

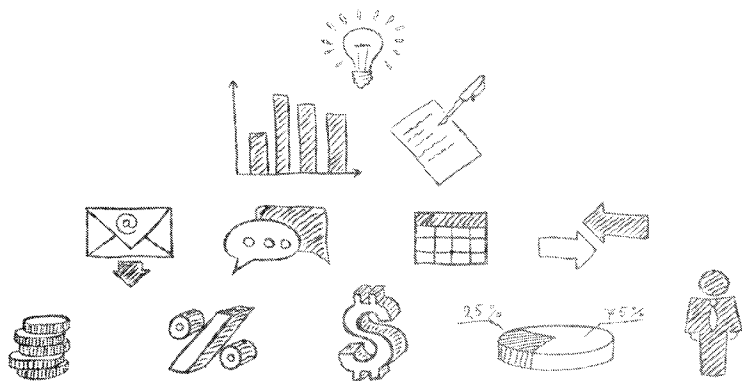


ЭКОНОМИКА

для каждого

образованного

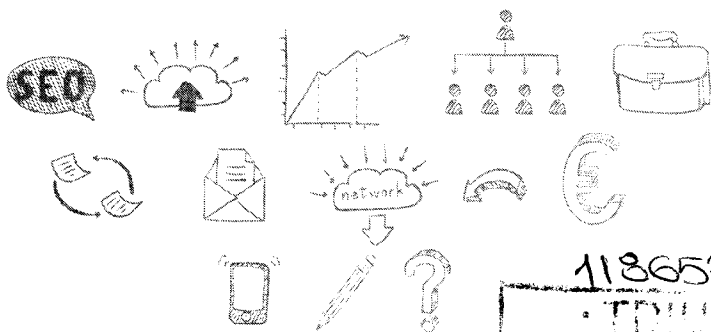
человека



ЭКОНОМИКА

для каждого

образованного
человека



Издательство АСТ
Москва

118657
ТДМУ
kutubxonasi
ОНТУ



ОГИЗ

УДК 33
ББК 65

ПЗО

П-29

33

Tejvan Pettinger
CRACKING ECONOMICS

First published in Great Britain in 2017 by Cassell, a division of Octopus Publishing Group Ltd
Carmelite House, 50 Victoria Embankment, London EC4Y 0DZ
www.octopusbooks.co.uk

Edited and designed by Whitefox. All rights reserved.

Tejvan Pettinger asserts the moral right to be identified as the author of this work.

Печатается с разрешения издательства Octopus Publishing Group Ltd.

Все права защищены. Нарушение прав автора, правообладателя,
лицензиара влечет привлечение виновных к ответственности

В оформлении книги использованы иллюстрации Shutterstock.com,
Getty Images, 525 Limited (five-twentyfive.com) и др.

Петтинжер, Т.

ПЗО Экономика для каждого образованного человека / Теджван Петтинжер ; пер.
с англ. А. Ковалева. — Москва : Издательство АСТ, 2020. — 240 с. — (Всё для каж-
дого образованного человека).

ISBN 978-5-17-123528-4

Экономика — это не только длинные числа и сложные графики. Она состоит из множества интересных
теорий, позволяющих по-новому взглянуть на финансовый мир.

Эта книга подробно рассказывает о том, как работает экономика на всех уровнях.

В чем причина бедности? Почему жилье такое дорогое? Как работает невидимая рука рынка? Что такое
эффект мультипликатора? Как связаны инфляция и безработица? Глобализация — источник всех проблем?
Надо ли увеличивать пенсионный возраст? Как создаются экономические прогнозы?

Ответы на эти и многие другие вопросы, которые заинтересуют каждого образованного человека, — на
страницах этой книги!

УДК 33
ББК 65

12+

Научно-популярное издание

Серия «Всё для каждого образованного человека»

Теджван Петтинжер
ЭКОНОМИКА ДЛЯ КАЖДОГО ОБРАЗОВАННОГО ЧЕЛОВЕКА

Заведующая редакцией Ю. Данник. Ответственный редактор В. Суркова
Художественное оформление Д. Азганов. Компьютерная вёрстка А. Грених
Перевод А. Ковалева. Редактор А. Резайкина
Корректор С. Довгань. Технический редактор Н. Чернышева

Подписано в печать 10.07.2020. Формат 60х90/16. Печать офсетная. Гарнитура PF Centro Sans Pro.
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 15. Тираж 2000 экз. Заказ № 6087.

Общероссийский классификатор продукции ОК-034-2014 (КПЕС 2008); 58.11.1 — книги, брошюры печатные

Изготовитель: ООО «Издательство АСТ»

129085, РФ, г. Москва, Звёздный бульвар, дом 21, строение 1, комната 705, пом. 1, 7 этаж.

