходуют средства, борясь с рецессией

«Сегодня мы все — кейнсианцы. Подавляющее большинство современных макроэкономистов черпает рецепты напрямую из «Общей теории...». Созданная Кейнсом идеология до сих пор не дала трещины»

Пол Кругман, американский экономист

Шесть основных принципов. Согласно бывшему советнику президента Алану Блиндеру, кейнсианство зиждется на шести принципах.

1. Кейнсианцы считают, что на экономику влияют решения как государства, так и индивидов, и что иногда она перестает быть устойчивой.
2. Важен краткосрочный план — иногда даже больше долгосрочного. Краткосрочные всплески безработицы могут причинить еще больший ущерб в долгосрочном плане, оставив после себя невозможные выбоины. Кейнс знаменит изречением «В долгосрочной перспективе мы все мертвы».
3. Цены и в особенности зарплаты реагируют на изменения спроса и предложения медленно, а значит, безработица часто бывает больше или меньше той, которая должна наблюдаться в экономике данной мощности.
4. Безработица часто бывает слишком высока и непостоянна; рецессии и депрессии — недуги экономики, а не эффективная реакция рынка на отсутствие перспектив, как гласит теория невидимой руки.
5. Экономический бум и спад — это проблема, которую государство обязано пытаться решить, стабилизируя экономический цикл.
6. Кейнсианцев больше волнует битва с безработицей, чем обуздание инфляции.

Спорная теория. Кейнсианство всегда было спорным. С какой стати, спрашивают многие его критики, мы считаем, что государство лучше знает, как должна функционировать экономика? Неужто нестабильность экономики — столь уж неприятная штука? Несмотря на эти вопросы, аргументы Кейнса, судя по всему, решили в 1930-е годы проблемы Великой депрессии, и Новый курс Франклина Д. Рузвельта — программа, развернутая для выхода из кризиса, — стал классическим примером того, как государство «подкачивает» экономику, тратя миллиарды во время рецессии. Экономисты по-прежнему спорят о том, какое именно событие вывело США из Великой депрессии — Новый курс или Вторая мировая война, но, судя по всему, госрасходы сыграли тут немалую роль.

После «Общей теории» правительства по всему миру резко увеличили уровень расходов госсектора — отчасти по социальным причинам (чтобы создать общество благоденствия, устранив последствия высокой безработицы), отчасти потому, что кейнсианская теория требовала от властей контролировать большие секторы экономики.

Довольно долго эти меры вроде бы оправдывали себя: при значительном экономическом росте инфляция и безработица держались на сравнительно низком уровне. Однако в 1970-е годы кейнсианская политика была атакована, среди прочих, монетаристами (см. главу 10). Государство, утверждали они, не в состоянии «настроить» экономику, регулярно меняя фискальную и монетарную политику так, чтобы сохранять высокую занятость. Причина проста: слишком много времени проходит между осознанием необходимости перемен (например, снижения налогов) и появлением их результатов. Даже если государственные экономисты быстро осознают проблему, им нужно время, чтобы создать и провести через парламент законы, и еще больше времени пройдет, прежде чем снижение налогов окажет влияние на экономику. К тому времени, когда эффект от снижения налогов проявится, проблема, которую пыталось решить государство, может усугубиться — или вовсе исчезнуть.

По иронии судьбы второе пришествие Кейнса произошло после финансового кризиса 2008 года. Когда стало ясно, что одним понижением учетной ставки спад в экономике США, Великобритании и других развитых стран не предотвратить, экономисты призвали власти занимать средства, чтобы снижать налоги и увеличивать расходы. Именно этим государство и занялось — в противовес рецептам, которые были в фаворе последние 25 лет. Наперекор всему Кейнс вернулся.

**В сухом остатке
Государство должно
транжирить, чтобы
предотвратить депрессию**

10 Монетаризм

Джон Мейнард Кейнс против Милтона Фридмана: последние герои экономического боевика. Дело не в том, что оба были заядлыми спорщиками, феноменально умными и часто язвительными. И не в том, что первый — англичанин с итонским образованием, а второй — родившийся в Бруклине сын еврейских эмигрантов из Венгрии. Просто эти двое отстаивали диаметрально противоположные доктрины. Кейнс и Фридман — главные участники идеологической битвы, определявшей экономическую науку в последние 50 лет.

Кейнсианцы уделяют больше внимания безработице, а не инфляции, и утверждают, что экономика не может развиваться без определенного государственного вмешательства. Фридман был уверен, что навязывать ничего никому не следует, а роль государства должна сводиться к наблюдению и контролю над потоком денег, текущим сквозь экономику. В своем главном труде «Монетарная история Соединенных Штатов. 1867–1960», написанном в соавторстве с Анной Шварц, Фридман выдвигает теорию монетаризма.

Всегда борись с инфляцией. «Инфляция — это всегда и везде чисто денежное явление», — говорил Фридман. Если коротко, закачивая в систему дополнительные средства (как склонны делать кейнсианцы), государство взвинчивает инфляцию и тем самым рискует подвергнуть экономику главной опасности. Фридман считал, что, если обязать центробанк контролировать стоимость денег, все прочие аспекты экономики — безработица, экономический рост, производительность труда — придут в норму сами собой.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1912

Родился Милтон Фридман

1971

Опубликована книга Милтона Фридмана и Анны Шварц «Монетарная история Соединенных Штатов»

Милтон Фридман (1812–2006)

Милтон Фридман был одним из наиболее влиятельных мыслителей среди современных экономистов. Он родился в бедной семье венгерских евреев-эмигрантов в Бруклине, штат Нью-Йорк. В школе Фридман преуспевал. Закончив Ратгерский университет, он поступил на работу в Чикагский университет, который под его влиянием вскоре стал одним из ведущих

экономических форумов мира. Во время Второй мировой Фридман работал на федеральное правительство и в какой-то момент защищал кейнсианскую политику государственных расходов. В 1960-е монетаристские идеи Фридмана получили известность, в 1976 году он был награжден Нобелевской премией по экономике.

Кейнс заявлял, что очень сложно убедить работников трудиться за маленькую зарплату, но классическая монетаристская теория утверждает обратное: низкие зарплаты работников и низкие цены для компаний приемлемы, если они помогают избежать взлета инфляции. Темпом прироста экономики, доказывал Фридман, можно управлять, контролируя денежную массу, которую печатают центробанки. Напечатайте больше денег — и люди будут тратить больше, и наоборот. Этот подход в корне отличался от кейнсианского, при котором важность денег снижалась. Совсем иным был и политический аспект монетаризма: Кейнс думал, что политики обязаны пытаться контролировать экономику через фискальную политику, а Фридман стоял на том, что достаточно предоставить независимому центробанку право влиять на экономику через учетные ставки (свобода центробанка ограничена при этом жесткими правилами).

В период спада, говорил Фридман, центробанку следует предотвращать дефляцию, закачивая в систему больше денег. Исходя из этого Фридман утверждал, что в преддверии Великой депрессии Федеральная резервная система (ФРС) совершила ошибку, слишком сильно давя на американские банки и позволяя слишком многим из них обанкротиться, что еще больше обостряло кризис. По сути, Фридман обвинил ФРС в том, что она превратила небольшую рецессию в депрессию катастрофических масштабов.

1980-е

Идеи Фридмана воплощаются в жизнь правительствами Рейгана и Тэтчер по обе стороны Атлантики

2006

Фридман умирает

Своевременная идея. Поначалу экономический истеблишмент почти не замечал аргументов Фридмана, которые тот сервировал в составе шведского стола из радикальных предложений — снять с рынка любые ограничения, сделать военную службу добровольной, отпустить валютные курсы в свободное плавание, ввести образовательные чеки, приватизировать социальное обеспечение и узаконить негативный подоходный налог. В 1960-е годы кейнсианство казалось нерушимым: экономический рост был стабильным, инфляция низкой, безработица вроде бы находилась под контролем. Кто вообще такой этот молодой экономист, утверждающий, что кейнсианская политика может в перспективе взвинтить и инфляцию, и безработицу — что, как видно из кривой Филлипса, практически невозможно (*см. главу 22*)?

Затем случился нефтяной шок и начались экономические неурядицы 1970-х. Запад страдал от стагфляции, экономический рост съезжился, подскочила инфляция, появилось множество безработных. Кейнсианская экономика, казалось, была бессильна и уступила теории Фридмана. Он предсказывал такой исход и предлагал решение проблемы: бороться нужно с инфляцией, а не с безработицей.

6 **Монетарная идеология Фридмана была столь влиятельной, что по крайней мере в основных очертаниях она почти совпадает с современной монетарной теорией**

Бен Бернанке

По обе стороны Атлантики политики медленно свыкались с новой доктриной. В 1980-х глава ФРС Пол Волкер провел США через болезненную, травмирующую рецессию в попытке вернуть контроль над ценами. В Великобритании монетаристскими идеями живо заинтересовалась новый премьер-министр Маргарет Тэтчер. В Германии Бундесбанк также стал уделять особое внимание скорости, с которой печатались деньги.

Проблемы монетаризма. Вне зависимости от того, прав был Фридман или нет, адекватно измерить рост денежной массы — количества денег,

используемых в экономике, — оказалось столь трудной задачей, что претворить теорию в жизнь было непросто. Инфляция, может, и денежное явление, однако масса денег в обращении часто увеличивается и уменьшается по причинам, не имеющим с инфляцией ничего общего. Например, когда эксперты Сити или Уолл-стрит придумывают новый финансовый инструмент, денежная масса часто растет. При этом сложно или невозможно понять, за счет чего именно, пока событие не совершилось, а ведь к этому моменту центробанк уже должен решить, что делать с учетной ставкой. Поэтому на практике от попыток контролировать денежную массу в обращении отказались все, кроме Европейского центробанка, который занимается этим наряду со сдерживанием инфляции.

Преемник Волкера в ФРС Алан Гринспен, будучи откровенным приверженцем свободного рынка, уважающим монетаризм, несет ответственность и за отказ от монетарной статистики: ФРС прекратила публиковать данные по росту денежной массы несколько лет назад.

Монетаризм против кейнсианства: итоги. Результатом схватки Фридмана и Кейнса стала, как часто случается в битвах гигантов, ничья. Современные центробанки, формируя свою политику, склонны рассматривать и монетарные, и более традиционные показатели. В конце 1990-х и начале 2000-х годов деньгам уделялось чуть меньше внимания, но недавно к ним стали присматриваться снова, поскольку экономисты полагают, что одной из причин экономического спада после кризиса 2008 года было резкое уменьшение денежной массы.

С другой стороны, все чаще экономисты соглашаются с тем, что меры, предложенные Фридманом и воплощенные Тэтчер и Рейганом в 1980-е, — либерализация финансовых рынков, борьба с инфляцией и ростом денежной массы, предоставление фирмам большей свободы брать кредиты, а также нанимать и увольнять работников — на деле частично обусловили постепенный рост долгов, который и вызвал к жизни финансовый кризис. Как писал экономический журналист Мартин Вулф незадолго перед тем, как США и Великобритания погрузились в рецессию, «идеи Кейнса испытывались на прочность в 1950-е, 1960-е и 1970-е — и не прошли проверку временем. Идеи Фридмана та же судьба постигла в 1980-е, 1990-е и 2000-е. Любый бог падет, если верить в него слишком сильно».

Что до самих Кейнса и Фридмана, они так и не встретились лицом к лицу. Контактывали они всего один раз, в 1930-х, когда Фридман послал статью в *Economic Journal*, который Кейнс редактировал. Статья содержала достаточно едкие нападки на приятеля Кейнса, кембриджского профессора экономики А. С. Пигу. Кейнс показал статью Пигу, который не согласился с критикой, после чего Кейнс известил Фридмана, что решил не публиковать статью. «Это было одно из двух писем, которые я получил от Кейнса, — вспоминал Фридман. — Второе тоже было с отказом!»

В сухом остатке
Контролируйте
денежную массу

11 Коммунизм

Несколько лет назад Би-би-си попросило радиослушателей проголосовать за любимого философа. С самого начала выявились очевидные фавориты — Платон, Сократ, Аристотель, Юм и Ницше, — но, когда начался подсчет голосов, выяснилось, что с большим отрывом побеждает Карл Маркс.

Вскоре после этого, ближе к концу 2008 года, немецкие книготорговцы сообщили, что продажи главного сочинения Маркса «Капитал» взлетели до небес, чего не случалось уже несколько десятков лет.

Как получилось, что радикальный немецкий эмигрант, идеи и предсказания которого раз за разом опровергались и, казалось, были навсегда погребены под обломками Берлинской стены, не теряет популярности? Почему труды Маркса вызывают такой ажиотаж в стране, которая не просто отвергла социализм, но и сделалась одной из наиболее экономически свободных стран в мире?

Знаменитая теория. Главное утверждение Маркса сводится к тому, что общество эволюционирует: от менее сложной и более несправедливой экономической системы оно движется к идеальной окончательной цели. Проходя путь от феодализма к меркантилизму, а от него к современному капитализму, цивилизация вскоре естественным путем преобразуется в более справедливую, более утопическую систему. Маркс считал, что такой системой станет коммунизм.

В коммунистическом обществе имущество и средства производства (заводы, станки, сырье и так далее) будут принадлежать не частным лицам или компаниям, а всем и каждому. Сначала владеть всеми фирмами и учреждениями, контролировать их и управлять ими,

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1848

Опубликован «Манифест коммунистической партии» Маркса и Энгельса

1867

Опубликован первый том «Капитала»

1883

Маркс умирает в Лондоне

Карл Маркс (1818–1883)

Маркс родился в еврейско-протестантской семье, принадлежавшей к среднему классу, и большую часть жизни либо учился в университетах, либо сочинял книги. После Боннского и Берлинского университетов, где Маркс изучал право, историю и философию и написал диссертацию об Эпикуре, он обратился к политическим теориям. В 1842 году Маркс стал редактором газеты с революционным уклоном, которая постоянно подвергалась цензуре. Когда газету закрыли, Маркс переехал в Париж, где повстречался

с промышленником Фридрихом Энгельсом, который в 1848 году стал соавтором «Манифеста коммунистической партии». Маркса выслали из Франции, потом из Бельгии, и он до самой смерти жил в Лондоне. Семья Маркса сводила концы с концами лишь благодаря щедрым друзьям, в особенности Энгельсу. Маркс скончался в 1883 году, до публикации второго и третьего томов «Капитала», которые по заметкам Маркса скомпоновал Энгельс. Философ похоронен на Хайгейтском кладбище в Лондоне.

гарантируя работникам справедливое обращение, будет государство. В конце концов оно попросту «исчезнет». Согласно Марксу, это случится на последней стадии развития цивилизации, когда классовые барьеры, тысячелетиями расслаивавшие общество, окончательно падут.

Классовая борьба. До того как Маркс и его коллега Фридрих Энгельс сочинили «Манифест коммунистической партии», различные мыслители предлагали самые разные виды коммунизма. Например, в 1516 году английский писатель и политик Томас Мор обрисовал общество без частной собственности в своей «Утопии». В начале XIX века в Европе и США появилось немало различных коммунистических сообществ.

Маркс, однако, полагал, что коммунизм будет воспринят рабочими в массовом порядке, только когда мир поднимет мятеж против правительств и свергнет их, чтобы построить более справедливое общество. Он обосновывал это тем, что существовавшая капиталистическая система была явно несправедливой: богачи — те, в чьей собственности находится капитал (имущество), — становятся всё богаче за счет среднего рабочего. Маркс считал, что история человечества — это история классовой борьбы, причем конфликт между аристократией и богатевшей буржуазией

1917

Революция в России приводит к власти Ленина, который основывает Советский Союз

1949

Мао Цзэдун основывает Китайскую Народную Республику как коммунистическое государство

1991

СССР распадается при Михаиле Горбачеве

**Коммунисты
могут выразить
свою теорию одним
положением:
уничтожение
частной
собственности**

Карл Маркс

(капиталистический средний класс, в собственность которого переходили средства производства) уступает место новому конфликту между буржуазией и пролетариатом (рабочий класс, гнувший спину на буржуа).

Теория Маркса зиждилась на трудовой теории стоимости. Согласно изложенному в «Капитале» (1867) мировоззрению, стоимость товара равна количеству времени, которое потрачено на его изготовление. Так, пиджак шьется в два раза дольше, чем тачается пара туфель, и должен стоить в два раза дороже. Однако люди, управляющие компаниями,

прикармливают непропорционально большую часть прибыли. Маркс доказывал: все это сходит боссам с рук только потому, что они владеют средствами производства и могут эксплуатировать своих работников.

Насколько трудовая теория стоимости верна — большой вопрос. Но основной удар Маркса отразить трудно: те, кто владеет землей и капиталом, и те, у кого их нет, резко различаются как по благосостоянию, так и по возможностям.

Всякий, кто читает «Манифест коммунистической партии» сегодня, может удивиться тому, что описываемый Марксом мир существовал уже полтора столетия назад. Этот мир кажется очень современным: общество глобализации, децентрализации, гигантских международных корпораций и так далее. Маркс пишет о мире, в котором конкуренция между капиталистами ужесточается настолько, что в конце концов большая их часть либо обанкротится, либо станет частью более крупных компаний, и в итоге почти всю систему производства будет контролировать группа монополий, возможности которой эксплуатировать рабочих будут практически безграничными. Маркс оставил еще одно предсказание: поскольку капитализм по сути своей хаотичен, он подвержен постоянным перепадам, а значит, общество ждет немало серьезных кризисов и ужасный рост безработицы. Все это вместе с ежедневным изматывающим рутинным трудом в итоге переполнит чашу терпения пролетариата — и произойдет революция.

Коммунизм в современном мире. Часть XX века половина населения земного шара жила в странах, власти которых на словах вдохновлялись марксизмом. Однако к концу столетия чисто коммунистическими остались лишь несколько перестроенных диктатур. Почему эта теория не прошла проверку временем?

В том числе потому, что Маркс оказался не прав насчет дальнейшей эволюции капитализма. Тот не превратился в монополистическую систему — по крайней мере, пока — благодаря государственной регуляции и отчасти невидимой руке рынка (см. главу I). Мир не переполнился безработными.

Что касается экономических циклов, они продолжаютя (см. главу 31), но государственное вмешательство виновно в этом ничуть не меньше жадных капиталистов.

Совсем немногие коммунистические страны после социалистических революций соответствовали строгим марксистским критериям. В основном это были аграрные, промышленно неразвитые государства с низким средним доходом, например Россия и Китай.

В ходе проводившихся в XX веке экспериментов с марксизмом выявились и его врожденные недостатки. Главный недостаток в том, что осуществлять централизованное управление экономикой оказалось чудовищно трудно, если не невозможно. Когда в 1990-е годы пал железный занавес и бывшие советские республики открылись глазам Запада, стало ясно, что коммунистическая бравада времен холодной войны маскировала кошмарную отсталость.

Взаимодействие спроса и предложения создает динамическую экономику, которая с большой скоростью генерирует богатство, между тем как в годы холодной войны солидные системы с централизованным управлением в СССР и КНР подавляли инновации. Без конкуренции между компаниями — фундаментальной движущей силы свободного рынка — экономика катилась по рельсам плана, спущенного сверху бюрократами. Советский Союз на деле преуспел в одной сфере — военно-промышленных и аэрокосмических инноваций. Что характерно, это была единственная сфера, в которой СССР сталкивался с настоящей конкуренцией, — он конкурировал с Западом в ходе холодной войны.

В сухом остатке
Эгалитарное общество
под управлением
государства

12 Индивидуализм

Карл Маркс произнес эти слова первым, причем с отвращением: «Культ личности». Однако к концу XX века почти все согласились с тем, что индивидуальный выбор имеет первостепенное значение для формирования экономической политики. Эта философия легла в основу тэтчеризма и рейганомики, а началось все с маленькой европейской страны — Австрии.

Хотя экономическая наука и пытается понять, почему люди принимают те или иные решения, классические экономисты ради упрощения предполагали, что люди поступают одинаково. Скажем, когда новые чипсы появляются в магазинах и бьют рекорды продаж, это происходит потому, что они нравятся покупателям. В противовес этому австрийская школа, появившаяся во второй половине XIX века

Нет такой штуки, как общество; есть конкретные мужчины и женщины, есть семьи

Маргарет Тэтчер

и укрепившая позиции в прошлом столетии, концентрируется на конкретных причинах, побуждающих индивида остановить выбор на конкретном продукте.

Мейнстримная экономическая наука чаще всего как смотрела, так и смотрит на мир «с высоты». Она изучает экономическое поведение либо страны в целом, либо какой-то ее подсистемы и использует агрегированные, совокупные показатели (иными словами, складывает части, чтобы получить суммарный итог) — такие как валовой внутренний продукт и инфляция.

Австрийская школа, наоборот, считает, что во главу угла следует ставить личный выбор. В конце концов, действовать могут лишь индивиды; страны, компании и учреждения не обладают собственным сознанием — это коллективные сущности, состоящие из множества разных индивидов.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1871

Опубликованы «Принципы экономики» Карла Менгера

1944

Опубликован ключевой труд австрийской школы — «Дорога к рабству» Фридриха фон Хайека

Экономические явления вроде благосостояния страны или уровня неравенства порождаются выбором, который делают тысячи индивидов, а вовсе не согласованными экономическими мерами государства или большого бизнеса. Отсюда делается вывод, что нет никакого способа, например, уменьшить неравенство до какого-то уровня: неравенство не зависит от планов людей — оно является выражением их действий.

Искусство или наука? Для австрийской школы с ее главенством индивида основным является положение, по которому экономика — скорее искусство, нежели наука. Эта идея может удивить всех, кто знаком с традиционной экономической наукой с ее графиками и уравнениями. Эти люди возражат: используя экономические модели, можно выявить процентное изменение почти чего угодно — от процентных ставок и периода рецессии до показателей, явно лежащих за пределами экономики, вроде доли беременных подростков и вероятности начала войны.

Увы, несмотря на уверенность экономистов в своих формулах, подобные научные прогнозы слишком часто оказываются неверными. Когда Мервин Кинг, председатель Банка Англии, представлял свои прогнозы, он предупреждал слушателей: единственное, в чем он уверен на сто процентов, — так это в том, что прогнозы не сбудутся. Предсказать будущее точно невозможно.

Отец-основатель австрийской школы Карл Менгер, опубликовавший в 1871 году книгу «Принципы экономики», считал, что экономика — это общественная наука, и пытался классифицировать действия людей в рамках определенного набора логических понятий. Однако в основном Менгер упирал на то, что природа экономики хаотична. По этой причине австрийские экономисты всячески избегают цифр и уравнений в своих исследованиях, и многие их статьи отвергаются профессиональными журналами на том основании, что в них недостаточно фактов, вычислений и уравнений.

«Общество, не признающее того, что у каждого индивида есть свои ценности, определяющие его поведение, не может питать уважения к индивиду и не способно по-настоящему познать свободу»

Фридрих фон Хайек, австрийский экономист

1955

Основан Институт экономических проблем, мозговой трест, обеспечивший интеллектуальную поддержку политике Тэтчер

1974

Фридрих фон Хайек получает Нобелевскую премию

Марсианин на Центральном вокзале

Вообразите, что вы — марсианин; вы только что прилетели на Землю и стоите на Центральном вокзале Нью-Йорка. Каждое утро около восьми вы видите, как огромные прямоугольные коробки на колесах прибывают и выгружают на перрон множество пассажиров. По вечерам тысячи людей возвращаются в эти коробки. Наблюдая за вокзалом ежедневно, вы сможете вывести несколько правдоподобных «научных» принципов человеческого поведения и даже точно предсказывать, что люди будут делать утром и вечером, однако понимать причины их ежедневных массовых перемещений вы не станете. Ваш взгляд на человечество будет весьма ограничен.

Такова суть критики, которой австрийская школа подвергает ортодоксальную экономическую науку, создающую сложные модели, почти не принимающие в расчет индивидуальные решения. Уверовав в эти модели, экономисты рискуют упустить из виду скрытые мотивы, понуждающие людей делать тот или иной выбор.

Ловушка обобщения. Как заметил последователь Менгера, нобелевский лауреат австриец Фридрих фон Хайек, все люди разные, и даже если обходиться с ними абсолютно одинаково, реакция на такое обхождение будет разной. Единственный способ сделать людей равными, считал фон Хайек, — «обходиться с ними по-разному. Поэтому равенство перед законом и материальное равенство — не только не одно и то же, они еще и противоречат друг другу, и в наших силах достичь либо одного, либо другого, но не того и другого одновременно».

Возьмем, например, лавочника. Ортодоксальные экономисты принимают за аксиому то, что в течение дня лавочник старается увеличить прибыль по максимуму, — в конце концов, личная выгода остается одним из важнейших принципов, на что указал еще Адам Смит (*см. главу 1*). Однако австрийский экономист заметит, что количество проданного точно так же зависит от того, насколько поздно открылась лавка и не поссорился ли ее хозяин с покупателями, которым теперь ничего не продает. Подобные личностные факторы определяют поведение конкретного лавочника и, по большому счету, поведение всех лавочников в стране.

С точки зрения австрийского экономиста, спрос и предложение — это абстрактное описание причин, обуславливающих рост и падение цен, а вовсе не сами причины. Традиционная экономика возражает: ни одна

общественная наука не обходится без абстракций и обобщений. Однако главная цель австрийской экономической школы — заставить ученых признать, что ценности, планы, ожидания и мировоззрение каждого человека субъективны.

Индивидуализм реабилитирован?

Почему это столь важно? Научная школа, которая предостерегает от широких обобщений в области человеческого поведения, может казаться менее полезной, чем ортодоксальная экономика, пытающаяся предсказать итоги того или иного

процесса и выработать конкретные меры через такие же широкие обобщения. Однако скептицизм австрийской школы был реабилитирован, и не в последнюю очередь потому, что фон Хайек и его коллега австриец Людвиг фон Мизес одними из первых предсказали гибель коммунизма, доказывая, что страна с плановой экономикой рухнет, так как власти никогда не получают достаточно информации о том, что движет людьми, принимающими индивидуальные решения.

Австрийские экономисты подчеркивают важность освобождения индивида от навязываемых решений. Идеал *laissez-faire* в итоге вдохновил ряд крупнейших экономических реформ XX века — именно австрийские идеи частично подвигли Рональда Рейгана и Маргарет Тэтчер на освобождение рынка и внедрение «экономики предложения» (см. главу 13). Рейган и Тэтчер соглашались с тем, что вместо попыток управления экономикой нужно сосредоточиться на потребностях и желаниях индивидов.

«Как только мы поймем, что в основе общества лежит разделение труда, окажется, что противопоставлять индивида и общество бессмысленно. Противоречие между индивидуальным и общественным исчезает»

Людвиг фон Мизес, австрийский экономист

**В сухом остатке
Выбор индивида
превыше всего**

13 Экономика предложения

Государство повышает налоги, но вместо того, чтобы пополнить свои закрома, получает еще меньше доходов. И наоборот, при снижении налогов оно получает больше денег. Экономическая логика тут вроде бы перевернута с ног на голову. Но это не черная магия, а, скорее, главный принцип экономики, ориентированной на предложение.

«Экономика предложения» — самая спорная из всех экономических теорий. Дискуссия о ней сводит на одном ринге тех, кто считает, что государство должно перераспределять доходы в большей степени, и тех, кто верит прежде всего в свободу индивида и свободный рынок.

Речь не только о налоговых ставках. В широком смысле эта теория касается реформирования экономики со стороны предложения, то есть учреждений и компаний, которые производят товары. Традиционно

Если снизить самые высокие ставки налогов на самых высокооплачиваемых налогоплательщиков, государство получит от них больше денег

Артур Лаффер

сторонниками экономики предложения считаются люди, которые хотят, чтобы подобные компании работали свободнее и эффективнее; они поддерживают приватизацию коммунальных предприятий (таких как водоканалы и электростанции), урезание субсидий малодоходных секторов (например, сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности) и уничтожение монополий (скажем, поставщиков телекоммуникационных услуг). Эти цели будут оспаривать очень немногие экономисты.

Однако с 1980-х годов «экономика предложения» все больше ассоциируется с аргументами в защиту снижения высоких налоговых ставок. В конце 1970-х годов эту идею

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1940-е

Правительства по всему миру поднимают налоги беспрецедентно высоко, чтобы выплатить военные долги и финансировать государства благоденствия

1970-е

Артура Лаффера осеняет идея кривой Лаффера

усиленно продвигал американский экономист Артур Лаффер. Он утверждал, что чем выше налоги, тем больше стимул от них уклоняться — или же работать не столь усердно.

Кривая Лаффера. Лаффер доказывал, что если государство вообще не собирает налогов, то оно (что логично) не получит поступлений вовсе; точно так же казна останется пустой, если налоги составят сто процентов (ни у кого не будет стимула работать). В конце концов Лаффер набросал (как гласит легенда, на обороте салфетки) кривую, очертаниями напоминающую колокол в разрезе и показывающую, что максимальные поступления государство получит в некоей точке между нулем и 100 процентами. Вывод — более низкие налоги могут увеличить доход государства — очень понравился Рональду Рейгану и Маргарет Тэтчер.

Среди прочего эта теория интересовалась *предельной ставкой налога* — величиной, которую работник готов заплатить за дополнительный час работы. Во многих странах с развитой экономикой, включая США и Великобританию, предельная ставка налога составляла около 70%. В этом случае работники кладут в карман всего лишь 30% с каждого доллара или фунта, а значит, такая ставка не стимулирует их работать больше.

Яркий пример тому — события 2008 года, когда британский минфин решил впервые с 1970-х годов повысить потолок налога, намереваясь обложить все доходы свыше 150 000 фунтов налогом в 45% (раньше ставка составляла 40%). Однако ведущие эксперты по налогообложению высчитали, что такое повышение ставки не прибавит к налоговым поступлениям ничего — люди перестанут работать дополнительно. Более того, эксперты сочли, что доходы казны могут и понизиться.

Проблема не только в том, что люди станут уклоняться от налогов любыми путями, вплоть до перемещения в «налоговый рай» вроде Монако или Каймановых островов, но и в том, что высокая предельная ставка налога

Фиксированные налоги

Апофеоз экономики предложения — это фиксированный налог, при котором все платят по одной и той же ставке. Фиксированные налоги с особым рвением ввели некоторые бывшие социалистические республики, включая Латвию и Эстонию. В этих условиях налоги платят больше людей, что увеличивает налоговые поступления, невзирая на невысокую ставку.

начало 1980-х

Идеи Лаффера воплощают в жизнь Тэтчер и Рейган

конец 1980-х

Снижение налогов в Великобритании, США и других западных странах

1994

Эстония вводит фиксированные налоги

1995

За Эстонией следует Латвия

Позитивно негативный

Одной из радикальных идей Милтона Фридмана (см. главу 10) было введение негативного подоходного налога. Фридман указывал на то, что государство считает своим долгом перераспределять деньги, возвращая их более бедным семьям в виде социальных пособий и пособий по безработице. Если вместо этого ввести негативный налог, то те, чей заработок больше определенной суммы, будут платить налоги как обычно, а те, чей заработок меньше, станут не платить, но получать налог — другими словами, бонус к зарплате — от налоговой инспекции. Такой налог позволит отказаться от громоздкой и дорогой системы соцобеспечения, а также от инфраструктуры, связанной с пособиями по безработице.

может навредить всей экономике. Угнетение работников, которые формируют большую часть доходов (обычно это люди с высокими зарплатами), заставит их эмигрировать или поменять профессию, что ухудшит самочувствие экономики. В такой ситуации государство должно либо подумать о снижении налогов, либо найти иные стимулы, побуждающие бизнес остаться в стране.

С другой стороны, при низких налогах люди предпочитают работать больше, а сумма, которую казна получает с каждого дополнительно заработанного доллара, — меньше. Кривая Лаффера указывает на то, что государство должно найти компромиссный вариант, ее можно назвать пересказом в геометрической форме афоризма, принад-

лежащего Жан-Батисту Кольберу, министру финансов Людовика XIV. Тот говорил, что налогообложение — это «искусство ощипывать гуся так, чтобы получить максимум перьев с минимумом писка».

Слишком высокие — это насколько? Кривая Лаффера показывает, что после определенной точки увеличение ставки налога повлечет за собой уменьшение налоговых поступлений, но где эта точка отсечки расположена — большой вопрос. Ясно, что это не 90 %, а именно такова была предельная ставка, которую платили кое-где в 1960-е, но и не 15 % — с такой ставкой власти не смогут поддерживать государство благоденствия и тратиться на социальные нужды.

Спор бушует по сей день. Многие экономисты левых взглядов считают, что потолок должен превышать 50 %, в то время как их более либеральные коллеги настаивают на величине меньше 40 %.

В среднем мир склоняется к более низким предельным ставкам налогов. Число стран, где налоговый потолок равен 60 и более процентам, сократилось с 49 в 1980 году до трех в начале нового тысячелетия. Это Бельгия, Камерун и Демократическая Республика Конго.

«Чем больше государство берет налогов, тем меньше стимул, побуждающий людей работать. Захочет ли шахтер или рабочий у конвейера трудиться сверхурочно, если Дядя Сэм заберет 60 или больше процентов дополнительного заработка?»

Рональд Рейган

Проблемы с теорией Лаффера. Элегантную логику гипотезы Лаффера опровергнуть сложно, однако работает ли она на практике — неясно. Когда Рейган в начале 1980-х снизил налоговые ставки, Джордж Буш-старший высмеивал эти меры как «вуду-экономику». Если верить гарвардскому профессору Джеффри Франкелю, принцип Лаффера «хотя теоретически и применим в определенных обстоятельствах, но в случае американского подоходного налога не действует; снижение ставки налога уменьшает поступления — как и подсказывает здравый смысл».

В самом деле, практика показала, что снижение налогов как при Рейгане, так и при Джордже Буше-младшем в 2001–2003 годах уменьшило поступления от налогов и увеличило дефицит бюджета. Иными словами, снижение налогов не компенсировалось доходами, и разницу пришлось добирать из других источников. Сторонники экономики предложения считают, что власти снизили не те налоги, однако в целом уменьшение налоговой нагрузки было правильным решением.

Несмотря на то что гипотеза Лаффера остается чрезвычайно популярной и в наши дни (видимо, потому, что обещает политикам деньги из воздуха), экономисты один за другим доказывают ее ложность. Только в крайних случаях — например, когда налоговые ставки очень высоки — снижение налогов влечет за собой увеличение налоговых поступлений.

При этом мало кто сомневается, что излишне высокие налоги могут приостановить экономический рост. Это излюбленный довод сторонников экономики предложения, и именно благодаря ему произошла массовая переоценка сути и функций налогообложения во всем мире.

В сухом остатке
Чем выше налоги, тем меньше экономический рост

14 Маржиналистическая революция

В 2007 году Дэвид Бекхэм заставил весь мир говорить о себе, когда ушел из испанского клуба «Реал Мадрид» и подписал пятилетний контракт с «Лос-Анджелес Гэлакси», клубом американской MLS, за (предположительно) \$250 млн. Эта сумма возбудила повышенный интерес к сделке. Возможно, Бекхэм был отличным футболистом; возможно, это был великолепный маркетинговый ход и для клуба, и для MLS, которая прилагала все усилия, чтобы конкурировать с НФЛ, НБА и другими спортивными организациями США. Но... 250 миллионов одному человеку?

Как бы неэкономически это ни звучало, но уплаченная цена была выгодной. Футбольный клуб не заплатил бы столько, не ожидая от сделки соразмерной прибыли. Те же поклонники Бекхэма считали, что футболисты такого класса стоят этих денег, и были не прочь купить все, что связано с Бекхэмом, — от футболок с его именем до одежды и бритв, которые он рекламирует.

Маржинальность. Почему одного человека мы ценим больше другого? Великие спортсмены могут быть хороши, но почему они зарабатывают куда больше, чем те, без кого нашему благополучию пришел бы конец, — например, учителя или врачи? Ответ содержится в экономическом понятии «маржа» («предел»).

Триста лет назад Адам Смит упомянул в «Богатстве народов» парадокс, похожий на парадокс Бекхэма. Почему, спросил Смит, цена бриллиантов и воды так сильно разнится? В отличие от воды, без бриллиантов мы вполне можем обойтись — это лишь кусочек кристаллического углерода, пусть и безумно красивый. Смит решил, что изготовление

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1700

Первые меркантилисты начинают осознавать принцип предельной полезности

1776

Адам Смит упоминает о парадоксе воды и бриллиантов в «Богатстве народов»

бриллианта — его добыча, огранка, полировка и так далее — требует куда больших затрат труда, нежели добыча воды, что и обуславливает его цену. Более того, бриллиантов на Земле мало, в то время как воды большинству жителей Запада более чем хватает.

Похожим образом очень немногие могут подрезать мяч и пробить штрафной так, как Дэвид Бекхэм. Дефицит взвинчивает цену. Но это лишь первая половина объяснения. В конце концов, талантливых фехтовальщиков в мире тоже наперечет, но никто из них не заработает недельный доход Бекхэма и за несколько лет.

Ответ, предложенный экономистами в конце XIX века (включая Карла Менгера из австрийской школы; см. главу 12), таков: ценность объекта, будь то Дэвид Бекхэм, бриллиант или стакан воды, субъективна. Она полностью зависит от того, насколько объект ценят в данный момент. Этот ответ может показаться простым, но на деле он оказался революционным. Раньше ученые полагали, что товары обладают ценностью сами по себе; после «революции предельной полезности» стало ясно, что объекты ценны лишь постольку, поскольку нравятся людям.

Предельная (маргинальная) полезность. Вернемся к стакану воды. Для того, кто скитается по пустыне и мучим жаждой, вода бесценна, такой человек отдаст за нее любую сумму, может, даже и бриллиант. Но чем доступнее вода, тем меньше люди готовы за нее платить. Нам необходимо определить стоимость не всей воды в мире, а каждого конкретного стакана. Удовлетворение, которое человек получает от каждой следующей порции воды, экономисты называют предельной (маргинальной) полезностью этой порции. В данном случае это убывающая предельная полезность.

Есть много примеров, как цены растут или падают в зависимости от того, растет или падает предельная полезность объекта. В начале XXI века цена нефти упала до \$20 за баррель, через несколько лет взлетела до \$100 за баррель, в какой-то момент достигла \$140. Из-за страха перед сокращением поставок нефти, подстегиваемого спросом стремительно развивающейся экономики, люди были готовы платить больше. Но как только мировая экономика вступила в фазу рецессии, цена вернулась на уровень \$40 за баррель.

Мы принимаем экономические решения именно «в пределе», а не с учетом всей картины»

Ойген фон Бём-Баверк, австрийский экономист

1871

Карл Менгер предлагает «маржинализм»

1890

Альфред Маршалл популяризирует предельную полезность в своих «Принципах экономической науки»

Теорию предельной полезности развил великий экономист Альфред Маршалл (1842–1924), выдвинувший гипотезу, согласно которой именно предельная полезность обуславливает решения потребителей. До того экономисты изучали в основном спрос и предложение, однако Маршалл утверждал, что это все равно что пытаться разрезать лист бумаги (бумага — это цена) одной половинкой ножниц. Маршалл считал, что нельзя рассматривать объект — тот же стакан воды — как обладающий конкретной ценой, определяемой расходами поставщика на добычу воды и разлив по бутылкам; необходимо учитывать и желания потребителей. Те купят товар, если он: (1) выглядит привлекательно; (2) доступен им по средствам; (3) оценен справедливо по сравнению с другими товарами. Все эти соображения влияют на предельную цену любого объекта, будь то стакан воды или всемирно известный футболист.

Мысля «маржиналистически». Маршалл делал акцент на «маржинальности»: люди делают что-то — производят лампочки, зубрят предмет перед завтрашним экзаменом — лишь до тех пор, пока дополнительный час работы или следующая лампочка того стоят. На каком-то этапе спать выгоднее, чем работать от зари до зари; точно так же доход от производства новой лампочки становится меньше ее себестоимости. Мы все мыслим маржиналистически — это наиболее практично. Таким образом, экономика развивается пошагово, а не гигантскими скачками. Маржиналистическая революция пролила свет на истинную природу экономической эволюции.

«Сколько съедите»

Каждый из нас хотя бы раз соблазнился шведским столом за фиксированную плату. Вы платите вперед — скажем, \$10.99 — и приступаете к еде. В экономическом плане цена остается прежней, \$10.99, при этом предельные расходы, то есть стоимость дополнительной порции, равна нулю — она достается вам бесплатно. При этом наслаждение, даруемое едой (то, что экономисты называют «полезностью»), уменьшается с каждой порцией, уступая место тошноте. Иначе говоря, при нулевой предельной стоимости дополнительной порции предельная полезность поначалу высока, а затем уменьшается. Этот принцип можно наблюдать в экономике повсюду. Мы получаем огромное наслаждение от первого потребления продукта, потом отдача становится все меньше. Когда коллекционер марок приобретает первый «черный пенни», он радуется куда больше, чем когда покупает эту редкую марку по второму, третьему и четвертому разу.

Хотя все люди по природе маргиналисты, понадобился Маршалл, чтобы идея предельной полезности стала одним из краеугольных камней экономики. Теперь эта идея отражается в бизнес-планах по всему миру. Вокруг нее вертится вся коммерция.