Электронный адрес: www.ast.ru E-mail: ogiz@ast.ru

Изготовлено в 2019 г. Произведено в Российской Федерации

«Баспа Аста» деген ООО

129085, Мәскеу қ., Звёздный бульвары, 21-үй, 1-құрылыс, 705-бөлме, 1 жай, 7-қабат.

Біздің электрондық мекенжайымыз: www.ast.ru

Интернет-магазин: www.book24.kz Интернет-дүкен: www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибьютор и представитель по приему претензий на продукцию в республике Казахстан:
ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша арыз-талаптарды қабылдаушының өкілі
«РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы қ., Домбровский көш., 3«а», литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 2 51 59 89,90,91,92; Факс: 8 (727) 251 58 12, вн. 107; E-mail: RDC-Almaty@eksma.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген. Өндірген мемлекет: Ресей



Отпечатано в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».

143200, Россия, г. Можайск, ул. Мира, 93.

www.oaompk.ru, тел.: (495) 745-84-28, (49638) 20-685

© Tejvan Pettinger 2017

© Octopus Publishing Group Ltd 2017

© Оформление. ООО «Издательство АСТ», 2020

ISBN 978-5-17-123528-4 (рус.)

ISBN 978-1-84403-931-9 (англ.)

ВВЕДЕНИЕ

ПРОИСХОЖДЕНИЕ ЭКОНОМИКИ

Экономика занимается управлением дефицитными ресурсами — тем, как наилучшим способом распорядиться ограниченным сырьем, которое у нас есть. Слово «экономика» происходит от греческого слова *oikonomia*, буквально означающего «правила ведения домашнего хозяйства».

Термин впервые встречается у греческого философа Ксенофонта (около 430 — не ранее 350 г. до н. э.), писавшего о том, как владельцы поместий могут эффективно управлять своей собственностью. Среди прочего он говорит о разделении труда и специализации работников (им даются специальные поручения, на выполнении которых они должны сосредотачиваться). Древняя Греция и Древний Рим также развивали концепцию частной собственности — один из основных элементов капитализма.

Науки экономики в том понимании, которое существует у нас сегодня, не было еще много столетий после Ксенофонта и Аристотеля, и нередко рассмотрение «экономических вопросов» отдавалось на откуп философам. Например,

Статуя греческого философа Платона.



диалог «Государство» греческого философа Платона (между 429 и 427 — 347 гг. до н. э.) представляет собой манифест о справедливом обществе, в котором философствующие цари ищут способы повышения благосостояния государства. В возможности свободного рынка Платон не очень-то верил.

Самые ранние монеты появились в обиходе примерно в VII в. до н. э., что помогло государствам того времени перейти от бартерной экономики (когда, например, семь куриц меняли на один меч) к более сложным экономическим системам, позволявшим человеку сосредоточиться на выполнении отдельных работ, которые оплачивались общепринятой валютой.

Другой греческий философ и крупнейший ученый Аристотель (428–348 гг. до н. э.) считал деньги средством обмена и способом определения относительной стоимости. Аристотель также говорил о гармоничном среднем — справедливой цене, о которой договорились продавец и покупатель, что является самой ранней формулировкой закона спроса и предложения (см. главу «Спрос и предложение», стр. 20).



МЕРКАНТИЛИЗМ

В широком смысле меркантилизм продвигал идею, что национальные государства должны стремиться к накоплению необработанных материалов и драгоценных металлов (в особенности серебра и золота). Он также оправдывал вмешательство государства в ключевые сферы экономики, включая:

- установление тарифов на импортные товары в целях защиты интересов национального производства и предотвращения оттока денег из экономики;
- установление правил и регулирования, а также субсидирование основных экспортных производств.

Считалось, что задача экономики — накопление золотых запасов. Импорт не поощрялся, так как золото уходило на оплату предметов роскоши иностранного производства, например французского шелка. Во время правления министра финансов Жана-Баттиста Кольбера (1619–1683) Франция проводила меркантильную политику, спровоцированную соперничеством с Нидерландами, которые

в то время были более успешной торговой нацией.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПИРАТСТВО

В течение всего XVI в. монархи часто разрешали и даже поощряли пиратство, и люди вроде сэра Фрэнсиса Дрейка атаковали испанские корабли, чтобы отнять у них золото, которое в свою очередь было отнято у ацтеков. И это был настоящий меркантилизм в действии!