Но история Бекхэма на этом не заканчивается. Через два года после сделки с «Гэлакси» футболист вступил в перебранку с итальянским клубом «Милан». Ссора вновь подчеркнула значимость принципа предельной полезности. Итальянцы считали, что игроку достаточно заплатить столько, сколько таким, как он, платят обычно. Однако президент «Гэлакси» Тим Лейвеке сказал: «Милан» не видит за всей этой историей фанатов, готовых раскошелиться ради звезды, и спонсоров, которым нужна реклама». Это классический пример маржиналистического мышления.

**В сухом остатке
Рациональные люди
мыслят маргинально**

15 Деньги

Экономическая наука не сводится к деньгам, но именно деньги превращают всех нас в экономистов. Попросите кого-нибудь за что-нибудь заплатить — вместо того чтобы получить что-то бесплатно или за услугу, — и вы увидите, как по щелчку невидимого переключателя человек начнет мыслить экономически.

Чтобы это доказать, эксперт по поведенческой экономике Дэн Ариэли провел эксперимент. Он предложил студентам старбаксовские леденцы по цене один цент за штуку. В среднем студенты купили по четыре леденца. Тогда Ариэли изменил цену, сделав ее равной нулю. Адепты традиционной экономики сказали бы, что при понижении цены спрос увеличится (*см. главу 2*), — но не тут-то было. Как только из уравнения исчезли деньги, произошло нечто странное. Почти все студенты взяли бесплатно лишь по одному леденцу.

Деньги вращают мир. Деньги — один из ключевых элементов экономики. Без них мы были бы обречены на бартер и либо обменивались продуктами, либо предлагали в обмен какую-нибудь услугу. Двум людям куда легче общаться на одном языке, а не полагаться на жесты и шумы; так и деньги — это простейшее средство расчетов, без которого банальнейшая сделка стала бы невыносимо сложной.

«Деньги — это жилы как любви, так и войны»

Томас Фуллер

Страны, где теряется вера в деньги, — в частности, из-за гиперинфляции — часто переходят к бартерной экономике. Когда в конце 1980-х распался Советский Союз, многие его жители использовали в качестве валюты сигареты. Однако бартерная экономика чрезвычайно неэффективна. Представьте себе, что вам придется

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

Около 10000 г. до н.э.

Первые свидетельства бартерного обмена в различных регионах Африки

3000 г. до н.э.

Обмен шекелей (единиц веса) в Месопотамии

600 г. до н.э.

Появление золотых и серебряных монет в Лидии

придумывать, какие услуги и кому вы можете оказать, всякий раз, когда вы отправляетесь в магазин. Иногда проще остаться дома.

Кроме первичной функции — средство расчетов — у денег есть еще два предназначения. Во-первых, это единица учета, то есть мера, которой оцениваются товары и которая позволяет нам судить о стоимости чего-либо. Во-вторых, это средство сбережения, сохраняющее свою стоимость во времени. Впрочем, выполняют ли эту функцию современные бумажные валюты — спорный вопрос. Все мы знаем, какими бывают деньги, будь то долларовые банкноты, фунтовые монеты, евроценты или любые другие виды валют, но чисто технически деньгами может быть любой предмет, которым можно обмениваться, — раковины, драгоценности, а также сигареты и наркотики (то и другое выполняет роль денег в тюрьмах). Более того, сегодня чаще, чем раньше, деньгами становятся невидимые кредитные потоки — заемные средства, — текущие от заимодавцев к заемщикам и обратно.

Типы денег. Различают две основные категории денег:

- **товарные деньги.** У них есть собственная стоимость, даже если они не являются деньгами по форме. Самый очевидный пример тут, видимо, золото — наиболее ценный металл из числа тех, которые ювелиры используют для создания украшений. Есть и иные виды товарных денег — серебро, медь, продукты питания (рис или перечные зерна), алкоголь, сигареты и наркотики;
- **фиатные деньги.** Это деньги, не обладающие собственной стоимостью. Их название (от лат. *fiat*, «да будет так») означает лишь, что власти постановили: у монет и банкнот, которые сами по себе стоят ничтожно

Ликвидность

Ликвидность — это мера того, насколько легко можно обменять имущество (скажем, дом, золотой слиток или пачку сигарет) на деньги или другие типы валюты. Так, акции многих крупных компаний обычно обладают высокой ликвидностью — их с легкостью можно продать, потому что на эти акции всегда найдется покупатель. Дома скорее неликвидны: чтобы продать недвижимость, нужно время. Когда компания организует ликвидационную распродажу, это означает, что она пытается распродать все свое имущество и получить за него наличные.

800-е

В Китае изобретают первые банкноты

1816

Введение золотого стандарта, прикрепляющего все деньги к установленному количеству золота

История денег

Сотни тысяч лет наша цивилизация предпочитала товарообмен: люди отдавали ракушки и драгоценные камни за еду и другие товары. Деньги как валюта впервые появились, судя по данным археологии, 5000 лет назад в регионе, который сегодня входит в состав Ирака, — это были шекели. Самая первая форма валюты была непохожа на деньги, какими мы знаем их сегодня. Шекель был мерой веса ячменя в золотом или серебряном эквиваленте. В конце концов шекели превратились в своего рода монеты. Точно так же британская валюта носит название «фунт», потому что изначально это был фунт серебра.

Древние греки и римляне использовали золотые и серебряные монеты; от римского денария происходят динары многих стран, включая Алжир и Иорданию, кроме того, сокращение от этого слова (*d*) обозначало британские пенни до перехода на десятичную денежную систему в 1971 году. Денарий дал название испанскому динеро и португальскому динейро.

Самые первые банкноты были выпущены в IX веке в Китае. Понадобилась тысяча лет, чтобы идею бумажных денег приняли в Европе, — первым их выпустил шведский Стокгольмский банк в 1661 году.

мало, есть тем не менее некая номинальная стоимость. Так обстоит дело в современной экономике. Доллары выпускаются ФРС и Минфином США, а банкноты стоимостью £5, £10, £20 (и так далее) — Банком Англии. Изначально бумажные деньги свободно конвертировались в товарные, так что теоретически граждане могли потребовать некоторое количество золота в обмен на доллары. Однако с 15 августа 1971 года по распоряжению президента Никсона такой обмен был прекращен и доллар стал чисто фиатной валютой. Фиатные валюты держатся на веревке в стабильность законов данной страны и платежеспособность государства.

Вы думаете, что деньги — это источник всего зла. Задавались ли вы вопросом, что является источником всех денег?

Айн Рэнд

Как измерить количество денег. Проверить здоровье экономики можно по-разному, в том числе измерив количество движущихся в ней денег. Когда денег у людей больше, они ощущают себя более богатыми и тратят больше, а бизнес реагирует на увеличение продаж, заказывая больше сырья и увеличивая объем производства. Все это, в свою очередь, подстегивает стоимость акций и экономический рост.

Центробанки измеряют количество денег разными способами. Самый популярный «денежный агрегат» ФРС называет M1. Это количество денег, циркулирующих за стенами банков, а также все те суммы, которые люди

хранят на банковских счетах. Иными словами, М1 — это вся легкодоступная наличность. Есть и другие, более широкие, денежные агрегаты: М2, включающий менее ликвидные (легкодоступные) ресурсы, такие как срочные вклады, которые можно обналичить лишь по договоренности, и М3, покрывающий финансовые инструменты, которые считаются близкими заменителями денег, — сберегательные вклады и средства в инвестиционных фондах. По какой-то причине Банк Англии называет эквивалент М3 агрегатом М4.

На изломе века в мире циркулировало около \$580 млрд, и еще \$599 млрд были размещены на депозитных счетах в банках. Если разделить этот объем валюты на количество взрослых американцев — 212 миллионов человек, — получится, что на одного взрослого жителя США приходится \$2736, что явно больше суммы, которую люди носят в кошельках. Сумма долларов на душу населения так велика, во-первых, потому, что эти деньги циркулируют и за рубежом — доллары используются как валюта во многих странах вне США, — и, во-вторых, потому, что часть людей — например, преступники, включая тех, что связаны с черным рынком, — предпочитают хранить наличные, а не нести деньги в банк.

Деньги — не только валюта, это и нечто большее. По сути, деньги не сводятся к имеющей хождение валюте и банковским счетам. Это еще и состояние ума. Банкноты, медные и никелевые монеты, которые мы носим в карманах, стоят лишь долю тех сумм, которые на них обозначены, а электронный перевод с одного счета на другой стоит еще меньше. Вот почему деньги должны обеспечиваться верой — как в то, что плательщик не обманет, так и в то, что государство гарантирует стоимость денег в будущем.

«Деньги никого не сделали счастливым — и не сделают. Чем больше денег у человека, тем больше он их хочет. Деньги не заполняют вакуум, а создают его»

Бенджамин Франклин

**В сухом остатке
Деньги — символ
доверия**

16 Микро и макро

Экономическую науку можно разделить на две части. Одна исследует, как и почему люди принимают решения. Предмет изучения другой более широк: она смотрит на то, как власти подстегивают экономический рост, сражаются с инфляцией, сохраняют платежеспособность и снижают уровень безработицы. Отличие микроэкономики от макроэкономики — решающий фактор для понимания экономической науки в целом.

«Микро или макро?» Таков обычно первый вопрос, который задают друг другу только что познакомившиеся экономисты. Разница между двумя подходами определяет самую суть экономической науки. Как правило, придерживающиеся традиционных взглядов ученые рассматривают микро- и макроэкономическую теорию как две совершенно разные научные области — вплоть до того, что многие всю жизнь специализируются в одной из них, ничуть не касаясь второй.

В чем разница? Микроэкономическая теория (от *греч.* «микрос», «маленький») изучает, как домохозяйства и бизнесмены принимают решения и взаимодействуют с рынком. Эксперта по микроэкономике может интересовать, скажем, как менялась в последние годы популярность какого-либо типа пахотного земледелия.

Макроэкономическая теория (от *греч.* «макрос», «большой») изучает функционирование экономики в целом. Специалистов в этой области интересуют скорее «глобальные» темы: почему в конкретной стране большой экономический рост сочетается с низкой инфляцией (США на протяжении почти всех 1990-х), в чем причины роста неравенства (например, в США и Великобритании в последние десятилетия) и так далее.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1930

Великая депрессия проводит границу между поведением индивида и совокупным поведением общества

1933

Норвежский экономист Рагнар Фриш изобретает слово «макроэкономика»

**Микроэкономика отвечает на вопрос
«у кого есть деньги и как я могу ими завладеть».
Макроэкономика — на вопрос
«у какого госучреждения есть ружье
и как мы можем им завладеть»**

Гэри Норт, американский журналист

Корни размежевания. Почему экономическая наука разделилась на две? Хороший вопрос. До середины XX века этого деления не было. Ученые, изучавшие более общие проблемы, называли себя «монетарными экономистами», а те, кто исследовал частности, считались специалистами по теории ценообразования. Причем куда чаще экономисты мыслили в малом масштабе. Потом явился Джон Мейнард Кейнс, изменивший восприятие всей экономики (см. главу 9). По сути, он создал макроэкономическую теорию с акцентом на роли государства — и внутри страны (использование госбюджета и процентных ставок для регуляции экономики), и на международной арене (торговля с другими странами).

Впоследствии микроэкономическая теория развилась в отдельную научную дисциплину. В частности, она изучает взаимодействие спроса и предложения в различных обстоятельствах (см. главу 2). Экспертов по микроэкономике интересует реакция потребителей на налоги и регуляцию, на изменения цен и вкусов, однако выводов о том, как такие реакции влияют на экономику в целом, эти ученые не делают. Это прерогатива экспертов по макроэкономике. Конечно, обе части экономической науки взаимосвязаны, но и разнятся очень существенно: «микро» концентрируется на конкретном рынке, «макро» — на всех рынках в совокупности.

Отсюда по необходимости следует, что эксперты по макроэкономике часто должны делать более широкие допущения относительно поведения экономики, в том числе — допущение о том, что в долгосрочном плане она стремится к равновесию спроса и предложения, — мягко говоря, весьма спорное.

1950-е

Макроэкономическая теория набирает популярность вместе с кейнсианством

1990-е

В период относительной макроэкономической стабильности развивается микроэкономическая теория

Разница в подходах. Статьи об экономической науке в солидной прессе обычно сводятся к макроэкономике: изменение процентных ставок и динамика инфляции в экономике в целом; валовой внутренний продукт; новости о рецессии или буме; новый проект госбюджета и задачи, которые решает посредством него министр финансов, и тому подобное. Обычно статью о «макро» можно отличить по направленности взгляда — сверху вниз.

А вот статьи о частных финансах — скажем, о том, как налоги и иное госрегулирование предположительно скажутся на повседневной жизни, — отсылают скорее к микроэкономике. Здесь направленность взгляда иная — снизу вверх.

Например, когда Гордон Браун был британским канцлером казначейства, его часто ругали за то, что он пытается управлять экономикой на микроуровне. Это означало, что Браун не трогал ставку подоходного налога и процентные ставки, предпочитая полагаться на меры меньшего масштаба — налоговые льготы, направленные на поддержание какой-то категории семей или стимулирование бизнес-инвестиций.

Макроэкономических школ сравнительно мало, а вот областей, в которых работают эксперты по микроэкономике, достаточно много. В так называемой *прикладной экономике* трудятся самые разные специалисты: одни следят за занятостью и изменениями на рынке труда,

Позитивная и нормативная экономическая теория

Позитивная экономическая теория — это эмпирическое изучение того, что происходит в мире. Такая теория постигает, например, почему одни страны богаче других, почему одни семьи беднеют, а другие — наоборот, и что произойдет с теми и другими в будущем. Она избегает оценочных суждений о том, должно что-то быть так или иначе, и сосредоточена лишь на научном познании причин происходящего.

Нормативная экономическая теория, напротив, занимается тем, что происходит, и пытается сделать вывод о том, как экономику можно улучшить. Она выносит оценочные суждения об отдельных явлениях.

Возьмем утверждение: «Миллиард человек на Земле живет меньше чем на доллар в день. Эта сумма меньше той, которой хватает на жизнь, и ее следует увеличивать за счет помощи государства; особенно это касается богатых стран». Первое предложение — позитивное экономическое утверждение, тогда как второе — нормативное.

другие — за госбюджетом и экономической деятельностью государства, третьи — за акцизами, или налогами на различные виды дохода, или налогами на бизнес, четвертые — за сельским хозяйством, пятые — за пошлинами, шестые — за зарплатами и так далее.

Микроэкономическая теория куда больше макроэкономической полагается на статистику; эксперты по микроэкономике часто создают сложные компьютерные модели, демонстрирующие, как спрос и предложение будут реагировать на те или иные перемены, — насколько, например, увеличатся расходы автопрома, если внезапно подскочат цены на нефть (а значит, и расходы на энергию). Эксперта по макроэкономике больше заботит, как рост цен на нефть отразится на экономическом росте в целом, а еще такой ученый обязательно станет допытываться, отчего эти цены поднялись — и как можно вновь их обуздать.

У двух областей экономики, часто отделяемых одна от другой, есть тем не менее общие фундаментальные правила: взаимодействие спроса и предложения, важность цен и адекватно функционирующих рынков, необходимость определить, как люди реагируют на дефицит и всевозможные стимулы.

В сухом остатке
«Микро» — для бизнеса,
«макро» — для страны

17 Валовой внутренний продукт

Если выбирать наиболее важный экономический показатель, то это, несомненно, валовой внутренний продукт (ВВП). Это самый главный статистический показатель, значимей всех прочих — от инфляции и безработицы до валютных курсов и цен на недвижимость.

ВВП страны — понятие достаточно простое. Это ее совокупный доход (валовой = весь; внутренний = в данной стране; продукт = объем производства, показатель экономической активности). Это наиболее употребляемое понятие, дающее представление о мощи и здоровье экономики государства.

Известно, что Китай последние двадцать лет огромными шагами движется к экономическому господству. Статистика ВВП (см. след. стр.) показывает, что КНР за последние годы быстро обогнала Францию, Великобританию, Германию, Японию и стала второй экономикой мира. Тем не менее объем производства Китая по-прежнему остается существенно меньше ВВП США.

Что включено в ВВП? Валовой внутренний продукт измеряет два показателя: совокупный доход страны и ее же совокупный расход. В рамках отдельно взятой страны доход и расход равны. Когда вы платите доллар за газету, эти деньги — ваш расход — моментально становятся чьим-то доходом. ВВП включает в себя и товары (вроде продуктов питания), и услуги (вроде стрижки в парикмахерской), в том числе невидимые статьи (вроде коммунальных услуг).

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1950-е

Мировая экономика вступает в послевоенный золотой век — период бурного роста

Что не включено? Главное, что отсутствует в составе ВВП, — то, что производится в рамках так называемой неформальной экономической деятельности. В том числе это товары вне закона (такие как наркотики и объекты купли-продажи на черном рынке); считается, что в самых богатых странах объем сделок по ним примерно равен десятой части совокупного дохода. ВВП также не учитывает компоненты товаров, поскольку в него уже включены сами товары. Двигатель автомобиля не учитывается отдельно от готовой машины. Если двигатель продан как запчасть, это другое дело.

Что с иностранными фирмами? ВВП измеряет стоимость всего того, что производится на территории данной страны, и неважно, кто именно владеет компанией-производителем. Если американская фирма владеет заводом в Мексике, то объем производства завода включается в мексиканский ВВП. Есть, однако, связанный с ВВП статистический показатель, измеряющий объем производства граждан конкретного государства как на родине, так и за границей. Это ВНП — валовой национальный продукт. ВНП США, например, включает доход, полученный гражданами США внутри страны и за рубежом, но не включает всего того, что произведено иностранными гражданами и компаниями на территории США. ВВП и ВНП, как правило, практически совпадают.

Как измерить ВВП? Обычно страны публикуют статистику по ВВП ежеквартально, причем любопытнее всего не сам ВВП, а темпы его роста. Стоит помнить, что темпы роста ВВП, о которых чаще всего говорят политики и пишут газеты, относятся к росту реального ВВП, то есть этот показатель уже «очищен» от влияния инфляции. Если изменение цен на рынке вследствие инфляции не учтено, говорят о номинальном ВВП.

ВВП по странам мира

(\$ млрд, 2008)

США	14 334
Япония	4 844
Китай	4 222
Германия	3 818
Франция	2 987
Великобритания	2 878
Италия	2 399
Весь мир	60 109
Европейский союз	19 195

Источник: Международный валютный фонд

1972

Бутан разрабатывает индекс валового национального счастья

2007

Самый длинный период глобального экономического процветания за последние сто лет подходит к концу

Из чего состоит ВВП? ВВП, как мандарин, состоит из долек, каждая из которых является собой важный вклад в экономический рост страны. Расходы страны можно описать формулой:

$$\text{потребление} + \text{инвестиции} + \text{расходы государства} + \text{чистый экспорт}$$

Потребление — это все те деньги, которые домохозяйства тратят на товары и услуги, и на протяжении последних десятилетий это самый крупный сегмент ВВП в богатых странах. В 2005 году потребление составляло 70 % всех трат в США и примерно столько же в Великобритании.

Инвестиции — это средства, вложенные в бизнес на сравнительно долгий срок, скажем, для того, чтобы построить новые заводы или сооружения. Здесь же учитываются средства, которые семьи вкладывают в покупку новых домов. Инвестиции составляют 16,9 % от ВВП США и 16,7 % от ВВП Великобритании.

Расходы государства включают в себя суммы, которые государственные и муниципальные учреждения тратят на товары и услуги. В США это 18,9 % от ВВП, однако в большей части европейских стран, где здравоохранение финансируется государством, эта величина существенно больше. В Великобритании в 1990-х и 2000-х годах она составляла порядка 40 %. И там, и почти во всех богатых странах расходы государства резко выросли после финансового и экономического кризиса 2008 года: борясь с рецессией кейнсианскими мерами (см. главу 9), власти закачивали в экономику дополнительные средства.

Вы наверняка заметили, что если сложить эти составные части, то получится, что американцы тратят больше ста процентов своего ВВП, точнее, на 5,8 % больше. Как такое может быть? Если коротко, причина в том, что в последние годы США покрывали дефицит отечественных товаров за счет импорта. В 2005 году экспорт составил 10,4 % от ВВП, в то время как импорт составил 16,2 %; разница между ними (чистый экспорт) и равняется 5,7 % дефицита. Этот так называемый дефицит торгового баланса породил тревожные опасения: Америка живет не по средствам (см. главу 24).

ВВП как показатель экономического здоровья. ВВП как обобщенный показатель здоровья экономики абсолютно незаменим. По ВВП часто судят о политиках, а экономисты изо всех сил пытаются его предсказать. Когда экономику лихорадит, ВВП обычно уменьшается по мере роста безработицы и сокращения зарплат. Если ВВП падает два квартала подряд, экономика в рецессии. Во всяком случае, таково формальное определение рецессии, хотя в США слово на букву «р» без официального решения Национального бюро экономических исследований не произносят. Худшие

рецессии называют депрессиями. Однозначного определения депрессии нет, но многие экономисты считают, что в этом состоянии экономика падает на 10%. Обычно все согласны с тем, что при депрессии объем производства сокращается на протяжении более чем одного года. Во время Великой депрессии 1930-х американский ВВП уменьшился на треть.

Так или иначе, использовать этот многосторонний статистический показатель следует с некоторыми важными ограничениями. Например, что произойдет, если страна внезапно выпустит множество иммигрантов или потребует увеличения длительности рабочего дня? ВВП может резко вырасти, даже если работники не стали трудиться лучше. Поэтому, оценивая здоровье экономики, статистики предпочитают смотреть на производительность труда — эту величину мы получим, разделив ВВП на общее количество рабочих часов. Кроме того, ВВП делят на количество жителей страны, чтобы получить показатель «ВВП на душу населения», по которому экономисты судят об уровне жизни в данном государстве.

Считается, что ВВП отражает благополучие страны, но современные экономисты осознают ограниченность этого показателя. Так, ВВП не учитывает потенциальное неравенство различных членов общества. По нему нельзя судить об экологическом или социальном качестве жизни, а также о том, насколько люди счастливы. Для этого существуют иные показатели (см. главу 49). Но если нужно быстро сказать, процветает экономика данной страны или стагнирует, ВВП сделает это лучше любых других статистических величин.

Можно без преувеличения утверждать, что в долгосрочном плане ничто так не важно для экономического процветания, как темп роста объема производства

Уильям Дж. Бомол, Сью Энн Блэкман и Эдвард Н. Вольф

**В сухом остатке
ВВП — ключевой
индикатор экономического
здоровья страны**

18 Центробанки и процентные ставки

По словам Уильяма Макчесни Мартина, глава центробанка «уносит чашу с пуншем, когда вечеринка в самом разгаре». Легендарный экс-председатель ФРС имел в виду, что человек, отвечающий за монетарную политику страны — ее процентные ставки, обязан следить за тем, чтобы экономика не перегревалась и не впадала в депрессию.

Когда экономика несется на всех парах и бизнес получает рекордные прибыли, появляется опасность, что инфляция выйдет из-под контроля. В таких условиях незавидная задача центробанка (ЦБ) — сделать так, чтобы вечеринка завершилась пристойно; обычно для этого поднимают учетную ставку процента. Когда все плохо и экономика буксует, ЦБ обязан уберечь ее от ужасного похмелья, для чего учетную ставку понижают. Если вам кажется, что все это сложно, вспомните о том, что даже ЦБ не может знать, как быстро экономика расширится в данный момент.

Как работает центробанк. Беда в том, что статистика, на которой основаны решения ЦБ, по большей части устаревает ко времени публикации — иначе и быть не может. Показатели инфляции — их по всему миру подсчитывают наиболее оперативно — относятся к прошлому месяцу. Более того, поскольку эффект от любых перемен проявляется статистически далеко не сразу (скажем, пройдут недели и даже месяцы, прежде чем подскочившие цены на нефть или металлы подстегнут стоимость товаров), центробанки вынуждены рулить экономикой, чаще глядя в зеркало заднего вида, а не в ветровое стекло.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1668

В Швеции основан *Riksbank*, первый в мире ЦБ

1694

Основан Банк Англии

Большая четверка

- **Федеральная резервная система (США).** Решения в ФРС принимает Федеральный комитет по открытому рынку. Его возглавляет председатель ФРС (на момент выхода книги — Джанет Йеллен). Комитет, в который входят 12 человек (представители региональных резервных банков и бенефициары ФРС), определяет учетную ставку в самой большой экономике мира. Одного из предыдущих глав ФРС, Алана Гринспена, уважали так сильно, что к концу почти 20-летней службы он заслужил прозвища «Оракул» и «Маэстро».
- **Европейский центробанк (Европа).** Решения по учетной ставке принимает совет управляющих (21 человек), но на деле вердикт выносит президент ЕЦБ (ныне — Жан-Клод Трише).
- **Банк Японии.** Устанавливает учетную ставку во второй экономике мира. После Второй мировой войны Банк Японии стал независимым, однако эксперты подозревают, что его решения зависят от политической конъюнктуры больше, чем решения других центробанков.
- **Банк Англии.** Будучи вторым старейшим центробанком мира, он стал одним из последних ЦБ, освободившихся от политического контроля, — только в 1997 году канцлер казначейства Гордон Браун решил сделать Банк Англии независимым. Учетную ставку определяет Комитет по денежной политике, состоящий из девяти человек. Банк прозвали «старой леди с Треднидл-стрит» — он располагается именно на этой улице лондонского Сити.

Почти у всякой страны с собственной валютой и правительством, способным собирать налоги, имеется свой ЦБ — от американского «Феда», то есть ФРС, и Банка Англии (который на деле определяет процентные ставки для всего Соединенного Королевства) до высокоуважаемых Национального банка Швейцарии и инновативного Резервного банка Новой Зеландии. Европейский ЦБ отвечает за процентные ставки во всех странах Европейского союза, в которых имеет хождение евро.

Большинство ЦБ политически независимы, хотя их директора обычно назначаются — или по меньшей мере одобряются — политиками. Чтобы глава ЦБ не действовал бесконтрольно, определяется круг его задач, которые могут быть конкретными, как в Великобритании и еврозоне («рост индекса потребительских цен не должен превышать двух процентов»), и общими, как в США («способствовать росту и процветанию»).

1913

Вудро Вильсон создает Федеральную резервную систему США

1998

Создан Европейский ЦБ для подготовки к переходу на евро

Как процентные ставки влияют на экономику. Со временем цели меняются. Скажем, когда в 1980-х в моду вошел монетаризм, некоторые ЦБ пытались поддерживать денежную массу на определенном уровне. Сегодня ЦБ по преимуществу озабочены сдерживанием инфляции. Так или иначе, главным инструментом ЦБ остается учетная ставка процента.

Более низкие процентные ставки обычно понуждают экономику расти быстрее и чреватые более высокой инфляцией: откладывать деньги становится невыгодно, куда выгоднее брать в долг и тратить. При более высоких ставках все наоборот.

В общем и целом большая часть ЦБ устанавливает базовую ставку (в США это «ставка по федеральным фондам», в Великобритании — «банковская ставка»), которая служит основой для процентных ставок частных банков. При этом в распоряжении ЦБ имеется несколько рычагов. Во-первых, он объявляет об изменении учетной ставки, а частные банки, следуя его примеру, соответственно меняют свои ставки по ипотеке, ссудам и депозитам. Во-вторых, ЦБ использует операции на открытом рынке, то есть покупку и продажу государственных облигаций, чтобы повлиять на ставки процента на рынках облигаций (см. главу 27). В-третьих, ЦБ пользуется тем, что все коммерческие банки обязаны хранить часть своих фондов на его счетах (называемых резервами). ЦБ может менять процентную ставку по резервам, а равно требовать от банков увеличения или уменьшения резервов, чтобы тем самым уменьшить или увеличить объем средств, которые банки могут ссудить клиентам. Это, в свою очередь, влияет на процентные ставки.

Почти все эти рычаги для потребителей невидимы; значение имеет только вызываемая ими моментальная цепная реакция, заставляющая банки по всей стране менять проценты по займам. Какие конкретно рычаги применяются, важно лишь в случае, если один или несколько рычагов ломаются, что может случиться, когда денежный рынок дает сбой (см. главу 33).

Как правило, ЦБ выносит решения по учетной ставке каждый месяц-два, однако сотни его работников постоянно наблюдают за процентными ставками, чтобы убедиться, что прописанное лекарство действует. Во время финансового кризиса конца 2000-х центробанкам всего мира пришлось придумывать новые способы закачивать дополнительные средства в экономику.

Процентные ставки влияют не только на инфляцию. Более высокая учетная ставка часто усиливает валюту данной страны, поскольку зарубежные инвесторы направляют свои средства на покупку этой валюты. Тут есть свой минус: более сильная валюта делает экспорт товаров менее выгодным для иностранных покупателей.

Поддержка финансовой системы. Роль ЦБ не сводится к контролю над учетной ставкой — ему полагается также следить за тем, чтобы сердце экономики, ее финансовая система, пребывало в добром здравии. Когда экономику трясет, ЦБ часто становится последним прибежищем для банков, которым нужны деньги. Ясно, что если на Уолл-стрит и в Сити все хорошо, то одалживать средства у ЦБ никто не будет — коммерческим банкам выгоднее и легче занять деньги у других банков. Если же времена меняются, то «чрезвычайное кредитование» ЦБ превращается в своего рода спасательный жилет.

Когда грянул финансовый кризис 2008 года, широко обсуждалась необходимость расширить функции центробанков, чтобы они, по сути, спасали пострадавшие частные банки. Так, ФРС нарушила традицию, которая держалась десятилетиями, и стала ссужать деньги напрямую хедж-фондам, потому что никто кроме государства дать им займы не мог. ФРС также начала скупать активы и закачивать в экономику средства, запустив тем самым процесс, называемый «количественным смягчением» (см. главу 20).

Однако — и это общее место экономической теории — бесплатных обедов не бывает ни для потребителей, ни для банков. Проявленная щедрость обернулась ужесточением регуляции. Процентные ставки останутся главным инструментом политики ЦБ, но его роль наблюдателя и регулятора финансовой системы будет только возрастать.

В политике центробанка, как в дипломатии, ценятся стиль, консерватизм и легкость общения с богачами; только отдача от всего этого куда меньше

Джон Кеннет Гэлбрейт

**В сухом остатке
Центробанки
берегут экономику
от бумов и спадов**

19 Инфляция

Одни скажут вам, что инфляция чистит ваши зубы, другие — что она их выбивает. Экс-президент США Рональд Рейган описывал ее так: «Жестокая, как наркоман-грабитель, пугающая, как вооруженный бандит, смертоносная, как гангстер-убийца». Карл Отто Пёль, бывший президент Немецкого федерального банка, сказал: «Инфляция похожа на зубную пасту: выдавишь — обратно в тюбик уже не загнать».

На деле большую часть времени инфляция — проще говоря, рост цен — не похожа на оба эти описания. Задача медленного и предсказуемого повышения цен стала одной из важнейших, если не самой важной, для центробанков и правительств, пытающихся влиять на экономику. Увы, у инфляции есть одна скверная черта — она имеет тенденцию выходить из-под контроля.

Уровни инфляции. Обычно, говоря об инфляции, экономисты имеют в виду рост цен за год. Так, фраза «инфляция составила 3 %» означает, что сегодня цены на товары и услуги в среднем выше, чем 12 месяцев назад, на 3 %.

Инфляция — один из наиболее выразительных статистических показателей, помогающий понять состояние экономики: здорова она, перегревается или пробуксовывает. При слишком высокой инфляции экономика рискует оказаться в ловушке инфляционной спирали, когда цены растут по экспоненте, или даже гиперинфляции; разница между инфляцией и гиперинфляцией определяется масштабом повышения цен. При гиперинфляции, поразившей Германию в 1920-е годы и Зимбабве в первое десятилетие XXI века, цены росли по меньшей

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1873–1896

Период «великой дефляции» после Гражданской войны в США

1920-е

Германия страдает от гиперинфляции после Первой мировой войны

Различные показатели инфляции

Индекс потребительских цен (ИПЦ) — самый распространенный показатель инфляции в развитом мире, используемый в США, Европе и много где еще.

Статистики рассчитывают его, ежемесячно собирая данные о том, как выросли в магазинах страны цены на товары и услуги, входящие в воображаемую потребительскую корзину.

Индекс розничных цен (ИРЦ) — показатель, используемый в Великобритании и измеряющий уровень жизни более объемно. В ИРЦ включены расходы, связанные с жилой недвижимостью, — например, выплаты и процентные ставки по ипотеке.

Дефлятор ВВП — наиболее всеобъемлющий показатель, измеряющий рост расходов на все товары и услуги страны. Его тем не менее рассчитывают куда реже, чем ИПЦ и ИРЦ.

Индекс цен производителей (ИЦП) измеряет как рост расходов на используемое производителями сырье, так и рост цен на готовую продукцию в рознице. Этот полезный показатель дает представление о том, что происходит с инфляцией.

Другие индексы — существует немало других, более специальных, индексов, включая показатели инфляции в сферах недвижимости и товаров потребления.

мере на 50 % (а часто и больше) в месяц. На пике гиперинфляции в 1923 году веймарская Германия вынуждена была выпустить банкноты номиналом 100 триллионов марок.

Даже куда более низкая инфляция в районе 20 % может сильно навредить экономике — особенно если, как в США и Великобритании в 1970-е, цены повышаются на фоне слабого экономического роста или рецессии. В итоге возникло явление, получившее название стагфляции (стагнация роста плюс высокая инфляция) и чреватое безработицей и массовыми банкротствами, которые не прекращались на Западе в течение многих лет. Короче говоря, инфляция запросто может превратить некогда гордую и здоровую экономику в руины.

Причины и следствия. Инфляция — симптом социально-экономического здоровья страны. Сравнив темпы роста стоимости жизни со скоростью увеличения доходов домохозяйств, мы увидим, какими темпами улучшается качество жизни в стране. Если инфляция растет быстрее зарплат, качество

1930

США и многие другие страны в ловушке дефляции во время Великой депрессии

1970-е

Вследствие нефтяного кризиса инфляция в США и Великобритании превышает 20 процентов

2008

Гиперинфляция в Зимбабве: выпущена банкнота в 100 миллиардов зимбабвийских долларов

жизни падает: люди не могут позволить себе покупать столько же товаров, сколько покупали раньше. Если, напротив, зарплаты растут быстрее инфляции, значит, после оплаты счетов у людей остается больше денег и уровень жизни повышается.

Когда экономика растет быстро, работникам щедро повышают зарплату и они могут тратить больше средств. Цены, будь то стоимость дома или стрижки, тоже будут расти, реагируя на увеличение спроса. И наоборот, если экономика буксует, спрос сократится и цены понизятся, ну или по крайней мере не будут расти так быстро.

«Инфляция — это разновидность налога, которым можно обложить людей без всякого закона»

Милтон Фридман

На стоимость товаров влияет как спрос, так и количество денег в распоряжении покупателей. Если денежная масса растет (потому что работает печатный станок или потому что банки выдают больше кредитов), то на тот же объем товаров приходится больше денег — и цены растут тоже. Спор монетаристов и Кейнса о том, как именно регулировать этот процесс, стал одной из главных интеллектуальных битв XX века (*см. главы 9 и 10*).

Инфляция неизбежна? Часто возникает вопрос, всегда ли цены должны расти. Разве не могут они оставаться прежними? На деле цены могут время от времени словно замерзать. Согласно теории, инфляция вовсе не является необходимым условием для функционирования экономики, но политики, особенно в последние сто лет, стремятся по ряду причин добавить перчинку инфляции в экономическое блюдо.

Главная причина в том, что инфляция побуждает людей тратить больше, чем сберегать, ведь постепенно она уменьшает стоимость денег в вашем кошельке. В какой-то степени подобное побуждение идет современной капиталистической экономике на пользу: в долгосрочном плане оно поощряет бизнес инвестировать в новые технологии. Однако инфляция «съедает» еще и долги. В прошлом обремененное долгами государство часто позволяло ей взлетать до небес, чтобы уменьшить сумму задолженности.

Кроме того, уровень инфляции обычно близок к процентным ставкам (*см. главу 18*); мы привыкли к положительным, а не отрицательным ставкам по депозитам. Однако история знает примеры, когда банки требовали

«Первая панацея для плохо управляемой страны — инфляция, вторая — война. Обе несут временное процветание; обе несут гибель в финале. Обе являются прибежищем оппортунистов от политики и экономики»

Эрнест Хемингуэй

деньги с людей, сберегавших средства, и приплачивали тем, кто брал кредит (иначе говоря, процентные ставки были отрицательными), но происходило такое только во время кризиса, когда нужно было побудить людей к тратам в противовес сбережениям.

Наконец, все мы привыкли, что зарплаты растут. Эта привычка отражена в природе человека: люди хотят жить лучше, и им сложно переварить «замерзшую» зарплату, даже если цены в магазинах остаются более-менее на одном уровне.

Инфляционные спирали. Когда цены растут по экспоненте, говорят об инфляционной спирали. Чем больше инфляция, тем больше недовольства она вызывает у работников, осознающих, что качество их жизни ухудшается. Работники требуют повышения зарплаты, и если им удается выбить лишние деньги, то тратят их на товары и услуги, что, в свою очередь, заставляет продавцов поднять цены. Вновь подстегивается инфляция, работники опять идут к начальству, чтобы потребовать повышения зарплат, и так далее.

Фундаментальная проблема с чрезмерной инфляцией — или, если на то пошло, дефляцией (см. главу 20) — состоит в том, что она чревата экономической нестабильностью. Когда бизнес и домохозяйства не понимают, как быстро цены будут расти или падать, они прекращают инвестировать и откладывать деньги — и нормальная экономическая жизнь прекращается. Вот почему государство и центробанк делают все, чтобы поддерживать рост цен предсказуемыми темпами. Если это им не удастся, экономику, как сказал Рональд Рейган, ожидают крайне неприятные времена.

**В сухом остатке
Держите цены в узде**

20 Долг и дефляция

На дефляцию, при которой цены в течение года не растут, а падают, смотрели косо далеко не всегда. На протяжении двухсот лет, до начала XX века, в развивавшейся экономике часто случались периоды дефляции, ничем не угрожавшие стабильности. Более того, Милтон Фридман полагал, что в теории государство должно стремиться поддерживать умеренный уровень дефляции.

Когда цены на товары в больших магазинах и не только медленно снижаются, это означает, что каждый фунт или доллар в вашем кармане с каждым днем стоит все больше. Даже если ваш доход не увеличивается, покупательская способность зарплаты растет.

Следовательно, не стоит беспокоиться, что через пару лет ваши сбережения обесценятся, как при высокой инфляции.

Определения

Дефляция подразумевает, что цены на товары и услуги падают, обычно от года к году.

Дезинфляция возникает, когда инфляция замедляется, но остается позитивной.

Дефляция и депрессия. В XX веке благоприятную дефляцию сменило болезненное падение цен. Особенно скверно оно сказалось на экономике в период Великой депрессии. Она началась после беспримерного повышения курсов акций в 1920-х, когда их покупали в основном за счет не сбережений,

а кредитов. В 1929-м инвесторы осознали, что фантастическая прибыльность (за шесть лет Промышленный индекс Доу-Джонса увеличился в пять раз) основана не на реальности, а на надеждах и спекуляции, — и рынок резко упал.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1800-е

Промышленная революция порождает стабильный период дефляции

1930

США страдают от долговой дефляционной спирали в разгар Великой депрессии

Крах рынка стал началом самого мрачного периода в экономике США и многих других стран: банки рушились под весом своих долгов, недвижимость дешедела, компании закрывались, миллионы людей теряли работу. Одной из ключевых проблем кризиса стала дефляция.

Цены начали падать, когда люди поняли, что их искусственно завышали жадность и безумие, свойственные «ревушим двадцатым». Несмотря на то что недвижимость дешедела, долги, в которые люди влезли, чтобы приобрести жилье, оставались прежними. Когда цены падают на 10 % в год, стоимость долга в \$100 (сколько товаров можно было бы купить на эту сумму?) возрастает до \$110. Миллионы домохозяйств, которых не затронул напрямую кризис, пали жертвой дефляции — стоимость их долгов внезапно увеличилась.

Более крутая спираль. Дефляция оказывает влияние не только на должников, но и на экономику в целом. Когда цены стремительно падают, люди начинают копить деньги, понимая, что через пару месяцев товары станут еще дешевле. Нежелание тратить средства приводит к большему падению цен. Поскольку зарплаты чаще всего зафиксированы в имеющих обязательную юридическую силу трудовых договорах, бизнес вдруг осознает, что должен платить работникам существенно больше, чем раньше: зарплата в \$1000 теперь эквивалентна \$1100. Для работодателя, который продает товары и услуги по меньшим ценам, но вынужден платить прежние зарплаты, это катастрофа. Поначалу работнику кажется, что он в выигрыше, но вскоре бизнес начинает сокращать людей, чтобы удержаться на плаву. Аналогично с банками: от одних заемщиков они получают увеличенные платежи по ипотеке — по сравнению с другими ценами, которые падают, — однако часть заемщиков не сможет платить вообще.

Многие из этих симптомов похожи на те, что проявляются в период инфляции. В обоих случаях цены, по сути, растут в реальном выражении и в непредсказуемом темпе. При инфляции дорожают товары в магазинах; дефляция раздувает стоимость долгов и иных обязательств.

1990-е

После того как в Японии лопается пузырь недвижимости, в стране бушует дефляция

2009

Ведущие страны мира, включая США и Великобританию, сталкиваются с дефляцией впервые после Второй мировой войны

«Я хотел бы подчеркнуть важный вывод теории долговой дефляции: великие депрессии можно сводить на нет и предотвращать путем рефляции и стабилизации»

Ирвинг Фишер, американский экономист

Самый большой риск при дефляции состоит в том, что цены могут падать все быстрее: сокращая работников, компании подсчитывают убытки и вновь и вновь уменьшают цифры на ценниках. Считается, что выбраться из дефляционной спирали даже сложнее, чем из инфляционной, — в основном потому, что в современной экономике есть эффективные механизмы, позволяющие справляться с инфляцией (см. главу 18), но не с дефляцией.

Диагноз и лечение. Экономическое объяснение дефляции таково: либо уменьшается объем денег в системе, либо увеличивается предложение товаров и услуг. Инфляция возникает, когда денег много, а товаров мало; с дефляцией все наоборот. В случае с Великой депрессией и Японией в 1990-х и 2000-х причиной дефляции стало сокращение денежной массы (оно связано с долговым пузырем, лопнувшим, когда люди стали сберегать больше и тратить меньше после того, как много лет жили не по средствам, порождая излишнее потребление). Благоприятная дефляция XIX века, с другой стороны, возникла в связи с увеличением предложения товаров вследствие роста производительности труда.

Как правило, центробанки контролируют инфляцию при помощи учетной ставки процента. Однако сделать ее меньше нуля нельзя, и, когда цены падают, ЦБ оказывается бессилён. Можно, конечно, прибегнуть к нетрадиционным методам, которые в основном сводятся, по утверждению Бена Бернанке, экс-главы ФРС, к запуску «печатного станка». Иными словами, в отличие от периодов инфляции, когда ЦБ пытается удержать объем денежной массы на одном уровне, при дефляции он начинает насыщать экономику деньгами. Сделать это можно несколькими способами — скажем, приобретая активы в виде облигаций и акций или увеличивая объем денег в сейфах коммерческих банков. Все эти меры в совокупности носят название *количественного смягчения*.

Дефляция и потерянное десятилетие

Хотя худшей дефляционной спиралью нового времени считают Великую депрессию, когда в США без работы осталась четверть работоспособного населения, а ВВП сократился на треть, феномен дефляции проявлялся и в недавнем прошлом. Заметнее всего он был в Японии в 1990-е годы, когда цены упали настолько, что Банк Японии был вынужден понизить учетную ставку до нуля. Спираль стала частью так называемого «потерянного десятилетия» слабого роста и падающих цен, и предотвратить эти процессы страна не могла.

Подобные схемы использовались как японцами около 2000 года, так и ФРС и Банком Англии после финансового кризиса 2008 года. Так центробанки боролись с кризисами, возникшими из-за накопления долгов. Удачная это была попытка или нет — покажет время.

В сухом остатке
Падающие цены могут
пришибить экономику

21 Налоги

«В этом мире неизбежны только смерть и налоги», — сказал Бенджамин Франклин в 1789 году. Конечно, он был не первым человеком, жаловавшимся на налогообложение. Хитроумные схемы отъема денег у населения появились тогда же, когда и правители. Как сказано в Библии, Иосиф и Мария отправились в Вифлеем, чтобы участвовать в переписи, регистрировавшей облагаемое налогами имущество; английская «Книга Страшного суда», составленная в 1086 году по приказу Вильгельма Завоевателя, содержала в основном сведения о людях, с которых он мог взять налоги; китайцы должны были платить подоходный налог уже в 10 году н. э.

Даже сегодня налоги остаются одной из острейших политических тем. Президента Джорджа Буша-старшего и ныне помнят по предвыборному обещанию 1988 года: «Читайте по губам: никаких новых налогов». Увы, состояние государственных финансов такой политике не благоприятствовало, и четыре года спустя избиратели высказались против Буша-старшего, после чего налоги поднимались несколько раз.

«Нет в мире ничего сложнее, чем расчет подоходного налога»

Альберт Эйнштейн

Уже на заре истории люди противились тому, что у них отбирают «кровные», тяжким трудом заработанные деньги, — и часто бывали правы. В прошлом сборщики податей были куда более жестокими. Некогда от крестьян и ремесленников, которые не могли заплатить налоги, требовали продать в рабство дочерей и жен. Жалобы на то, что налогоплательщики не в состоянии влиять на политику государства

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

3000 год до н. э.

Первые свидетельства о налогах в Древнем Египте

1789

Начинается Французская революция — в том числе из-за высоких налоговых ставок

(через, например, избирательное право), привели к подписанию Великой хартии вольностей в 1215 году, Французской революции, а также к Бостонскому чаепитию и американской Войне за независимость.

Однако почти во всех этих случаях требуемые налоги были незначительны по сравнению с теми, которые граждане большинства стран мира должны платить сегодня. Часто налоги не превышали 10% и собирались редко — скажем, для финансирования войн, а они шли не всегда. Сегодня даже в Швейцарии, которая ни с кем воевать не намерена, средний работник отдает государству 30% своей зарплаты.

Искусство налогообложения. Что изменилось? Вторая половина XX века стала на Западе эпохой всеобщего благоденствия и апофеозом социального обеспечения. Правительства по всему миру вдруг взяли на себя обязательства оплачивать здравоохранение, образование, общественную безопасность, поддерживать безработных и пожилых; на все это нужно куда больше денег, чем раньше. Получить средства можно было, подняв налоги.

И не только подоходный (удерживающий часть зарплаты). В распоряжении государства целый шведский стол налогов, включая такие пункты меню, как *налог с оборота* (он же налог *ad valorem*, «на объявленную стоимость», взимаемый в момент покупки, в том числе акциз с фиксированной ставкой на товары вроде топлива); *налог на прибыль капитала* (с прибыли от продажи инвестиции, которая увеличилась в цене); *налог на юридическое лицо* (с прибыли компании); *налог на наследство* (с имущества покойного); *налог на недвижимость* (с купли-продажи домов); *пошлины на импорт и экспорт* (они же таможенные тарифы); *экологические налоги* (на выбросы экологически вредных веществ) и *налог на богатство* (со стоимости чьего-либо имущества).

В большинстве стран мира правом взимать налоги обладают и центральное правительство, и местные самоуправления. Последние чаще полагаются на налоги на имущество, в то время как государство облагает налогом доход.

С середины XX века роль налоговых систем стала двоякой: они финансируют структуры, которые защищают граждан (армия, полиция, спасательные службы, суды, политики), и перераспределяют доход, отдавая деньги тем, кто может позволить себе с ними расстаться, тем, кому они нужны. Обычно по мере того, как страна богатеет, она берет с граждан все больше налогов.

1798

Уильям Питт-младший внедряет подоходный налог в Великобритании

1980-е

Маргарет Тэтчер и Рональд Рейган существенно уменьшают налоги в Великобритании и США

Принципы налогообложения по Смиту. В «Богатстве народов» Адам Смит описал четыре принципа налогообложения.

1. *Вклад человека должен быть пропорционален его доходу.* Другими словами, те, кто больше зарабатывает, должны платить больше налогов. В большинстве государств действует прогрессивная налоговая система, при которой налогоплательщики с большим доходом отдают государству большую долю дохода, нежели бедняки. Богачи не просто платят налоги — для них и ставка налога выше. Налоги также могут быть пропорциональными (включая налоги с фиксированной ставкой, когда все платят одну и ту же долю дохода) и регрессивными (когда доля дохода, взимаемая с богачей, меньше, чем доля дохода, взимаемая с бедняков). Как правило, в системах с прогрессивным подоходным налогом установлен и не облагаемый этим налогом минимум. С какой-то части дохода человек платит по одной ставке, с части дохода, превышающей предыдущую, — по другой и так далее.
2. *Налог не может быть произвольным, он должен быть точно определен; время и способ его уплаты должны быть ясны для всех.*
3. *Налог должен взиматься в удобное плательщику время.* Так, налог на арендную плату нужно взимать, когда эта плата получена.
4. *Налоги не должны стоить больше, чем необходимо, — как для гражданина, так и для государства.* Иначе говоря, налоги должны как можно меньше мешать людям жить. Слишком легко отбить у человека охоту работать больше,

Эквивалентность по Рикардо

Теория эквивалентности Рикардо (по имени Давида Рикардо, экономиста, создавшего теорию сравнительного преимущества; см. главу 7) говорит, что государство не должно уменьшать налоги и финансировать возникший дефицит средств за счет кредитов.

Многие считают, что уменьшение налогового бремени — прекрасный способ подстегнуть экономику: у людей остается больше денег, и, в теории, они должны их потратить. Но если дыра в госбюджете, возникшая вследствие снижения налогов, восполняется кредитами, такое снижение налогов, утверждают некоторые экономисты, на экономике почти не скажется — это лишь временное решение проблемы, а в будущем долги придется выплачивать за счет более высоких налогов или сокращения расходов государства. Хотя закон эквивалентности по Рикардо разоблачает так называемое «необеспеченное резервами» снижение налогов как неэффективное, политикам, уменьшающим налоги, он, как правило, не мешает.

увеличив предельную ставку налога (ставку, по которой человек будет платить налог, если станет работать на час больше, чем сейчас). Впрочем, по этому поводу всегда идут споры: ряд экономистов считает, что налоговую систему следует рассматривать как инструмент, который поощряет граждан делать «правильные» вещи и отбивает охоту делать что-то другое. Так, в большинстве стран высокими налогами облагаются сигареты и алкоголь — с целью улучшить здоровье населения.

Пределы налогообложения. Чем выше налоги, тем больше усилий люди прикладывают, чтобы их не платить. Это испытали на себе многие страны в 1970-х и 1980-х годах. Часть работников столкнулась с тем, что предельная ставка налога — ставка, по которой они платили бы налог на каждый дополнительный фунт или доллар заработка, — составляет 70 % или даже больше. Такие работники либо стремились работать меньше, либо избегали уплаты налога, вкладывая дополнительный заработок в пенсии или переводя его в зарубежный «налоговый рай». В эпоху, когда деньги нажатием клавиши можно перевести куда угодно, уследить за ними чрезвычайно трудно, а значит, государству сплошь и рядом не остается ничего, кроме как держать налоги на как можно более «конкурентоспособном» уровне.

Со временем разные виды налогов накапливались и срастались, с каждым годом усложняя систему и делая ее все более непроницаемой. Между прочим, когда в 1798 году Уильям Питт-младший внедрил в Великобритании подоходный налог, он настаивал на том, что это временная мера для сбора средств на войну с Наполеоном. Возможно, он и в самом деле так думал!

Налогообложение — это искусство ощипывать гуся так, чтобы получить максимум перьев с минимумом писка

Жан-Батист Кольбер, французский министр финансов (1665–1683)

**В сухом остатке
Налоги неизбежны,
как смерть**

22 Безработица

В конечном счете экономическая теория сводится к безработице. Сколько бы внимания эксперты и политики ни уделяли ВВП, инфляции, учетной ставке или благосостоянию, главным остается простой вопрос: есть у людей работа — или ее нет? На предвыборных дебатах политические партии в первую очередь провозглашают своей целью полную занятость; в какой мере они выполняют это обещание — дело другое.

Намерение государства сражаться с безработицей понятно: потеря работы всегда становится для людей потрясением, однако именно наличие у компании возможности нанимать и увольнять работников по мере развития бизнеса превращает свободный рынок в двигатель экономической динамики. Если фирма, занимающаяся куплей-продажей домов, сталкивается с кризисом на рынке жилой недвижимости, она может попытаться сэкономить на маркетинге или арендной плате, но куда более значимой выйдет экономия за счет сокращения персонала. Взаимодействие двух сил — государства, желающего, чтобы как можно больше людей работало, и бизнеса, который хочет остаться на плаву, — определяет не только динамику рынка труда, но и судьбу экономики в целом.

Повесть о двух рынках труда. Сравните опыт Европы и США. В большинстве европейских стран трудовое законодательство ограничивает возможности фирм увольнять работников и гарантирует работникам минимальную заработную плату. Однако, как пишет американский экономист Томас Соуэлл в книге «Основы экономической науки», «политика гарантии занятости защищает существующие рабочие места ценой уменьшения гибкости и эффективности

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1933

Во время Великой депрессии уровень безработицы в США превысил 25%

Безработица выгодна

Зачастую власти делают пособие по безработице более привлекательным, чем ему следует быть, и способствуют тому, чтобы люди оставались безработными. Как показал гарвардский экономист Мартин Фельдстейн, есть люди, которым не работать выгоднее, чем работать. Возьмем человека, который может работать за \$10 в час или получать пособие по безработице в размере \$8 в час. Пособие облагается налогом 18%, и человек получает на руки \$6,56. Работая, он платит 18% подоходного налога и 7,5% на нужды социального обеспечения, то есть получает на руки \$7,45. Сравнив «чистые» выплаты, человек и правда может решить, что лучше бить баклуши, чем работать за лишние 89 центов в час. Государство все время пытается достичь равновесия между стимулом для безработных вернуться к работе и компенсацией, выплачиваемой при потере рабочего места.

экономики в целом, тем самым препятствуя созданию новых рабочих мест для других людей». Вследствие подобной политики новые рабочие места появляются в Европе куда реже, чем в США, где рынок труда существенно гибче.

Определение безработицы. В широком смысле слова безработица — это отсутствие работы. Но для экономиста это определение неадекватно. Есть огромная разница между временным офисным работником, который остается без рабочего места на пару недель («фрикционная безработица»), и заводским рабочим, навыки которого больше не требуются, потому что в данной отрасли почти все промышленные мощности переведены за рубеж. Первый вскоре будет при работе и станет вносить свой вклад в производство частного сектора; второму, возможно, потребует переобучение, часто за счет государства, и займет это переобучение довольно много времени.

Чтобы отличать одни обстоятельства от других, экономисты классифицировали безработицу по ряду параметров. Строгое определение безработицы от Международной организации труда (МОТ) таково: это ситуация, в которой человек, не имеющий работы, активно ищет возможность вернуться

1970-е

Резкий рост безработицы вследствие нефтяного шока

1979

Британские консерваторы приходят к власти под лозунгом «Труд не работает» (*«Labour Isn't Working»* — намек на лейбористов)

Уровень безработицы

(процент от работающего населения на конец 2008 года)

Франция	7,9
США	7,6
Германия	7,2
Великобритания	6,3
Япония	3,9

Источник: Национальная статистическая служба

на рынок труда. В 2008 году данному критерию соответствовали 6,5 % населения США в сравнении с 5,6 % в Великобритании и 7 % в ЕС. Те, кто не работает долгое время, образуют отдельную, куда большую категорию (21 % в Великобритании). Это студенты, пенсионеры, домохозяйки и нетрудоспособные по болезни или инвалидности. Экономисты также делят безработных на возрастные группы, и тому есть веская причина. Как показывают исследования, те, кто надолго остается без работы в молодости, впоследствии

с большей вероятностью становятся долговременно или постоянно безработными.

Измерение безработицы. Есть два способа измерить число безработных. Традиционно для этого подсчитывают число людей, ходатайствующих о пособии по безработице. Проблема в том, что не каждый человек, который лишился места и ищет новую работу, подает такое ходатайство. Часто просить пособие не позволяет гордость, временами — апатия, иногда человек считает, что нечего и пытаться — все равно ничего не получится. Современный и, надо думать, более внятный способ измерения безработицы — изучение репрезентативной выборки населения (в Великобритании — 60 тысяч человек из всех слоев общества) с целью установить, сколько в ней работающих, а сколько безработных.

Уровень безработицы растет и падает вместе со всей экономикой. В США в период Великой депрессии безработица зашкаливала за 25 %. С другой стороны, число безработных никогда не уменьшается до нуля. При самых благих намерениях властей снизить безработицу ее уровень редко опускается ниже 4 % от работоспособного населения, даже когда экономика стремительно развивается.

На практике полная занятость невозможна — отчасти оттого, что людям нужно время, чтобы найти подходящее место, даже когда оно имеется на рынке труда, но еще и потому, что экономика и технология развиваются, а значит, какие-то работники неизбежно оказываются неспособными выполнять свою работу. Часто безработица выше, чем могла бы быть, поскольку законы о минимальной заработной плате и договоренности с профсоюзами вынуждают бизнес платить работникам больше, чем он может себе позволить. Точно так же пособие по безработице может

подтолкнуть кого-то оставаться безработным, вместо того чтобы искать работу. У всякой страны есть, как говорят экономисты, «естественный уровень безработицы» — проще говоря, средний уровень безработицы в долгосрочном плане.

О. У. Филлипс, один из самых известных экономистов Великобритании, подметил странную связь между безработицей и инфляцией. Если безработица падает ниже определенного уровня, она заставляет расти зарплаты — и, следовательно, инфляцию — тем больше, чем больше фирмы готовы платить, чтобы удержать работников. И наоборот: высокая безработица обычно инфляцию уменьшает. Как сказал бы экономист, между инфляцией и безработицей есть отрицательная корреляция. Теория Филлипса породила одну из наиболее долгоживущих экономических моделей — кривую Филлипса, иллюстрирующую отрицательную корреляцию графически. Если вы хотите сохранить безработицу на уровне, скажем, 4%, кривая Филлипса требует от вас готовности жить с инфляцией в 6%. Если вам нужно уменьшить инфляцию до 2%, вы должны согласиться с уровнем безработицы в 7%.

Знаменитый экономист Милтон Фридман вместе с коллегой Эдмундом Фелпсом развили эту идею и выдвинули теорию «не ускоряющего инфляцию уровня безработицы» (*англ. сокр. NAIRU*). Суть этой теории в том, что государственные мужи могут использовать кривую Филлипса с целью снизить безработицу в краткосрочном плане, однако в конечном итоге безработица вернется к естественному уровню (в то время как попытки «завести» экономику путем снижения ставки процента приведут к дополнительной инфляции, но это уже другая история).

Политики по-прежнему обещают избирателям больше рабочих мест и более высокую, по сравнению с естественной, занятость. Экономисты реагируют на обещания такого рода пессимистично: полная занятость на практике невозможна.

«Из всех макроэкономических взаимосвязей самая важная — это, видимо, кривая Филлипса»

Джордж Акерлоф, лауреат Нобелевской премии по экономике

**В сухом остатке
Нулевая безработица
невозможна**

23 Валюты и обменные курсы

Несколько лет назад эксперты ФРС в Вашингтоне разработали модель, позволявшую предсказывать изменения курсов основных мировых валют. У этих экспертов был исключительный доступ к данным валютных рынков, поэтому они были уверены в успехе. Работа над проектом велась несколько месяцев, и вот настал день, когда нужно было просто запустить программу...

Через пару дней стало ясно, что эксперимент полностью провалился. Как сказал тогдашний глава ФРС Алан Гринспен, «доход от инвестиций в виде времени, сил и людей равен нулю». Результат удивил немногих. Ежегодно внешний валютный рынок привлекает триллионы долларов спекулятивных инвестиций, и множество людей пытается угадать будущий курс той или иной валюты. Видимо, рынок валют – самый изменчивый и непредсказуемый из всех.

Все мы в какой-то мере спекулируем на валюте, когда отправляемся за границу. Меняя фунты или доллары на песо или евро, мы инвестируем в иностранную валюту, стоимость которой может увеличиться или уменьшиться ко времени, когда мы вернемся на родину.

Валютные рынки. На валютных рынках, которые часто называют Форекс (от англ. *foreign exchange*, «обмен иностранной валюты»), инвесторы покупают и продают валюты. Эти рынки – древнейшие финансовые институты, существовавшие еще в Римской империи, да и до нее всюду, где люди пользовались деньгами и вели международную торговлю. Именно римляне превратили валютный рынок в огромный и сложный организм, впоследствии развившийся до своего нынешнего состояния.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1944

Бреттон-Вудское соглашение

1966

Начинается распад Бреттон-Вудса

Евро и валютные союзы

Самый известный валютный союз, в котором разные страны используют одну и ту же валюту, — это еврозона, охватывающая 19 стран Европы. Предшественником еврозоны был Европейский механизм валютных курсов (*ERM*), гарантировавший странам-членам одинаковый темп развития экономики. В 2002 году евро был введен в наличное обращение, заменив прежние валюты стран-членов.

Предыдущие попытки создать системы с общей валютой провалились: отдельные

страны хотели, чтобы их экономика была независимой. Основатели еврозоны учли этот момент и создали единый центробанк, который устанавливает учетную ставку для всей территории евро, а также заключили соглашение, по которому страны могут занимать и расходовать средства только в определенных пределах. Не так давно переговоры о валютных союзах проходили в странах Персидского залива, а также Латинской Америки.

Ежегодно инвесторы покупают и продают валюты на триллионы долларов (или евро, или фунтов). Иногда в роли инвесторов выступают компании, которые не хотят, чтобы их прибыль стала существенно меньше, если, например, доллар резко упадет и импортировать товары в США станет дороже. Компании желают застраховать («хеджировать») валютный курс, чтобы свести риск к нулю. Иногда инвесторами становятся страны, осуществляющие валютную интервенцию с целью удержать курс своей валюты на каком-то уровне. Иногда это управляющие хедж-фондами, которым кажется, что одна из валют вот-вот упадет. Временами это простые туристы, как вы и я.

Рост и падение. Валюта может расти или падать по многим причинам, но особенно сильно влияют на ее курс два фактора. Первый, самый важный, — оценка экономического здоровья страны, с которой связана данная валюта (или юрисдикции, производящей эмиссию денег).

Второй фактор — обеспечиваемый валютой доход: чем он выше, тем больше будут покупать валюту инвесторы. Если ставки процента в стране высоки, значит, облигации и другие инвестиционные инструменты, которые выпускает данная страна, предлагают доход больше, чем инструменты

1979

Появление Европейского механизма валютных курсов

2002

Введение в наличное обращение евро

2005

Китай ослабляет поддержку курса своей валюты, юаня

страны с низкими ставками процента. Инвесторы со всего мира покупают эти инструменты, и в результате увеличения спроса на них растет стоимость валюты. И наоборот, валюта падает, когда ставки малы и люди отказываются от инвестиций в данной валюте.

Плавающие или привязанные? С 1970-х годов почти все государства Запада используют валюты с плавающим курсом, стоимость которых

Доллар — наша валюта, но это ваша проблема

Джон Конналли, министр финансов США, — главам европейских центробанков

по отношению к другим валютам растет и падает в соответствии с изменениями на рынке. Из этого правила есть важные исключения: некоторые страны фиксируют курс своей валюты, привязывая ее к какой-либо иностранной валюте или группе валют. Самый известный пример — Китай, власти которого тщательно контролируют стоимость юаня по отношению к доллару и по необходимости закупают долларские активы.

Другие государства временами поступают так же, если считают, что их валюта переоценена или недооценена. В XXI веке подобные интервенции практиковали Япония и еврозона. Есть существенные основания считать, что молодым странам с уязвимой экономикой привязка валюты дает ощутимые преимущества, делая экономику более стабильной, побуждая людей инвестировать и улучшая внешнеторговые связи.

До сравнительно недавнего времени плавающий курс не был нормой. В течение XIX и почти всего XX века страны сохраняли фиксированные курсы валют. В эпоху золотого стандарта стоимость валюты привязывалась к количеству золота, хранимому в казне. Золото считалось универсальной валютой, обладающей одной и той же стоимостью во всем мире.

Эта система способствовала мировой торговле: бизнесмены могли не беспокоиться о том, что рост или падение валюты в странах, куда экспортировались их товары, повлияет на прибыль. Увы, количество добываемого золота не могло угнаться за ростом торговли и инвестиций. В конце концов золотой стандарт стал основным фактором, сдерживавшим быстрорастущую экономику, и многие отказались от него ко времени Великой депрессии.

Бреттон-Вудс. После Второй мировой войны группа экономистов и политиков встретилась в роскошном отеле «Маунт-Вашингтон» в американском городке Бреттон-Вудс, штат Нью-Гэмпшир, чтобы создать новую систему регулирования международных обменных курсов. Стороны пришли к системе фиксированных курсов, привязанных на сей раз к доллару США, поскольку Америка на тот момент была мировой экономической сверхдержавой, а доллар отличался стабильностью — он был, в свою очередь,

привязан к золоту. Каждая страна обязалась зафиксировать курс своей валюты, то есть гарантировать обмен этой валюты на определенное количество долларов.

У привязки одной валюты к другой есть и свои минусы: страна, которая так поступает, не способна полностью контролировать свою экономику. Когда одно государство — член валютного союза поднимает ставки процента, остальные должны сделать то же самое, иначе есть риск оказаться в ловушке инфляционной спирали. Бреттон-Вудское соглашение стало разваливаться в 1966 году, но, как мы увидим, это была не последняя глобальная валютная система.

Спекуляции на валюте. Ряд экономистов считает, что системы фиксированных обменных курсов могут маскировать истинную стоимость валюты. В последние годы спекулянты не раз и не два обрушивали валюту той или иной страны, избавляясь от нее на том основании, что ее номинальная стоимость выше реальной. Это произошло с валютой некоторых азиатских стран во время финансового кризиса второй половины 1990-х, а также (куда более известный случай) с фунтом стерлингов. В «черную среду» в сентября 1992 года Великобритания вынужденно отказалась от недолгого членства в Европейском механизме валютных курсов (*European Exchange Rate Mechanism, ERM*), когда фунт атаковали спекулянты под предводительством миллиардера и владельца хедж-фондов Джорджа Сороса. Несмотря на повышение ставки процента до двузначного числа, британское казначейство не смогло предотвратить массовый отказ инвесторов от фунта и сдалось, позволив фунту обесцениться (упасть) по отношению к другим мировым валютам. То был поистине черный день для британской экономики. Как видно на данном примере, стоимость валюты напрямую отражает восприятие инвесторами экономической политики страны.

**В сухом остатке
Валюта — барометр
состояния страны**

24 Платежный баланс

До недавнего времени редкая экономическая новость привлекала такое же внимание, как статистика по платежному балансу. Особенности финансового и экономического взаимодействия страны с остальным миром считались столь же важным показателем ее здоровья, как ВВП. Ныне платежный баланс не вызывает былого ажиотажа, но остается главным путеводителем по международным экономическим связям страны.

Платежный баланс учитывает все торговые потоки, идущие в страну и из нее, включая денежные средства из-за рубежа или, например, отсылаемые семьям и деловым партнерам в других странах. Важность этого документа трудно переоценить. Платежный баланс показывает, что происходит с экономикой: может, она берет слишком много кредитов и перегревается (что создает потенциальные проблемы) или, наоборот, отдает наличные другим странам в обмен на товары. В итоге платежный баланс позволяет понять, ждет ли страну светлое будущее — или она должна будет просить помощи у Международного валютного фонда, чтобы не сесть на экономическую мель.

Текущие операции и операции с капиталом. Платежный баланс состоит из двух основных частей: текущие операции и операции с капиталом.

- *Текущие операции.* Они измеряют поток товаров и услуг, движущийся в страну и из нее. Их часто называют видимой (физические товары) и невидимой торговлей (деньги, уплаченные за услуги — юридические консультации, реклама, архитектурные проекты и так далее). Когда

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1901–1932

Золотой стандарт по-прежнему в силе

1944

Заключено Бреттон-Вудское соглашение о фиксированных курсах обмена валют

страна импортирует значительно больше товаров и услуг, чем экспортирует, у нее возникает большой дефицит (отрицательное сальдо) по текущим операциям. С 1980-х годов платежные балансы США и Великобритании показывают большой дефицит по текущим операциям почти ежегодно — импорт в эти страны постоянно превышал экспорт. Государства с большим положительным сальдо по текущим операциям — это ведущие экспортеры — Германия и Япония (традиционно), а также — в последние десятилетия — Китай, получивший прозвище «мастерской мира» за то, что наводняет товарами другие страны. Еще в этом разделе учитываются любые односторонние денежные переводы за границу и из-за границы, скажем, зарубежная помощь и подарки, а также наличные, которые работники отсылают своим семьям за рубеж.

- *Операции с капиталом.* Если в стране наблюдается дефицит по текущим операциям, он по необходимости должен чем-то уравновешиваться (потому это и платежный баланс). Если Япония продает США автомобилей на миллион долларов, эти деньги японцы должны куда-то деть, например, инвестировать в американский бизнес или положить на счет в американском банке. Скажем, Китай, который в 1990-х и 2000-х годах торговал с США и другими странами Запада с огромным положительным сальдо, использовал эту гору долларов для инвестиций в США, причем инвестиции разнились от государственных облигаций до акций крупнейших компаний.

Безвредный дефицит. Дефицит по текущим операциям, обычно идущий рука об руку с внешнеторговым дефицитом, указывает на то, что страна занимает средства у других стран, чтобы финансировать саму себя, и ее жажда потребления превышает способность производить товары и удовлетворять ими внутренний спрос. Такое положение дел может настораживать, но оно не всегда опасно — по крайней мере, при небольшом дефиците. До некоторого порога дефицит по текущим операциям может быть абсолютно здоровым явлением.

Другой вид дефицита

Платежный баланс учитывает финансовые и экономические потоки между данной страной и другими странами в конкретный период времени — обычно за квартал или за год. Платежный баланс включает данные и по госсектору, и по частному сектору. Не следует путать его с бюджетом или финансовыми отчетами, которые учитывают траты и займы государства.

1970-е

Ричард Никсон отказывается от Бреттон-Вудса

1998

Россия сталкивается с кризисом платежного баланса и объявляет дефолт

2008

Исландия, Украина и Латвия в числе прочих стран вынуждены просить помощи у МВФ

В 1980-е, а также в начале 2000-х многие удивлялись американскому дефициту по текущим операциям, достигавшему рекордной отметки 6 % от ВВП, более \$750 трлн. Примерно такой же уровень дефицита был и в Великобритании.

Кое-кто считал даже, что эти страны ждет полномасштабный кризис платежного баланса. Такое происходит, когда одна часть платежного баланса — обычно это текущие операции — не покрывается другой. Подобное случалось несколько раз — взять азиатский финансовый кризис второй половины 1990-х и российский финансовый кризис того же времени. Когда зарубежные инвесторы понимали, что страны с большим дефицитом по текущим операциям движутся к финансовым потрясениям, они начинали отказываться от покупок чего-либо в рублях, батах и так далее. Операции с капиталом уже не могли уравновесить отрицательное сальдо по текущим операциям. В таких обстоятельствах серьезный экономический кризис неминуем.

Часто, однако, многолетний дефицит не влечет никаких последствий. Обычно за большим дефицитом по текущим операциям следует не кризис, а падение стоимости национальной валюты. Когда обменный курс падает, экспорт страны становится дешевле и привлекательнее для иностранцев. Это, в свою очередь, подстегивает продажи товаров страны за рубежом, после чего дефицит по текущим операциям уменьшается. В международной системе плавающих валютных курсов дефицит по текущим операциям неизбежен, но, как правило, поддается саморегуляции.

Следя за дефицитом. Так бывает не всегда. Как отмечалось в главе 23, история знает и примеры систем фиксированных курсов обмена валют; самые известные из них — золотой стандарт в XIX и начале XX века, а также

Баланс по операциям

Если у страны возник дефицит по текущим операциям, его должно уравновесить такое же положительное сальдо по операциям с капиталом, которое измеряет средства, потраченные на инвестиции за границей, и деньги, заработанные на инвестициях. Скажем, британцы и британские компании, как правило, получают от зарубежных инвестиций значительные суммы, частично компенсирующие весомый дефицит страны по текущим операциям.

Страна может позволить себе импортировать больше товаров, чем отправляет на экспорт, только в одном случае — когда другие страны желают приобретать активы, оцененные в валюте этой страны, будь то доллары, фунты или песо.

«Наша страна вела себя как фантастически богатая семья, владеющая огромной фермой. Для того чтобы потреблять на 4 процента больше, чем мы производим... мы день за днем и распродали ферму по кусочкам, и брали всё новые займы под недвижимость...»

Уоррен Баффет

Бреттон-Вудская система, действовавшая с 1945-го по 1970-е годы. В эти периоды государства с дефицитом по текущим операциям должны были для достижения равновесия тормозить свою экономику. Политики и экономисты пристально изучали статистические данные платежного баланса, чтобы определить, какое будущее те пророчат.

Даже если мир не вернется к системе фиксированных обменных курсов, не стоит обходить вниманием положительное или отрицательное сальдо по текущим операциям, а равно и структуру платежного баланса. По этим данным можно понять, ждет ли страну процветание.

**В сухом остатке
Платежный баланс —
гроссбух международных
экономических
связей страны**

25 Доверие и закон

Насколько тяжел килограмм? Вопрос может показаться странным: почти все мы знаем, каким ощущается вес в один килограмм, или фунт, или стоун. Однако в мире есть всего один предмет, официально весящий ровно килограмм. Он лежит в охраняемом сейфе в пригороде Парижа. По международному эталону килограмма — маленькому цилиндру, изготовленному в 1889 году из платины и иридия, — калибруются все весы на планете.

Кусок металла усиленно охраняется — многие боятся того, что, если эталон повредят или украдут, приостановится деловая активность во всем мире. Компания, покупающая тонну стали у фабрик на другом полушарии, не сможет быть уверенной в том, что ей отгружают всю купленную сталь, если калибровка весов окажется под вопросом.

Установление стандартов. Экономика не может функционировать наилучшим образом без официальных стандартов, установленных законом как на уровне отдельного государства, так и по всему миру. Более того, даже самые фанатичные приверженцы свободного рынка — те, кто верит, что любой бизнес, будь то центробанк, электростанция или дорожно-транспортное планирование, необходимо приватизировать, — осознают, что для соблюдения закона и имущественных прав нам нужно государство. Без законов свободный рынок не смог бы нормально функционировать и мы пришли бы к анархии — на эту опасность Адам Смит, отец экономической науки, указал еще в XVIII веке.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

529

Византийский император Юстиниан закладывает основы современного гражданского права в своем «*Corpus iuris civilis*»

1100–1200

В средневековой Англии зарождается система общего права

Государство необходимо, чтобы обеспечивать соблюдение договоров между домохозяйствами и бизнесом, а также чтобы устанавливать стандарты, которым полагается следовать. Люди должны быть уверены в том, что никто не посягнет на их имущество иначе чем по закону и что мошенничество и воровство не останутся безнаказанными.

Капитализм держится на доверии. Когда банк дает человеку деньги в долг, решение о том, давать ли кредит, принимается, среди прочего, с учетом того, можно ли доверять данному индивиду. Сможет ли он вернуть заем? Точно так же страна может позволить себе влезть в долги, если зарубежные инвесторы уверены, что в будущем она не объявит дефолт.

Одна сторона сделки не просто должна доверять другой стороне — она должна доверять и структуре, в рамках которой совершается сделка. Главная функция государства — не гарантия социального обеспечения, не установление учетной ставки и не перераспределение доходов, а сохранение стабильной и честной системы имущественных и прочих прав, посредством которой власти могут призвать нарушителей закона к ответу.

Одним из главных факторов процветания Великобритании в годы промышленной революции была ее правовая система, считавшаяся в высшей степени надежной. Совсем иначе обстояло дело во многих других европейских странах, где войны и конфликты часто ставили имущественные права под вопрос — вплоть до того, что землевладельцы не были уверены в том, что действительно владеют своей собственностью, и не могли полагаться на государство в случае, если их этой собственности незаконно лишали.

Права на интеллектуальную собственность. Защищать нужно не только права на материальную, видимую собственность; владение невидимым имуществом, таким как идеи и художественное творчество, тоже требует защиты. Изобретатель вряд ли станет заниматься инновациями, если будет знать, что, едва он завершит работу, его изобретение тут же отнимут без какого-либо вознаграждения.

Значит, для того, чтобы экономика функционировала нормально, власти должны обеспечить стабильную систему патентов и других прав на интеллектуальную собственность. Авторское право, например, на установленный период защищает писателей от плагиата.

1700–1800

В национальных законодательствах появляется торговое право

1950–2000

Создание Европейского союза внедряет в Европе новый правовой уровень

Право собственности в трущобах

Бедны ли бедняки на самом деле? Перуанский экономист Эрнандо де Сото считает, что большинство беднейших семей бедно лишь потому, что не имеет прав на собственность. Семья может годами ютиться в крохотной хибарке в фавелах возле Рио без имущественных прав, завися от милости местных бандитов и вигилантов (они крадут и уничтожают дома), а также чиновников (они пытаются выгнать обитателей трущоб в другое место).

По мнению де Сото, проблема решится, если наделить бедняков правом собственности. Тогда они не только получают стимул заботиться о своих домах, но и смогут брать кредиты, отдавая жилище в залог. Де Сото утверждает, что общая стоимость домов в собственности бедняков в развивающихся странах более чем в 90 раз превышает суммарную зарубежную помощь, поступившую в эти страны за последние 30 лет.

В последние годы права на интеллектуальную собственность оказались в центре внимания благодаря возвышению развивающихся стран вроде Китая и Индии. В этих странах правовые нормы и законы об интеллектуальной собственности и единых стандартах оказалось сложно применить на практике. В результате местные фирмы смогли производить, скажем, дешевые и нелегальные версии лекарств на основе исследований и разработок западных фармакологических компаний. Сначала потребители приветствовали подобные проекты, но впоследствии стали сомневаться, можно ли доверять продуктам из этих стран. Некоторые контрафактные лекарства китайского производства либо не давали никакого эффекта, либо вообще вредили здоровью.

Файловое распространение. Дискуссии об интеллектуальной собственности в последние годы сделались небывало жаркими из-за того, что современная технология позволяет распространять нематериальные идеи легко и очень быстро. Скачать нелегальный файл *mp3* с популярной песней или новый фильм можно за считанные минуты. Певцы и актеры не получают за это денег, а вы бесплатно развлекаетесь. Вспомним, однако, что, согласно экономическому правилу, бесплатных обедов не бывает. Кто же за все это платит?

Ответ простой: мы все, пусть и косвенно. Чем меньший доход получают творческие люди, тем меньше они мотивированы создавать новые произведения искусства; тем меньше людей привлекает индустрия; тем хуже качество музыки и фильмов. Сторонники традиционной экономической теории скажут, что государство обязано бороться с подобным пиратством всеми средствами, хотя найдутся и те, кто заявит, что многие художники не бедствуют и небольшое уменьшение доходов явно переживут.

Трагедия общин. Слабые и недостаточные имущественные права могут нанести экономике большой ущерб. Когда у человека появляется право собственности, он обычно инвестирует в эту собственность больше средств в надежде увеличить ее стоимость. Вы с большей вероятностью потратите деньги и время на покраску стен в собственной квартире, чем в помещении, где вы поселились без всяких прав. Альтернативный вариант развития событий — «трагедия общин», ситуация, в которой люди уничтожают ресурсы, потому что те им не принадлежат (*см. главу 1*).

Западные экономисты, посещавшие СССР, обнаруживали, что, невзирая на глобальный продовольственный кризис, крестьяне оставляли плодородную землю под паром, а урожай гнил на полях или на складах. Проблема в том, что при социализме урожай не принадлежит конкретным крестьянам, потому те не стремились работать лучше и производить больше продуктов питания. Огромные просторы Северной Африки остаются пустынями не только из-за климата и характеристик почвы — если вложить в эти земли много труда и денег, их можно превратить в пастбища. Но у кочевников, живущих здесь со своими стадами, нет стимулов обрабатывать землю, пока им есть куда перекочевывать. В результате пастбища часто истощаются.

Государство, таким образом, должно гарантировать не только уважение к законам и договорам, но и обеспечить наличие законов, мотивирующих людей вносить вклад в процветание экономики. В то же время государство должно гарантировать применение определенных неоспоримых стандартов — мер и весов.

В сухом остатке
Доверие и закон —
нерушимые основы
общества

26 Энергия и нефть

Для глобальной экономики важно всякое сырье. Без стали и бетона рухнет мировая строительная индустрия; электрические сети, которые обеспечивают нас энергией, невозможны без медной проволоки. Но на протяжении последних ста лет ни один сырьевой материал не был столь важным, а иногда и опасным, как сырая нефть.

За последние полвека цены на нефть трижды резко поднимались, существенно увеличивая стоимость жизни в развитом мире. Первые два раза скачки произошли преимущественно по политическим причинам, в третий — главным образом по экономическим, и всякий раз ценовой пик заставлял политиков раздумывать о сложных взаимоотношениях человечества с источниками энергии.