ИГРА С НУЛЕВОЙ СУММОЙ

Последователи меркантилизма рассматривали экономику как игру с нулевой суммой — иными словами, потеря одного есть прибыль другого. Это



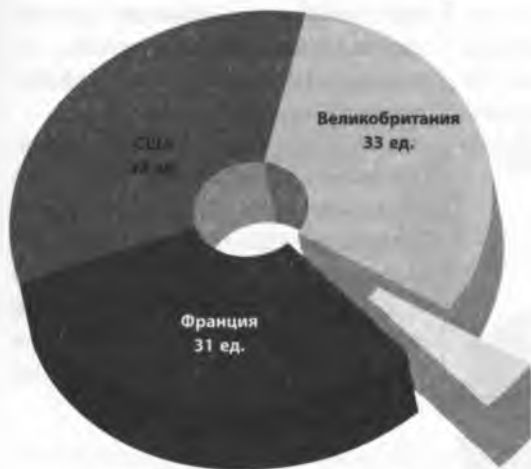
Страны стремились стать богаче, например, Великобритания экспортировала товары во Францию и получала платежи золотом.

Томас Ман (1571–1641) — английский меркантилист, чей трактат «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства» (1621) стал ярчайшим манифестом меркантилизма. Проще говоря, он выступал за увеличение экспорта и снижение импорта, утверждая среди прочего, что «иностранные товары, которые могут быть произведены внутри страны, должны быть запрещены», а количество ввозимых предметов роскоши следует сокращать, прививая англичанам вкус к английским товарам.

всегда игра с нулевой суммой, потому что ресурсы конечны, а значит, если вы хотите стать богаче, вы должны попытаться отнять состояние у других стран или людей. Такие экономические взгляды оказали серьезное воздействие на политический кругозор европейских наций. Меркантилизм часто связывают с колониализмом, в результате которого такие европейские страны, как Франция и Британия, увеличили свое благосостояние за счет присвоения природных ресурсов своих колоний.

ВОЗВРАЩЕНИЕ МЕРКАНТИЛИЗМА

Несмотря на то, что меркантилизм признан устаревшей экономической теорией, отдельные его элементы в последние годы снова стали популярными. Эта популярность принимает форму критики свободной торговли, воплощением которой стали Североамериканское соглашение о свободной торговле (*North American Free Trade Agreement — NAFTA*) и торговые соглашения Евросоюза, а также идея, что государство может играть более значительную роль в развитии бизнеса и экономики.



Чтобы увеличить свою долю благосостояния, государство должно отбирать ресурсы у других стран. При таком подходе, когда Великобритания забирает у Франции 2 единицы золота, ее богатство вырастает до 35 ед., а состояние Франции падает до 31 ед.

КЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

Классическая экономика построена на убеждении, что свободные рынки и свободная торговля позволяют повысить эффективность производства и обеспечить всеобщее процветание. В XVIII и XIX вв. благодаря Промышленной революции, результатом которой стали стремительный экономический рост и социальные изменения, национальные экономики претерпели радикальную трансформацию. Эти изменения также стали предвестниками появления теории классической экономики свободного рынка, четко и понятно сформулированной такими учеными, как британцы Адам Смит (1723–1790) и Давид Рикардо (1772–1823), а также французом Жаном-Батистом Сэем (1767–1832).

Этот подход резко отличался от предшествующих меркантилистских теорий, поскольку предполагал, что государства должны наращивать свое благосостояние без накопления золотых запасов (отнятых у других стран). Сторонники классической экономической школы были убеждены, что свободная торговля полезна каждому и, следовательно, мы не торгуем в условиях игры с нулевой суммой, — другими словами, если одна страна что-то получает, это вовсе не означает, что другая непременно должна остаться в проигрыше.

Эта экономическая теория влияет и на политику — вместо соперничества с другими странами можно создавать взаимовыгодные отношения, которые обогащают каждого партнера.



Классические экономисты также выступали против излишнего государственного регулирования. Они утверждали, что гибкие цены позволят рынкам прийти к равновесному состоянию, где предложение равно спросу, и эффективному распределению ресурсов.

Классическая экономика была доминирующей идеологической концепцией в течение всего XIX в. до Великой депрессии 1930-х гг. и появления кейнсианства. У нее много общего и с более поздней неоклассической экономической теорией, которая тоже подчеркивала важность свободных рынков.

Торговля — это не игра с нулевой суммой. Здесь у обеих сторон есть возможность выиграть.

АДАМ СМИТ И БОГАТСТВО НАРОДОВ



Британский философ
Адам Смит.

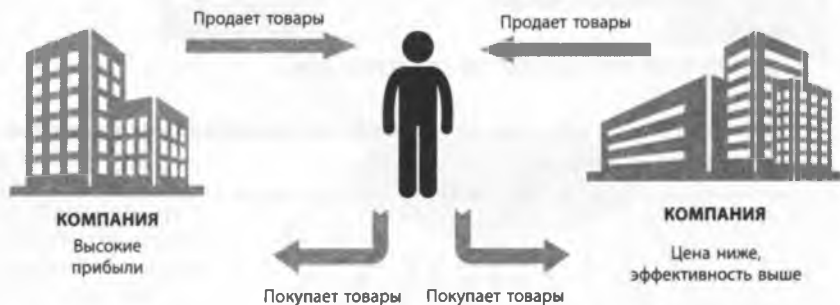
Опубликованное в 1776 г. (как и американская Декларация независимости) «Исследование о природе и причинах богатства народов» стало революционным трудом с точки зрения оформления многих экономических концепций для объяснения нового мира торговли, коммерции и промышленности.

Британский философ и ведущий критик меркантилизма Адам Смит (1723–1790) оспаривал идею, что свободная торговля повышает экономическое благосостояние. Смит помог сформулировать такие понятия, как свободный рынок и его невидимая рука — практически отлил в бронзу последнюю метафору, объясняющую, как преследование собственных интересов заставляет рынки приспосабливаться и работать на общее благо.

Адам Смит также разрабатывал теории специализации и разделения труда, которые имели большое значение для

«...Он преследует лишь свою собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, невидимая рука вынуждает его способствовать такому результату, который совсем и не входил в его намерения. Преследуя свои собственные цели, зачастую он служит интересам общества более действенным образом, чем когда сознательно стремится делать это».

А. Смит, «Исследование о природе и причинах богатства народов»



Невидимая рука рынка = собственная выгода + конкурентный рынок. В этом случае высокие прибыли, получаемые одной компанией, побуждают другую выйти на этот рынок, продавая товары по более низкой цене. Если рынки конкурентны, невидимая рука рынка помогает предотвратить получение сверхдоходов.

Промышленной революции. Гораздо менее известен тот факт, что Адам Смит все же настороженно относился к капиталистам, особенно к тем, кто обладал правами на монополии в разных сферах (см. стр. 78). Но Смит не был либертарианцем, считавшим главным принципом свободу — он думал, что правительство играет значительную роль в обеспечении общественных благ, защите частной собственности и регулировании монополий.

«Богатство народов» было важным трудом с точки зрения формирования экономической науки, краеугольным камнем для теории классической экономики, поддерживающим концепцию свободных рынков. Этот труд все еще обсуждается и является объектом горячих споров — даже спустя 250 лет с момента публикации.



Статуя философа Адама Смита возле собора Сент-Джайлс в Эдинбурге.

КАК ПРЕСЛЕДОВАНИЕ СОБСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ ПРИВОДИТ К СЛУЖЕНИЮ ИНТЕРЕСАМ ОБЩЕСТВА?

- Компании стремятся получить прибыль.
 - ▶ Компании производят товары, которые нужны людям.
 - ▶ Высокие прибыли привлекают новые компании, которые производят более дешевые товары.
 - ▶ Потребители выигрывают от снижения цен.
 - ▶ Покупая товары, которые вам нужны, вы обеспечиваете других людей рабочими местами.
-

МАРКСИЗМ

Марксизм перевернул классическую экономическую теорию с ног на голову. Вместо того чтобы выступать защитником частной собственности и предоставить регулирование свободному рынку, государство — в концепции Маркса — должно уничтожить частную собственность и отдать все средства производства, то есть фабрики, в общее владение. В соответствии с марксизмом, это позволит обеспечить справедливое распределение национальных богатств. Марксизм вырос из Промышленной революции, которая спровоцировала драматический рост социального неравенства, когда владельцы капитала наращивали свои богатства, а рабочие, чей труд оплачивался крайне низко, жили в нужде.

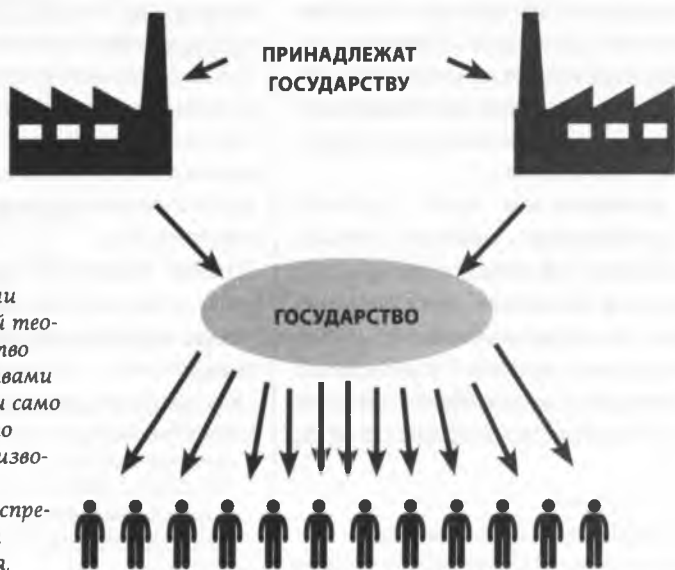


Немецкий философ
Карл Маркс.