В этих взаимоотношениях нет ничего нового. С первобытных времен люди использовали природные ресурсы для повышения уровня жизни. Сначала мы жгли дерево и торф, чтобы выжить. В эпоху промышленной революции мы сжигали уголь, получая паровую энергию. В XX веке главными источниками энергии стали другие горючие полезные ископаемые, образующиеся в земной коре из окаменевших останков мертвых животных и растений, — нефть и природный газ. Использование работающих на бензине продуктов укоренилось в современном обществе настолько, что мы подчас забываем: без нефти и газа не было бы ни автомобилей, ни самолетов, ни большинства электростанций. Однако нефть используют не только в качестве источника энергии — 16% нефти идет на изготовление пластмасс, а также различных лекарств, растворителей, удобрений и пестицидов.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1900-е

Рост популярности личных автомобилей резко увеличивает спрос на нефть

1973–1975

Первый нефтяной кризис

Очень необычное сырье

Как и сырьевые товары вроде зерна и золота, нефть (и природный газ, цены на который тесно связаны с нефтью и ведут себя похожим образом) — это актив, который может торговаться на рынке фьючерсов (см. главу 30). Стоимость нефти взлетает и падает по мере колебания спроса и предложения. Тем не менее энергоносители отличаются от прочего сырья по двум причинам.

Во-первых, энергия столь важна для функционирования государства, что политики считают энергетическую безопасность делом государственной важности, а когда в дело вмешиваются политики,

обычные правила поведения спроса, предложения и цены перестают действовать. Во-вторых, лишь в последние годы цены на энергию стали отражать долгосрочные расходы на устранение загрязнения. При сжигании горючих ископаемых выделяется коктейль газов, которые большинство ученых считает ответственными за глобальное потепление. Непрямые воздействия такого рода, возникающие в случаях, когда люди причиняют вред или наносят материальный ущерб посторонним лицам и не должны ни за что отвечать, экономисты иногда называют экстерналиями (см. главу 45).

ОПЕК и первые два нефтяных кризиса. Несмотря на то что у развитых стран вроде США, Великобритании и Норвегии имеются значительные запасы нефти, большая доля мировых запасов «черного золота» залегает на Ближнем Востоке и в иных политически нестабильных регионах. Больше всего нефти у Саудовской Аравии — пятая часть разведанных мировых запасов. В 1970-е, реагируя на политическую обстановку на Ближнем Востоке, государства, добывающие нефть, объединились, сформировав Организацию стран — экспортеров нефти (*Organization of Petroleum Exporting Countries*, сокр. *ОПЕК*). Она была задумана как картель, то есть группа продавцов, совместно контролирующая цены на товар. Между 1973 и 1975 годом страны ОПЕК свернули почти всю добычу нефти, так что недостаток предложения в мировом масштабе взвинтил цены на нефть вдвое.

В итоге инфляция в США выросла до двузначных чисел и экономический рост замедлился, из-за чего США и другие страны Запада столкнулись со stagflation (см. главу 19). За этот период безработица в США выросла с 4,9 до 8,5 %.

начало 1980-х

Второй нефтяной кризис

2007–2008

Цены на нефть взлетают на рекордную высоту, но резко падают с началом общемировой рецессии

Сценарий повторился в начале 1980-х с еще более неприятными последствиями: ФРС под председательством Пола Волкера пыталась бороться с инфляцией, повышая учетную ставку, и добилась роста безработицы до 10 % и выше. В конечном счете кризис разрешился после раунда политических переговоров с саудитами, а также потому, что ОПЕК столкнулась с экономической реальностью: при падении спроса на нефть уменьшилась и прибыль ОПЕК. В попытке увеличить доходы члены картеля стали качать больше нефти, чем позволяло им картельное соглашение.

Третий нефтяной кризис? В новом столетии цены на нефть увеличивались до 2008 года в семь раз. В реальном выражении (с учетом инфляции) они переросли ценовой пик 1970-х. Но если предыдущие кризисы были сугубо политическими и вызванными действиями ОПЕК, нынешний является по своей природе спекулятивным.

У нас серьезные проблемы: Америка пристрастилась к нефти, которая часто импортируется из нестабильных регионов мира

Президент Джордж Буш-мл.

Инвесторы, в частности управляющие хедж-фондов, закупили нефть миллионами баррелей, полагая, что ее стоимость воспарит еще выше. Отчасти они были уверены в этом потому, что с каждым годом увеличивался спрос на нефть в Китае и других быстро развивающихся странах; было и другое объяснение — так как нефть относится к невозобновимым ресурсам, однажды ее запасы истощатся. В самом деле, многие доказывают, что добыча нефти уже перевалила за свой пик и в дальнейшем невозможно будет добывать столько нефти, сколько в последние годы. Если эта теория верна, нам придется либо найти новые источники энергии, либо смириться с неизбежным упадком уровня жизни.

Потенциальные покупатели получили новый повод для беспокойства, когда после вторжения в Ирак и свержения Саддама Хусейна в 2003 году террористы стали чаще атаковать нефтяные вышки и нефтеперерабатывающие заводы на Ближнем Востоке, в Нигерии и других местах. Предложение могло сократиться, в то время как стремительный рост Китая и других быстро развивающихся стран привел к тому, что спрос на энергию бил все рекорды. В результате цены на нефть в первой половине 2008 года взлетели почти до \$150 за баррель.

Высокая стоимость нефти вновь стала причиной роста инфляции по всему миру, однако глобальный финансовый кризис принес с собой упадок экономики, и к концу года цены на нефть упали ниже \$40 за баррель.

Хотя развитые страны продолжают потреблять рекордные объемы нефти, исчисляемые в баррелях, количество нефти, создающее дополнительный доллар экономического роста, с 1970-х годов уменьшилось. По данным Министерства энергетики США, потребление энергии на доллар ВВП за последнюю четверть века упало до среднегодового уровня в 1,7%.

Альтернативная энергия. Энергетический шок 1970-х заставил бизнес и правительства искать новые способы энергосбережения и уменьшения зависимости от нефти. Автопром начал выпускать двигатели, позволяющие проехать большее расстояние на меньшем объеме топлива, — особенно старались тут Япония и Европа, где увеличение КПД двигателя делали привлекательной целью высокие топливные акцизы. Все больше стран обращалось к атомной энергии, хотя после чернобыльской трагедии 1986 года она временно стала непопулярной. Страны присматривались к другим источникам энергии, не зависящим напрямую от горючих полезных ископаемых. Многие государства Запада разработали скромные, но перспективные схемы использования солнечной и геотермальной энергии, а также энергии ветра и волн. После недавнего кризиса альтернативные технологии изучаются с удвоенным интересом. Основные производители автомобилей предлагают гибридные и полностью электрические машины, которые можно заряжать от электросети.

Все эти технологии находятся пока в зародышевом состоянии, но их развитие показывает, что даже на неэластичном рынке (где потребители реагируют на повышение цен сравнительно медленно) люди при смещении равновесия между спросом и предложением адаптируются и начинают вести себя по-другому, пусть и не сразу.

В сухом остатке
Дефицит нефти
порождает инновации

27 Рынки облигаций

«Раньше я думал, что если есть такая штука, как реинкарнация, в следующей жизни я хочу стать президентом, Папой Римским или хиттером, отбивающим четыре мяча из десяти, — говорил Джеймс Карвилл, отвечавший за кампанию экс-президента США Билла Клинтона. — Но сейчас я хочу стать рынком облигаций. Его боятся все на свете».

Международные рынки облигаций (бонды), на которых мобилизуют капитал частные компании и государства, менее известны и понятны, чем «коллеги», фондовые рынки, хотя во многих аспектах важность и влияние рынков облигаций куда больше. От них зависит, может ли страна привлечь дешевые средства, иначе говоря, эти рынки влияют на ход войн, революций и политической борьбы, — и уже столетиями события на этих рынках расходятся по миру широкими кругами. Даже в мирное время от способности государства мобилизовать капитал зависит повседневная жизнь его граждан: чем выше ставка, под которую страна занимает средства, тем больше затраты по займам во всей экономике. Игнорировать рынок облигаций — значит подвергать себя опасности.

Цена суверенных облигаций (облигаций, выпускаемых государством) показывает, насколько страна кредитоспособна, может ли она быстро привлечь дешевые средства, как оценивается ее политика. Если облигации не продаются, значит, стране предстоит серьезная борьба за выживание.

Облигация — это, по сути, тип долговой расписки, обещающей выплатить тому, кто владеет этой распиской, некую денежную сумму спустя определенное время, а также проценты — на протяжении срока

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1693

Британское правительство выпускает первую суверенную облигацию современного образца — тонтину

1751

Великобритания увеличивает размер госдолга при помощи феноменально популярной облигации-консоли

действия расписки (обычно раз в год). Срок типичной государственной облигации на, скажем, \$100 000 может варьироваться от двух лет до полувека, ее номинальная ставка — около 4–5 %. Выпущенными облигациями можно торговать на гигантских международных рынках облигаций в финансовых центрах мира от Нью-Йорка до Лондона и Токио.

Главное — ставка. Истинная сила рынка облигаций в том, что ставка процента, определяемая для облигации на этом рынке, может существенно отличаться от ставки, обозначенной на самой облигации. Если инвесторы считают, что страна (а) стоит на краю дефолта или (б) с большой вероятностью подстегнет инфляцию (это тоже своего рода дефолт, ведь инфляция уменьшает стоимость денег), они будут стараться избавиться от облигаций этой страны. В этом случае эффект будет двойным: цена облигации будет падать, реальная ставка процента — расти.

С точки зрения экономики эти логично: чем больше связанный с активом риск, тем меньше за него должны платить инвесторы — и тем больше должна быть компенсация за хранение данного актива (ставка процента).

Предположим, у нас есть облигация Минфина США номиналом \$10 000 со ставкой (называемой также доходностью) 4,5 %. За срок действия (он может составлять 10, 20 лет или больше) облигация будет приносить ее владельцу \$450 ежегодно. Что, если инвесторы начнут беспокоиться о кредитоспособности США и станут сбывать их облигации? Цена одной такой бумаги упадет до \$9000. Для инвестора, который купил облигацию по этой цене, \$450 — это на деле 5 % годовых.

Рыночная стоимость облигаций имеет огромное значение — она влияет на ставки, по которым в будущем страна может выпускать облигации в надежде обрести новых инвесторов. Чтобы найти покупателей на тысячи еженедельно выпускаемых облигаций, государство должно подстраивать начальные ставки процента (ставки по купону) под рыночную ставку по существующим облигациям. Чем больше государство должно платить, тем сложнее ему занимать, тем меньше средств оно получит. Неудивительно, что, по словам Джеймса Карвилла, рынка облигаций боялся.

« Меня не заботят ни акции, ни облигации, но я не хочу, чтобы они упали в первый день моего президентства »

Теодор Рузвельт

1815

После Битвы при Ватерлоо Натан Ротшильд сколачивает состояние на рынке облигаций

1914

Экономисты в смятении: рынки облигаций не смогли предсказать начало Первой мировой войны

1998

Стоимость облигаций взлетает после банкротства хедж-фонда *Long-Term Capital Management*

Рейтинги от AAA до C

Облигации — неважно, эмитирует их страна или компания — считаются одним из наиболее безопасных капиталовложений. Когда фирма банкротится, владельцы облигаций получают вложенные средства первыми, в то время как акционеры должны ждать своей очереди, которая подходит, когда денег почти не остается. Поскольку главное опасение инвесторов — возможность дефолта, существует сложный механизм, позволяющий оценить безопасность (или, наоборот, риск) вложений в конкретные облигации.

Кредитно-рейтинговые агентства, такие как *Standard & Poors*, *Moody's* и *Fitch*, оценивают государственные и корпоративные облигации и вероятность их дефолта. Рейтинги варьируются от AAA (самый высокий из имеющихся) до C. Обычно облигации с рейтингом *ВАА* и выше считаются «инвестиционным классом», а все, что ниже, именуется «мусорными облигациями». Чтобы компенсировать высокий риск дефолта, процентные ставки по мусорным облигациям обычно весьма высоки.

Обычно страны занимают деньги, чтобы сбалансировать госбюджет (см. главу 38), поэтому новые облигации выпускаются ими регулярно. В США самые распространенные виды государственных облигаций — это казначейские векселя, казначейские билеты и казначейские облигации.

В Великобритании облигации называют «первоклассными ценными бумагами» (дословно *gilt-edged*, «с золотым обрезом»), потому что государство считается в высшей степени надежным кредитором.

Появление облигаций. Облигации появились в средневековой Италии, города-государства которой часто воевали друг с другом и вынуждали состоятельных горожан давать властям в долг в обмен на регулярные выплаты по процентам. Современных инвесторов покупать облигации никто не вынуждает, однако в США и Великобритании изрядная часть госдолга принадлежит гражданам, по большей части через пенсионные фонды. Те должны вкладывать львиную долю своих средств в госдолг, так как считается, что из всех возможных инвестиций эта наименее рискованна.

С рынком облигаций стали считаться в эпоху Наполеоновских войн, когда британское правительство выпустило несколько типов суверенных облигаций, в том числе самую первую — тонтину и самую популярную — консоль, она существует по сей день. В первой половине XIX века Натан Ротшильд стал одним из богатейших людей мира и, по всей видимости, самым могущественным банкиром в истории благодаря тому, что контролировал рынки облигаций Европы. Ротшильд мог одобрить или не одобрить долг страны,

и это решение влекло за собой масштабные последствия. Сегодня многие историки считают, что Франция проиграла Наполеоновские войны, так как отказывалась платить по долгам и впоследствии не смогла собрать достаточно средств на военные кампании, а вовсе не по той причине, что ее маршалы принимали неверные стратегические решения.

Кривая доходности. Лучшее всего значимость рынка облигаций подчеркивает то, что «поведение» облигаций — это ключ к будущему данной экономики. Кривая доходности показывает, как менялись ставки процента по множеству разных типов облигаций во времени. При прочих равных условиях ставки по облигациям, срок действия которых подходит к концу, должны быть ниже ставок по облигациям, которые действительны еще много лет, — при таком раскладе экономика в будущем станет расти, при этом вырастет инфляция. Случается, что кривая доходности меняет форму, и тогда ставки по облигациям, которые вот-вот будут погашены, оказываются выше, чем ставки по облигациям, срок которых наступит не скоро. Это верный признак того, что экономика движется к рецессии: ставки процента и инфляция в ближайшие годы упадут, то и другое связывается с экономическим спадом. Вот еще один пример того, что экономическая судьба каждого из нас неразрывно связана с положением дел на рынке облигаций.

В сухом остатке
Облигации — основа
государственного
финансирования

28 Банки

Бизнес-предприятия в отличие от людей не созданы равными. Есть фирмы, исчезновение которых мало что изменит, пусть их и будут вспоминать теплым словом. Есть фирмы, крах которых повлечет за собой коллапс обширных секторов экономики и общества. К этой категории относятся банки.

Компании, которые образуют банковский и финансовый сектор, не просто хранят наши сбережения и дают нам кредиты, когда мы в них нуждаемся. Эти компании играют роль кровеносной системы, снабжающей всю экономику деньгами, оттого их часто называют финансовыми посредниками. Их основная функция – взять деньги у тех, кто желает дать в долг, и передать их тем, кто желает взять кредит.

Банки являются частью социальной ткани общества уже много веков. Само слово «банк» происходит от лат. *banca* – так назывались скамейки, которые древнеримские менялы ставили во дворах, где продавали и покупали иностранную валюту.

Для того чтобы экономика – богатая или бедная – функционировала нормально, ей нужен хорошо развитый и здоровый финансовый сектор. Зачем? И фирмы, и индивиды неизбежно нуждаются в кредитах, чтобы запустить и впоследствии развивать активный, инновативный, привлекающий клиентов бизнес. Без банков практически никто из нас не смог бы купить дом – большинству требуется ипотечный кредит, поскольку своих средств нам не хватает.

Кроме того, банки играют важную роль посредников при обмене. Попробуйте представить себе день вашей жизни без банка. Мы используем банковские карты, кредитки и чеки для оплаты покупок, а значит, банки косвенно участвуют почти в каждой заключаемой нами сделке.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

V в. до н.э.

Появление первых учреждений с функциями банков в Древней Греции

1397

Основан банк Медичи – первый в мире банк в современном значении слова

Иногда банки становились финансовыми гигантами. С недавних пор они занимаются чем угодно — от управления частными инвестициями до покупки промышленных конгломератов и строительства собственных гостиниц. Зачастую такое сосредоточение власти порождает ответное неприятие: люди считают банки паразитами, которые пожирают чужое богатство и превращают его в собственное. Временами критики оказываются правы. Когда в конце 2000-х банки один за другим стали банкротиться, выяснилось, что их рост, по большому счету, не имел под собой реального фундамента. Тем не менее, не будь на свете банков, мы не смогли бы ни брать в долг, ни инвестировать, а без этого продуктивная и полезная жизнь невозможна.

Как банки зарабатывают? Основная структура и бизнес-модель банка одинаковы по всему миру.

Во-первых, банки получают прибыль за счет того, что процент по выдаваемым ими кредитам больше, чем процент по вкладам. Разница между процентными ставками позволяет банкам зарабатывать на предоставлении данной услуги, и чем более рискованна ваша просьба о кредите (иными словами, чем хуже оценка вашей кредитоспособности), тем разница больше. Вот почему те, кто берет ипотечный кредит, покрывающий 80 или более процентов от стоимости дома, часто платят проценты по более высоким ставкам. В конце концов, именно эти люди с большей вероятностью не смогут выплатить долг, вынудив банк списать большую сумму в расходы.

Во-вторых, банки предлагают клиентам финансовые услуги и консультации — часто за плату, иногда попросту для того, чтобы побудить вас отдать деньги банку. Физическим лицам банки дают советы по страхованию и инвестированию. Компаниям банки помогают выпускать акции и облигации (то есть мобилизовать капитал, соединяя заемщиков со заимодавцами) и приобретать другие компании. Такова основная функция *инвестиционных банков*. Банки могут также инвестировать избыток средств в надежде заработать еще что-то.

Банкротство. Современная банковская система, при которой банки хранят в сейфах меньше денег, чем официально должны клиентам, функционирует нормально, когда с экономикой все хорошо и вкладчики уверены, что с их деньгами ничего не случится. Во время кризиса эта система может

«Разве ограбление банка сравнится с основанием банка?»

Бертольд Брехт

1800-е

В банковской системе Европы доминирует семейство Ротшильдов

1933

Основана Федеральная корпорация по страхованию депозитов, гарантирующая возврат определенной суммы (изначально — \$5000)

2007

Паническое изъятие средств из британского банка *Northern Rock*. В следующем году в США обанкротился банк *Indymac*

Банковские резервы

Ключ к пониманию современной финансовой сферы — система частичных резервов. Пусть на вашем банковском счете лежит £1000. Вряд ли вы захотите забрать эту сумму целиком. Однажды вам могут понадобиться все ваши сбережения, но обычно вы берете лишь часть — снимаете деньги в отделении банка, используете банкомат или кредитку. Как следствие, банку не нужно держать в наличных все вклады — достаточно располагать их частью. Какой именно — зависит от того, каким, по оценке банка, будет спрос на деньги. ЦБ, как правило, накладывает на коммерческие банки

требование держать определенную долю вкладов в наличности. В США это обычно 10%, то есть из вклада в \$100 банк может выдать в качестве кредита \$90. Здесь есть экономическая логика: куда эффективнее позволить банкам использовать деньги вкладчиков и максимизировать доход от инвестиций, чем требовать, чтобы средства лежали мертвым грузом. Но на макроэкономическом уровне такое положение чревато побочными эффектами. Выдавая все больше кредитов, банки увеличивают предложение денег и тем самым подстегивают инфляцию.

дать сбой. По какой-то причине — скажем, из-за слухов о близком банкротстве банка, или вследствие крупного ограбления, или после стихийного бедствия, повлиявшего на банк, — большое число вкладчиков может попытаться изъять свои средства. Это явление называется «паническим изъятием». Его прекрасно иллюстрирует набег вкладчиков на британский банк *Northern Rock* в 2007 году. Когда вкладчики поняли, что Банк Англии собирается оказать *Northern Rock* экстренную помощь (а ЦБ в роли заимодавца — это последнее прибежище коммерческого банка перед банкротством), тысячи вкладчиков встали в очереди, чтобы забрать из *Northern Rock* свои средства.

При системе частичных резервов нынешние банки не располагают достаточной наличностью, для того чтобы в один момент расплатиться со всеми вкладчиками. Будучи коммерческими компаниями, они берут краткосрочные ссуды (депозиты), чтобы финансировать долгосрочное кредитование (ипотека и кредиты на много лет). Подобные активы неликвидны, и если все клиенты потребуют отдать им вклады, то банк рискует обанкротиться. Такая судьба ждала бы и *Northern Rock*, если бы казначейство не вмешалось и не национализировало этот банк.

Раньше банкротство банка означало, что вкладчики теряли свои сбережения. Это случилось со многими во время Великой депрессии. С тех пор власти осознали, что при таком раскладе люди в ужасе бегут в банк при первых признаках кризиса, и создали систему страхования вкладов.

«Банкир — это парень, который одалживает вам зонтик в солнечную погоду и требует его обратно, как только начинается дождь»

Марк Твен

В США она носит название Федеральной корпорации по страхованию депозитов, в Великобритании это Система компенсации потерь, связанных с финансовыми услугами; обе гарантируют возврат вкладов до определенной суммы (\$250 000 и £50 000 соответственно).

Опыт финансового кризиса, начавшегося в 2008 году, показал, что государство готово почти на что угодно, лишь бы не дать банкам обанкротиться. Это логично: крах банков заставил бы трещать по швам всю экономику. Домохозяйства утратили бы средства и уверенность в завтрашнем дне, а еще резко уменьшилось бы предложение денег, поскольку, закачивая наличность в свои резервы, банки перестали бы выдавать кредиты, что, в свою очередь, могло бы привести к дефляции.

Банки выдают деньги, хранят наши сбережения, организуют инвестиции и расходование средств, и неудивительно, что государство регулирует их деятельность много строже, чем деятельность любого другого бизнеса. От здоровья банковской системы напрямую зависит самочувствие всей экономики.

В сухом остатке
Банки соединяют
заемщиков и займодавцев

29 Биржи и акции

Инвесторы появились одновременно с деньгами. В эпоху зарождения финансового инвестирования — она началась в Италии Возрождения и завершилась в XVII веке — средства вкладывались в основном в государственные облигации. Все изменилось с появлением первых корпораций. Люди тут же ринулись в мир акций, спекуляций, заработанных и потерянных миллионов и, конечно, первых крахов фондового рынка.

Ежедневно на фондовых рынках от Лондона и Парижа до Нью-Йорка и Токио инвесторы покупают и продают акции на миллиарды долларов. Курс акций компании может определить ее судьбу — выживет ли она как независимое предприятие, будет ли приобретена кем-то еще, объявит ли себя банкротом. Курсы акций приносят людям несметные богатства и столь же легко разрушают их жизнь.

Но фондовый рынок — не казино. Прямые инвестиции в ту или иную фирму способствуют ее росту и, как следствие, росту всей экономики. Растущий фондовый рынок часто идет рука об руку с процветающей, быстро развивающейся экономикой. Так было со времени, когда ради извлечения выгоды из расширения европейских колониальных империй создавались первые компании, точнее, акционерные общества.

Первые корпорации. Первым акционерным обществом в современном смысле была Вирджинская компания, основанная для финансирования торговли с колонистами Америки. Однако первой значимой корпорацией стала Британская Ост-Индская компания, которой государство даровало монополию на торговлю с британскими территориями в Азии. Чуть позже появилась Голландская Ост-Индская компания в Амстердаме.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1600

Основана Британская Ост-Индская компания

1792

«Соглашение под платаном» закладывает основы для учреждения Нью-Йоркской фондовой биржи

1801

Основана Лондонская фондовая биржа

Первые акционерные общества отличались от своих предшественников — гильдий, товариществ и государственных компаний — следующим:

1. Они по-другому зарабатывали деньги. Новые компании выпускали паи, или, как называют их сегодня, акции. В отличие от облигаций акции формально превращали их владельца в одного из собственников компании и, таким образом, давали ему куда большую власть над ней. Собственники могли решить, приобретет ли компания другую компанию или, наоборот, будет ей продана посредством слияния или поглощения. Голосуя, акционеры принимали решения по ключевым вопросам, вплоть до размера зарплаты директоров.
2. Акционеры имели право продать свои акции другим инвесторам. Так возник вторичный фондовый рынок — в отличие от первичного, на котором государство или частная компания продает свои облигации или акции инвесторам напрямую.
3. Появилась так называемая ограниченная ответственность. Это понятие означает, что, если компания обанкротится, ее акционеры потеряют только сумму, которую заплатили за акцию, а не дом, автомобиль и все остальное. Кроме того, корпорация действовала как отдельное юридическое лицо, что давало ей право подписывать контракты, приобретать собственность и платить налоги независимо от акционеров.

Акционерам как собственникам компании причитается доля ее прибыли. Если компания работает прибыльно (с учетом текущих расходов и инвестиционных планов), акционеры ежегодно получают дивиденды. Они также могут заработать на росте курса акций, однако рискуют потерять инвестицию, если этот курс упадет. Если компания объявляет себя банкротом, акционеры могут получить обратно вложенные средства только после владельцев облигаций, поэтому акции считают более рискованными инвестициями, нежели долговые расписки.

В целом компании можно разделить на два типа. Первый — закрытые акционерные общества, акции которых не котируются на бирже. Как правило, это

«Большую часть времени динамика курсов акций — это иррациональные и избыточные колебания, обусловленные врожденной склонностью большинства к спекуляции и азартной игре...»

**Бенджамин Грэхем,
американский экономист**

1929

Крах Уолл-стрит

1987

Черный понедельник (19 октября) — фондовый рынок США падает на 22,6%

Первые биржи мира

Появление фондового рынка, на котором инвесторы могут покупать и продавать акции, было одной из поворотных точек в истории капитализма. С тех пор значение акций стремительно росло. К концу 2008 года суммарная стоимость акций на биржах мира составляла около \$37 трлн (37 000 000 000 000). В каждой развитой стране есть своя биржа, обычно располагающаяся в столице; на этой бирже котируются

акции данного государства. Положение дел на фондовых рынках, как правило, измеряется индексом, вычисляемым на основе курсов акций крупнейших компаний: Промышленный индекс Доу-Джонса или S&P 500 (он охватывает больше компаний) для Нью-Йорка; FTSE 100 для Лондона; Никкэй для Токио; DAX для Франкфурта; CAC 40 для парижской биржи *Euronext Paris* и *SSE Composite* для Шанхая.

маленькие фирмы, акции которых принадлежат исключительно их директорам и, может быть, семьям учредителей, банкам и первым инвесторам. Второй — компании, акции которых котируются на бирже.

Фондовый рынок. Его принято представлять как бурлящий, хаотичный операционный зал биржи, в котором агрессивные трейдеры кричат изо всех сил «покупай» или «продавай». На деле площадок, где «торгуют голосом и жестом», осталось очень мало; среди известных бирж такого рода — Лондонская биржа металлов и Чикагская товарная биржа. В основном эти площадки ушли в прошлое, уступив место компьютеризованным системам, позволяющим инвесторам торговать акциями из любой точки мира.

Трейдеров, уверенных в том, что рынок будет расти, называют «быками», а тех, кто играет на понижение, — «медведями». Когда инвесторы уверяются в радужных перспективах данной компании, они начинают скупать ее акции и курс акций растет. И наоборот, если компания дышит на ладан, инвесторы избавляются от ее акций, отчего их курс падает.

В основном инвесторами движет сочетание страха и алчности. Когда алчность пересиливает страх, курс акций оказывается завышен — и возникает биржевой пузырь; временами страх пересиливает алчность, что неизбежно приводит к краху — акции стремительно падают. За последнюю сотню лет огромные пузыри возникали на биржах Нью-Йорка, Лондона и других городов мира. Наиболее известен крах Уолл-стрит 1929 года, однако в «черный понедельник» 1987 года курсы акций упали даже ниже — индекс Доу-Джонса за сутки снизился на 22,6%. Рынки по всему миру переживали большие падения во время «краха доткомов» между 2000 и 2002 годами, а также во время финансового кризиса 2008 года.

Крупные инвесторы. Игроки на фондовом рынке делятся на *индивидуальных инвесторов*, таких как домохозяйства с портфелями акций, и *институциональных инвесторов*, включая пенсионные фонды, управляющие фондами компании, банки и другие институции. Так как пенсионные и страховые фонды владеют большой долей фондового рынка, изменения курсов акций косвенно влияют почти на каждого гражданина.

Одни из самых ненавидимых инвесторов — это *хедж-фонды*, которые не просто покупают акции, но и продают их без покрытия (без владения ими на момент продажи), то есть играют на понижении курса. Игра на понижение ведется так: фонд берет в долг акции у другого инвестора по определенной цене, скажем по \$100, продает их по этой цене на рынке, ждет, пока курс не снизится до, скажем, \$80, выкупает их дешевле, отдает обратно инвестору и кладет в карман разницу — \$20 за акцию. Еще один тип инвестора — *фонд прямых инвестиций*, который стремится перекупить и модернизировать слабые или недооцененные компании.

Многие считают, что новые категории инвесторов вроде фондов прямых инвестиций и хедж-фондов угрожают рынку — они действуют скрытно и зачастую шантажируют компании. Сами фонды говорят, что выполняют на рынке важнейшую функцию: перекупают недооцененные или работающие вполсилы компании и модернизируют их. В конце концов, фондовый рынок, где компании могут быть куплены кем угодно, по сути своей демократичен.

В сухом остатке
Биржи — это сердце
капитализма

30 Рискованный бизнес

«В этом здании либо ты убьешь, либо тебя убьют», — говорит герой Дэна Эйкройда персонажу Эдди Мерфи в фильме «Поменяться местами» (1983). Они идут на биржу товарных фьючерсов в Нью-Йорке, чтобы нанести удар века. Сначала продавая, а затем покупая фьючерсы на замороженный концентрированный апельсиновый сок, герои зарабатывают миллионы и банкротят свое бывшее зловерное начальство.

Старейший лондонский банк *Barings* был «убит» в 1995 году после того, как его трейдер Ник Лисон единолично потерял миллионы фунтов на фьючерсном рынке Сингапура.

Перераспределить риск. Рынки фьючерсов и опционов, они же рынки деривативов, — самые рискованные и прибыльные из всех. Тому есть причина: риск — ровно то, с чем имеют дело рынки товарных и финансовых деривативов. Здесь компании и трейдеры спекулируют на будущем изменении цен на что угодно — от акций, облигаций и валют до металлов и товаров; в ход идут даже погода и недвижимость.

Компании и индивиды спекулируют не из голого азарта, но с важной экономической целью: *перераспределение риска*. Им нужно планировать свою деятельность в почти непредсказуемом мире. Если вы производите фруктовые коктейли, в начале года вам неизвестно, какого урожая ждать и сколько апельсинов поставят фермеры. Если урожай разочарует, цены на апельсины резко вырастут, если, наоборот, урожай будет достойным, цены упадут — и предложение апельсинов вырастет. Однако вы можете *подстраховаться*, заключив контракт на покупку апельсинового сока в определенный день лета по фиксированной цене. Вы уступаете возможность заработать, если урожай будет хорошим

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1730-е

Первые задокументированные фьючерсные контракты — соглашения о покупке риса на рисовой бирже Додзима в Японии

1800-е

Стремительный рост объемов сельхозконтрактов в США

(и потратиться, если он будет плохим), а взамен обязуетесь заплатить некую сумму. На другом конце сделки снижается и риск фермера, которому в этом году гарантирован определенный доход.

Рынки фьючерсов и опционов стали одними из важнейших и активнейших рынков планеты: суждения о будущем должны выносить любые бизнесмены — от фермера, выращивающего пшеницу и фиксирующего цену на свой продукт, до крупного экспортера вроде *Ford* или *Microsoft*, фиксирующего курс валюты, чтобы не потерять деньги, если доллар внезапно упадет.

Спекуляции и инвестиции. Чтобы этот рынок функционировал, должны найтись люди, готовые рисковать. Вот почему торговля фьючерсами не может обойтись без спекулянтов. Половина участников рынка фьючерсов страшется, а остальные пытаются нажиться на изменениях цен. «Чистые» спекулянты, строящие гипотезы о ценовой динамике, — тоже важная часть экономики. Иногда это индивиды, иногда — хедж-фонды, иногда — пенсионные фонды, ищущие возможность увеличить прибыль.

Так или иначе, они отличаются от инвесторов, преследующих долгосрочные цели. Вот что пишет об этом Бенджамин Грэм, автор основополагающего труда «Разумный инвестор»:

Наиболее существенное различие между инвестором и спекулянтом лежит в отношении к динамике фондового рынка. Основной интерес спекулянта — предвидеть колебания рынка и заработать на них. Основной интерес инвестора — приобрести подходящие ценные бумаги по подходящим ценам и владеть ими.

Разбогатеть можно в обоих случаях. Самый известный в мире инвестор — Уоррен Баффет; как правило, он вкладывает средства в компании и владеет их акциями — через инвестиционную компанию *Berkshire Hathaway* — на протяжении многих лет. В 2008 году журнал *Forbes* назвал Баффета богатейшим человеком планеты и оценил его состояние в \$62 млрд, хотя впоследствии эта сумма значительно уменьшилась из-за финансового кризиса. Самый известный миллиардер, действующий через хедж-фонды, — Джордж Сорос, заработавший \$9 млрд на спекуляции много чем — от курсов акций до товаров и валют.

Краткая история фьючерсов. Торговля фьючерсами в той или иной форме существует уже несколько столетий и основана на временном зазоре между заказом товара и его получением. В XIII–XIV веках крестьяне часто

1972

После отмены фиксированных курсов валют в Чикаго начинают торговать валютными фьючерсами

1982

Начинается торговля фьючерсами на акции

2008

Суммарная стоимость дефолтных свопов и других деривативов превышает \$1,144 трлн — в 22 раза больше ВВП всего мира

Товары, опционы и фьючерсы

Товаром может стать любой материальный объект, который можно покупать и продавать оптом, — от драгоценных металлов и нефти до какао-бобов и кофейных зерен. Желая приобрести товар с немедленной доставкой, вы платите договорную цену наличными — так же, как в случае с акцией или облигацией.

Фьючерс — это контракт на покупку определенного товара или инвестиции по определенной цене в какой-то момент в будущем (дата доставки).

Опцион — это соглашение, которое дает держателю опциона право — но не обязанность — купить или продать инвестицию по определенной цене в какой-то день.

продавали заказы на шерсть авансом, за год или два. В XVIII веке японские торговцы продавали и покупали будущую доставку риса, причем покупателями первых деривативов были самураи, которым обычно платили рисом — и которые после нескольких неурожайных лет хотели гарантировать себе определенный уровень дохода в будущем.

Рынок фьючерсов, однако, появился лишь в XIX веке. Его духовной родиной был и остается Чикаго, где фьючерсный рынок называется Товарной биржей. В 1880 году именно здесь производитель пищевых продуктов *Heinz* подписал с фермерами контракты на покупку огурцов на несколько лет вперед по заранее определенным ценам. Впрочем, обычно фьючерсный контракт заключается не напрямую между покупателем и продавцом, а через фьючерсную биржу, действующую как посредник. По мере того как меняются ожидания относительно цен на бекон, металлы и другие товары, меняется и стоимость связанных с ними фьючерсов.

Игра с нулевой суммой. Рынок деривативов опасен для инвесторов ввиду постоянных колебаний цен. Достаточно посмотреть на ценовую динамику самого важного товара, сырой нефти, в контексте фьючерсных рынков. Цены на нефть колеблются в зависимости от многих факторов — от экономических (насколько экономика страны готова развиваться и поглощать больше топлива) до геополитических (вероятность того, что террористы атакуют нефтяные вышки; отношения между Ближним Востоком и остальным миром).

В 1999 году журнал *The Economist* предсказывал, что цены на нефть, уже упавшие до \$10 за баррель, опустятся еще ниже, до \$5. Однако к концу года стоимость нефти составила \$25. В промежутке между 2000 и 2005 годом она оставалась на уровне между \$20 и \$40 за баррель. Затем вследствие

сочетания факторов, включая вторжение в Ирак, экономический бум во многих регионах и страхи, связанные с истощением нефтяных запасов, цены на нефть взлетели сначала до \$60, потом до \$80, а потом и до \$140 за баррель. Достигнув этого пика, они моментально начали падать и вскоре оказались примерно на том же уровне, на каком были до вступления мировой экономики в фазу рецессии.

Умело предсказывая ценовую динамику, многие инвесторы заработали сотни миллионов долларов, но столь же многие их потеряли. В отличие от фондового рынка, где акции могут расти, пока сами компании развиваются и процветают, фьючерсные контракты — это игра с нулевой суммой: на каждого выигравшего найдется тот, кто проиграл ровно столько же. Вот почему рынки деривативов часто сравнивают с казино. Однако, несмотря на спекулянтский азарт, торговля фьючерсами — вовсе не праздное занятие. Этот рынок — важная шестеренка в современном экономическом механизме.

«Осторожничай, когда другие жадничают, и будь жадным, только когда другие осторожничают»

Уоррен Баффет

**В сухом остатке
Отдавай риск тем,
кто готов рисковать**

31 Бум и спад

Едва заняв пост канцлера казначейства, Гордон Браун стал говорить о том, что намерен освободить Великобританию от векового цикла бума и спада. Эти речи нравились всем и каждому. Страна прошла через несколько малоприятных финансовых обвалов, вызванных перегревом экономики. Британцы готовы были поступиться частичкой бума, если взамен им не пришлось бы страдать от спада.

Но не прошло и десяти лет, как тот же Браун, теперь премьер-министр, прекратил повторять свою мантру. Экономика двигалась к рецессии и сильнейшему упадку строительства жилья на памяти британцев, если не в истории страны. Самое ужасное, что спад оказался глубже, чем тот, который породили конкуренты Брауна из Консервативной партии, когда были у власти. Премьер-министр краснел от стыда, и было ясно: сообщения о кончине экономического цикла сильно преувеличены.

Экономика по природе склонна к цикличности, к чередованию бума и спада: рынки колеблются от уверенности до пессимизма, потребителей одолевает то жадность, то страх. Почему одно сменяет другое — неизвестно, таковы капризы нашей природы. Как доказывает опыт Брауна, попытки приручить экономический цикл тщетны и заканчиваются катастрофами.

В теории существует некий оптимальный уровень экономической активности, позволяющий стране радоваться стабильности вечно. Этот оптимум называют полной занятостью: все элементы производства используются максимально эффективно. Инфляции при таком раскладе не должно быть вовсе, так что экономика может расти поступательно.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1929

Крах Уолл-стрит

1946

Опубликована работа
Бёрнса и Митчелла
«Измерение
экономических циклов»

На практике эта оптимальная точка оказывается недостижимой. В ходе истории возникали самые разные циклы. Так, в Библии говорится о тучных годах и голодных годах. Схожий ритм наблюдается и в сложной высокотехнологичной экономике XXI века.

Все ведущие страны, включая США, страдают от колоссальных перепадов экономической активности, впервые официально задокументированных в 1946 году Артуром Бёрнсом и Уэсли Митчеллом.

Тенденция к росту. У каждой экономики есть «трендовый» темп роста — скорость, с которой экономика обычно росла в предыдущие десятилетия. Для США этот трендовый темп роста составлял в последние годы около 3%, для Великобритании и большей части Европы — чуть ниже 2,5%: их экономика развивалась медленнее. Экономический цикл — это всего лишь колебания экономической активности, которая может быть выше или ниже этого темпа роста. Разницу между реальным и потенциальным результатами называют *разрывом ВВП*. Один экономический цикл занимает все то время, когда экономика проходит через бум, идет на спад, а потом возвращается к трендовому темпу.

На пике экономика может расти очень быстро, но часто такое развитие длится недолго. После этого темп роста замедляется и экономика сокращается. Если сокращение длится полгода, падение называют рецессией. Ей сопутствуют высокая безработица и снижение прибыли компаний.

Почему именно цикл? Цикличность экономики объясняется несколькими теориями, но, если честно, ни одна из них не убедительнее простого факта: люди — эмоциональные существа, они могут очень быстро превращаться из оптимистов в пессимистов, и наоборот. Одна из теорий объясняет циклы через монетарную политику: когда коммерческие банки или ЦБ меняют процентные ставки, возникает цепная реакция и рост экономики или ускоряется, или замедляется; соответственно меняются и инфляция, и безработица. Другая теория гласит, что дело в скорости, с которой компании накапливают запасы товаров. Когда экономика растет быстро, бизнес забывает склады товаром сверх меры — предприниматели считают, что бум будет продолжаться, — а когда экономика сокращается, бизнес опустошает склады. В обоих случаях колебания становятся более резкими, чем им следует быть.

Экономический цикл неизбежен — благодаря главным образом государству

**Пол Самуэльсон,
американский экономист**

2007

Согласно Национальному бюро экономических исследований, в начале нового века экономика США переживает спад

2008

Банкротство банка *Lehman Brothers*

Экономические циклы

Различные части экономического механизма колеблются от бума к спаду в своем ритме. Поэтому экономисты создали классификацию различных циклов.

- **Циклы Китчина (3–5 лет)** определяют скорость, с которой бизнес создает запасы товаров. Эта скорость прямо влияет на ускорение или замедление экономики.
- **Циклы Жюгляра (7–11 лет)** определяют колебания объемов инвестиций в производство товаров и услуг. Обычно эти циклы примерно в два раза длиннее циклов Китчина. Когда экономисты говорят

о циклах деловой активности, они имеют в виду циклы Жюгляра.