Философ Карл Маркс (1818–1883) по рождению был немцем, но провел большую часть жизни в Лондоне. Он утверждал, что неравенство при капитализме неизбежно приведет к тому, что притесняемые рабочие — так называемый пролетариат — начнут восставать. И после того, как этот про-

цесс повторится несколько раз, они создадут бесклассовое коммунистическое общество, основанное на принципах равенства и коллективной собственности.

Предсказания Маркса оказались беспочвенными. Наиболее продвинутые капиталистические общества начали



В соответствии с марксистской теорией, государство владеет средствами производства и само определяет, что требуется производить. А затем решает, как распределять товары среди населения.



Соблазнительный с идеологической точки зрения, на практике марксистский идеал коллективной собственности оказался неосуществимым.

регулировать систему, улучшая условия работы и повышая реальную оплату труда рабочих (оплату, которая индексируется с учетом инфляции).

Рабочие куда больше стремились к получению высокооплачиваемых мест в надежде стать частью растущего среднего класса, чем к коммунистической революции. Народы же стран, переживших такую революцию, оказались в условиях всеобъемлющей коррупции или подавляющего авторитарного правления.

В экономическом плане проблема с утопическим идеалом Маркса заключалась в том, что одинаковая оплата и отсутствие стимулов означали, что коммунистические экономики, как правило, стагнировали и отличались низкой эффективностью, а это приводило к дефициту и пере-

производству. Для коммунистических экономик характерно централизованное управление производством. При дефиците товаров, например хлеба, производители не имели права повышать цену или переключиться, скажем, с пушек на хлеб. Дефицит хлеба продолжался до тех пор, пока бюрократическая машина не меняла курс.

Тем не менее идеи Маркса вдохновили русских революционеров, и социалистическая критика худших проявлений капитализма оставалась действенным идеологическим оружием на протяжении всего XX в.

Падение Берлинской стены в 1989 г. стало символом окончательного поражения марксистского мировоззрения, хотя вопросы к справедливости капиталистического мироустройства остаются уместными.

КЕЙНСИАНСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Ключевая идея британского экономиста Джона Мейнарда Кейнса (1883–1946) заключалась в том, что вмешательство правительства позволяет избежать худших издержек экономического цикла (естественных колебаний между ростом и рецессией — бумом и банкротством) и защитить от массовой безработицы (см. главу «Экономические циклы» — стр. 143).

До 1930-х гг. классическая экономика свободных рынков для большинства западных экономик была практически догмой. Тем не менее Великая депрессия, которая зародилась в США и оказала воздействие на весь мир, стала настоящим вызовом для веры в нерегулируемый рынок. Классическая экономическая теория предполагает, что рынки справятся и любое нарушение равновесия (безработица) будет

недолговечно. Но массовая безработица Великой депрессии привела к тому, что эта теория стала казаться далекой от реальной жизни или, что хуже, контрпродуктивной.

Кейнс полагал, что рынки справляются не всегда. Заработная плата может снижаться (рабочие станут сопротивляться номинальному понижению зарплат), и все это приведет к безработице. Также во время рецессии люди более пессимистично оценивают свое будущее и в результате меньше тратят и больше откладывают (см. главу «Парадокс бережливости» — стр. 100). Так что во время рецессии экономика страны может страдать из-за падения покупательского спроса, и этот замкнутый круг трудно разорвать.



Великая депрессия привела к длительному падению объемов выпуска продукции и услуг. Целью кейнсианского вмешательства было создание условий, которые позволяют этого избежать и добиться быстрого восстановления экономики.

«Экономисты слишком облегчили бы себе задачу и лишили бы ее какой бы то ни было ценности, если бы во время бури только и сказали нам, что шторм будет далеко позади, когда океан снова успокоится».

Дж. М. Кейнс,
«Трактат о денежной реформе»

Столкнувшись с проблемой массовой безработицы, классические экономисты утверждали, что в конечном итоге рынки справятся. Но зачем ждать этого конечного итога, спрашивал Кейнс, если мы все умрем к тому моменту, когда рынки восстановятся. Он требовал действия здесь и сейчас, а не надежды на то, что в следующие несколько лет ситуация, возможно, улучшится. Кейнс был убежден, что правительство может ускорить восстановление, заимствуя из частного сектора излишки накопленных и инвестируя эти средства в экономику. Он доказывал, что такие вливания денежных средств позволят разорвать замкнутый круг депрессии, дефляции и высокой безработицы.

«Общая теория занятости, процента и денег» (1936) стала революционной работой, открывшей в экономической науке целое новое направление, занимавшееся исследованием того, как государства могут влиять на экономический цикл. Но она вызвала и ожесточенные дискуссии, так как ее положения ниспровергали многие экономические догматы, такие, напри-

мер, как сбалансированные бюджеты (без заимствований) и ограничение вмешательства государства.