- **Циклы Кузнеца (15–25 лет)** — период между максимальными объемами инвестиций частных компаний или государства в инфраструктуру, будь то обычные или железные дороги.
- **Циклы (волны) Кондратьева (45–60 лет)**, или суперциклы, — по сути, это фазы развития капитализма. Предполагается, что каждые 45–60 лет капитализм переживает кризис, который заставляет нас менять структуру и функционирование экономики.

Не последнюю роль играет и наша психология. Говорят, что семена финансового кризиса падают в благодатную почву, когда уходит на пенсию последний банкир, заставший предыдущий кризис. Другими словами, чем меньше мы помним о суровых последствиях спада, тем больше вероятность, что мы повторим те же ошибки и создадим очередной экономический пузырь.

Подтолкнуть экономику к переходу из одной фазы цикла в другую могут и непредвиденные события. Немногие ожидали ипотечного кризиса в 2007 году и роста цен на нефть еще через год. Вместе эти события обусловили поворот мировой экономики к рецессии. Возможно, если бы подобных потрясений не было, экономика вела бы себя более предсказуемо.

Некоторые возлагают частичную вину на политиков, которые иногда позволяют буму выйти из-под контроля, чтобы заработать политический капитал на «факторе комфортности», возникающем, например, вследствие роста прибылей, цен на недвижимость и занятости. Политики раздувают пузырь и тем самым способствуют цикличности, вместо того чтобы принимать меры, которые предотвратили бы спад и сдули пузырь до того, как он лопнет.

Предсказываая завтрашний день. Экономический цикл — исключительно важное понятие. Иметь какое-то представление о том, когда именно экономика перестанет расти, более чем желательно, поэтому власти нанимают команды экономистов, которые пытаются предсказать будущее. В США эти эксперты работают в основном в Национальном бюро экономических

исследований, в Великобритании – в казначействе. Те и другие подвергались критике и часто меняли свое мнение о начале и конце цикла спустя годы (а то и десятилетия) после событий.

Проблема в том, что протяженность разных циклов сильно различается (см. *врезку*), и даже если отправная точка определена верно, сказать, когда цикл завершится, бывает затруднительно.

Многие, в том числе самый известный менеджер хедж-фондов Джордж Сорос, считают, что кризис 2008 года ознаменовал конец «суперцикла», в течение которого люди десятилетиями жили в долг. Сорос добавляет, что впереди не менее долгий спад, когда нам всем придется возвращать долги.

Экономистов больше всего огорчает то, что экономические циклы делают бессмысленными сложные модели, используемые для предсказания завтрашней экономической активности. Эти компьютерные модели, в которые загружают всевозможные данные – занятость, цены, экономический рост и так далее, – обычно предполагают, что экономика развивается более-менее прямолинейно. Практика показывает, что этот посыл попросту неверен.

В сухом остатке
Бум и спад неизбежны

32 Пенсии и государство благоденствия

1861 год и Гражданская война раскололи Америку надвое. И конфедераты, и сторонники Союза делали все, чтобы привлечь новобранцев. Кто-то придумал хитрый план: предложить солдатам и их вдовам щедрую пенсию. План сработал — он привлек сотни тысяч добровольцев.

Как вы думаете, когда прекратились выплаты по пенсионной схеме Гражданской войны? В 1930-х или 1940-х, когда умирали последние ветераны? На деле последняя выплата была произведена в 2004 году. В 1920-е некая предприимчивая женщина в 21 год вышла за ветерана старше ее на 60 лет; она умерла в возрасте 97 лет, и все это время государство вынуждено было платить ей как вдове пенсию.

Представьте себе, что похожая проблема стоит не перед отдельным государством, а перед всем развитым миром: власти многих стран пообещали пожилым гражданам финансовое благоденствие, а десятилетиями позднее осознали, что люди живут слишком долго и высасывают из госбюджета слишком много денег. Итог — кризис пенсионной системы и государства всеобщего благоденствия.

Эволюция государства благоденствия. Пенсии, бесплатное образование и прочие блага предлагались отдельным гражданам отдельных стран еще с римских времен (обычно в обмен на военную службу), однако массовое появление государств всеобщего благоденствия и систем социального обеспечения — феномен сравнительно новый. До XX века власти, облагая подданных налогом, обещали им только защиту от преступности и иностранного вторжения. Но после

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1880

Бисмарк создает первую схему пенсий и медицинского страхования, финансируемую государством

Первой мировой войны и Великой депрессии, когда вскрылась бедность множества семей, страны вроде США и Великобритании стали государствами всеобщего благоденствия. Налоги в них служили перераспределению дохода в пользу тех, кто попадал в категорию «нуждающихся», — стариков, инвалидов, безработных, больных. Первая подобная система появилась в Германии при Бисмарке всего через 10 лет после того, как за океаном кончилась Гражданская война.

Теория пенсий и социального обеспечения ныне столь же проста, как и во времена Бисмарка: граждане, когда они работают и не болеют, обязуются делать взносы в общий фонд, взамен этот фонд обеспечит им достойный уровень жизни, когда они заболели, не смогут работать или захотят уйти на пенсию.

Проблемы. Государство всеобщего благоденствия западного образца позволило многим семьям выбраться из нищеты и значительно улучшило ситуацию в здравоохранении и образовании, но ряд экономистов утверждает, что оно породило две большие проблемы — социально-экономическую и фискальную.

Отчет Бевериджа

Катализатором создания государства всеобщего благоденствия стал представленный Уильямом Бевериджем эпохальный отчет межведомственного комитета «Социальное страхование и связанные с ним услуги» (1942), призвавший бороться с «нуждой, болезнями, невежеством, запустением и праздностью». Власти тогда уже задумывались о послевоенном устройстве мира — и начинали осознавать, что людям необходима уверенность в завтрашнем дне. Отчет Бевериджа давал для этого идеальное обоснование. Хаос Великой депрессии в сочетании с тяготами военного времени высветил очевидную проблему: частный сектор не в состоянии

избавить народ от лишений. При этом отчет утверждал, что, учитывая размеры госсектора и его административный ресурс, пенсионная система и медицинская страховка от государства обойдутся дешевле и будут много эффективнее. Нигде идеи Бевериджа не были приняты с таким энтузиазмом, как в Японии, внедрившей после войны масштабную систему социального обеспечения, сеть больниц и школ. В итоге ожидаемая продолжительность жизни японцев резко повысилась, вырос и уровень образования. Государство благоденствия стало одним из факторов, которые помогли Японии быстро встать на ноги после войны.

1908

Дэвид Ллойд Джордж вводит в Великобритании пенсии

1942

Публикация отчета Бевериджа

Социально-экономическое затруднение состоит в том, что «всеобщее благоденствие» может отбить у людей охоту к труду. Есть немало свидетельств в пользу того, что материальная поддержка, которую государство оказывает безработным, способна отвести их от поисков работы (см. главу 22). Судя по всему, раздувшиеся до невероятных размеров расходы на социальное обеспечение заметно сократили производительность во многих странах, включая Великобританию и государства Северной Европы.

Отдельная проблема – как финансировать такие системы в долгосрочном плане. Львиная доля систем социального обеспечения финансируется из текущего госбюджета. Чаще всего действует принцип «платим пенсии из

Пенсионные реформы, консультации по инвестированию и автоматическое включение в схему пенсионного страхования увеличат наши возможности откладывать средства и инвестировать их в пенсии

Стив Бартлетт, бывший конгрессмен США

налогов»: нынешние налогоплательщики отдают деньги нынешним пенсионерам, вместо того чтобы финансировать собственные будущие пенсии. Эта система чрезвычайно успешно функционировала после Второй мировой войны: благодаря демографическому взрыву в конце 1940-х и 1950-е годы (так называемому бэби-буму) в 1960-е, 1970-е и 1980-е годы работающих было достаточно, чтобы котел с налогами всегда был полон. С тех пор рождаемость упала, и многие страны – США, Великобритания, Япония, большая часть Европы – осознали, что в будущем их ждут непомерные расходы.

Особенно остро проблема стоит в США. В американской системе есть государственная пенсия для всех («социальное обеспечение»), бесплатная медицинская страховка для пожилых «Медикэр», менее масштабные программы вроде «Медикейд» (медицинское страхование для бедных) и временное пособие по безработице. Когда поколение бэби-бумеров стало уходить на пенсию, система дала сбой. В начале XXI века доля людей старше 65 лет составляла в США 12 %, к 2050 году их будет 21 %, причем эта армия пенсионеров будет жить дольше и требовать медицинской помощи в больших масштабах.

Будущее благоденствия. Если верить экономистам, изучающим связи между поколениями, из-за того, что расходы на социальное обеспечение привязаны к количеству работающих (а их становится все меньше), США движутся к банкротству в его классическом определении. То же можно предсказать и Японии, где более 21 % населения уже старше 65 лет, а к 2044 году число пенсионеров сравняется с числом работающих.

Как преодолеть пенсионный кризис

1. Пустите в страну жить и работать большое число иммигрантов. В результате у вас станет больше рабочей силы, к тому же многие иммигранты уйдут на пенсию на своей родине и не станут претендовать на государственную пенсию.
2. Поднимите налоги на будущих налогоплательщиков, чтобы платить пенсии без перебоев, но имейте в виду, что впоследствии экономический рост замедлится.
3. Заставьте пенсионеров либо работать дольше, либо смириться с меньшим размером пенсии.
4. Откажитесь от системы «платим пенсии из налогов» и внедрите программы для налогоплательщиков, чтобы те платили определенную сумму в пенсионный фонд каждый месяц. Ряд стран уже движется в этом направлении, в том числе Великобритания. Увы, эти реформы явно запоздают и не смогут предотвратить малопрятный дефицит госбюджета в ближайшие годы.

Есть данные в пользу того, что в Великобритании и США коэффициент рождаемости начинает слегка повышаться — в основном благодаря все чаще беременеющим подросткам в первом случае и плодовитости мексиканских иммигрантов во втором. Но даже этот тренд вряд ли уберезит обе страны от надвигающегося шока.

Горькая правда заключается в том, что в будущем либо пенсионерам придется затянуть пояса, либо прочим гражданам — платить больше налогов. Эта дилемма будет доминировать в политике и экономике в течение нескольких десятилетий.

**В сухом остатке
Не обещайте денег,
которых у вас нет**

33 Рынок денег

В неприметном офисном здании среди лондонских доков скромный коллектив отвечает за вычисление самого важного числа на Земле. Это число, фиксируемое каждое утро в 11.00, одних приведет к банкротству, а других одарит миллионами. Оно лежит в основе основ капитализма, хотя за пределами финансовых рынков об этом числе мало кто знает. Это Лондонская межбанковская ставка предложения (*London Interbank Offered Rate*), сокращенно — *LIBOR*.

Вокруг ставки *LIBOR*, которую фиксирует Ассоциация британских банков, вертится один из ключевых секторов мировой экономики — рынок денег. Здесь компании занимают и одалживают деньги на короткий срок, не выпуская ни облигаций, ни акций (см. главу 27). Рынок денег — это центральная нервная система мировой финансовой системы, и, когда он падает (такое случается), трясоти может всю экономику.

В обычное время *LIBOR* обозначает ставку, под которую банки готовы одолжить друг другу средства на короткий срок. Эти кредиты, часто называемые межбанковским кредитованием, ничем не обеспечиваются, они больше похожи на перерасход денег на счет (овердрафт) или кредитной карточке, чем на ипотеку, и важны для функционирования банков. Люди каждый день кладут деньги на счет, снимают их со счета, берут и выплачивают кредиты, и баланс банка меняется. Без возможности быстро занять средства друг у друга банки не смогли бы оставаться на плаву.

За последние десятилетия деятельность банков претерпела множество трансформаций. Традиционно банки зарабатывали деньги, принимая

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1970-е

Первый этап секьюритизации

1984

Британская ассоциация банков создает *LIBOR*

Могущество LIBOR

Рынки оптовых денежных ресурсов стали настолько могущественными и развитыми, что на Лондонских межбанковских ставках, вычисляемых для крупнейших валют мира, включая доллар, евро и фунт, держатся контракты суммарной стоимостью около \$300 трлн, по \$45 000 на каждого жителя

планеты. Чаще всего при словах «учетная ставка» мы вспоминаем о ставке процента, определяемой центробанками вроде ФРС и Банка Англии. На деле *LIBOR* является куда лучшим индикатором реальной стоимости кредитов в глобальной экономике.

от клиентов вклады в форме сбережений и одалживая их другим клиентам в качестве ипотечных и прочих кредитов (см. главу 28). С одной стороны, это означало, что банки и их клиенты тесно связаны, часто на личном уровне, — вспомним, как герой фильма «Эта прекрасная жизнь» Джордж Бейли (его играет Джеймс Стюарт) пытается успокоить вкладчиков, которые в панике изымают со счетов наличность. С другой — все это не давало банкам развиваться так быстро, как им хотелось, — возможность выдавать кредиты ограничена властями и зависит от размера банка. Это, в свою очередь, означало, что ставки кредитования по ипотеке не могли быть низкими.

Рост секьюритизации. Многие подобные банки, или ипотечные заимодатели, создавались как общества взаимопомощи, чьими собственниками были не акционеры, а их же клиенты. В Великобритании специализированные ипотечные заимодатели назывались «строительными обществами», среди них были и такие компании, как *Nationwide* и *Northern Rock*.

Однако в 1970-х и 1980-х годах, когда вырос спрос на жилье (см. главу 37), банки поняли, что не смогут выдавать больше кредитов, не увеличив сумму денег, которые можно одалживать клиентам. Они переключились на альтернативную систему. Вместо того чтобы выдавать займы содержимое вкладов, они начали собирать пакеты долгов по выданным ипотечным кредитам и продавать эти пакеты инвесторам. Данный процесс назвали секьюритизацией, потому что он превращал долг в ценные бумаги (*англ. securities*; инвестиционные инструменты, такие как облигации, опционы, акции и т. д.). Для своего времени это был прорыв. Списывая долг

1980-е — 1990-е

Стремительный рост банков по всему миру

2007

Замерзание межбанковских рынков

по ипотеке со своих счетов, банки могли выдавать больше ипотечных кредитов, причем суммы кредитов не были ограничены. Инвесторы со всего мира выстраивались в очередь, чтобы приобрести ценные бумаги. Их привлекал неплохой доход по этим бумагам, а также заверения кредитно-рейтинговых агентств, что инвестиции, о которых идет речь, надежны.

Со временем банки стали создавать эти ценные бумаги по весьма сложным схемам. Они не только собирали пакеты ипотечных долгов, но и делили и дробили их на инструменты, известные как обеспеченные долговые обязательства (англ. *collateralized debt obligations*, сокр. *CDO*) и их более усложненные версии — *CDO2* (долги, поделенные и раздробленные дважды) и *CDO3* (трижды).

У всех этих действий был свой экономический смысл. Если раньше держатель ипотеки отказывался выплачивать долг, от этого страдал главным образом банк; секьюритизация понадобилась, чтобы рассеять этот риск по финансовой системе, переложив его на плечи тех, кто согласен его принять. Увы, с исчезновением личных отношений между заемщиком и займодавцем (дезинтермедиации) существенно выросла вероятность того, что лицо, которое приобретает пакет долгов, — будь то японские инвесторы или европейские пенсионные фонды — не может разумно оценить риск, которому подвергается. Инвесторам достаточно положиться на рейтинги, выдаваемые агентствами вроде *Standard & Poors*, *Fitch* и *Moody's*.

Разрыв связей стал одной из главных причин финансового кризиса начала нашего столетия: инвесторы, не понимая толком, с каким риском имеют дело, приобретали фантастически сложные пакеты долгов. Между тем сумма выданных банками кредитов превышала сумму депозитов, отчего в банковской бухгалтерии появилась дыра, широко известная как *дефицит финансирования*. Заполнить ее можно было лишь оптовым финансированием. Как мы увидим, этого не произошло.

День, изменивший мир. 9 августа 2007 года оба межбанковских рынка, а также рынки секьюритизированной ипотеки внезапно рухнули. Когда стало ясно, что американский рынок недвижимости близок к катастрофе и, если брать шире, вся финансовая система западного мира погрязла в долгах, инвесторы перестали покупать ценные бумаги — другими словами, они перестали давать деньги в долг. Страх лишиться кредитов повлек за собой финансовый кризис; тогда же экономисты и финансисты, до сих пор едва ли достаивавшие эту сложную часть системы вниманием, осознали ее важность для здоровья мировой экономики.

Многие банки по обе стороны Атлантики, включая *Northern Rock*, были неспособны найти финансирование на рынках оптовых денежных ресурсов. В их бухгалтерии росла массивная черная дыра. И хотя причин финансового кризиса было не так уж мало, именно замерзание финансовых рынков отозвалось в системе первыми судорогами. Не прошло и месяца, как *Northern Rock* был вынужден просить чрезвычайной финансовой помощи у Банка Англии, кредит которого был своего рода последним прибежищем. Многие решили, что проблема была в ненадежных ипотечных кредитах (выданных людям с низкой платежеспособностью), но на деле *Northern Rock* пострадал, потому что зависел от рынков оптовых денежных ресурсов, где *LIBOR* рос слишком быстро, отражая нежелание банков одалживать средства друг другу.

LIBOR — это лишь индикатор, показывающий, готовы ли банки в теории давать ссуды другим банкам. В данном случае предложение оказалось нулевым. Центробанки вынуждены были вмешаться и закачать деньги в рынки и банки самостоятельно. Рынок денег иссяк!

«Вряд ли экономисты станут спорить с тем, что мы переживаем глубочайший экономический кризис после Великой депрессии. Есть и хорошие новости: мы достигли консенсуса и знаем, что нужно делать»

Барак Обама

**В сухом остатке
Вокруг рынков денег
вертится весь
финансовый мир**

34 Лопающиеся пузыри

«Нерациональное процветание». Эти два непримечательных слова, если поставить их рядом, обретают столь убийственную силу, что могут обрушить все фондовые рынки планеты. Когда в 1996 году Алан Гринспен, тогдашний глава ФРС, сказал, что рынки процветают нерационально, курсы акций резко упали: инвесторы задались вопросом, не стали ли они пленниками пузыря.

Гринспен осознал, что курсы акций технологических компаний растут быстрее, чем должны. Восторг от интернет-бума сводил людей с ума, и они покупали акции по цене, значительно превышавшей их реальную стоимость. Пузырь доткомов рос не по дням, а по часам, курсы акций взлетели до небес. Предупреждение Гринспена обрушило индекс Доу-Джонса на 145 пунктов уже на следующий день, но к 2000 году инвесторы вновь обрели уверенность в себе.

Ситуация с «нерациональным процветанием» иллюстрирует две ключевые проблемы финансовых рынков и пузырей: во-первых, обнаружить пузырь очень сложно, а понять, когда он лопнет, еще сложнее; во-вторых, вернуть пузыри под контроль не всегда легко.

Как обнаружить пузырь. Экономические пузыри возникают, когда спекулянты и инвесторы преувеличивают ценность конкретного актива и его цена становится больше реальной стоимости. Но любая «правильная» оценка стоимости субъективна, отсюда и проблема. Даже когда в 2000 году акции интернет-фирм брали немислимые высоты, многие аналитики и эксперты утверждали, что их курс адекватен. То же говорили про цены на жилую недвижимость в США и Великобритании в 2006 году, после чего рынок недвижимости упал и начался экономический кризис.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1637

Голландский пузырь, связанный с торговлей тюльпанами

1720

Пузырь Южных морей, пузырь Компании Миссисипи

1840

Помешательство на инвестициях в железные дороги

Мы можем принимать инвестиционные решения, только поддавшись спонтанному животному порыву делать что-то, а не бездействовать

Джон Мейнард Кейнс

Пузыри — феномен совсем не новый, они возникали уже на заре рыночной экономики. В XVII веке раздулся пузырь в Голландии, когда инвесторы ринулись покупать тюльпаны, в XVIII веке резко росли, а затем обесценились акции Компании Южных морей и Компании Миссисипи, суливших инвесторам прибыли из европейских колоний, в XX веке пузыри часто возникали на самых разных рынках.

В ретроспективе сущность пузырей не вызывает сомнений, но предсказать их возникновение в реальном времени сложно. Цены могут расти и по причинам, которые экономисты зовут «фундаментальными». Так, недвижимость может дорожать, когда больше людей хотят жить в данной стране или данном регионе (то есть когда растет спрос), или же потому, что строится все меньше домов (то есть сокращается предложение).

Дуть против ветра. Многие эксперты, включая Алана Гринспена, утверждали, что государство не должно и пытаться «дуть против ветра», то есть подавлять пузыри, увеличивая процентные ставки или накладывая какие-либо жесткие ограничения (самые очевидные варианты). Вместо этого властям следует сосредоточиться на ликвидации хаоса, возникающего, когда пузырь лопнул. У этой точки зрения есть два обоснования. Во-первых, сложно сказать, является повышение цен симптомом образования пузыря или благодатным проявлением экономического роста. Во-вторых, поскольку экономические инструменты вроде процентных ставок и регуляций бьют по всем без разбора, есть вероятность, что, применив эти инструменты, государство нанесет сопутствующий ущерб другим областям экономики.

Некоторые экономисты считают даже, что пузыри — это неотъемлемая часть правильно функционирующей экономики: они подстегивают рост больших инвестиций, которого в противном случае не было бы. Пузырь

1926

Крах рынка недвижимости во Флориде

1989

Лопается пузырь на британском рынке недвижимости

2001

Лопается пузырь доткомов

2006–2008

Лопаются пузыри на рынках недвижимости Великобритании, США и многих стран Запада

Циклы обратной связи

Когда пузырь растет или лопается, он влияет на экономику через чреватый хорошими или плохими последствиями цикл, который экономисты называют циклом положительной или отрицательной обратной связи. Когда цены растут, люди ощущают себя богаче, покупая то, что завтра будет дороже, и потому готовы тратить больше; их инвестиции тянут за собой всю экономику. Когда цены падают, люди тратят меньше, что, в свою очередь, заставляет цены падать еще ниже, а банки — выдавать меньше кредитов. Во время кризиса 2008 года возникла отрицательная обратная связь, побуждавшая домохозяйства сокращать расходы; в результате банки выдавали кредиты совсем уже неохотно. Такие циклы обратной связи — самые опасные из всех экономических явлений: если подобный цикл запущен, ни ЦБ, ни политики почти неспособны его прервать.

доткомов в конце 1990-х привел к скорой прокладке оптоволоконных кабелей в мировых масштабах, и возникла международная компьютерная сеть с мощностью, превосходившей потребности того времени. Многие фирмы, строившие эту сеть, обанкротились, но увеличение пропускной способности сети частично обусловило увеличение темпов экономического роста в последующие годы, а также снизило стоимость международной коммуникации. Кроме того, по мнению ряда экономистов, лопающиеся пузыри освобождают экономику от наименее успешных фирм в процессе созидательного разрушения (см. главу 36).

Нанесенный ущерб. Сразу после того, как пузырь лопнул, подобные аргументы кажутся сомнительными. Последующий спад или рецессия могут причинить значительный вред. Когда банки начинают сокращать кредиты, даже простейшие финансовые сделки становятся дороже (см. главу 35). Вспомнив Великую депрессию, последовавшую за крахом Уолл-стрит 1929 года, мы поймем, насколько серьезными могут быть долгосрочные экономические последствия от лопнувшего пузыря.

Есть также мнение, что экономические пузыри очаровывают инвесторов легкими деньгами и отвлекают их от проектов, в которые нужно вкладывать средства. Как говорят экономисты, пузырь обуславливает нерациональное распределение ресурсов, которые можно было бы распределить лучшим образом. Скажем, инвесторы могут покупать недвижимость, полагая, что ее стоимость повысится, хотя им следовало бы сберечь деньги или купить акции.

Сглаживание цикла. Власти могут предотвращать образование пузырей разными методами. Первый способ – просто дать сигнал (произнести речь, сделать иное публичное объявление), что экономисты озабочены возникновением пузыря; можно добавить, что государство сделает все, чтобы пузырь не образовался. Однако, как продемонстрировал крах доткомов, этого недостаточно, для того чтобы пузырь прекратил раздуваться. Второй способ – поднять ставку процента, чтобы затормозить рост пузыря ценой замедления экономического роста других отраслей экономики. Третий – жестче регулировать банковскую сферу, чтобы банки не выдавали кредиты столь активно, когда с экономикой все хорошо, а после того, как пузырь лопнет, и вовсе «прикрыли лавочку». Эти меры называют противочиклическими, поскольку их цель – не дать экономике колебаться от бума к спаду. На другом полюсе – проциклическая политика, благоприятствующая пузырям и болезненному спаду.

После кризиса 2008 года центробанки обязались делать все возможное, чтобы «дуть против ветра» и предотвращать появление пузырей на рынке недвижимости, – именно эти пузыри стали причиной экономической катастрофы. Однако экономисты все больше убеждаются в том, что экономический рост без пузырей нереален. Пока люди ведут себя нерационально и непредсказуемо, пузыри, по всей вероятности, останутся неотъемлемой частью жизни.

В сухом остатке
Люди надувают пузыри

35 Кредитные заторы

$$C = SN(d_1) - Le^{-rT}N(d_1 - \sigma\sqrt{T})$$

На деле эти невинные символы — самое опасное уравнение после $E = mc^2$. Формула Альберта Эйнштейна в итоге аукнулась Хиросимой и Нагасаки; данное уравнение может произвести ядерный взрыв в мире финансов. Оно внесло свою лепту в подъемы и падения фондового рынка, в череду экономических кризисов, в рецессии, отнявшие сбережения у миллионов. Уравнение Блэка — Шоулза задает главный экономический вопрос всех времен: учатся ли люди на своих ошибках?

Есть две концепции, объясняющие поведение финансовых рынков. Первая: люди в массе своей трусливы и алчны, потому рынки могут заикливаться на чем-либо и вообще в высшей степени иррациональны. Отсюда вывод: мы всегда будем переходить от одного пузыря к другому. Такова теория кредитных циклов: когда все хорошо, деньги дешевы и их предложение велико, но иногда возникает кредитный затор и банки перестают выдавать кредиты, ломая нормальное течение экономических процессов.

Другая теория гласит, что со временем рынки саморегулируются, постепенно становясь более эффективными и менее склонными к неврозам, а значит, понятия «крах» и «кризис» в конце концов отойдут в прошлое. Эта теория исходит из того, что люди в долгосрочном плане поумнеют. Именно этот тезис защищает чудо-уравнение, выведенное Майроном Шоулзом и Фишером Блэком.

Уравнение Блэка — Шоулза сделало то, что казалось невозможным. На первый взгляд оно всего лишь позволяет вычислить адекватную

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1873

Вызванная лопнувшим после Гражданской войны пузырем паника положила начало Долгой депрессии в США

1929

За крахом Уолл-стрит следуют кризис ликвидности и Великая депрессия

Черные лебеди

«Черный лебедь» — это непредвиденное событие, которое заставляет людей пересмотреть сложившиеся представления о мире. Популяризованный писателем и бывшим трейдером Нассимом Николасом Талебом термин отсылает к истории: до XVII века европейцы считали, что все лебеди белые, — убеждение, опровергнутое черными лебедями, которых обнаружили в Австралии. На финансовых рынках «черный лебедь» — это случайное,

непредсказуемое событие, из-за которого цены на рынке резко падают или растут. По Талебу, такими событиями стали, среди прочего, появление интернета и объявление властями РФ дефолта в 1998 году. Интернет привел к буму доткомов, обширному долговому кризису и коллапсу хедж-фонда *Long-Term Capital Management*, одного из крупнейших в мире. Еще один пример — теракт 11 сентября 2001 года.

стоимость опциона на рынке деривативов (см. главу 30). Однако следствия из уравнения сногшибательны. Эта математическая формула словно бы уничтожает риск, связанный с инвестициями. Кажется, что, следуя формуле, инвестор избежит потери миллионного состояния, если будет играть на понижение (то есть ставить на неизбежное падение курса), когда цены стремительно падают. Уравнение, которое использовалось большинством крупных инвесторов по всему миру, в 1997 году принесло своим создателям Нобелевскую премию по экономике. Увы, при ухудшении ситуации формула перестала работать. Когда стоимость финансовых инструментов стала падать так быстро, что никто уже не покупал конкретные акции и инвестиции, весьма логичное уравнение дало сбой.

Проблема этой формулы — как и почти всех экономических теорий — в том, что рынки вели себя иррационально с глубокой древности. Подъемы и падения кажутся неотъемлемой частью рыночного капитализма (см. главу 31).

Стадии от подъема до спада. Здоровье экономики зависит в первую очередь от финансовых рынков: без доступных кредитов (долгов) бизнес и домохозяйства не могут инвестировать в свое будущее. Когда предложение доступных для заема денег ограничено, возникающий кредитный

1987

«Черный понедельник» (19 октября) — фондовый рынок США упал на 22,6%

2008

Рынки по всему миру упали, когда финансовый кризис обанкротил банк *Lehman Brothers*

Пока музыка играет, надо танцевать. Мы все еще танцуем

Чак Принс, глава банка Citigroup до 2007 года

зитор может привести к рецессии или, того хуже, к дефляции и депрессии: люди перестают инвестировать и создавать благосостояние. Без понимания того, как финансовый рынок колеблется от жадности к страху, мы не поймем, как функционирует современная экономика.

Финансовые рынки проходят пять стадий от подъема до спада. Эти стадии таковы:

1. *Замещение.* Происходит нечто, что меняет восприятие рынков инвесторами. В конце 1990-х появился интернет, на котором, как считалось до краха доткомов, можно зарабатывать почти бесконечно. В начале 2000-х низкая ставка процента в сочетании с низкой инфляцией убеждала людей брать больше кредитов, а также инвестировать в недвижимость.
2. *Подъем.* Надежды инвесторов на блага от замещения (или «новой парадигмы»), кажется, оправдываются. В 1990-е те, кто покупал акции интернет-компаний, видели, что стоимость инвестиций растет не по дням, а по часам; в начале 2000-х цены на недвижимость взлетели до небес из-за низкой ставки процента и уверенности в том, что банки разработали новую, безрисковую модель финансирования ипотеки.
3. *Эйфория.* Инвесторы воодушевлены, а банки выдают все больше кредитов в попытке максимизировать прибыль. Часто для этого изобретаются новые финансовые инструменты. В 1980-е такой новинкой стали «мусорные облигации» — ценные бумаги сомнительного качества; в начале 2000-х — секьюритизация ипотеки и других долгов. Все и каждый, от расторопного инвестора до таксиста, вливаются в рынок.
4. *Получение прибыли.* Сообразительные инвесторы вдруг осознают, что хорошие времена не продлятся вечно, и сбывают свои инвестиции. По мере их продажи цены впервые начинают падать.
5. *Паника.* Цены падают, и инвесторов охватывает страх. Люди массово стараются поскорее избавиться от инвестиций, цены стремительно снижаются. Банки перестают выдавать займы кому бы то ни было, кроме наиболее кредитоспособных клиентов.

Эти пять стадий, описанных экономистом Хайманом Мински, повторялись в истории много раз, однако всякий раз причина замещения и подробности подъема были другими. В каком-то смысле история и правда повторяется, но всегда в замаскированном виде, так что повтор почти незаметен. Проблема в том, что, если рынок паникует, итогом часто становится кризис ликвидности.

Рынок может оставаться нерациональным дольше, чем платежеспособным

Джон Мейнард Кейнс

Момент Мински. На стадии паники цены могут падать такими темпами, что стоимость соответствующих активов – скажем, недвижимости – быстро становится меньше суммы кредитов, которые люди взяли. Банки требуют кредиты обратно, но, так как продать спекулятивный актив сложно, инвесторы продают его по меньшей цене – или выставляют на продажу что-то еще. Так или иначе, в итоге цены падают еще ниже. Этот порочный круг иногда называют «моментом Мински».

Подобное поведение – паника и помешательство – кажется нерациональным, а поскольку традиционная экономика допускает нерациональное поведение в очень редких случаях, она часто не в состоянии увидеть раздувающийся пузырь и грядущий крах до того, как станет слишком поздно. Уравнение Блэка – Шоулза базировалось на том, что если стоимость данных акций и инвестиций снижается до приемлемой для инвестора величины, то на них всегда будет спрос, однако нерациональное поведение во время кризиса в эту модель не вписывается. Как и многие сложные модели и уравнения, эта модель подкрепляет нашу ложную уверенность, что мы можем избежать риска. Однако мир финансов всегда был очень опасен.

**В сухом остатке
Когда истощаются кредиты,
экономику клинит**

36 Созидательное разрушение

Все знают, что теория эволюции Дарвина имела исключительное научное значение и встала в один ряд с открытием Ньютоном гравитации и законов движения, а также догадкой Коперника о том, что Земля вращается вокруг Солнца. Мало кто знает, что Дарвин не создал бы свою теорию, если бы не экономика.

В 1838 году Дарвин, вдохновленный трудами Томаса Мальтуса (*см. главу 3*), вообразил мир, в котором наиболее приспособленная особь выживает и может развиваться в новый, более сложный и лучше оснащенный для выживания вид. «Теперь, наконец, я обладал теорией, при помощи которой можно было работать», — писал Дарвин. Если приглядеться, окажется, что силы, действующие в природе и в рыночной экономике, таинственным образом схожи.

Закон экономических джунглей. Как и природа, свободный рынок может показаться чем-то отвратительным. И там, и там талантливые и достойные индивиды иногда терпят неудачу. Природа и рынок немилосердны: если ваша идея unsuccessful, вы рискуете обанкротиться; приняв неверное инвестиционное решение, можно потерять все. Однако, согласно закону созидательного разрушения, такие неудачи в конечном счете способствуют появлению бизнеса помощнее, экономики посильнее и общества побогаче — они выпалывают старые, неэффективные и самые неконкурентоспособные фирмы, чтобы их место заняли новые, более жизнеспособные и активные.

Закон созидательного разрушения, сформулированный группой австрийских экономистов в XX веке, расширяет описанную Адамом Смитом систему правил для спроса и предложения. Он утверждает, что

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1833

Родился Йозеф Шумпетер

рецессия или экономический спад, когда безработица растет, а прибыль бизнеса падает, может оказаться позитивным для экономики в долгосрочном плане — пусть интуиция и утверждает обратное.

Энергичнее всех эту идею пропагандировал Йозеф Шумпетер, австриец, который, спасаясь от нацистов, эмигрировал в США. Он был убежден, что избегать рецессий не следует, и это утверждение в свое время было столь же скандальным, как и сегодня. Почти все экономисты в ту эпоху (как почти все политики даже сейчас) полагали, что государство должно делать все от него зависящее, чтобы избежать рецессий и, в особенности, депрессий. Так, Джон Мейнард Кейнс говорил, что поскольку те и другие наносят значительный сопутствующий ущерб — тут и безработица, и исчезающая уверенность в завтрашнем дне, — государство обязано бороться со спадом любыми доступными ему средствами, включая понижение процентных ставок и увеличение расходов госсектора с целью «завести» экономику.

Экономисты в большинстве своем полагаются на сложные компьютерные модели, построенные на исходном условии: конкуренция идеальна, а спрос и предложение неизменны. Шумпетер считал, что такие модели имеют мало общего с переменчивыми условиями, в которых живет общество.

Доводы Шумпетера не только не были опровергнуты, но, наоборот, со временем стали еще весомее. Видные экономисты Брэд Де Лонг и Ларри Саммерс считают: если Кейнс был самым важным экономистом XX века, то Шумпетер может оказаться таковым для века нового.

**Процесс индустриальных изменений...
беспрерывно революционизирует структуру экономики
изнутри, беспрерывно уничтожает старую структуру,
беспрерывно создает новую...
Процесс созидательного разрушения — это важная
характеристика капитализма**

Йозеф Шумпетер

1930-е

Из-за Великой депрессии закрываются сотни тысяч компаний

1942

Шумпетер популяризирует идею созидательного разрушения в книге «Капитализм, социализм и демократия»

Йозеф Шумпетер (1883–1950)

Шумпетер родился в городе, ныне входящем в состав Чехии, и переехал с семьей в Вену, когда его мать второй раз вышла замуж. Благодаря отчиму-аристократу Йозеф учился в элитной школе, где был одним из лучших учеников. Окончив Венский университет, он сделал блестящую карьеру: стал профессором политической экономии в ряде университетов, после Первой мировой войны занял пост министра финансов Австрии, наконец, в 1920 году сделался главой банка *Biederman*. В 1924 году банк обанкротился

и Шумпетер, оказавшись без гроша в кармане, вынужденно вернулся к преподаванию. В 1932 году, когда стало ясно, что к власти вот-вот придут нацисты, он эмигрировал в США, где вскоре был признан выдающимся интеллектуалом. Остаток жизни он преподавал в Гарварде, где среди студентов и профессоров возник своего рода культ Шумпетера. В 1940-е годы он был одним из самых известных экономистов Америки. В 1948 году Шумпетер стал президентом Американской экономической ассоциации.

Перерождение через рецессию. Экономика не катится по ровным рельсам — она переживает циклы подъема и спада (*см. главу 31*). Во время подъема, когда потребители тратят больше обычного и часто больше занимают, бизнес зарабатывает сравнительно легко. Шумпетер считал, что из-за этого возникают неэффективные компании, которые в менее благоприятные времена вообще не появились бы.

И наоборот, когда экономика падает и домохозяйства тратят меньше, неэффективные фирмы банкротятся. В краткосрочном плане это болезненный процесс, однако в целом он побуждает инвесторов вкладывать средства в другие, более привлекательные, отрасли экономики. Эти инвестиции, в свою очередь, способствуют увеличению потенциальных темпов роста спустя несколько лет. Шумпетер и его коллега из австрийской школы Фридрих Хайек (*см. главу 12*) доказывали, что властям нельзя снижать ставку процента в попытке предотвратить рецессии. Напротив, те, кто сделал неприбыльные инвестиции в период подъема, должны пострадать от последствий своих решений, иначе в будущем они неизбежно повторят те же ошибки.

Эта логика применима и к целым отраслям, и к отдельным компаниям. Так, в последние годы скверная ситуация на рынке, вызванная конкуренцией с иностранными фирмами, вынудила промышленность США и Европы сократить объемы производства и модернизироваться, при этом неэффективные компании были ликвидированы.

Выживает сильнейший. Данная теория была реализована на практике в 1930-е во время Великой депрессии, когда власти США в надежде на очистительное исцеление позволили тысячам банков обанкротиться. Тогдашний министр финансов США Эндру Меллон призывал инвесторов «избавляться от рабочих, избавляться от акций, избавляться от фермеров, избавляться от недвижимости... Наша система должна очиститься от гнили». В последующие годы экономика потеряла треть своих богатств; на восстановление ушли десятилетия. Это разрушение выглядело не слишком созидательным, и неудивительно, что после произошедшего концепция была скомпрометирована. Скептическое отношение к ней подкрепляют недавние исследования, согласно которым бизнес склонен к реструктуризации и модернизации скорее во время подъема, а не спада.

Экономический прогресс в капиталистическом обществе означает беспорядок

Йозеф Шумпетер

Однако Шумпетер и Хайек считали, что есть важная разница между небольшим спадом и полномасштабной депрессией, которая длится годами и наносит непоправимый ущерб экономике. Закон созидательного разрушения работает, только если экономика столь гибка, что спад для нее — не катастрофа. Во многих европейских странах, регулирующих рынок рабочей силы так жестко, что бизнесу сложно увольнять и нанимать работников, людям, потерявшим работу в период спада, сложнее найти себе новое место. В такой ситуации рецессии чреваты сложноустраняемыми негативными последствиями, которые перекрывают долгосрочные преимущества, обещаемые созидательным разрушением.

Посыл остается прежним: из пепла спада экономика может возродиться более сильной и здоровой. Из ста крупнейших транснациональных компаний 1912 года к 1995-му в этом списке оставались лишь 19, причем почти половина некогда славных фирм закрылись, обанкротились или стали частью других компаний. Именно благодаря созидательному разрушению экономика в XX веке росла столь успешно. Исследования показывают, что в американской истории рецессии по большей части увеличивали производительность, а не уменьшали ее. Иными словами, как эволюция дает сильнейшим видам приспособиться к окружающей среде, так и созидательное разрушение создает экономику лучше прежней.

**В сухом остатке
Бизнес: приспособься
или умри**

37 Рынок недвижимости

Почти для всех нас жилище — самое ценное имущество и главная наша собственность. Чтобы купить жилье, мы должны занять денег больше, чем когда-либо, и взять кредит, который будем выплачивать десятки лет. Но если мы приобретем жилье в неподходящий момент, оно может нас погубить.

С начала XX столетия покупка жилья стала для тех из нас, кому посчастливилось жить в богатой стране, настоящей манией. Во многих западных странах доля домовладельцев увеличилась с четверти до почти трех четвертей. Однако массовое приобретение домов стало триггером финансового кризиса 2000-х — и идею «свой дом должен быть у каждого» поставили под сомнение.

Необычное имущество. В чисто экономических терминах недвижимость — всего лишь один из видов активов. Ее сравнительно легко купить и продать, ее стоимость меняется. Однако в отличие от большей части других активов вроде акций, вина, картин или золотых монет недвижимость выполняет важную функцию: это место, где мы живем.

Связь этих факторов означает, что бум стоимости жилья, за которым следует спад, по сравнению с крахом фондовой биржи или снижением стоимости любых других активов чреват более серьезными последствиями.

Когда стоимость жилья взлетает до небес, у потребителей растет уверенность в стабильности экономики в целом. Обычно люди начинают больше тратить и занимать, и дело не только в уверенности. Владельцы домов могут получить под залог недвижимости большой кредит, поскольку их жилье подорожало.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1920-е — 1930-е

Массовое строительство в Великобритании жилых домов завершается крахом

1989

Британский рынок недвижимости переживает спад, продлившийся более пяти лет и удешевивший жилье на треть (с учетом инфляции)

У этой медали есть оборотная сторона: когда стоимость жилья резко падает, эффект от этого падения оглушает общество сильнее, чем снижение стоимости любого другого актива. Когда дом, в котором живет ваша семья, стоит меньше, чем ипотечный кредит, вы попадаете в ловушку *отрицательного капитала*. В этом нет ничего страшного (хотя уверенность в завтрашнем дне все равно исчезает), если только вам не нужно продать дом. Теперь вам придется отдать его по более дешевой цене, да еще и доплатить ипотечному банку разницу.

Пузыри и спады. Люди всегда знали, что столь же надежных объектов для инвестиций, как жилье, очень мало. С 1975 года цены на недвижимость в Великобритании росли в среднем почти на 3% в год (с учетом инфляции). Поведение цен на недвижимость зависит от множества факторов. Взять хотя бы стоимость земли, на которой стоит дом. Если спрос на землю растет (или сокращается предложение доступных земельных участков), цены на жилье растут следом. И наоборот, если предложение на рынке жилья внезапно увеличивается, цены падают. Одним из факторов, которые способствовали масштабному обвалу стоимости жилья в Майами в 2008 году, было завершение строительства множества домов и выставление их на продажу.

Роберт Шиллер, профессор экономики Йельского университета и ведущий эксперт по жилой недвижимости, указывает и на то, что цены чаще растут в районах, где ограничений на планирование и строительство больше. Потому в Калифорнии и Флориде, где строителей ограничивают строже, цены взлетели и затем упали, в то время как в Хьюстоне, штат Техас, где ограничений почти нет, рост цен поколебался разве что в долгосрочной перспективе.

Долгосрочный рост цен на недвижимость обычно сравним с долгосрочными темпами роста экономики страны, что логично: можно ожидать, что в долгосрочном плане цены на жилье будут расти такими же темпами, какими растет благосостояние вообще.

Невозможно отрицать, что последние полвека цены на недвижимость колебались вместе с растущей и падающей экономикой. Рекорд был поставлен в 2008 году, когда и в США, и в Великобритании цены на недвижимость упали так стремительно, как не падали со времен Великой депрессии. Почему стоимость жилья чувствительна к подобным встряскам?

Человек, предсказывающий колебания цен на недвижимость, или безумен, или озабочен самопиаром?

**Мервин Кинг,
управляющий Банком Англии**

начало 2000-х

Доля домовладельцев в США и Великобритании бьет рекорды: жильем владеют около 70% семей

2007

Впервые в истории США цены на недвижимость падают

2008

Рынки недвижимости в США, Великобритании, Австралии, Новой Зеландии, Ирландии и других странах терпят крах

Домовладельцев стало больше. Главная подоплека волатильности цен на недвижимость заключается в том, что и в США, и в Великобритании череда правительств декларировала цель увеличить число владельцев домов настолько, насколько это вообще возможно. Чтобы понять, к чему это привело, достаточно взглянуть на Великобританию. До Первой мировой войны всего один британский дом из десяти принадлежал тем, кто в нем жил, — в отличие от США, где таких домов была почти половина. Отчасти так было потому, что недвижимостью владели богачи, сдававшие жилье внаем, но отчасти это было и социальное явление. Даже очень богатая молодежь, переезжая в Лондон, предпочитала снимать квартиры, а не

Я заработала на недвижимости огромную кучу денег. Я скорее займусь недвижимостью, чем пойду на Уолл-стрит горбатиться за 2,8 процента. Забудьте!

Ивана Трамп

покупать их и потом сдавать внаем. Почти во всех слоях общества считалось, что не иметь своего дома — это нормальное положение дел.

Все изменилось после мировых войн, когда страны провозгласили цель «обеспечить домами героев». Домовладельцев ограничили в правах, в строительство жилья были вложены миллионы фунтов. В то же время экономическое неравенство сглаживалось, и все больше семей среднего класса вдруг понимало, что им по средствам приобрести свой дом.

В 1950-е, когда в Великобритании царил послевоенный оптимизм, владение недвижимостью медленно, но уверенно приобретало статус социального фетиша — наряду с бесплатной медициной, бесплатным образованием и низкой безработицей. Апогей был достигнут при Маргарет Тэтчер с ее схемой «право на покупку» (*right-to-buy*), благодаря которой домами обзавелись тысячи арендаторов муниципального жилья.

Все эти факторы внесли свой вклад в резкое увеличение числа домовладельцев. Страны одна за другой вводили солидные налоговые льготы на ипотеку, в итоге число собственников домов росло как на дрожжах, достигнув недавно абсолютного рекорда — 70%. Эта социально-экономическая трансформация стала одной из величайших в британской истории.

Британская ситуация не уникальна. Если говорить о доле собственников жилья, Испания уже обогнала Великобританию, а Франция быстро ее догоняет. Что характерно, большие колебания рынка недвижимости происходят обычно в странах, где домовладельцев много, так что, например, государства вроде Германии и Швейцарии, жители которых склонны покупать, а не снимать жилье, от этих экономических пузырей

не пострадали. Дело, конечно, не столько в традиционном для данной культуры подходе к покупке дома, сколько в законах, побуждающих снимать жилье из соображений финансовой выгоды.

Опасно для экономики.

Увеличение числа домовладельцев — это, несомненно, социальное благо, однако оно чревато экономическими проблемами. Например, перестает действовать невидимая рука рынка (см. главу 1). На правильно работающем рынке чрезмерный рост цен заставляет домохозяйства отказаться от покупок, после чего цены возвращаются на разумный уровень. Если же государство предлагает либо покупателям жилья, либо финансирующим их ипотечным компаниям стимулы, побуждающие к покупке (от налоговых льгот до неявной гарантии поддержки), оно способствует образованию пузыря.

Так, до 2007 года *Fannie Mae* и *Freddie Mac*, два ипотечных гиганта, на которых опирался внутренний рынок кредитов США, выдавали все более рискованные займы. Инвесторы в большинстве своем считали, что, если эти гиганты падут, их спасет государство. Так оно и вышло: в 2008 году власти были вынуждены национализировать обе ипотечные компании. Но что, если в будущем ипотечные заимодатели США и Великобритании должны будут обходиться без господдержки? Не настанет ли конец пузырям и падениям рынка жилой недвижимости?

Доля домовладельцев

Испания	85%
Ирландия	77%
Норвегия	77%
Великобритания	69%
США	69%
Австрия	56%
Франция	55%
Германия	42%

В сухом остатке
Цены на жилье могут как взлетать, так и рушиться

38 Дефицит госбюджета

Если недавнее прошлое чему-то нас и научило, так это тому, что с каждым годом государство будет брать все больше кредитов. Почти каждый месяц международные учреждения — среди них Международный валютный фонд (МВФ) и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — указывают Великобритании и США на ужасное состояние их финансов.

«Как мы видим на примере развивающихся стран, необузданные займы и траты государства порождают гиперинфляцию и экономическое опустошение. Потому о дефиците госбюджета нельзя молчать»

Алан Гринспен, бывший глава Федеральной резервной системы

После Второй мировой войны США почти ежегодно обновляли рекорд дефицита госбюджета — иначе говоря, Америка тратила больше, чем получала в виде налогов, и должна была брать займы, чтобы покрыть разницу. США не одиноки: Великобритания в последнее время тоже бьет рекорды по дефициту бюджета (иногда его называют фискальным дефицитом), залезая в долги все глубже.

Так было не всегда. Раньше США постоянно (а Великобритания — по большей части) заботились о сбалансированности бюджета и залезали в долги только во время войн и экономических спадов. Есть и страны, живущие с профицитным бюджетом, скажем, Норвегия (у нее невероятные запасы нефти) и Австралия (месторождения металлов).

К чему мы идем? Об этом продолжают спорить, но большинство экономистов считает, что эра перманентного дефицита госбюджета началась, когда страны стали создавать обширные системы социального обеспечения. В числе прочего власти тратили громадные суммы на здравоохранение, страхование по безработице и образование, в то время

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1936

Кейнс в «Общей теории занятости» доказывает, что государство должно занимать больше во время спада

1945

После Второй мировой войны совокупная задолженность США превышает 120% от ВВП

как раньше все эти статьи расходов покрывались за счет частного сектора или благотворительных организаций и трастовых компаний. Прежде государство думало о войне, теперь оно озабочено всеобщим благополучием.

На что тратятся власти? Изучив федеральный бюджет США на 2008 год (см. диаграмму), мы увидим, что в основном расходные статьи относятся к «обязательным», иными словами, без этих трат государство обойтись не может. Тут и социальное обеспечение (главным образом выплаты пожилым), гарантированные доходы (выплаты бедным семьям), *Medicare* и иные выплаты по здравоохранению, включая *Medicaid* (медицинская страховка для пожилых и для бедных соответственно), а также выплаты по взятым ранее кредитам. Наибольшая доля дискреционных (необязательных) расходов идет на оборону (зарплата военнослужащих и техника от авианосцев до пистолетов). Категория «прочее» включает траты на федеральные учреждения вроде судебной системы, а также поддержку фермеров и НАСА.

Поскольку объем государственных расходов США в 2008 году превысил объем собранных налогов, государство должно было сбалансировать госбюджет, заняв \$410 млрд (солидная сумма!).

Сверх того, вследствие федеральной структуры США у каждого штата есть свой бюджет (и полномочия собирать налоги), бо́льшая часть которого тратится на образование и местную инфраструктуру, скажем, автомагистрали. Иногда конгрессмены вносят в федеральные законы особые поправки, чтобы помочь своим штатам с оплатой дорогостоящих местных проектов (даже если закон, к которому относится поправка, никак не связан с сутью вопроса). Подобное отщипывание от «казенного пирога» стало одной из причин, по которым дефицит рос так сильно, особенно при президенте Джордже Буше-мл., который в отличие



Источник: Административно-бюджетное управление

Траты госсектора США в 2008 году. Данное распределение типично для западных стран

2009

В период борьбы с финансовым кризисом президент Барак Обама санкционирует рост дефицита госбюджета США до \$1 трлн

Автоматические стабилизаторы

Любое современное государство с системой социального обеспечения сталкивается с тем, что во время спада дефицит госбюджета резко растет. Сокращение прибыли и зарплат в период рецессии означает, что компании и индивиды платят меньше налогов. Параллельно увеличиваются затраты госсектора — бизнес увольняет работников, и им надо платить пособие по безработице. Подобные затраты помогают автоматически «стабилизировать»

экономику: благодаря им люди не теряют жилье и сохраняют уровень жизни. Если коротко, это и есть кейнсианство в действии (см. главу 9).

Так, в начале 1990-х, когда Великобритания переживала серьезный упадок и крах рынка недвижимости, дефицит госбюджета вырос с 1 до 7,3% от ВВП. Причина в том, что в современный госбюджет встроены так называемые автоматические стабилизаторы.

от своих предшественников весьма неохотно пользовался правом налагать на законопроекты вето. Его преемник Барак Обама обещал разобраться с этой порочной практикой.

Растущие недостатки. Важно различать дефицит годового госбюджета и совокупный объем неуплаченного государственного долга. С каждым новым дефицитом растет и сумма долгов государства, называемая чистой задолженностью. На конец 2008 года совокупный долг США составлял \$5,3 трлн, это не считая обязательств компаний *Fannie Mae* и *Freddie Mac*, которые гарантировали страхование ипотеки и были спасены в сентябре 2008 года за счет бюджетных вливаний, а также обязательств банков, впоследствии временно перешедших в собственность государства.

И госдолг, и дефицит госбюджета с каждым годом растут. Это не проблема — по крайней мере, в том случае, если долг растет медленнее, чем экономика. Вот почему дефицит и госдолг часто представляют как долю от ВВП страны. Скажем, на конец 2008 года госдолг США составлял 37% от ВВП. По мере увеличения госдолга растут и сумма выплат по процентам, и выплаты по кредиту — за счет более высоких ставок процента.

Чем плохи большие кредиты? Если дефицит госбюджета выходит из-под контроля, перед страной может встать ряд экономических проблем. В частности, чем больше государство берет в долг, тем, как правило, слабее его валюта.

В 2008 году британский фунт подешевел почти на 20%, когда инвесторы поняли, что в ближайшем будущем власти намерены взять слишком

большие кредиты. Избавление от валюты страны-должника — вполне рациональное решение: когда государство влезает в долги сверх необходимого, оно неизбежно вступает на путь инфляции и печатает больше денег. Зарубежным инвесторам достаточно малейшего намека на то, что стоимость каких бы то ни было активов, деноминированных в данной валюте, упадет, — и они моментально дадут деру из вашей экономики.

Большой госдолг чреват и тем, что инвесторы потребуют в качестве компенсации за риск увеличить ставку доходности по инвестициям. С повышением ставки процента, по которой государство платит по долгам, станут дороже и будущие кредиты.

Однако важнее всего для залезшего в долги государства долгосрочные последствия. По сути, госдолг — это налоги, которые власти соберут в будущем: взятые кредиты однажды придется отдавать. Это не проблема, если кредиты используются, чтобы обеспечить благосостояние будущих поколений, то есть идут, скажем, на строительство школ. Однако если страна берет займы, чтобы удовлетворить потребность госсектора в наличных, то это серьезный повод для беспокойства.

Нарушая «золотое правило». Именно поэтому многие страны устанавливают фискальные правила, гарантирующие, что будущим поколениям не придется отдавать долги, взятые сегодня. Хороший пример — «золотое правило», установленное для Великобритании бывшим канцлером казначейства Гордоном Брауном. Он обещал брать кредиты исключительно для инвестиций в проекты госсектора и никогда не финансировать за счет госдолга повседневные расходы вроде заработка госслужащих.

В конце 2008 года «золотое правило» поставили под сомнение: стало ясно, что перед лицом рецессии государство будет вынуждено залезть в долги. То же происходило по всему миру. Такова правда о сегодняшних финансах госсектора: государство будет брать кредиты до тех пор, пока его не обуздадут рынки или избиратели.

**В сухом остатке
Государство падко
до займов**

39 Неравенство

Гуляя по пляжу Рио-де-Жанейро мимо Ипанемы и Леблона, вы увидите красивейшие виллы Бразилии. В роскошных дворцах, стоящих десятки миллионов долларов, есть все, что могут позволить себе богачи, — оборудованные новейшей техникой кинотеатры, теннисные корты, бассейны, джакузи, комнаты для прислуги. А рядом — один из самых больших и криминализованных трущобных городов мира. Как ужасная бедность может сосуществовать с таким богатством?

Неравенство старо как мир. Особенно острым оно было в викторианской Англии: богатые промышленники сколачивали немислимые состояния, а семья среднего рабочего влачила жалкое существование, вкалывая на заводах и в шахтах и ютясь в бараках, напоминавших бразильские трущобы.

Несмотря на усилия политиков, пытающихся сократить разрыв между богатыми и бедными, стена между ними остается неприступно высокой. За четверть века после начала 1980-х неравенство, наоборот, усугубилось почти в каждой развитой стране мира. И хотя во Франции, Греции и Испании разрыв сократился, в Великобритании бедные стали еще беднее, а к концу 2000-х Великобритания и США достигли высочайшего уровня неравенства после 1930-х.

Разрыв в уровне благосостояния. Капитализм — это система, вознаграждающая тяжелую работу и предприимчивость; неудивительно, что одни люди становятся богаче других. В конце концов, что толку много и тяжело трудиться, если за это не будет никакой награды? Однако масштаб неравенства заставляет тревожиться.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1840-е

Уровень неравенства в промышленной Англии побуждает Фридриха Энгельса написать «Положение рабочего класса в Англии»

1930

Неравенство достигает рекордного уровня в США

В США доходы самой богатой и самой бедной десятой части населения различаются в 16 раз, а в Мексике, где трущобы столь же убоги, как в Рио, богатые богаче бедных в 25 раз.

Между тем в скандинавских странах вроде Дании, Швеции и Финляндии разрыв куда меньше: самые богатые получают доходы в пять раз больше, чем самые бедные. Разрыв в уровне благосостояния измеряется так называемым коэффициентом Джини, связывающим доходы наиболее состоятельных людей с доходами тех, кто в данной стране беднее всего.

Масштаб неравенства окажется еще больше, если сравнить достаток в различных странах. По многим показателям беднейшие 20% мирового населения — в основном это жители Черной Африки — живут в экономическом эквиваленте Средневековья, так что даже британские и американские бедняки в сравнении с ними несравнимо богаче и здоровее.

Доля перераспределения. Неравенство объясняется простыми факторами. Скандинавские страны, как и многие страны Северной Европы, облагают граждан большими налогами, чтобы через программы социального обеспечения и налоговые льготы перераспределить средства в пользу бедняков. При современной демократии одна из главных целей налоговой системы — уменьшить несправедливость и помочь нуждающимся.

По мере того как после Второй мировой войны богатые страны по всему миру создавали системы социального обеспечения, неравенство быстро сглаживалось. Предлагая равный доступ к образованию и здравоохранению, многие страны, особенно в Скандинавии, сумели предоставить всем своим гражданам равные возможности. Такая модель управления страной называется «шведской».

Однако поднять налоги на богатых, чтобы отдавать больше денег бедным, недостаточно. В Великобритании избранное в 1997 году правительство лейбористов стало перераспределять больше средств, в итоге за десять лет пребывания лейбористов у власти доход среднего родителя-одиночки увеличился на 11%. Однако уровень неравенства стал самым высоким

«Общество, предпочитающее равенство свободе, не получит ни того ни другого. Общество, предпочитающее свободу равенству, получит высокий уровень того и другого»

Милтон Фридман

1950-е

Разрыв в благосостоянии сокращается, в том числе благодаря Новому курсу Франклина Д. Рузвельта

1990-е

Разница в доходах увеличивается вследствие тэтчеризма и рейганомики

2000-е

Неравенство достигает новых высот

Выгоды от неравенства

Ряд экономистов считает, что, поскольку наши привычки и возможности заведомо разнятся, определенный уровень неравенства в экономике неизбежен.

Действительно, сторонники свободного рынка доказывают, что попытки перераспределить доход чреваты негативными непреднамеренными последствиями.

Высокие налоги заставляют наиболее производительных членов общества эмигрировать или отбивают у них охоту много работать, что уменьшает благосостояние общества в целом.

за несколько десятилетий. Хуже того, исследование Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показало, что доходы сыновей чаще всего почти не отличаются от доходов отцов, иначе говоря, возможности молодежи вырваться из бедности сократились.

Увеличивая разрыв. Мы живем в эпоху тотального изменения экономической структуры мира. Бизнес извлекает выгоду из новых технологий — интернета, передовой вычислительной техники, телекоммуникаций. В эпоху перемен неравенство часто увеличивается: те, кто готов к переменам, богатеют, а те, кто не готов, — скажем, рабочие детройтского автомо-

бильного завода — остаются за бортом. Похожие процессы шли во время промышленной революции.

Разрыв увеличивается и по другой причине: появилась крохотная группа сверхбогатых людей. В Великобритании, где три миллиона человек, составляющих 10% самых высокооплачиваемых работников, зарабатывают в среднем £105 000 в год (до налогов), 0,1% сверхбогачей, или 30 тысяч человек, имеют доход в среднем £1,1 млн в год. Сверхбогачи часто избегают уплаты значительной суммы налогов, выводя активы в офшоры, а значит, в обществе перераспределяется меньше средств. С другой стороны, богатые могут вносить вклад в экономику через косвенные налоги, тратя огромные деньги на предметы роскоши, а также нанимая местных работников — от уборщиков и служанок до визажистов и юристов. Так проявляется «эффект постепенного стимулирования».

Последствия неравенства. В целом высокий уровень неравенства не мешает стране становиться богаче. Известный экономист Роберт Барро показал, что если в развивающихся странах неравенство, судя по всему, влияет на экономический рост негативно, то в развитых его, наоборот, подстегивает.

Но растущий разрыв в уровне благосостояния может навредить стране другими способами. Самое скверное — это социальные волнения. Исследования говорят, что в странах и регионах, где неравенство доходов незначительно, люди больше доверяют друг другу, и это логично: у них

меньше причин завидовать соседу. В таких условиях уменьшается и число преступлений со смертельным исходом. Так, в США отмечается сильная корреляция между штатами с большим неравенством и штатами, где совершается больше убийств.

Низкий доход, как правило, связан с проблемами со здоровьем. В шотландском Глазго, где разрыв между богатыми и бедными особенно велик, ожидаемая продолжительность жизни мужчины меньше, чем во многих развивающихся странах, включая Алжир, Египет, Турцию и Вьетнам.

Проблемы неравенства наблюдаются не только в экономике. По большому счету, самооценка человека, отражающаяся на его производительности труда, зависит от того, каким человек видит себя в сравнении с другими. Когда люди знают, что их заработок значительно меньше, чем у других, они обычно менее довольны жизнью и трудятся не столь усердно.

Согласно одному исследованию, голливудские актеры – лауреаты «Оскара» живут в среднем на четыре года дольше, чем их коллеги, не удостоенные этой награды; те, кто получил двух «Оскаров», живут дольше на шесть лет. Вознаграждение за тяжелую работу играет большую роль. Неравенство дает о себе знать, и неважно, что именно пострадало – ваша гордость или ваш кошелек.

В сухом остатке
Разрыв в доходах
раскачивает экономику

40 Глобализация

Изначально слово «капитализм» было ругательным, а не хвалебным или нейтральным. Слово «глобализация» тоже чаще используют для критики мировой экономики XXI века. Глобализация — это потогонные фабрики Малайзии, колл-центры Бангалора, шахты Бразилии, «Старбаксы» и «Макдоналдсы» по всему миру.

Все перечисленное — последствия глобализации, но описывать феномен в этих терминах — значит заведомо дезориентировать читателя. В экономической науке под глобализацией понимаем коммерческие и экономические связи, опутывающие мир на протяжении почти всей истории человечества.

Древнее руин? Фактор глобализации всерьез проявился после 1492 года, когда Колумб открыл Америку, но и задолго до того между Европой и Востоком велась оживленная международная торговля. Сам термин вошел в обиход в 1980-е; 20 лет после падения Берлинской стены и конца холодной войны считаются апогеем глобализации, однако это далеко не первый период масштабной международной торговли, коммерции и миграции. Таковым должна по праву считаться Викторианская эпоха. В конце XIX века Британская империя пребывала в зените, и Джон Мейнард Кейнс описывал, как до 1914 года «обитатель Лондона мог, прихлебывая утренний чай, заказать по телефону различные товары из любых уголков земли и обоснованно ожидать их скорой доставки прямо к двери; в тот же миг и тем же способом он мог рискнуть состоянием, вложив его в полезные ископаемые и новые фирмы в любой точке земного шара, и приобрести долю... в их будущих плодах и благах...»

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1800-е

Первая эра глобализации

1914

Первая мировая война ставит на глобализации крест

Понадобилась Первая мировая война и период протекционизма после Великой депрессии, чтобы эра глобализации закончилась. Многие опасаются, что и современную глобализацию ждет такой же печальный конец.

Что подстегивает глобализацию. За новой глобализацией стоят пять факторов.

1. *Свободная торговля.* Страны по всему миру уничтожили основные препятствия для такой торговли, а также пошлины на экспорт и импорт. Так, после внедрения свободного рынка в конце 1980-х и начале 1990-х множество ограничений на экспорт снял Китай. Поскольку население КНР огромно, а его заработки малы, результатом стал приток в богатые страны дешевых товаров из Китая и от его соседей.
2. *Аутсорсинг.* Компании сэкономили средства, размещая производство товаров и услуг за границей, где труд стоит дешевле. Многие промышленные предприятия закрыли заводы в США и Великобритании и перевели их в КНР, Мексику и другие страны, жители которых согласны трудиться за меньшую зарплату в куда худших условиях (за что бизнесмены критикуют). Многие фирмы, работающие в сфере услуг, переместили колл-центры в Индию и страны, где есть много людей с высшим образованием, владеющих английским.
3. *Революция в коммуникации.* Колеса международной коммерции были подмазаны двумя революциями. Во-первых, это «контейнеризация», прорыв в перевозке грузов, которые транспортируются по всему миру в контейнерах стандартного размера, что позволяет снизить расходы и сократить время перевозки. Во-вторых, революция широкополосной передачи данных. Когда в конце 1990-х интернет-бум достиг апогея, инженерные компании потратили миллиарды на новую международную сеть оптоволоконных кабелей. Вскоре пузырь доткомов лопнул, но глобальная сеть информационных магистралей обеспечила быстрым и дешевым интернетом миллионы людей.

Глобализация — это факт. Но, мне кажется, мы недооценили ее хрупкость

Кофи Аннан

1980-е

Первые исследования экономической глобализации

1989

Тим Бернерс-Ли разрабатывает Всемирную паутину

2007

Доклад ООН утверждает, что мировые потоки торговли и инвестиций побили все рекорды

4. *Либерализация.* Многие страны, во время холодной войны закрывавшие границы для иностранцев, в новых условиях их открыли. Это позволило западным компаниям прийти на новые рынки. Устранение так называемого контроля над капиталом означало, что денежные потоки могут течь в молодую экономику этих стран и из нее свободно как никогда ранее. В то же время развитые страны ослабили требования трудового законодательства, благодаря чему бизнес смог легче нанять и увольнять работников.
5. *Гармонизация законов.* Страны по всему миру согласовали законы об имущественном праве и интеллектуальной собственности так, чтобы, скажем, патент, оформленный в США, признавался бы в Китае, и наоборот. В будущем планируется выработать международные стандарты качества товаров, чтобы избежать повторения недавних инцидентов с китайскими и другими товарами, которые признали потенциально опасными для потребителя.

Плоды глобализации. Никто не может отрицать, что глобализация сделала миллиарды людей по всему миру существенно богаче. Экономика таких стран, как Бразилия, Индия и Китай, разогналась благодаря большому скачку экспорта. Кроме прочего, после 1997 года появление новой группы стран-экспортеров сдерживало инфляцию в мировой экономике почти десять лет: компании смогли сократить расходы, и в результате покупательская способность выросла.

Есть немало аргументов в пользу того, что именно глобализация стала основной причиной «великой стабильности», как называли промежуток в пятнадцать лет (до 2007 года). В этот период мировая экономика росла быстрее и развивалась активнее, чем когда-либо прежде, а инфляция оставалась низкой и стабильной. Потом случился крупный финансовый кризис, однако тут виноваты другие факторы (см. главу 35).

Критика глобализации. Чем быстрее принципы глобализации распространялись по миру, тем громче и резче звучала критика в ее адрес. Форумы влиятельнейших международных организаций притягивали тысячи протестующих. Конференцию ВТО в Канкуне в 2003 году омрачило самоубийство фермера из Южной Кореи, лишившегося финансовой поддержки.

Оппоненты глобализации – Наоми Клейн, Джозеф Стиглиц, Ноам Хомский и другие – порой называют самых ярых ее защитников неолибералами. Глобализацию атакуют с трех направлений.

1. *Экономика.* Критики утверждают, что хотя глобализация и подстегнула рост совокупного богатства, но это богатство поделено неравномерно. Действительно, уровень неравенства в мировом масштабе достиг «высот» 1930-х годов (см. главу 39), и пусть кто-то заработал на международной торговле миллиарды, многие жители беднейших стран остаются очень бедными.
2. *Права человека.* Некоторые гиганты швейной и обувной промышленности подверглись нападкам за использование потогонного производства, на котором работники получают очень маленькую зарплату и вынуждены работать по многу часов в ужасных условиях.
3. *Культура.* Критики считают, что при возросшем влиянии международных корпораций и растущем доминировании западных брендов местным культурам все труднее сохранять идентичность, а мелкие независимые магазины и производители оттеснены на обочину.

Эпоха мира и демократии? Несмотря на многогранную критику, глобализация, по большому счету, резко увеличила уровень жизни в охваченных ею странах — пусть, как это свойственно капитализму, ее плоды распределяются неравномерно. Более того, повышая благосостояние среднего класса и специалистов, она может способствовать и распространению демократии. Политические стратеги говорят о том, что хотя Коммунистическая партия Китая и удерживает власть, однако народ требует демократического правления, и эти требования, подстегиваемые растущим влиянием среднего класса, становятся все более массовыми.

И еще один аргумент в пользу глобализации: чем сильнее экономические связи между странами, тем менее вероятна война между ними. Томас Фридман, американский журналист и автор воспевающей глобализацию книги «Плоский мир», констатировал: история не знает случаев, чтобы две страны, в которых есть «Макдоналдс», воевали друг с другом. Правда, это утверждение было опровергнуто, когда в 2008 году Россия пошла войной на Грузию. Предыдущая эра глобализации, погубленная Первой мировой, преподнесла нам урок: не стоит думать, что распространение торговли и благоденствия меняет мир навсегда.

В сухом остатке Глобализация — адреналин капитализма

41 Мультилатерализм

В XXI веке мировая экономика переживает один из величайших сдвигов в истории. Тектонические плиты, служащие фундаментом глобальной экономической структуры, тронулись с места и движутся быстрее, чем когда-либо ранее. Когда на мировую арену вышло новое поколение производителей во главе с Индией и Китаем, стало казаться, что США теряют непререкаемый статус супердержавы. В прошлом такие события часто порождали геополитическую нестабильность, но экономисты надеются, что на сей раз конфликт предотвратит тайное оружие — мультилатерализм.

Под мультилатерализмом понимают сотрудничество всех ведущих стран при принятии важнейших решений — в противовес ситуации, когда некая страна действует в одиночку (унилатерализм) или договаривается с другой страной либо группой стран (билатерализм). Может показаться, что мультилатерализм диктуется здравым смыслом, но увы: в эпоху глобализации могущественной силой стал экономический национализм.

Благодаря обмену процветание одного человека благотворительно для всех других

**Фредерик Бастиа,
французский экономист
XIX века**

Когда страна решает повысить торговые пошлины или искусственно «раздуть» стоимость валюты, она часто запускает цепную реакцию, чреватую ущербом другим странам. Так, в 1990-е и 2000-е развитые страны отправили обменные курсы в свободное плавание, а многие азиатские и ближневосточные государства привязали свои валюты к доллару. Благодаря этой привязке экономика развивающихся стран росла чуть быстрее (за счет дешевизны экспорта), а богатый Запад накопил громадный долг, который спровоцировал финансовый кризис 2008 года.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1944

Бреттон-Вудская конференция:
основаны МВФ и Всемирный банк

1945

Основание ООН

Во избежание таких проблем политики создали мультилатеральные организации. Первой такой организацией стала Лига Наций, придуманная президентом Вудро Вильсоном после Первой мировой войны и позднее преобразовавшаяся в ООН. Однако появление основной группы экономических мультилатеральных институций, доминирующих ныне в сфере международных экономических отношений, пришлось на период после Второй мировой войны.

Дети Бреттон-Вудса. На Бреттон-Вудской конференции, проведенной в 1944 году в США в фешенебельном отеле «Маунт-Вашингтон», политики под руководством Джона Мейнарда Кейнса разработали новую финансовую и экономическую архитектуру послевоенного мира. Наряду с системой фиксированных валютных курсов были созданы Международный валютный фонд (МВФ) и предшественник нынешнего Всемирного банка – Международный банк реконструкции и развития. Еще было заключено Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), позже трансформированное во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Эти мультилатеральные организации, в работе которых участвовали почти все страны в мире (кроме горстки деспотических режимов), определили структуру мировой экономики и формы взаимодействия различных стран.

МВФ подобен мировому центробанку: объединяя ресурсы стран-членов, он выдает кредиты тем, кто страдает от валютного кризиса или кризиса платежного баланса (см. главу 24). За кредитами МВФ обращаются, когда взять их неоткуда; заемщиками становятся страны, а не банки или компании. Другая задача МВФ – следить за тем, чтобы государства управляли своей экономикой разумно, не создавая проблем, которые аукнутся миру в будущем. При этом МВФ страдает от «беззубости» – он лишен права наказывать тех, кто игнорирует его рекомендации, – и в прошлом не уберег ряд стран от неверных экономических решений.

ВТО является площадкой, на которой страны договариваются о ликвидации барьеров для торговли, а также арбитром в случаях, когда одна страна подозревает другую в незаконном взимании дополнительных пошлин или установлении квот на импорт. ВТО ратует за снятие ограничений торговли по всему миру.

1989

Падение Берлинской стены

2008

На смену Большой семерке приходит Большая двадцатка

Страны БРИК

Страны БРИК — это идея, феномен и квартет наиболее быстро развивающихся государств мира: Бразилии, России, Индии и Китая. Если в экономике XX века доминировала Большая семерка, то в XXI веке лидерство явно будет за БРИК. Население этих стран огромно, желание трудиться — невероятно, рост — неимоверен; в последние годы именно страны БРИК дают половину экономического роста мира. Согласно расчетам главного экономиста банка *Goldman Sachs* Джима О'Нила, придумавшего термин БРИК, Китай

растет так быстро, что к середине столетия станет величайшей экономикой мира, обогнав США.

Вместе Бразилия, Россия, Индия и Китай — это 40% мирового населения и больше чем четверть суши. Экономический рост БРИК составляет 10%, а то и больше, в то время как экономика Запада развивается в четыре раза медленнее. Ежедневно страны БРИК экспортируют товаров на миллиарды долларов, выкачивая эти деньги из богатых стран и друг у друга.

Всемирный банк задумывался как организация, оказывающая помощь беднейшим странам мира. Выдавая кредиты (а порой и жертвуя деньги) странам со слабой экономикой, банк надеется сделать мировую экономику богаче и стабильнее. Критики осуждают суровые требования, предъявляемые Всемирным банком к странам, которым он помогает; то же относится к МВФ.

Без консенсуса. В течение 1990-х МВФ и Всемирный банк пытались проводить политику, которая перекраивала экономику других стран по лекалам этих организаций. Данное явление носит название Вашингтонского консенсуса. Странам предписывалось сокращать дефицит госбюджета и устранять барьеры на внутреннем рынке; эти меры гарвардский экономист Дэни Родрик свел к формуле «стабилизация, приватизация и либерализация». Беда в том, что многие страны, открывая свои рынки для зарубежных инвесторов, попросту не сумели справиться с огромным притоком денег извне.

После окончания холодной войны мультилатеральные организации столкнулись с суровой критикой: утверждалось, что они не в силах предотвратить повторяющиеся экономические кризисы в различных регионах. Эта критика ужесточилась после финансового кризиса 2008 года. Особенно холодно стали относиться к данным организациям США, призывающие к глобальной реформе МВФ и Всемирного банка.

Критиков беспокоит, что в МВФ недостаточно представлены новые, быстро развивающиеся лидеры мировой экономики. До недавнего времени Китай, который развивался так быстро, что стал второй по величине экономикой мира, имел в МВФ столько же голосов, сколько и Бельгия.

От Семерки к Двадцатке. Та же критика звучит в адрес Большой семерки, объединяющей семь крупнейших промышленных стран мира. США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада действительно были самыми развитыми в экономическом плане странами мира в 1970–1990-х годах. Большая семерка доминировала на любом международном экономическом саммите, и члены этой группы принимали важнейшие решения, советуясь друг с другом.

Однако в 2008 году, когда президент Джордж Буш-мл. созвал особый саммит, чтобы обсудить нарастающий финансовый кризис, стало ясно, что к обсуждению нельзя не привлечь страны вроде Китая, Бразилии, России и Индии.

Большую семерку сменила Большая двадцатка, включающая куда больше самых развитых стран мира. Есть надежда, что благодаря мультилатеральному сотрудничеству ее членов (19 стран плюс Европейский союз) число экономических сверхдержав на планете вырастет до двух и более.

**В сухом остатке
Сотрудничая, государства
могут достичь большего**

42 Протекционизм

В 1980-е, когда граждан США тревожило растущее доминирование Японии в мировой торговле, в ходе пресс-конференции на ступенях Сената конгрессмены разбили радиоприемник *Toshiba* как символ японской экономики. Через несколько лет, в 1990-е, политики заговорили об «ужасном звуке всасывания», с которым Мексика поглощает американские рабочие места после ликвидации торговых барьеров. Десять лет спустя США не дали китайцам купить американскую нефтяную компанию, а бизнесменам с Ближнего Востока — приобрести американскую долю в портовой корпорации. Отчего протекционизм, уродливый брат глобализации, не желает исчезать?

Протекционизм — политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции через систему ограничений: установление высоких торговых барьеров и введение пошлин на импорт, а также запрет на продажу компаний иностранцам — возник одновременно с коммерцией. Обложение товаров пошлинами — один из древнейших методов привлечь средства, которым правители пользуются с античных времен.

В наши дни есть разные способы защитить экономику: ограничение объема или стоимости импортируемых товаров; субсидии производителям (хороший пример здесь — Европейская единая сельскохозяйственная политика, предусматривающая выплаты фермерам); субсидии экспортерам; манипуляции с валютным курсом с целью сохранить дешевизну своей валюты, чтобы экспорт был привлекательнее импорта; чрезмерная бюрократия. Еще один тип протекционизма воспрянул в ходе финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2008 году, — банки выдавали

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

около 1798

Президент Джордж Вашингтон вводит первые американские пошлины на торговлю с Великобританией

1930

США внедряют протекционистские пошлины и закон Смута-Хоули, устанавливающий внешнеторговые барьеры

кредиты только фирмам своей страны. В 2009 году британский премьер-министр Гордон Браун назвал это «финансовым меркантилизмом», однако и сам побуждал банки Великобритании давать займы прежде всего британским клиентам, а потом уже зарубежным.

За и против. Почти все экономисты находят протекционизм отвратительным и благоволят к его противоположности — свободной торговле. Они предупреждают, что в долгосрочном плане торговые барьеры делают всех нас беднее, усугубляют политические трения и могут даже привести к войне. По мнению экономистов, протекционизм — один из самых вредных видов экономической политики.

Подобные доводы поддерживает и теория сравнительного преимущества (см. главу 7), утверждающая, что если каждая страна специализируется на производстве определенных товаров и торгует с другими странами, то богатеют все государства, даже если производство товара обходится им дороже, чем соседям.

Политический аспект проблемы куда сложнее. Предположим, что американский завод вот-вот закроется, потому что зарубежные конкуренты производят тот же товар дешевле. Экономист скажет, что рынок дал ясный сигнал: завод утратил конкурентоспособность и должен быть закрыт. Протекционист, со своей стороны, посоветует повысить пошлины на данный товар и, возможно, субсидировать конкретную отрасль, чтобы сохранить рабочие места. Такой план действий явно понравится

Раунд за раундом

Всемирная торговая организация (ВТО) руководит борьбой с протекционизмом. Основная цель этого учреждения, дополняющего послевоенное Генеральное соглашение по тарифам и торговле, — свести страны вместе для обсуждения мер по ликвидации пошлин и торговых барьеров. Такие переговоры должны быть общемировыми — выиграть все государства могут только от международной, а не односторонней ликвидации пошлин. В начале 1990-х ВТО завершила Уругвайский раунд мультилатеральных переговоров, преуспевший в ликвидации основных торговых барьеров по всему миру и, как считается, способствовавший экономическому росту на протяжении следующих десяти лет. Однако Дохийский раунд, начавшийся в 2001 году, то и дело прерывался из-за ссор участников. Летом 2008 года переговоры приостановились, когда США сцепились с Китаем, Индией и Бразилией по поводу уменьшения размера сельхозсубсидий. Надежда на возобновление переговоров остается, однако многие считают, что они зашли в тупик.

1994

ВТО завершает Уругвайский раунд переговоров, ликвидирующий торговые барьеры

2008

Приостановлен Дохийский раунд переговоров о торговле

общественности, не говоря о рабочих. Однако экономическая наука говорит, что так проблему не решить — она обязательно всплывет в будущем. С точки зрения экономиста, для уволенных рабочих лучше было бы найти новую работу в другой, более конкурентоспособной, отрасли.

Протекционизм проще «продать» электорату, кроме того, со стороны может показаться, что эта политика достаточно успешна. Если власти вводят пошлины, поначалу доходы могут вырасти благодаря увеличению суммы собранных денег; в то же время отечественные компании процветают, так как потребители предпочитают их товары зарубежным аналогам. Патриотов (или националистов) привлекает и то, что протекционизм, как кажется, может укрепить независимость страны, о каком бы товаре ни шла речь — об электроэнергии, стали, автомобилях или компьютерах. Протекционисты играют и на том, что людям представляется, будто продажа отечественной компании зарубежному конкуренту делает страну беднее.