НЕОКЕЙНСИАНИЗМ

После Второй мировой войны идеи Кейнса популяризировал американский экономист Пол Самуэльсон. В 1948 г. он выпустил учебник «Экономика», в котором попытался объяснить кейнсианские концепты при помощи более традиционных инструментов. В действительности же это упростило кейнсианство до такой степени, что в 1962 г. британский экономист Джоан Робинсон подвергла критике этот ортодоксально-кейнсианский конструкт, назвав его «ублюдочным кейнсианством». Тем не менее кейнсианство — или то, что стало известно как неокейнсианство, — стало в послевоенном западном мире влиятельным направлением, во всяком случае до стагфляции 1970-х гг., когда его вытеснило возрождение более классических идей. Семидесятые были сложным периодом для кейнсианской теории, потому что ее стандартные подходы к фискальной политике с трудом справлялись с факторами высокой безработицы и не менее высокой инфляции.

МОНЕТАРИЗМ

Монетаризм подчеркивает важность управления инфляцией путем контроля денежной массы. Основоположник монетаризма американский экономист Милтон Фридман (1912–2006) оспорил многие принципы кейнсианства.

Основная идея монетаризма такова: если денежная масса в экономике растет быстрее, чем национальный доход, результатом этого процесса будет инфляция. Монетаристы выступают за проведение денежной политики по контролю роста денежной массы и инфляции. Объясняя феномен Великой депрессии, монетаристы утверждают, что к дефляции и длительной безработице привела неспособность центрального банка поддерживать достаточный уровень денежной массы во время Великой рецессии (см. главу «Независимые центральные банки», стр. 179).

До стагфляции 1970-х гг. монетаризм был довольно незаметным направлением в экономической науке. Но комбинация рецессии и инфляции, каза-



Милтон Фридман, нобелевский лауреат по экономике и ведущий представитель монетаризма.

Денежная масса



Денежная масса



1 млн банкнот



2 млн банкнот



Инфляция 0 %



Инфляция
100 %



Сначала денежная масса составляет 1 млн банкнот, а уровень инфляции — 0 %. Если денежная масса поднимется до 2 млн банкнот, это разгонит инфляцию до 100 %.

«Инфляция — всегда и везде чисто денежное явление».



**Милтон Фридман,
«Инфляция: причины и последствия»**

лось, привела к нарушению установившегося после войны кейнсианского консенсуса и позволила новым радикальным идеям монетаризма найти применение в США и Великобритании.

Кроме контроля инфляции, монетаризм ассоциируют с экономикой свободных рынков и верой в экономическое предложение, которая настаивает на дерегулировании экономики и уменьшении государственного вмешательства.

В 1979 г. председатель Федеральной резервной системы США Пол Волкер, следуя идеям монетаризма и правилам Фридмана, предпринял попытку получить контроль над инфляцией за счет ограничения роста денежной массы. Процентные ставки при Волкере в 1981 г. поднялись до потрясающих 20 %. Ему удалось снизить инф-

ляцию (наследие развившейся в 1970-х гг. инфляции затрат) с 14 % в 1980 г. до 3 % в 1983 г. Однако побороть инфляцию удалось только за счет двойной рецессии и роста безработицы до 10 %.

Сторонники монетаризма уверены, что это было неизбежное следствие выравнивания инфляции. Критики доказывают, что связь между денежной массой и инфляцией не так сильна, как утверждал Фридман, и что дефляционная политика была излишне жесткой. Сегодня большинство центральных банков проводит скорее прямую политику таргетирования инфляции, чем непрямую при помощи контроля денежной массы. Тем не менее работа Фридмана внесла большой вклад в ведение денежной политики (см. главу «Монетарная политика», стр. 162).

ГИБРИДНЫЕ ЭКОНОМИКИ

Большую часть XX в. экономика была загнана в рамки дебатов между экономикой свободного рынка и социализмом (или социал-демократии). На практике же экономика представляет собой прагматическую мешанину всего. Даже системы, считающиеся капиталистическими, по существу являются смешанными — своего рода комбинацией государственного вмешательства и свободного рынка.

ГИБРИДНАЯ ЭКОНОМИКА — ДЕТИЩЕ ДВУХ МИРОВ

Производство частных товаров представлено рынку частного предпринимательства, а невидимая рука позволяет продвигать именно те товары, в которых люди нуждаются. Обычно государство в определенной мере предоставляет общественные товары и услуги вроде медицины и образования, поскольку мотив доходности в этих сферах выражен не так явно и потому не так эффективен, как при производстве частных товаров.

ИДЕОЛОГИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ

В экономических кругах различия между такими теориями, как кейнсианство и монетаризм, не всегда очевидны (особенно после финансового кризиса 2008 г. — см. главу «Кредитный кризис», стр. 204). Теория находится в постоянном развитии, реагируя на новые события и порождая новые идеи. И хотя экономисты могут причислять себя к разным лагерям, например к кейнсианцам или монетаристам, они будут открыты для новых концепций из других научных

Частный
предприниматель



Свободный
рынок

Государство

V



Налоги и государственные
расходы

В гибридной экономике мы пытаемся совместить лучшие практики свободного рынка и государственного регулирования. Иногда лучше отдать свободу выбора частному предпринимательству, но бывают случаи, когда вмешательство государства может значительно улучшить экономическое благосостояние.

школ. Более того, некоторые экономисты убеждены, что эти традиционные различия не имеют отношения к реальной экономике, а мы должны учитывать такие вопросы, как сохра-



Поведенческая экономика изучает экономику через призму сложных механизмов психологии человека. Иногда мы как индивидуумы негативно относимся к рискам — например, при планировании отпуска или страховании жизни. Однако в других случаях мы поддаемся азарту — играя в казино, покупая лотерейные билеты или делая ставки на скачках. Эти противоречия и парадоксы человеческой природы и рассматривает поведенческая экономика.



Экономика окружающей среды занимается вопросами использования природных ресурсов и воздействия экономической деятельности человека на окружающую среду. Ее предметом также являются политики и инициативы, направленные на гармонизацию экономической деятельности и вопросов защиты окружающей среды. Например, углеродный налог, призванный сократить чрезмерные выбросы углекислого газа в атмосферу и тем самым снизить риски глобального потепления. Зачастую экономика окружающей среды ставит экологическую устойчивость выше ВВП.

нение окружающей среды, повышение качества жизни и экономика развития.

Последние годы отмечены появлением новых экономических идей:



Экономика счастья оценивает факторы, влияющие на рост счастья и качества жизни. Понимая, что вызывает у человека ощущение счастья, экономисты могут делать предположения о том, как экономическая политика может улучшить качество жизни. Экономика счастья расширяет сферу действия экономики от исключительно монетаристских ценностей до таких вопросов, как права и свободы, здоровье и досуг. Часто экономика счастья ценит благосостояние человека выше ВВП.



Экономика развития сосредоточена на повышении стандартов жизни и благосостояния в развивающихся странах. Работа экономистов в этом секторе направлена на сокращение всемирного экономического неравенства. Экономика развития разрабатывает политики, позволяющие добиться экономического роста, структурных изменений и долгосрочного развития. Эта дисциплина занимается скорее широким кругом политических и социальных стратегий, чем традиционной экономикой.

ЭКОНОМИКА — НАУКА ИЛИ ИСКУССТВО?

Экономисты собирают данные, строят модели, развивают теории, предлагают политики и даже делают прогнозы, но чем же является предмет экономики — наукой или искусством? Некоторые аспекты экономики, например математические модели, представляют собой одну из форм научного анализа, но использование экономических данных тяготеет скорее к искусству: только посмотрите, насколько по-разному можно подавать одни и те же показатели.

Экономика сочетает элементы позитивной науки (данные) и нормативной (данные, представленные определенным способом), а также суждения о политике. Например, изучая данные по сальдо миграции, экономист может сделать предположение о причинах

роста и использовать модели и теории, чтобы предсказать воздействие сальдо миграции на заработную плату и экономический рост. Используя те же самые данные, одни экономисты могут показать, как миграция способствует росту ВВП. А другие напоят



Государственный долг увеличился до 1 млрд \$. Мы можем считать это положительным явлением для экономики страны (более высокий уровень заимствований создает возможности для роста инвестиций и экономики). Или же мы можем решить, что это очень плохие новости для экономики, означающие более ощутимую долговую зависимость для последующих поколений.

«Экономист — это эксперт, который завтра будет знать, почему то, что он предсказывал вчера, не случилось сегодня».

Л. Дж. Питер

о том, что миграция может обрушить уровень заработной платы низкоквалифицированных рабочих. Экономисты приступают к делу с научными инструментами и данными, но выводы, к которым они приходят, могут оказаться крайне субъективными, поскольку в этой сфере много переменных и их интерпретация зависит от предпочтений экономиста.

Предсказать значение экономической переменной, особенно в долгосрочной перспективе, крайне сложно. Один из аспектов экономической науки — возможность различных интерпретаций одних и тех же данных. Один экономист сочтет более высокий уровень задолженности положительной тенденцией, а другой увидит негативную! Неопределенность результатов — типичный рефрен в экономике. Это может расстраивать тех, кто любит математическую точность, но экономический мир именно таков — полон непредсказуемых событий и иррационального поведения людей.