Однако все эти аргументы вводят нас в заблуждение. Многие исследования доказывают, что в долгосрочном плане протекционизм лишает благосостояния как страну, вводящую пошлины, так и страну, которая хочет с ней торговать.

Уроки истории. Самый показательный пример того, чем чреват протекционизм, датируется 1930-ми, когда в разгар Великой депрессии страны по всему миру, в том числе США, устанавливали торговые барьеры, полагая, что это сохранит рабочие места и поможет экономике быстрее восстановиться. Эту программу действий окрестили «сделай соседа нищим» — многие страны, зависевшие от торговли с зарубежными партнерами, в итоге затянули пояса. Страна за страной вводила ответные пошлины, и мировая торговля, по сути, прекратилась. В результате росло политическое напряжение и увеличивался разлад, давший начало Второй мировой войне.

Если границу не могут пересечь товары, это сделают армии

**Фредерик Бастиа,
французский экономист
XIX века**

Только после войны торговые барьеры начали рушиться, и сравнительное преимущество вновь вышло на первый план, дав толчок периоду бурного мирового экономического роста в 1950-х и 1960-х, когда каждая страна специализировалась на определенных товарах. Торговля была свободнее, чем когда-либо.

Другой пример — Китай, павший жертвой деструктивной торговой политики в XV веке. В то время китайская экономика была одной из самых развитых и богатых в мире, но правители-протекционисты решили превратить страну в автаркию (экономически самодостаточную державу) и обрубили почти все экономические и культурные связи с внешним миром, после чего Китай быстро потерял свои преимущества.

Только в конце XX века, когда китайцы ликвидировали множество пошлин и торговых барьеров, страна вновь начала реализовывать свой громадный экономический потенциал.

Защита рабочих мест? Люди боятся потерять работу, однако снятие торговых барьеров вовсе не обязательно сопряжено с «высасыванием» рабочих мест из экономики. Одним из самых больших и эффективных британских автомобильных заводов владеет не британская и даже не европейская компания, а японский производитель двигателей *Nissan*. Этот завод дает работу тысячам людей на северо-востоке Англии, в регионе с высокой безработицей. Есть мнение, что иностранные компании, когда им нужно уменьшить расходы, склонны сокращать рабочие места за рубежом скорее, чем на родине, но оно едва ли подтверждается статистикой.

Главная проблема в том, что защита местного бизнеса от иностранной конкуренции делает его менее конкурентоспособным, и в итоге он не стремится сокращать расходы и улучшать свою эффективность. Эксперты утверждают, что угроза приобретения фирмы иностранной компанией — одна из главных гарантий того, что менеджмент не будет работать спустя рукава (такая опасность существует, поскольку уволить негодного руководителя акционерам очень сложно).

Рецидив протекционизма? После финансового кризиса 2008 года страны по всему миру пытаются возродить экономику и вполне могут воскресить протекционистскую политику. Многие эксперты считают, что именно протекционизм, а не угроза депрессии и долговая дефляция останется самой опасной угрозой мировой экономике на протяжении следующих десяти лет. Как показала история, попасть в ловушку протекционистской спирали легче легкого, а последствия для всеобщего мира и стабильности могут быть самыми ужасными.

«В Символе веры экономиста непременно были бы утверждения «верую в принцип сравнительного преимущества» и «верую в свободную торговлю»»

Пол Кругман, нобелевский лауреат и эксперт по торговле

**В сухом остатке
Протекционизм —
величайшая угроза
всеобщему миру
и процветанию**

43 Научно-технические революции

Мы склонны видеть Англию XVIII века в романтическом свете, но она была далека от идиллии. Большая часть домохозяйств боролась за выживание. Статистика ужасает: в Лондоне трое детей из четырех умирали, не дожив и до пяти лет. Между 1750 годом и началом XIX века все разительно изменилось. Ожидаемая продолжительность жизни подскочила, заодно увеличилась численность населения и его благосостояние. Не многие эпохи изменили жизнь так, как эпоха промышленной революции.

Перемены стали возможны благодаря новым технологиям. Появление парового двигателя и разработка полезных ископаемых, в том числе угля, изменили образ жизни, открыв людям новые социальные и культурные горизонты. То была эпоха Вордсворта и Тёрнера, когда художники и ужасались, и восхищались тем, как меняется мир вокруг; эпоха политической нестабильности, когда во Франции случилась революция, а Америка обрела независимость.

Это была не единственная экономическая революция в истории. На протяжении столетий человечество продвигалось вперед скачками и перебежками, когда появлялись новые технологии. Часто прыжки были абсолютно непредсказуемыми, однако они радикально меняли благосостояние и взаимодействие людей.

Историки экономики говорят не об одной, а о трех промышленных революциях, которые произошли с начала XVIII века. Под революцией

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1600

Основана Британская
Ост-Индская компания

1756

Вновь открыт бетон

1778

Построен Чугунный мост
в Шропшире;
Джеймс Уатт совершенствует
паровой двигатель

понимаются не циклические, а структурные преобразования, то есть не рутинные приливы и отливы, а изменения основ экономики.

Первая промышленная революция. Она началась в середине XVIII века с изобретением парового двигателя и длилась до начала XIX века. До нее наше выживание зависело от природы — энергии ветра, воды и животных, скажем лошадей и быков. После нее мы стали использовать уголь, чтобы привести в движение технику, и производительность труда повысилась. Затем мы научились создавать технику из металлов. Так появились первые настоящие заводы — великое воплощение принципа разделения труда по Адаму Смиту (см. главу 6). Промышленная революция вначале затронула Англию, потом распространилась по Европе, а затем и в Америке.

В итоге произошли коренные изменения. Британский ВВП на душу населения — показатель роста благосостояния (см. главу 17) — не менялся со Средних веков и вдруг скакнул вверх. Некоторые экономисты считают, что именно в тот момент западная экономика выбралась из мальтузианской ловушки (см. главу 3), в которой ограниченность населения обрекала экономику на стагнацию. Вместе с ростом богатств и ожидаемой продолжительности жизни увеличился и размер средней семьи. Население Англии и Уэльса выросло с шести миллионов в XVIII веке до более чем 30 миллионов в конце XIX века.

Вторая промышленная революция. Благодаря этой революции, которую иногда называют технической или революцией электричества, человечество развило металлургию (выплавка стали и других металлов),

Фундаментальный импульс, приводящий в движение капиталистический мотор, исходит из новых потребительских товаров, новых методов производства или перевозки и новых рынков, а также новых форм организации производства, создаваемой капиталистическим предприятием

Йозеф Шумпетер

1885

Немец Карл Бенц изобретает первый автомобиль с двигателем внутреннего сгорания

1903

Братья Райт летают на первом моторном самолете

1989

Тим Бернерс-Ли разрабатывает Всемирную паутину

Передовые технологии

Прогресс, не говоря о революции, — это прежде всего технологии, называемые передовыми. Многие регионы изначально обязаны своим благосостоянием разветвленной инфраструктуре — например, железным дорогам, линиям электропередач, электрической сети. Регионы без инфраструктуры развиваться столь же бурно попросту не в состоянии. Между тем сотовая связь обеспечила телефонией обширные районы Африки, где

раньше создавать сеть было экономически невыгодно. Похожим образом компактные гелиоустановки обещают энергию общинам, которые до сих пор не знают, что такое электричество. Возможно, в результате роль маленьких городов и общин будет постепенно возрастать? Защитники окружающей среды считают, что гелиоустановки помогут бороться с загрязнением и глобальным потеплением (см. главу 45).

приручило электроэнергию и стало добывать сырую нефть для производства бензина и газа. Именно в ту эпоху, продолжившую первую революцию, появились автомобили и самолеты, а также международные корпорации и телефоны. Тогда же Великобритания стала терять влияние в мировых масштабах, а США и Германия быстро превратились в процветающие экономические супердержавы.

Третья промышленная революция — компьютеризация.

Недавние достижения научно-технического прогресса таковы, что многие экономисты говорят о третьей промышленной революции, начавшейся в конце 1980-х. Толчок к ней дало развитие компьютеров и, что не менее важно, интернета, совершившего переворот в международной коммуникации и коммерции. В XXI веке стало возможным перегонять большие объемы капитала (средства и активы) с одного конца планеты на другой одним нажатием клавиши. Благодаря прогрессу в области широкополосной связи компании могут переводить целые подразделения в Индию, Китай и другие страны, экономя миллиарды и резко увеличивая прибыль.

Как и во время предыдущих революций, технологический скачок совпал с подъемом новых потенциальных супердержав, умело зарабатывающих на переменах, — сегодня это Китай и Индия. В 1996–2006 годах их рост вкупе с технологической революцией внес ощутимый вклад в самый долгий период экономического роста в истории. И хотя впоследствии мировая экономика соскользнула в суровую рецессию, многие экономисты считают, что третья промышленная революция продолжит приносить плоды и в ближайшие десятилетия.

Несмотря на скачок в области технологий, ряд экономистов сомневается, что новая интернет-экономика изменила мир так же сильно, как две прошлые революции. Недавние перемены были коренными, но, согласно экономисту Роберту Гордону из Северо-Западного университета, не оказали на нашу жизнь такого же глубокого влияния, как более ранние инновации — электричество, общественный транспорт, кино, радио и водопровод в каждом доме.

Будущие революции. Эра компьютеров может быть всего лишь предвестником революции, которая преобразует самих людей. Ряд экспертов считает, что недавняя расшифровка генома человека может привести к стремительному прогрессу в области наших возможностей. В ходе предполагаемой биореволюции люди вскоре обретут контроль над содержимым генов, и хотя эксперименты вроде клонирования человека остаются спорными, есть подозрение, что перспектива дальнейшего экономического прогресса кроется именно в этой области.

Революционный потенциал компьютеров и масштаб перемен, которым интернет подверг мировую экономику, предвидели немногие. С большой вероятностью дальнейший прогресс технологий сделает завтрашний мир совершенно неузнаваемым.

**В сухом остатке
Технологии —
топливо экономики**

44 Экономика развивающихся стран

Падение Берлинской стены и коллапс коммунизма в странах бывшего советского блока был, несомненно, одним из мощнейших катализаторов экономического роста. Тогда стало ясно, что плановая экономика СССР сдерживала рост, заставляя миллионы жить в бедности. Многие жители СССР нуждались буквально во всем. Когда бывшие соцстраны перешли к свободному рынку, их экономика стала быстро развиваться, и хотя для кого-то все изменилось к худшему, миллионы людей стали богаче.

У этой счастливой истории была и обратная сторона. Одним из побочных явлений холодной войны стало то, что ее участники вынуждены были хорошо обращаться с бедными странами развивающегося или третьего мира. Опасаясь потерять расположение этих стран, они обрушивали на них финансовый дождь. Довольно часто СССР и Запад помогали диктаторам и коррупционерам, таким как заирский президент Мобуту или Аугусто Пиночет в Чили. Так или иначе, борьба за расположение гарантировала развивающимся странам приток денег.

Новый мир. После падения железного занавеса денежная река внезапно пересохла. Многие страны, экономика которых подпитывалась иностранными вливаниями (пусть эти средства в основном оседали на личных счетах вождей в швейцарских банках), обнищали. Правда, так было не везде. Освобождение от ограничений социализма помогло Китаю и многим странам Юго-Восточной Азии встать на путь стремительного экономического развития, и миллионы жителей этих государств перестали быть бедными. Положение в мире изменилось.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1800-е

Ожидаемая продолжительность жизни на Западе резко подскочила во время промышленной революции

1990

После распада СССР Китай и Индия встают на путь к благосостоянию

Мировая экономика перестала делиться на богатые (20%) и бедные страны (80%). Новый мир – это богатые страны (20%), страны, охваченные индустриализацией и быстро догоняющие государства первой категории (60%), и бедные страны (20%). Экономика развивающихся стран относится к последней категории, которую Пол Кольер, один из ведущих мировых экспертов в этой области, назвал «нижним миллиардом».

Почему страны богатеют? Есть множество теорий, отвечающих на вопрос, почему одни страны легко выбираются из бедности, а другие остаются в ловушке нищеты. Одни теории упирают на климат и ландшафт, которые могут влиять на урожай и не давать развиваться фермерству; другие – на культурные особенности, в том числе отношение к собственности; третьи – на успех или неудачи политических и социальных институций. Для одних богатство народов – это историческая случайность; для других – предназначение. Биолог и антрополог Джаред Даймонд полагает, что важной предпосылкой развития является сопротивление некоторым болезням, а экономист Грегори Кларк утверждает, что ключевой фактор тут – классовый (распространение в обществе культуры и генов трудолюбивых представителей рабочего класса).

Так или иначе, в Средние века благосостояние стран, которые сейчас называют развитыми и развивающимися, было почти одинаковым. Сейчас между ними пролегает бездна, и сердце этой бездны – Африка. В экономическом плане этот континент застрял в Средневековье. В большей части

Цели развития тысячелетия

Цели развития тысячелетия (ЦРТ) — восемь целей, выполнение которых должно улучшить условия жизни в развивающихся странах. ЦРТ были поставлены ООН в 2001 году и должны быть достигнуты в 2015 году. Однако в 2009 году, когда прошло больше половины срока, было объявлено, что мы продвигаемся к ЦРТ слишком медленно.

- Цель 1.** Ликвидация крайней бедности и голода.
- Цель 2.** Обеспечение всеобщего начального образования.
- Цель 3.** Содействие равноправию полов и расширению прав женщин.
- Цель 4.** Снижение детской смертности.
- Цель 5.** Улучшение материнского здоровья.
- Цель 6.** Победа над ВИЧ/СПИД, малярией и другими инфекциями.
- Цель 7.** Обеспечение экологической устойчивости.
- Цель 8.** Формирование всемирного партнерства ради развития.

2001

ООН определяет
Цели развития тысячелетия

2015

Дата, намеченная
для реализации ЦРТ

«Раньше [до окончания холодной войны] мы конкурировали с Россией и понимали: лучше обращаться с развивающимися странами хорошо, иначе они перейдут на другую сторону»

**Джозеф Стиглиц, нобелевский лауреат
и бывший главный экономист Всемирного банка**

Черной Африки господствует натуральное хозяйство, смертность здесь часто выше, чем была в Европе до Реформации. В последние годы проблемы Африки усугубил СПИД. Ожидаемая продолжительность жизни беднейшей шестой части человечества составляет всего лишь 50 лет, при этом один из семи детей умирает, не дожив до пяти лет.

Ловушки. Согласно Кольеру, бедные страны могут попасть в четыре ловушки, из которых невероятно сложно выбраться.

- 1) *Гражданская война.* Она поражает три из четырех государств нижнего миллиарда. Это и Ангола, где погибло полмиллиона человек, и Демократическая Республика Конго, где перманентная гражданская война бушует с 1997 года.
- 2) *Ловушка ресурсов.* Страна с богатыми запасами природных ресурсов, будь то нефть, золото или алмазы, весьма уязвима: возможность захватить власть и не дать деньгам просачиваться к беднякам весьма привлекает коррумпированных лидеров.
- 3) *Ловушка территории.* Страны, не граничащие с морем, зависят от прихотей соседей, которые душат торговлю, а значит, и всю экономику.
- 4) *Плохое управление.* Говоря коротко, это неэффективное руководство и коррумпированность лидеров, которые были избраны или же захватили власть.

Что делать? После холодной войны появилось огромное множество организаций, цель которых — вывести развивающиеся страны из нищеты. Это и министерства развития в богатых странах, и международные организации вроде Всемирного банка и ООН (см. главу 41), и неправительственные организации, такие как *Oxfam* и *Christian Aid*.

Со временем подход к проблеме менялся. В прошлом богатые страны и индивиды обычно предоставляли помощь непосредственно нуждающимся странам, но диктаторы часто переводили деньги в «смазочные фонды», вместо того чтобы тратить их на здравоохранение и образование. Сегодня

помогающие таким странам агентства либо направляют средства сразу «в поле», либо стараются выдать их властям на определенных условиях, чтобы те финансировали конкретные проекты – от снабжения домохозяйств противомоскитными сетками и учебниками до строительства школ, дорог и мостов.

Вместе с тем перед развивающимися странами стоит проблема, которую американский экономист Уильям Истерли определяет так: жертвования почти не помогают бедным народам перейти к индустриализации. Китай получал денежную помощь много лет, но эти деньги никак или почти никак не обусловили его феноменальный экономический рост с начала 1990-х.

Один из способов содействия борьбе стран Африки с бедностью – разрешить им торговать с богатыми странами без пошлин на экспорт. Другой – позволить им создавать временные барьеры для импортеров, чтобы промышленность страны не сокрушили товары из Китая и откуда-нибудь еще.

Как ни парадоксально, частично выйти из нынешнего кризиса Африке помогает Китай: успешно сколотив громадное состояние в первые годы XXI века, эта гигантская экономика вливает в нищие африканские страны все большие средства. Другое дело, помогают ли эти деньги выбраться из ловушки бедности.

В сухом остатке
Цель — вытащить нижний
миллиард из нищеты

45 Экологическая экономика

Экономика и экология нерасторжимы. Развитие экономики — одна из главных причин изменения климата — может стать и решением проблемы. Экономическая наука стоит на передовой изучения глобального потепления. Есть надежда, что экономические рычаги (налоги и иная регуляция) побудят нас уменьшить загрязнение окружающей среды в будущем.

Экономическая эволюция человечества шла рука об руку с добычей полезных ископаемых, особенно после первой промышленной революции. Без угля, нефти и других природных ресурсов западная экономика не смогла бы развиваться такими темпами и произвести на протяжении последних веков столько богатств.

Однако развитие обходится нам недешево. Многочисленные исследования выявили связь между сжиганием ископаемого топлива и глобальным потеплением. Ряд экспертов считает: искусственное изменение климата могло стать причиной возросшей неустойчивости метеорологических условий и несет ответственность, скажем, за мощные ураганы вроде «Катрины», обрушившейся на Новый Орлеан в 2005-м. Некоторые ученые говорят, что, если глобальная температура продолжит расти, через несколько десятилетий полярные шапки исчезнут и уровень моря поднимется настолько, что затопит Нью-Йорк и Лондон. Еще страшнее прогноз, согласно которому Гольфстрим, теплое течение в Атлантике, исчезнет, после чего резко изменится климат в Северной Европе и не только.

Экологическая дилемма. Такое развитие событий поставит крест на будущем процветании нашего мира, поэтому перед нами встает важнейшая дилемма. Сократить ли потребление ископаемого топлива,

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1992

Саммит Земли в Рио-де-Жанейро призывает к стабилизации уровня парниковых газов

1997

Обсуждение Киотского договора: страны договариваются взять выбросы под контроль

Свидетельств серьезности ситуации и рискованности бездействия или отложенных действий на сегодня предостаточно. Мы рискуем потерять больше, чем потеряли по итогам двух мировых войн. Ответом на глобальную проблему должно стать всемирное сотрудничество

Сэр Николас Стерн, британский экономист

чтобы уменьшить влияние потепления на будущие поколения, даже если это грозит нам медленным экономическим ростом и большей бедностью в ближайшем будущем? Или следует продолжать в том же духе, уповая на то, что следующее поколение, которое будет богаче нас и продвинется дальше по пути прогресса, откроет способ бороться с изменениями климата или смягчить их?

По мнению сэра Николаса Стерна, британского экономиста, одним из первых заговорившего об этой дилемме, сумма связанных с климатом расходов в будущем может превысить 20 % мирового ВВП – около \$6 трлн – по сравнению со всего лишь 1 % мирового ВВП, позволяющим противостоять угрозе сейчас.

Но и альтернативный вариант, ожидание, не стоит отвергать с ходу. История знает примеры, как технический прогресс справлялся с экологическими проблемами, которые казались неразрешимыми. Достаточно вспомнить апокалиптические прогнозы Томаса Мальтуса и сравнить их с реальностью – скорее положительной, – чтобы понять: рынок стремится сам выработать решения проблем, которые перед ним встают.

Так, население викторианского Лондона страшно боялось того, что по мере разрастания города и увеличения количества лошадей на улицах британская столица окажется в итоге погребенной под слоем конского навоза.

Разумеется, этого не случилось благодаря тому, что появились автомобили (которые, само собой, породили другие экологические проблемы). По аналогии можно предположить, что новые технологии – машины на водороде, термоядерные реакторы, оборудование, улавливающее диоксид углерода и делающее возможным полное сгорание угля, – помогут нам выйти из кризиса, без того чтобы сокращать экономический рост при нынешнем поколении.

2005

В ЕС реализуется схема торговли квотами на выбросы парниковых газов

2007

Страны Запада договариваются к 2050 году вдвое уменьшить выбросы в мировом масштабе

Главная экстерналия. Глобальное потепление — пример сбоя рыночного механизма. По словам сэра Николаса Стерна, это худший сбой такого рода в мировой истории. На адекватно функционирующем рынке цена актива растет, когда падает предложение или увеличивается спрос, — это ключевой элемент теории невидимой руки рынка, предложенной Адамом Смитом (см. главу 1). Если каждый действует из личного интереса, рынок произведет то, чего все хотят, и всем будет хорошо.

Как страны сокращают выбросы парниковых газов

1. **Экологические налоги.** Пошлины на виды деятельности, загрязняющие атмосферу, включая налоги на топливо, электростанции, производящие углерод, и захоронение опасных отходов.
2. **Торговля квотами на выброс углерода.** Этот метод, который экономисты считают лучшим, сводится к проведению государственных аукционов, на которых компании покупают разрешения на эмиссию определенного объема углекислого газа. В итоге устанавливаются цены на выбросы CO₂. Если компании требуется эмиссия большего объема, она может купить квоту у компании, которой та не нужна; так контролируется общий объем выбросов. Проблема в том, что торговля квотами еще только развивается, и страны за пределами Европейского союза смотрят на нее с подозрением.
3. **Технология.** Объем выбросов могут сократить разнообразные экологичные технологии, от солнечных батарей до автомобилей на электричестве. Увы, до сих пор эти технологии стоили дороже, чем сжигание угля и нефти, однако по мере увеличения инвестиций они становятся все более доступными.

Однако до очень недавнего времени свежий воздух или загрязнение не имели цены — почти никто в экономике их не замечал. В строгом смысле слова никто не «владеет» окружающей средой, хотя, разумеется, она принадлежит всем людям. Воздействия на третьих лиц, не опосредованные рынком, экономисты называют экстерналиями. На самом деле стоимость загрязнения окружающей среды чрезвычайно велика. Последствиями загрязнения становятся новые ураганы, опустынивание и повышение уровня моря, а также умирание малых и больших городов, — иначе говоря, оно встает нам дорого. Работа по оценке ущерба ведется очень мало времени — всего лишь с тех пор, как ученые осознали, какими именно явлениями чревато изменение климата. В теории стоимость борьбы с глобальным потеплением должна быть равна тому, что люди согласны заплатить, чтобы гарантировать себе и своим детям чистый воздух в будущем. Если мы готовы терпеть загрязнение атмосферы и все, что оно повлечет за собой, экстерналии как таковой нет.

Вызов. Ученые прогнозируют, что около 2050 года для предотвращения катастрофических последствий глобального потепления человечеству придется сократить выбросы парниковых газов

(они задерживают тепло в атмосфере, превращая ее в своего рода парник) в два раза. Экологи призывают бороться с уничтожением лесов, которое обуславливает увеличение выбросов парниковых газов на 15–20 %.

Подобных результатов чрезвычайно трудно достичь, потому что не все в мире согласны с тем, что к ним нужно стремиться. Несколько лет США и другие страны, в том числе Китай и Австралия, уклонялись от обязательств уменьшить выбросы парниковых газов, опасаясь, что эти обязательства повредят их экономике. Сокращение выбросов обычно сопровождается замедленным экономическим ростом.

Более того, развивающиеся страны, такие как Китай, Бразилия и Индия, доказывали, и не без успеха, что они не должны значительно снижать выбросы. По большому счету, глобальное потепление — результат загрязнения, порожденного Западом, а не молодой экономикой этих стран, так почему они должны оплачивать ущерб, нанесенный кем-то другим? Увы, именно эти страны планируют в ближайшем будущем производить большую часть выбросов. С другой стороны, хуже всего изменение климата скажется, видимо, на беднейших странах, особенно на тех, что находятся в тропиках.

Несмотря на веские научные теории, подтверждающие реальность глобального потепления и нашу ответственность за него, есть люди, относящиеся к этим аргументам скептически. Но доминирующая точка зрения гласит, что цена бездействия (потенциальной климатической катастрофы будущего) куда больше, чем цена сегодняшнего действия (сокращения выбросов и замедления экономического роста). Борьба с глобальным потеплением — это страховой полис для будущих поколений.

**В сухом остатке
Действовать сейчас, чтобы
избежать огромных трат
на экологию потом**

46 Поведенческая экономика

У экономической науки есть ахиллесова пята. До недавнего времени многие пытались игнорировать этот изъян или доказывали, что его нет, однако именно в нем кроется первопричина вопиющих ошибок, которые экономисты совершают на протяжении столетий. Речь о ложной посылке «люди рациональны».

Опыт показывает: люди не ведут себя рационально все время. Тучный курильщик, будь он рационален, давно сел бы на диету и отказался от сигарет, ведь тучность и курение вредят его здоровью. Если бы все мы мыслили рационально, нас не привлекали бы предложения типа «купите один товар, второй получите бесплатно», да и свою зарплату мы оценивали бы по абсолютному уровню, а не в сравнении с соседской.

Однако, несмотря на повсеместные проявления нерационального поведения, стандартная «неоклассическая» экономика твердо уверена в том, что потенциал рациональности, силы воли и эгоизма в нас безграничен. Эта аксиома лежит в основе теории невидимой руки Адама Смита (см. главу 1), постулирующей: итогом совокупности эгоистических, рациональных действий будет рост благосостояния всего общества. Придуманного экономистами типичного рационального человека часто называют *Homo economicus* — «человек экономический».

В реальном мире люди склонны поддаваться эмоциям — радости, любви, зависти, горю — и действовать нерационально.

Основы. Поведенческая экономика изучает нерациональное поведение и его причины. Это одна из новейших и наиболее занимательных областей академической науки, сочетающая экономику и психологию.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1955

Нобелевский лауреат Герберт Саймон ставит под сомнение безграничные возможности человека обрабатывать информацию

1970-е

Тверски и Канеман первыми совмещают психологию и экономику

Более того, эта интереснейшая сфера исследований начинает играть главную роль в формировании экономической политики. Чем глубже мы проникаем в тайны сознания и мозга, тем полнее поведенческая экономика отвечает на вопрос, что движет людьми на самом деле.

Пионеры поведенческой экономики, психологи Амос Тверски и Даниэль Канеман, в 1970-е модифицировали теории обработки информации мозгом и сравнили их с экономическими моделями.

Они обнаружили, что когда человек сталкивается с неопределенностью, он чаще реагирует не рационально и не наобум, а определенными и предсказуемыми способами. Обычно он использует алгоритм, известный ему по предыдущему опыту, которые Тверски и Канеман называли эвристикой. На этот алгоритм влияют опыт и среда. Скажем, тот, кто впервые обжегся, прикоснувшись к сковородке, в будущем будет касаться сковородок осторожнее.

Доказательства. На наши решения влияет и то, как именно нам предоставляют варианты выбора, — этот эффект называют *фреймингом*. Тверски и Канеман описывают следующий опыт. Участникам эксперимента

Пять принципов поведенческой экономики

1. На людей влияют моральные и ценностные суждения. Люди часто делают то, что считают «правильным», а не то, что принесет им наибольшую пользу.
2. Люди по-разному оценивают ситуации, в которых участвуют или не участвуют деньги. Мы различаем рыночный и социальный контекст. Для неоклассического экономиста, однако, нет никакой разницы, дарите вы лучшему другу книгу за \$20 или чек на ту же сумму.
3. Люди инвестируют средства нерационально. Они придают большее значение недавним событиям по сравнению с далекими и не слишком точно рассчитывают вероятности. Кроме того, люди не любят терять деньги. Человек склонен инвестировать, пока у него сохраняется ощущение, что он чем-то владеет.
4. Люди часто руководствуются привычками и не думают о том, насколько их поведение оптимально. Привычка — вторая натура.
5. Человек — это сплав опыта, как собственного, так и других людей. Часто мы делаем что-то, опираясь не на свои суждения, а на то, что делают другие.

1980

Поведенческая экономика оказывает влияние на теории сбережений

1996

Умирает Амос Тверски

2002

Даниэль Канеман получает Нобелевскую премию по экономике

Актуальнейшая область исследований сегодня — это, конечно, поведенческая экономика, сочетающая экономику и психологию. Она сулит государственной политике новые перспективы

Грег Мэнкью, гарвардский профессор экономики

сообщают, что в США вспыхнула эпидемия редкой азиатской болезни, угрожающая унести 600 жизней. Есть два варианта действий: программа А спасет 200 человек, в программе Б каждый из 600 человек имеет шансы на спасение с вероятностью в $\frac{1}{3}$. 72% опрошенных выбрали программу А, хотя на деле результаты обеих программ идентичны.

Не так давно экономист Массачусетского технологического института Дэн Ариэли провел другой эксперимент. Попросив студентов написать на листке часть их номеров социального страхования, он поинтересовался, сколько они готовы заплатить за бутылку вина. Оказалось, что ответ на этот вопрос зависит от номера социального страхования: чем меньше цифры, тем меньше студент готов заплатить, и наоборот. Как и фрейминг, этот феномен, названный *эффектом привязки*, противоречит утвердившейся точке зрения, согласно которой цены на рынке зависят от спроса и предложения.

Новейшие проекты в области поведенческой экономики используют магнитно-резонансную томографию: сканируя мозг, ученые определяют, какая его часть активна, когда человек принимает экономическое решение. Среди прочего нейроэкономика сделала любопытное открытие: когда вы хотите что-то продать и вам предлагают оскорбительно низкую цену, активизируется часть мозга, отвечающая за реакцию на противный запах или неприятное изображение.

Подталкивающая экономика. Наши решения не всегда диктуются личным интересом. Осознать это очень важно, ведь экономика почти всегда полагается на личный интерес. Обычно экономисты считают, что люди в течение жизни создают сбережения, потому что понимают, что после выхода на пенсию им понадобятся деньги. Экономисты уверены, что человек не возьмет в долг больше, чем сможет вернуть. На деле, говорит поведенческая экономика, мы достаточно часто берем займы не из личного интереса, а потому, что нас убеждают в этом эвристические правила. Отсюда — важнейший вывод: людей нужно подтолкнуть в каком-то направлении — откладывать средства, сбросить вес, улучшить финансовое положение, — а не ждать, что они двинутся в этом направлении сами.

Так родился «либеральный патернализм», или «экономика подталкивания» — попытки применить принципы поведенческой экономики на практике. Хотя людей нельзя лишать свободы выбора, есть мнение, что их следует мягко подталкивать в каком-то (точнее, правильном) направлении. Самый известный пример — автоматическое включение работников в схему пенсионного страхования с возможностью добровольного отказа. Другая скандальная идея, которую в 2008 году вынес на обсуждение британский премьер-министр Гордон Браун, — применить тот же принцип «презумпции согласия» к донорству органов, то есть считать, что каждый согласен быть донором по умолчанию, но может от этого отказаться.

Однако такие методы могут нанести вред, если окажутся в дурных руках. Государство обязано оберегать граждан от войны, преступности и нужды, но должно ли оно защищать гражданина от его нерациональности? Где заканчивается свобода действий государства? Если оно решает за людей, как им откладывать деньги или распоряжаться своими органами, что помешает ему решить за граждан, как им голосовать на выборах?

Несмотря на эти опасения, открытия в области поведенческой экономики преобразили экономическую науку, доказав, что мы не всегда ведем себя рационально и руководствуемся не только личным интересом. Правда в том, что люди — куда более сложные создания. Понять, как совмещаются две модели поведения, — это задача экономистов завтрашнего дня.

**В сухом остатке
Люди предсказуемо
иррациональны**

47 Теория игр

В фильме «Принцесса-невеста» (1987) по роману Уильяма Голдмена героиня по имени Уэстли соревнуется в смекалке со злодеем Виззини. Он ставит на стол два бокала с вином, говорит, что в один из них добавлен иокэн, смертельный яд, и предлагает Виззини выбрать бокал.

«Но это так просто, — говорит Виззини. — Я должен принять решение исходя из того, что я о тебе знаю. Куда положит яд человек вроде тебя — в свой бокал или в бокал врага? Умный положил бы его в свой бокал — он знает, что только полный дурак возьмет бокал, который ему предлагают. Я не полный дурак, а значит, я не могу взять твой бокал. Но ты ведь знаешь, что я не полный дурак, ты учитывал это, а значит, я не могу взять свой бокал...»

Порассуждав в таком духе еще некоторое время, Виззини в итоге пьет из своего бокала, а Уэстли — из своего. Герой сообщает злодею, что тот выбрал бокал с ядом. Виззини, тайком переставивший бокалы местами, смеется от радости.

Однако Уэстли отравил вино в обоих бокалах, предварительно выработав иммунитет к иокэну, так что злодей падает замертво, а героиня спасает принцессу Люттик. Кажется, этот фильм не имеет никакого отношения к экономике. Но на деле эта сцена — прекрасный пример того, как экономисты применяют теорию игр.

Так называется научная дисциплина, позволяющая нам выработать стратегию. Она изучает попытки человека предсказать действия других людей и результаты таких попыток. В последние десятилетия теория игр выполняет в экономике очень важную функцию. Адам Смит еще в XVIII веке доказывал, что люди по природе эгоистичны,

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1944

Выходит книга «Теория игр и экономическое поведение» Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна

1950

Сформулирована «дилемма заключенного»; Джон Нэш предлагает свою теорию равновесия

но если эгоистичность опосредуется рынком — выигрывает в конечном счете все общество. Теория игр изучает, как эгоистичность воздействует на заключение сделок.

Дилемма заключенного. В классической задаче теории игр речь идет о тюрьме, в разных помещениях которой допрашивают двух преступников. Бандиты могут либо сознаться в преступлении, либо молчать. Если один из них сознается, а второй промолчит, сознавшегося оправдают, а его подельник получит 10 лет тюрьмы. Если промолчат оба, каждый получит всего лишь по году. Если оба признаются, каждый получит по пять лет.

Логика говорит нам, что самый разумный вариант для обоих — молчание. Однако по теории игр считается, что эгоизм преступников обязательно заставит их предать друг друга: каждый желает избежать десятилетнего тюремного заключения и надеется на оправдание. Признание заманчивей молчания — в последнем случае нельзя быть уверенным в том, что тебя не предаст подельник. Вывод прост: в некоторых обстоятельствах лучший выбор не всегда очевиден.

Что произойдет, если заключенных ставить перед дилеммой снова и снова? Зная правила игры, преступники смогут договориться о более выгодной тактике и уже не предадут друг друга. К слову, когда теорию попытались подтвердить экспериментом, оказалось, что люди склонны делать альтруистический выбор, то есть молчать.

Еще один пример из области теории игр — это фильм «Бунтарь без причины» с Джеймсом Дином в главной роли. Его герой вызывает соперника на поединок с правилом «кто первый струсит»: оба гонят автомобили к скале, и проигрывает тот, кто выпрыгнет из машины раньше. Ища лучшую для себя стратегию, герои рискуют самым дорогим — своей жизнью.

Искусство домысливания. Теория игр куда шире, чем следует из подобных примеров. Она изучает поведение людей в любых «игровых» ситуациях — в противоположность тем, где стратегия ничего не решает. У игровых ситуаций есть общее свойство: действия одного участника

«Не поступай с другими так, как ты хотел бы, чтобы они поступали с тобой. Ваши вкусы могут различаться»

Джордж Бернард Шоу

1960

Выходит книга «Стратегия конфликта» Томаса Шеллинга

1982

Джон Мейнард Смит издает книгу «Эволюция и теория игр»

1994

Джон Нэш получает Нобелевскую премию по экономике

Голливуд плюс теория игр

Теория игр неожиданно обрела обширную аудиторию, когда стала темой оscarоносной ленты «Игры разума» (2001). Рассел Кроу сыграл одного из первых экспертов в этой области, математика Джона Нэша, почти всю жизнь страдавшего параноидной шизофренией и получившего в 1994 году Нобелевскую премию по экономике. Нэш не был создателем теории

игр — ей мы обязаны принстонскому математику Джону фон Нейману, — но он углубил ее и нашел ей различные применения. Он выдвинул понятие «равновесие Нэша» для описания ситуации, в которой каждый из двух игроков знает стратегию соперника, но не уверен, что соперник ее не изменит, и решает придерживаться прежней стратегии.

неизбежно влияют на итог не только для него, но и для других. Бывают игры с нулевой суммой, когда интересы участников сталкиваются и выигрыш одного становится проигрышем другого, а также игры, в которых могут выиграть все.

В таких обстоятельствах люди вынуждены домысливать намерения других рациональных, руководимых личным интересом людей, и это — ключевой фактор в теории игр. Поскольку наше взаимодействие сплошь и рядом включает в себя стратегическую взаимозависимость, теория игр стала чрезвычайно влиятельной прикладной дисциплиной, часто используемой политиками, экономистами и коммерсантами. Банкиры применяют ее, когда просчитывают поглощения, работодатели и профсоюзы — когда участвуют в спорах по поводу зарплаты, политики — когда ведут переговоры, скажем, о международных торговых договорах, а то и когда решают, развязывать войну или нет, бизнесмены — когда определяют цену на товар с целью сокрушить конкурентов.

Военные игры. Одно из ранних и наиболее сомнительных приложений теории игр имело место во время холодной войны. СССР и США располагали ядерным оружием, способным опустошить страну соперника; обе страны знали, что война чревата взаимной катастрофой, потому что враг обязательно применит свое оружие в ответ. Не зря философ Бертран Рассел сравнил ядерное противостояние с игрой в «кто первый струсит».

В классическом труде «Стратегия конфликта» (1960) Томас Шеллинг показывал, к каким решениям теория игр могла подтолкнуть СССР и США. Один из поразительных выводов таков: страны-участницы противостояния получают преимущество, бряцая оружием, а не ломая голову о безопасности

своего населения. Государство, уверенное в том, что справится с последствиями атомной войны, с большой вероятностью эту войну начнет. Значит, строительству бомбоубежищ следует предпочесть демонстрацию того, что ты сможешь достойно ответить на атаку. Подобные логические выводы удерживали мир на краю пропасти, в частности, приведенное выше рассуждение заставило соперников размещать ядерные боеголовки не только на военных базах, но и на подлодках. При этом СССР и США не знали, сколько ракет есть у врага, где они размещены и на что нацелены, и эта неопределенность делала ситуацию еще более тупиковой.

Наука или искусство? Классический эксперимент теории игр — это игра, которая многим из нас знакома, — шахматы. Играя в стратегические игры, мы всегда принимаем решения с учетом того, что, по нашей оценке, предпримет соперник. Однако число возможных ходов в любой момент почти бесконечно, и поневоле приходится просчитывать игру на несколько ходов вперед, восполняя информационные пробелы за счет опыта и интуиции.

Теория игр стремительно развивается и все чаще помогает понять основные принципы нашего поведения. Однако, как говорит один из ведущих экспертов по теории игр Авинаш Диксит из Принстонского университета, «она далека от завершения, и во многих аспектах выработка успешной стратегии остается искусством».

**В сухом остатке
В играх люди ведут
себя по-разному**

48 Криминомика

Что происходит, когда экономическая наука перемещается из зала заседаний Совета директоров в их спальни, а экономисты изучают не бизнес, а преступный мир? Что можно узнать, применив экономический анализ к чему угодно, от черного рынка до семейной жизни? Инструменты теории экономики, начиная со спроса и предложения и заканчивая теорией игр, столь универсальны, что позволяют пролить свет на многие явно неэкономические явления.

Рассмотрим историю продавца бубликов — один из множества примеров, приведенных в книге Стивена Левитта и Стивена Дабнера «Фрикономика» (2005), в основу которой легли исследования профессора Левитта. Предприниматель, продающий бублики компаниям, решает, что чем ходить туда-сюда и ждать, пока каждый клиент заплатит за товар, лучше оставить рядом с бубликами коробку для мелочи с просьбой положить в нее столько денег, сколько причитается. Как ни удивительно, эта система, основанная на доверии, работала на ура. Более того, финансовый учет выявил любопытные тенденции: оказалось, что честность людей идет рука об руку с маленькими офисами, хорошей погодой и близостью выходных...

«Фрикономика» предлагает читателю необычные умозаключения, касающиеся наиболее спорных вопросов нашего времени, в том числе аборт и расовой дискриминации. Среди прочего она выявляет удивительные связи между Ку-клукс-кланом и агентами по торговле недвижимостью, а также рассказывает о склонности к мошенничеству чикагских учителей и сумоистов.

Ребенок: альтруизм или инвестиция?

Родители часто относятся к своим детям подчеркнуто альтруистично. Они тратят на них немало времени и осыпают их подарками по поводам и без повода, хотя дети, пока не повзрослеют, ведут себя эгоистично. Многие считают, что так проявляется родительская любовь, но Беккер с этим не согласен. Он уверен,

что баловать ребенка — все равно что откладывать деньги на старость. Беккер считает, что доходность инвестиций в детей куда выше доходности вложений в пенсионные фонды: если понадобится, успешный и богатый ребенок, скорее всего, станет ухаживать за своими родителями.

Вывод прост: даже к самым неординарным, никак не связанным с рынком ситуациям можно применить фундаментальные законы экономической науки, будь то взаимодействие спроса и предложения, невидимая рука рынка, стимулирование или любой другой экономический принцип. В конце концов, экономика изучает процесс принятия решений, а наши решения далеко не всегда связаны с деньгами.

Впрочем, книга Левитта и Дабнера, ставшая бестселлером и породившая много подражаний, была не первой попыткой профессионального экономиста применить принципы своей науки к обыденной жизни. Первопроходцем в этой области был Гэри Беккер, экономист Чикагского университета, удостоенный в 1992 году Нобелевской премии. Беккер показал, что на каждого из нас — и на преступника, и на расиста, и на семьянина, и на наркомана — так или иначе воздействуют экономические законы, такие как рациональное принятие решений и стимулы.

Избежать наказания. В основе теории и аргументов Беккера лежит простая идея: все в мире имеет цену — пусть это социальная или эмоциональная цена, которую не выразишь в деньгах. Так, Беккер полагает,

«Экономическая наука — в первую очередь комплект инструментов, которому безразличен объект изучения, потому с помощью этих инструментов можно изучать любой объект»

Стивен Левитт

1992

Гэри Беккер удостоен Нобелевской премии по экономике

2003

Стивен Левитт награжден медалью Джона Бэйтса Кларка

2005

Опубликована «Фрикономика»

Уровень преступности определяют не только рациональность и предпочтения потенциальных преступников, но и экономическая и социальная среда, создаваемая государством, включая расходы на полицию, комплекс наказаний, возможность найти работу, получить образование и повысить квалификацию

Гэри Беккер

что люди, которые дискриминируют меньшинства, часто в мыслях увеличивают стоимость сделки, когда общаются с теми, кто им по каким-то причинам не нравится.

Гэри Беккер воскликнул «эврика!», когда обнаружил, что выбирает между двумя вариантами: припарковаться в неполюженном месте или проехать еще несколько кварталов до парковки, потеряв время и силы. Он решил нарушить правила, рассудив, что риск быть пойманным и наказанным не перевешивает лишние усилия на то, чтобы доехать до парковки и вернуться пешком. Похожие суждения, заключил Беккер, выносятся преступники, раздумывая, нарушить ли им закон.

Этот вывод может пригодиться политикам, которые реформируют правовые системы, — он рекомендует увеличивать штрафы и ужесточать наказания. Чем жестче наказание, тем выше цена, которую заплатит пойманный нарушитель, тем с меньшей охотой человек пойдет на преступление. Именно эта концепция принесла Беккеру Нобелевскую премию.

Год спустя Левитт доказал правильность теории Беккера, сравнив уровень подростковой преступности в разных штатах США с уровнем преступности совершеннолетних в этих же штатах. Левитт обнаружил, что когда преступники взрослеют и им грозит куда более суровое наказание, они совершают преступления куда реже.

Тим Харфорд, автор книги «Экономист под прикрытием», наблюдал применение этой теории своими глазами, когда ехал в автомобиле Беккера в ресторан. Нобелевский лауреат оставил машину на пляже, где можно было парковаться бесплатно в течение получаса, и значительно превысил лимит времени. Так как полиция проверяет пляжи нечасто, Беккер, учитывая удобство парковки, решил пойти на риск. Он сказал, что поступает так постоянно, и хотя время от времени его штрафуют, но затраты не столь велики, чтобы заставить его парковаться где-либо еще. Беккер всего лишь вел себя рационально.

Применимость в социальной сфере. Конечно, принципы экономики применимы не только к преступности. Тот же Харфорд показал, что на вечеринках для свиданий в формате *speed dating* (англ. «быстрые свидания») требования участников к партнеру не являются абсолютными — они завышаются или занижаются в зависимости от места, где протекает вечеринка. Поэтому число удачных свиданий почти не зависит от того, насколько привлекательно место проведения вечеринки. По сути, речь идет об эффекте привязки — одном из принципов поведенческой экономики (см. главу 46).

Левитт использует экономическую теорию, чтобы доказать, что воспитание влияет на детей не так сильно, как экономическое положение, а то и этническая принадлежность родителей. Он известен также гипотезой, по которой главной причиной снижения уровня преступности в США в 1990-е годы была легализация аборт в 1970-х, благодаря чему семьи из бедных районов перестали размножаться бесконтрольно.

«Макроэкономика не сводится к поведению людей, — утверждает Левитт. — Экономическая наука — это комплект инструментов, позволяющих нам рассмотреть мир. При этом экономика рекомендует проводить абсурдную политику, потому что для нее нет таких понятий, как честность, мораль, психологические факторы. В экономике адекватное наказание для тех, кто ставит машины на парковке для инвалидов, — это казнь или пытка, применяемые с небольшой периодичностью, и я думаю, что такие меры были бы вполне разумными».

Левитт говорит, что экономические теории не всегда применимы к обычной жизни, и в его словах содержится очевидный урок для политиков: экономика не позволяет увидеть мир таким, какой он есть. Но это лучший из доступных методов, позволяющий понять, как влиять на людей и предсказывать их поведение. Ведь наши общественные проступки ничем не отличаются от финансовых бурь и невзгод. Адам Смит наверняка с этим согласился бы.

В сухом остатке
Экономическая наука
может изучать что угодно

49 Экономика счастья

В 1970-х внимание экономистов привлекло крошечное королевство Бутан в Гималаях. По большинству показателей — ВВП, национальный доход, экология и так далее — страна развивалась ни шатко ни валко. Король Бутана пошел на необычный шаг: он объявил, что отныне прогресс страны будет измеряться не традиционно, а при помощи нового показателя — Валового Национального Счастья.

Бутанская инициатива могла показаться причудливым ответом на внешнюю критику, но, как выяснилось, король задел чувствительную тему, из которой выросла важная и уважаемая область исследований — экономика счастья. Она касается многих из нас. На уровне стран и индивидов почти все мы здоровее и богаче предков. Однако с ростом благосостояния растут и беспокойство, и неудовлетворенность. На протяжении последних 50 лет жители богатых стран становились все несчастнее.

Поиски счастья. В рамках традиционной экономики этот феномен необъясним. С эпохи Адама Смита богатство считалось ключом к развитию страны. Именно поэтому — и потому, что деньги легко измерить, — экономисты сосредоточились на таких показателях, как ВВП, безработица и прочие социальные величины вроде ожидаемой продолжительности жизни и неравенства. До недавнего времени счастье их не интересовало, что странно, если учесть, сколько внимания уделяли удовлетворенности жизнью философы прошлого.

Король Бутана не был первым человеком, кого осенило измерять уровень развития страны счастьем ее жителей. В 1776 году Томас Джефферсон заявил, что американцы имеют право не только на жизнь

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1776

Декларация независимости США утверждает право на «жизнь, свободу и поиски счастья»

1780

Джереми Бентам предлагает «принцип наибольшего счастья»

и свободу, но и на «поиски счастья». В XIX веке Джереми Бентам, отец философии утилитаризма, говорил, что нашей целью должно быть «наибольшее счастье для наибольшего количества людей».

В Бутане поиски счастья, кажется, принесли свои плоды. После введения индекса валового национального счастья страна развивалась стремительно. В 2007 году Бутан был второй экономикой мира по темпам роста, заодно королевство сумело увеличить и валовое национальное счастье. В попытке стабилизировать довольство людей король постановил не вырубать леса на 60 % территории страны и каждый год ограничивает туризм, который, надо думать, не способствует счастью. Деньги в Бутане перераспределяются между богатыми и бедными так, чтобы избежать массовой нищеты.

Измерение счастья. Попытка бутанского короля сделать подданных счастливее удалась. Опрос 2005 года выяснил, что лишь 3 % бутанцев не чувствуют себя счастливыми; почти половина населения заявляет, что очень счастлива. Правда, результаты таких опросов часто расплывчаты, неубедительны и несравнимы с другими показателями. Измерить счастье куда труднее, чем, допустим, уровень благосостояния или ожидаемую продолжительность жизни, потому-то экономисты и обходили «счастье» стороной. Однако прогресс в области томографии позволил нейробиологам узнать, какие именно области центральной нервной системы возбуждаются, когда человек счастлив, и это открытие придало попыткам измерить счастье научную достоверность.

Иерархия потребностей

Существуют базовые потребности, без удовлетворения которых человек не будет счастлив. Они варьируются от физиологических потребностей (нормальное функционирование организма) и потребности в безопасности (крыша над головой, работа, здоровье) до любви, уважения и духовности. Эта иерархия потребностей,

предложенная в 1943 году психологом Абрахамом Маслоу, показывает, что именно нужно, чтобы люди были довольны жизнью. Эксперты по экономике счастья обнаружили, что когда наиболее первичные потребности — речь о физиологии и безопасности — удовлетворены, то ощущение счастья часто уменьшается.

1972

Бутан вводит индекс валового национального счастья

2006

После военного переворота в Таиланде новый премьер-министр Сураюд Чуланонт вводит аналогичный индекс

Идеология валового национального счастья объединяет развитие Бутана с поисками счастья. Иначе говоря, она отражает бутанское видение смысла жизни, ставящее во главу угла самосовершенствование индивида

Дашо Меградж Гурунг, министр Бутана

В последние десятилетия экономисты и психологи впервые и всерьез стали измерять счастье в долгосрочной перспективе. Они пришли к выводу, что хотя люди и становятся счастливее по мере роста достатка, уровень удовлетворенности растет тем медленнее, чем дальше человек от рубежа бедности. По словам британского экономиста Ричарда Лэйарда, эксперта по экономике счастья, когда средняя зарплата в стране достигает уровня \$20 000 в год, прирост дохода перестает делать людей счастливее — наоборот, они постепенно становятся все более неудовлетворенными. Как сказали бы экономисты, после этой точки отдача от счастья уменьшается.

Ричард Истерлин, один из первых специалистов по экономике счастья, назвал это явление «гедонистическим циклом» (от *греч.* «удовольствие»): становясь богаче, вы очень быстро к этому привыкаете и вскоре думаете, что так все и должно быть. Более того, исследования в области поведенческой экономики (см. главу 46) показали, что, когда первичные потребности удовлетворены, человек перестает радоваться достатку или достижениям как таковым и начинает сравнивать их с достатком и достижениями других. Психологи говорят, что старая мудрость «у тебя хорошая зарплата, если она выше зарплаты мужа свояченицы» родилась не на пустом месте. Ученые уверены, что культура, в которой сутки напролет рекламируется стиль жизни богатых, красивых и знаменитых, делает людей еще несчастнее.

Мир не сводится к деньгам. Министерства в Великобритании, Австралии, Китае и Таиланде пытаются выработать показатель валового национального благоденствия, который позволил бы сопоставить уровни благополучия разных стран. Традиционные экономисты высмеивают такие попытки, но было бы неверно думать, что нынешняя палитра показателей развития страны не может измениться. Один из независимых показателей, применяемый британским центром *New Economics Foundation*, — международный индекс счастья (*Happy Planet Index*). Он учитывает уровень удовлетворенности, ожидаемую продолжительность жизни, а также «экологический след» на душу населения. По этому показателю в 2006 году счастливейшим государством в мире был тихоокеанский остров Вануату, за ним шли

Колумбия и Коста-Рика, а Бурунди, Свазиленд и Зимбабве оказались самыми несчастными. Большая часть самых богатых стран мира, в том числе США и Великобритания, заняли места в нижней половине списка.

Экономика счастья все больше влияет на государственную политику развитых стран. Среди прочего появилась гипотеза, согласно которой высокие налоги на богатей делают общество в целом счастливее, поскольку снизят уровень зависти. Еще одна идея: фирмы должны ограничить размер премий, выдаваемых на основе служебных заслуг. Лорд Лэйард предложил финансировать масштабные программы когнитивной поведенческой терапии для всего населения. При всей неоднозначности эти идеи находят все больше сторонников в Великобритании и США, где политики ищут способы привлечь апатичных избирателей.

Развитие экономики счастья вызвало мягкий ответный удар. Некоторые психологи заявили, что неудовлетворенность и зависть могут играть важную роль, стимулируя людей меняться к лучшему. Кроме того, возникает вопрос, правильно ли поступает страна, ищущая счастья, с моральной точки зрения. В 1990 году Бутан выдворил из страны сто тысяч инородцев. Эта мера, как сообщалось, резко повысила уровень счастья бутанцев, однако и нарушение прав человека было налицо. Мир не сводится к богатству, но и о счастье можно сказать то же самое.

В сухом остатке
Экономика не сводится
к деньгам

50 Экономика XXI века

Экономистов высмеивали за то, что они не в состоянии предсказать глобальные изменения финансового ландшафта и не видят знаков внезапной катастрофы на фондовом рынке. Сегодня, в первые годы третьего тысячелетия, к экономической науке есть и более фундаментальные вопросы, на которые трудно закрыть глаза.

Первый такой вопрос связан с ключевыми доктринами, сформулированными Джоном Мейнардом Кейнсом и затем Милтоном Фридманом. XX век испытывал эти доктрины на прочность, часто — с печальными результатами.

Второй провал более фундаментален. С момента своего появления экономическая наука почти всегда полагалась на то, что люди ведут себя рационально, исходя из личного интереса, и что такие действия на полностью свободном рынке толкают общество к процветанию (см. главу 1).

К сожалению, эта точка зрения не объясняет, почему люди часто принимают решения, явно расходящиеся с их интересами. Никто не хочет умирать молодым, однако, невзирая на распространение информации об опасности рака легких и ожирения, люди продолжают курить и есть жирную пищу. Похожие споры велись вокруг глобального потепления и загрязнения окружающей среды.

Новые области исследований вроде поведенческой экономики (см. главу 46) показали, что очень часто мы выбираем не то, что нам выгоднее всего, а то, что подсказывает нам эвристика (набор эмпирических правил), или то, что выбирают другие.

СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

1776

Опубликован трактат Адама Смита
«Богатство народов»

1930-е

Великая депрессия
ознаменовала начало
эры кейнсианства

Ипотечная болезнь

Традиционная экономика предполагает, что, несмотря на сложность задачи, люди способны без труда выбрать продукт сообразно своим интересам. Ложность этой предпосылки доказал бум на рынке недвижимости в 2000-х. Многие семьи с низким достатком брали ипотечный кредит, не понимая, что через пару лет

ставка процента поднимется и ежемесячные выплаты станут для них неподъемными. Сторонники классической теории не предвидели масштаба катастрофы в том числе и потому, что не смогли понять: люди принимают нерациональные решения, которые могут в итоге аукнуться потерей жилья.

«Выбирай и перемешивай». Из-за того, что поведение людей не всегда рационально, чиновники, отвечающие за регуляцию экономики, явно будут склоняться к более патерналистскому подходу. Власти уже пытаются навязать жесткую регуляцию рынка ипотечных кредитов, чтобы потребителю было сложнее принимать решение в ущерб собственным долгосрочным интересам.

Экономическая наука развивается: раньше экономисты почти безгранично верили в способность рынка к саморегуляции, но сегодня аксиома, согласно которой рынок всегда выплывает, поставлена под сомнение. Современные писатели не придерживаются одного дискурса, выбирая из множества стилей. Точно так же у адептов экономической науки XXI века есть на выбор множество теорий, включая кейнсианство, монетаризм, теорию рациональных рынков и поведенческую экономику. Смешивая эти теории, экономисты могут получать новые результаты.

**В сухом остатке
Когда люди ведут себя
нерационально,
надо вмешиваться**

начало 1980-х

Рональд Рейган и Маргарет Тэтчер реализуют идеи монетаризма

1990-е

Набирает популярность поведенческая экономика

2000-е

Растет интерес к новому смешению экономических идей

Словарь терминов

Абсолютное преимущество

Когда одна страна может произвести некий товар эффективнее, то есть с меньшими затратами, чем другая.

Автоматические стабилизаторы

Затраты государства или доходы, которые расширяют или сокращают экономику, компенсируя бумы и спады.

Агрегированный Совокупный.

Относится к суммарным показателям, скажем, к ВВП или продажам компании за год.

Акция Ценная бумага, делающая ее владельца собственником части компании. Акции дают право получать дивиденды и принимать участие в управлении компанией.

Бычий рынок Фондовый рынок, на котором инвестор ощущает себя уверенно, что ведет к всеобщему оптимизму и увеличению темпов роста.

Гиперинфляция Неуправляемая инфляция. Разрушительный феномен, самые известные примеры — гиперинфляция в Германии в 1920-е и в Зимбабве в 2000-е.

Деньги Актив, используемый для приобретения товаров и выплаты долгов. Средство обмена, единица учета и средство сохранения стоимости.

Депрессия Тяжелая рецессия. Обычно определяется как сокращение ВВП на 10% или рецессия, длящаяся три года и более.

Дефицит Недостаток на счете, будь то дефицит госбюджета или дефицит по текущим операциям целой страны.

Дефляция Цены на товары в данной стране в среднем скорее падают, чем растут.

Дефолт Ситуация, когда человек, компания или страна не может платить по долгам.

Золотой стандарт

Международная система, в которой различные валюты привязаны к ценам на золото.

Игра с нулевой суммой Выигрыш победителя равен проигрышу побежденного. Есть игры с ненулевой суммой, в которых все стороны могут в какой-то степени выиграть.

Импорт Товары и услуги, покупаемые за рубежом.

Инфляция Скорость, с которой растут цены в данной стране.

Капитал Деньги или физические активы, используемые для создания дохода.

Капитализм Экономическая система, в которой капитал принадлежит индивидам и корпорациям.

Капитализм laissez-faire «позвольте (им) делать (то, что они хотят)»; система, при которой государство делает все возможное, чтобы не вмешиваться в работу рынка.

Количественное смягчение Методы, используемые Центробанком, когда изменение учетной ставки перестает работать, как это было в Японии в 1990-е и во многих западных странах в 2000-е. В этом случае Центробанк пытается влиять не на стоимость денег, а на объем денежной массы.

Коммунизм Марксисты считают, что капитализм будет замещен обществом, в котором народ (а скорее — государство) владеет средствами производства.

Контроль над капиталом

Введенные государством ограничения на объем капитала, ввозимого в страну и вывозимого из нее.

Кредит Вежливое обозначение долга; обещание выплатить кому-то в будущем то, что сегодня берется взаймы.

Кредитный затор Финансовый кризис, при котором банки выдают кредиты неохотно или не выдают вообще, отчего страдает вся экономика.

Ликвидность Мера того, насколько легко можно обменять имущество (дом, золотой слиток, пачку сигарет) на деньги или другие типы валюты.

Макроэкономика Изучение экономики государства и международной экономики с целью понять, как функционирует экономика в целом: от чего зависят ВВП, цены, безработица.

Маржа При продаже или покупке разница между ценой данной и следующей единицы продукта (в противоположность его средней цене).

МВФ Международный валютный фонд. Международная организация, отвечающая за мониторинг мировой экономики и спасение стран, которым грозит финансовый кризис.

Медвежий рынок Фондовый рынок с тенденцией к снижению курсов, ведущей к всеобщему пессимизму и снижению темпов роста.

Микроэкономика Изучение отдельных проблем внутри экономики: что заставляет людей делать определенный выбор, как фирмы становятся прибыльными и так далее.

Монетарная политика Решения государства или Центробанка (обычно последнее), регулирующие объем и стоимость денежной массы в данной экономике.

Монополия Реализацию данного товара контролирует единственный продавец на рынке.

Облигация Долговая расписка от страны, штата или компании.

Отрицательный капитал Стоимость чьего-то имущества (обычно дома) падает и становится меньше ипотеки или кредита, пошедшего на приобретение имущества.

Паническое изъятие вкладов Испуганные клиенты пытаются одновременно получить хранимые в банке сбережения; часто ведет к банкротству банка.

Пошлина Сбор, которым государство облагает импортируемые товары.

Предложение Совокупность товаров и услуг, которые можно купить по определенной цене. В паре со спросом движет рыночную экономику.

Предложение денег Денежная масса в обращении.

Приватизация Компанию или организацию, прежде

принадлежавшую государству, приобретает частная компания.

Производительность Объем производства в сравнении с объемом затраченных усилий (часов работы или количества работников).

Равновесная цена Цена, при которой предложение товаров равно спросу.

Рецессия Упадок экономики, при котором ВВП сокращается два квартала подряд.

Рынок Место, где встречаются покупатель и продавец (часто физически), чтобы купить или продать товары и услуги.

Рынок денег Сеть дилеров и инвесторов, предоставляющая краткосрочные кредиты (на срок от пары часов до года).

Спрос Совокупность товаров и услуг, которые люди хотят и способны купить по данной цене. Обычно по мере роста цены спрос падает.

Ставка процента Выраженная в процентах сумма, которую индивид надеется получить в качестве дохода с инвестиции, или, наоборот, сумму, которую он должен заплатить за кредит.

Стагфляция Высокая инфляция сочетается с экономической стагнацией.

Субсидия Сумма денег, которую кто-то (обычно государство) выдает, чтобы поддержать данный бизнес или индустрию. Субсидии часто осуждают как форму протекционизма.

Уровень занятости Доля рабочей силы, имеющей работу.

Фискальная политика Решения государства, как и на что тратить свои деньги, как повышать налоги и какие брать кредиты.

Фондовые рынки В широком смысле слова рынки, на которых торгуют акциями и облигациями.

Хедж-фонды Тип инвестиционного фонда, который играет на том, повысится или понизится стоимость компании, и применяет многие другие, более сложные стратегии.

Ценные бумаги Финансовые контракты, дающие долю в данном активе. Этими словами обозначается что угодно, от акций и облигаций до сложных деривативов.

Центробанк Главное монетарное учреждение страны. ЦБ эмитирует национальную валюту и регулирует предложение кредитов, в основном меняя ставку процента.

Экспорт Товары и услуги, которые производятся на внутреннем рынке и продаются за рубеж.

Предметный указатель

Apple 11–12
 Barings 122
 CAC40 120
 Coca-Cola 8
 DAX 120
 Fannie Mae 153, 156
 Freddie Mac 153, 156
 FTSE 100 120
 laissez-faire 36, 53
 Long-Term Capital Management 143
 Nissan 173
 Northern Rock 116, 137
 SSE Composite 120

А
 абсолютное преимущество 30
 акция английская школа 50–52
 автоматические стабилизаторы 156
 авторское право 103–104
 акции 118–121
 акционеры 119–120
 альтернативные издержки 18–21
 альтернативные источники энергии 109, 184
 антистимулы 24–25
 Акерлоф, Джордж 93
 Ариэли, Дэн 62, 188
 атомная энергия 109
 аутофинансирование 163

Б
 Банк Англии 75, 85
 Банк Японии 75, 85
 банки 114–117, 134–136;
 см. также центробанки
 Барро, Роберт 161
 бартер 62, 64
 Барлетт, Стив 132
 Бастиа, Фредерик 166, 172
 Баффет, Уоррен 101, 123–124, 125
 Бевериджа отчет (1942) 131
 безработица 40, 90–3, 107
 Беккер, Гэри 195–6
 Бекхэм, Дэвид 58–59, 61
 бедные страны, см. развивающиеся стран экономика
 Бернанке, Бен 44, 84
 Бем-Баверк, Ойген фон 59
 Блиндер, Алан 40
 Блэка–Шоулза уравнение 142–143, 145
 богатство, налог на 87
 Большая двадцатка 169
 Большая семерка 169
 Бомол, Уильям Дж. 73
 Бразилия 168
 Браун, Гордон 21, 69, 75, 126, 157, 170–171, 189
 Бреттон-Вудс 97, 101, 167
 БРИК 168
 Британская Ост-Индская компания 118–119
 булавок производство 28
 бум и спад 40, 49, 126–129, 143, 144, 148, 152
 Бундесбанк 44
 «Бунтарь без причины» (фильм) 191–192
 Бутан 198, 199, 201
 Буш-ст., Джордж 57, 86

Буш-мл., Джордж 57, 108, 155–156, 169
 бычий рынок 120

В
 валового внутреннего продукта, дефлятор 79
 валовой внутренний продукт, см. ВВП
 валовой национальный продукт, см. ВВП
 валюты 94–97
 Вашингтонский консенсус 168
 ВВП (валовой внутренний продукт) 70–73, 156, 175
 Великая депрессия 36, 38, 40–41, 43, 73, 82–83, 84, 85, 92, 96, 117, 131, 141, 149, 172
 «великая стабильность» 164
 ВВП (валовой национальный продукт) 71
 Волкер, Пол 44
 Всемирная торговая организация (ВТО) 164, 167, 171
 Всемирный банк 39, 167, 168, 169, 181
 Вулф, Мартин 45
 выживание самого приспособленного 149

Г
 гармонизация законов 164
 геодистанционный цикл 200
 Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) 167, 171
 Германия 78
 гиперинфляция 78
 глобализация 162–165
 глобальное потепление 107, 182, 185
 государственного бюджета дефицит 154–157
 государственные облигации 110–113, 118
 государственные расходы 36–42, 72
 государство всеобщего благосостояния 87, 130–133, 159
 Гринспен, Алан 45, 75, 84, 138, 139, 154
 Грэхем, Бенджамин 119, 123
 Гэлбрейт, Джон Кеннет 77

Д
 Дабнер, Стивен 194, 195
 Дарвин, Чарльз 146
 дезинтермедияция 136
 дезинфляция 82
 демократия, капитализм и 37
 депрессия 73, 147 см. также Великая депрессия
 деривативы/рынок деривативов 122, 125, 143
 дефляция 81, 82–85
 де Сото, Эрнандо 104
 денежный рынок 134–137
 деньги 62–65
 дефицит госбюджета 154–157
 дефицит по текущим операциям 99–101
 дефицит торгового баланса 72
 дефицит финансирования 136

Джини коэффициент 159
 дивиденды 119
 дилемма заключенного 191–192
 доверие и закон 102–105
 долг 82–85
 доткомов бум/крах 121, 138, 140, 141, 143, 163
 Доу-Джонса, промышленный индекс 120
 доходности кривая 113
 Дэли, Герман Э. 15

Е
 евро 95–96
 Европейская единая сельскохозяйственная политика 170
 Европейский механизм валютных курсов (ERM) 95, 97
 Европейский центробанк 44, 75

Ж
 жилье, собственность на 150–153
 Жюгляра цикл 128

З
 загрязнение 176, 184, 202
 закон, доверие и 102–105
 замещение 144
 запасы товаров 128
 Зимбабве 78
 золото 21, 63
 золотое правило 157
 золотой стандарт 96, 101

И
 игра на понижение 121
 игра с нулевой суммой 125, 192
 «Игры разума» (фильм) 192
 изменения климата 176, 182, 182–183, 184–185, 202
 измерение количества денег 64–65
 импорт 99
 имущественные права 103–5, 164
 инвестиции 72
 инвестиционного класса облигации 112
 инвестиционные банки 115
 инвесторы 121, 123–124
 индекс потребительских цен (ИПЦ) 79
 индекс розничных цен (ИРЦ) 79
 индекс цен производителей (ИЦП) 79
 индивидуализм 50–53
 Индия 168, 176
 интернет 144, 176–177
 инфляционная спираль 81, 84
 инфляция 42, 44, 76, 78–81, 84, 93, 164, см. также дезинфляция
 ипотека 137, 203
 ископаемое топливо 106, 107, 182, 183
 Истерли, Уильям 181
 Истерлин, Ричард 200

К
 «казенный пирог» 155
 казначейство (Великобритания) 129
 Канеман, Даниэль 187, 188
 капитализм 34–37, 48, 49, 103, 158
 Карвилл, Джеймс 110

Карлейль, Томас 3
 карточкой покупателя 23
 квоты 170
 Кейнс, Джон Мейнард /кейнсианство 38–41, 42, 44, 45, 67, 139, 145, 147, 156, 162, 167, 202
 Кинг, Мервин 51, 151
 Китая 37, 49, 70, 96, 108, 163, 165, 168, 169, 172–173, 177, 181
 Китчина цикл 128
 Кларк, Грегори 16, 179
 количественное смягчение 77, 84
 Кольбер, Жан-Батист 56, 89
 Кольер, Пол 180, 181
 коммунизм 37, 46–49, 53, 105, 178
 коммунистическая революция в 163, 176–177
 компании 118–120
 компьютеры 176
 Кондратьева волна /цикл 128
 Конналли, Джон 96
 контейнеризация 163
 корпорации, первые 118–119
 крах Уолл-стрит (1929) 36, 83, 121, 141
 кредитно-рейтинговые агентства 112, 136
 кредитные заторы 142–145
 кредитные циклы 142
 криминалика 194–197
 Кругман, Пол 40, 173
 Кузнецов цикл 128

Л
 Лаффер, Артур 54, 55
 Лаффера кривая 55, 56, 57
 Левитт, Стивен 194, 195, 196, 197
 либерализация 163–164
 либеральный патернализм 189
 Лига наций 167
 ликвидность 63
 Лисон, Ник 122
 личный интерес 6–7, 9, 25, 30, 37, 52, 188–189, 202
 Лондонская межбанковская ставка предложения (LIBOR) 134–135, 137
 Лэйард, Ричард 200, 201

М
 Маклюэн, Маршалл 28
 макроэкономика 66–69, 197
 мальтузианская ловушка 14–17, 175
 Мальтус, Томас 14–17, 146, 183
 маржиналистическая революция 58–61
 Маркс, Карл 29, 46–49, 50
 марксизм/марксисты 34, 49
 Мартин, Уильям Макчесни 74
 Маршалл, Альфред 10, 60–61
 Маслоу, Абрахам 199
 МВФ (Международный валютный фонд) 39, 154, 167, 169
 медвежий рынок 120
 межбанковское кредитование 134
 Международная организация труда (МОТ) 92
 Международный валютный фонд, см. МВФ

международный индекс счастья 201
 международный эталон килограмма 102
 Меллон, Эндрю 149
 Менгер, Карл 51, 59
 меркантилизм 36
 микроэкономика 66–69
 Мински момент 145
 Мински, Хайман 145
 Миссисипи, пузырь Компании 139
 монетаризм /монетаристы 41, 42–45, 76, 80
 монополии 35
 Мор, Томас 47
 мультилатерализм 166–169
 мусорные облигации 112, 144
 Мэнкью, Грег 21, 188

Н
 налог *ad valorem* 87
 налог на наследство 87
 налог на недвижимость 87
 налог на прирост капитала 87
 налог на продажи 87
 налог на юридическое лицо 87
 налоги 24, 54–57, 86–9, 159–160, 184, *см. также* различные типы налогов
 «налоги на пороки» 24
 население 14–17
 Национальное бюро экономических исследований 129
 не ускоряющий инфляцию уровень безработицы (*NAIRU*) 93
 невидимая рука рынка 6–9, 23, 30, 37–38, 48, 153, 184, 186
 негативный подоходный налог 56
 недвижимость, цены на 11–12, 139, 150–153
 нейрoэкономика 188
 ненадежные ипотечные кредиты 137
 неравенство 158–61, 165
 неформальная экономическая деятельность 71
 нефть 106–109
 нефть, цены на 13, 60, 106, 107, 108, 125
 Никкэй 120
 Никсон, Ричард 25, 64
 Новый курс 40
 нормативная экономика 68
 Нэш, Джон 192

О
 Обама, Барак 137
 обеспеченные долговые обязательства (*CDO*) 136
 облигации /рынки облигаций 76, 110–113, 118
 обменные курсы 94–97, 101, 166
 олигархия 35
 олигополия 35
 О'Нил, Джим 168
 ООН 167, 179, 181
 ОПЕК (Организация стран – экспортеров нефти) 106–108
 операции с капиталом 99, 100
 опционы /рынок опционов 122–123, 124, 143
 Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) 154, 160

отрицательный капитал 151

П
 парниковых газов, выбросы 107, 184, 185
 пенсии 130–133
 пенсионные фонды 35, 112, 121
 передовые технологии 176
 Пель, Карл Отто 78
 Пигу, А. С. 45
 Питт-мл., Уильям 89
 плавающие курсы валют 96, 100
 платежный баланс 98–101
 поведенческая экономика 186–189, 197, 200, 202
 подоходный налог 87–88
 подталкивающая экономика 189
 позитивная экономика 9, 68
 полная занятость 90, 92, 126
 получение кредитов под залог увеличившейся стоимости домов 151
 «Помнящая местами» (фильм) 122
 помощь 181
 потогонное производство 165
 потребление 72
 потребностей иерархия 199
 пошлины 87, 170, 171, 172
 право на интеллектуальную собственность 103–104, 164
 предельная полезность 59–61
 предельная ставка налога 55, 89
 приватизация 21
 прикладная экономика 69
 «Принцесса-невеста» (фильм) 190
 производительные меры 141
 пошлины на 25
 промышленная революция 17, 26–27, 103, 106, 174–175
 промышленные революции 174–177
 протекционизм 170–173
 противочиклические меры 141
 проциклическая политика 141
 прямых инвестиций фонды 121
 пузыри, экономические 138–141, 145, 153

Р
 равновесная цена 11–12
 развивающихся стран экономика 178–181
 разделение труда 26–30, 32, 175
 разрыв в уровне благосостояния 158–159, 161
 разрыв ВВП 127
 Рейган, Рональд 45, 53, 55, 57, 78, 81
 рецессии 73, 127, 147–149
 Рид, Леонард 27
 Рикардо, Давид 31–32, 88
 Рикардо, теория эквивалентности по 88
 риска перераспределение 122–123
 Родрик, Дэни 168
 Россия 49, 100, 165, 168
 Ротшильд, Натан 113

С
 свободная торговля 32, 163, 171
 свободный рынок 7, 9, 35–36, 54, 90, 146, 160
 «сделай соседа нищим» (политика) 172
 сезонность 11

секьюритизация 135–137, 144
 Система компенсации потерь 117
 система страхования вкладов 117
 система частичных резервов 116
 смешанная экономика 35
 Смит, Адам 6–9, 27–28, 29, 36, 52, 58–59, 88–89, 102, 191
 соиздающее разрушение 35, 140, 146–149
 Сорос, Джордж 97, 124, 129
 Соуэлл, Томас 19, 90
 социального обеспечения системы 130–131, 154–155
 спекуляция /спекулянты 123–124
 специализация 28–29
 СПИД 24, 180
 спрос и предложение 6, 10–13, 15, 53, 67
 спроса и предложения кривая 12
 сравнительное преимущество 21, 30–33, 171–172
 СССР 25, 49, 105; его коллапс 34, 37, 62, 178
 ставки процента 38, 74–77, 80–81, 84, 111–113, 127, 141
 стандартов установление 102–103
 стагфляция 79, 107
 Стерн, сэр Николас 183, 184
 Стиглиц, Джозеф 164, 180
 стимулы 22–25
 субсидии 170
 Сэй, Жан-Батист 38
 Сэмюэлсон, Пол 32, 33, 127

Т
 Талей, Нассим Николас 143
 Тверски, Амос 187, 188
 текущие операции 98–99
 тенденции к росту 127
 теория игр 190–193
 технологические революции 174–177
 товарные деньги 63
 товары 124
 торговля квотами на выброс углерода 184
 трагедия общин 9, 105
 трендовый темп роста 127
 трудовая теория стоимости 48
 Тэтчер, Маргарет 44, 45, 50, 53, 55, 152

У
 убывающей доходности, закон 16–17
 «Уолл-стрит» (фильм) 6
 условные вознаграждения 24
 Уэлч, Джек 32–33

Ф
 Федеральная корпорация по страхованию депозитов 117
 Федеральная резервная система 43–45, 64, 75, 77, 85, 107–108
 федеральный бюджет (2008) 155
 Фелпс, Эдмунд 93
 Фельдштейн, Мартин 91
 феодализм 36
 фиатные деньги 63–64
 фиксированные курсы валют 96, 101, 166
 фиксированные валюты 55, 88
 Филлипс, О. У. 93
 Филлипса кривая 44, 93

финансовый кризис (2008) 41, 45, 77, 117, 121, 128, 137, 140–141, 166
 фискальный дефицит 154
 Фишер, Ирвинг 84
 Фонд экономического образования 27
 фондового рынка пузырь 120–121
 фондовый рынок 118–121
 Форд, Генри 26, 28
 Форекс 94
 Франклин, Бенджамин 65, 86
 фрейминг 188
 Фридман, Милтон 37, 42–43, 56, 80, 82, 93, 159, 202
 Фридман, Томас 165
 Фукуяма, Фрэнсис 34
 фьючерсы /рынок фьючерсов 107, 122–125

Х
 Хайек, Фридрих фон 51, 52, 53, 148, 149
 Харфорд, Тим 196, 197
 хедж-фонды 121
 Хомский, Ноам 164

Ц
 Цели развития тысячелетия (ЦРТ) 179
 цена эластичная /неэластичная 13
 «ценность за деньги» 20
 «ценность за время» 20
 центробанки 42–43, 45, 64, 74–77, 84, 116, 137, 141
 цены 11–13, *см. также* дефляция
 циклы кредитные 142
 циклы обратной связи 140
 циклы экономического 126–129

Ч
 Черная Африка 17, 159, 180
 «черная среда» (1992) 97
 «черный понедельник» (1987) 120
 «черный лебедь» 143
 Чикагская товарная биржа 120, 124

Ш
 Шварц, Анна 42
 шведская модель 159
 шекель 64
 Шеллинг, Томас 193
 Шиллер, Роберт 151
 Шумпетер, Йозеф 147, 148, 149, 175

Э
 эвристика 188–189, 202
 экологическая экономика 182–185
 экологические налоги 184
 экономика предложения 54–57
 экономика счастья 198–201
 экономические циклы 126–129
 экспорт 99
 экстерналии 107, 184
 Энгельс, Фридрих 47
 энергия 106–109
 эффект постепенного стимулирования 160
 эффект привязки 188, 197

Ю
 Южных морей пузырь 139

Я
 Япония 84, 85, 96, 131, 133

ББК 84.4
К64

Copyright © Edmund Conway 2009

Эдмунд Конуэй был экономическим экспертом *Daily Telegraph*, *Sunday Telegraph* и *Daily Mail*. В 2011 году канал *Sky News* пригласил его в качестве экономического аналитика, и вот уже четыре года Эдмунд рассказывает об экономических проблемах, которые сотрясают мир, и о путях их преодоления. Он стал настоящим экономическим гуру и самым популярным среди широкой публики профессиональным экономистом. Обладая энциклопедическими знаниями и аналитическим складом ума, он в то же время умеет очень доступно и четко доносить до безграмотных в экономическом отношении людей довольно сложные идеи. Можно сказать, что Эдмунд Конуэй — безусловный «номер один» среди популяризаторов экономической науки.

Конуэй, Эдмунд

К64 Экономика. 50 идей, о которых нужно знать. — Пер. с англ. Н. Караева. — М.: Фантом Пресс, 2015. — 208 с.

В книге объясняются основные экономические концепции, начиная от самых известных теорий, таких как «невидимая рука» Адама Смита и закон спроса и предложения, и заканчивая новейшими представлениями о связи между богатством и счастьем, о формах и принципах экономики XXI века. Книга проливает свет на важные темы: отчего в экономике случается бум, почему он сменяется спадом, откуда растут корни кризисов, кто такие «медведи» и «быки», как экономика связана с политикой, является ли социальная сфера кандалами на ногах экономики или совсем наоборот, как разбогатеть и как не обеднеть. Это настоящая энциклопедия, простая, доступная и совершенно точная с точки зрения идей и фактов. Идеальный инструмент для борьбы с экономической безграмотностью.

ISBN 978-5-86471-712-7 © Н. Караев, перевод, 2015
© «Фантом Пресс», оформление, издание, 2015

Эдмунд Конуэй
ЭКОНОМИКА
50 идей,
о которых нужно знать

Перевод
Николай Караев
Редактор
Игорь Алюков
Корректоры
Ольга Андрюхина,
Екатерина Черкасова
Директор издательства
Алла Штейнман

Подписано в печать 04.08.2015.
Формат 70×90/16.
Печать офсетная.
Заказ №
Тираж 3500 экз.
Гарнитура «NewBaskervilleC».

Издательство «Фантом Пресс»:
Лицензия на издательскую
деятельность
код 221 серия ИД № 00378
от 01.11.99 г.
127015 Москва,
ул. Новодмитровская, д. 5А, 1700
Тел.: (495) 787-34-63
Электронная почта:
phantom@phantom-press.ru
Сайт: www.phantom-press.ru

Отпечатано с готовых файлов заказчика
в АО «Первая Образцовая типография»,
филиал «УЛЬЯНОВСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

По вопросам реализации обращайтесь:
ЗАО «Книжный клуб 36.6»
Офис: Москва, Бакунинская ул.,
дом 71, строние 10
Почтовый адрес:
107078, Москва, а/я 245
Многоканальный телефон:
+7 (495) 926-45-44
e-mail: club366@club366.ru
www.club366.ru