РЫНКИ



СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

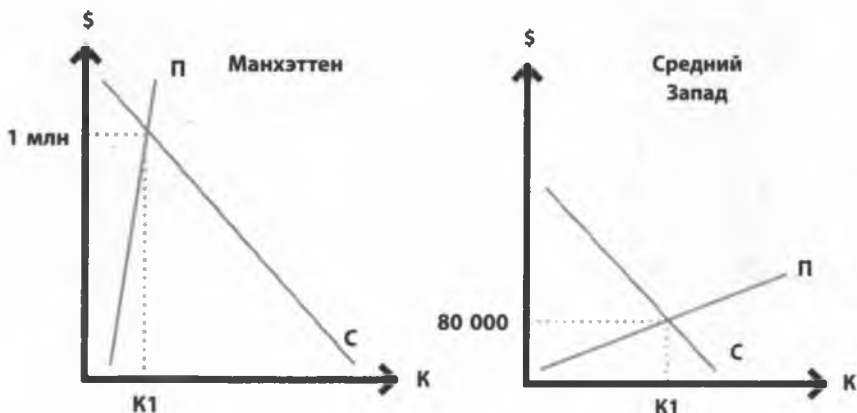
Даже далекие от экономики люди не могут избежать повсеместных спроса и предложения. Если вы захотите купить даже самую маленькую квартиру в фешенебельном районе Манхэттена или Лондона, вы вряд ли получите большую сдачу с миллиона долларов или фунтов. Почему так дорого? Это действие законов спроса и предложения.

ПОЧЕМУ ЖИЛЬЕ СТОИТ ТАК ДОРОГО?

Жилье на Манхэттене или в Лондоне так востребовано, потому что там работает много высокооплачиваемых специалистов. При этом предложение ограничено, потому что здесь трудно найти место для новых домов. В итоге на рынке оказывается большое число работников с высокими зарплатами, которые конкурируют друг с другом за возможность получить жилье при строго ограниченном предложении. Относительный дефицит предложения приводит к тому, что по мере роста спроса вместе с ним растут и цены на товар.

- Спрос показывает цену, которую люди готовы заплатить за товар. По мере роста цены спрос, как правило, падает.
- Предложение — это количество товаров, которое компании готовы предложить рынку. По мере роста цены компании обычно хотят продать как можно больше, потому что это выгодно.

В XIX в. на Среднем Западе Америки поселенцы могли строить свои дома в любом месте, где им только заблагорассудится, на бесконечных про-



На Манхэттене цена квартиры может достигать 1 млн \$. Причиной тому служит крайне ограниченное предложение при высоком спросе. На Среднем Западе, напротив, спрос ниже, предложение выше, поэтому и цены идут вниз.

1 миллион \$



Миллионы людей



1000 \$



3 человека



сторах земли. Стоимость дома практически равнялась стоимости строительных материалов. Дефицита жилья здесь не было — предложе-

ние легко росло вместе со спросом. Но современные Нью-Йорк и Лондон — совсем другое дело.

По мере того, как спрос на жилье в наиболее модных районах растет, цены идут вверх. Там, где земля доступнее, нет дефицита жилья, и это сдерживает рост цен.

ПРОДАЙ ДОРОЖЕ, ЕСЛИ СМОЖЕШЬ

В 1800-х гг. французский император Наполеон добрался до отеля на перевале Ле-Пен-Бушен. Шокированный стоимостью яиц, Наполеон спросил владельца отеля: «Здесь так сложно достать яйца, что они оправдывают такой счет?» На что владелец отеля заметил: «Здесь в дефиците не яйца, а императоры».

Владелец отеля понимал, что у императора есть возможность оплатить такой счет, кроме того, он контролировал продажу яиц в этой местности (см. главу «Монополия» на стр. 87). Не говоря уже о том, что ему хватило смелости выставить завышенные цены Наполеону!



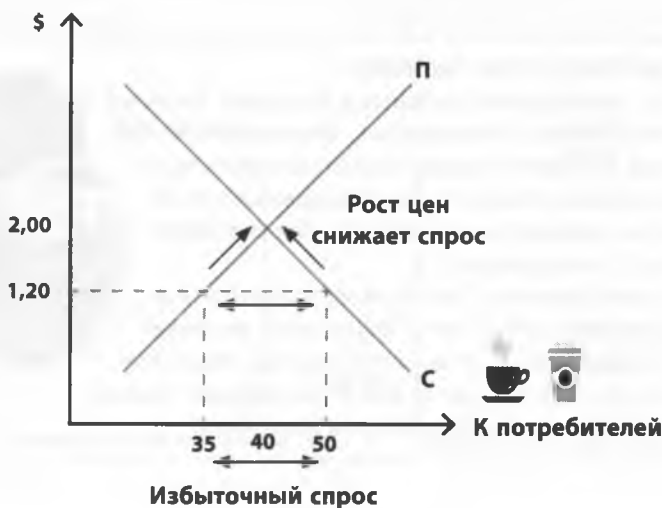
НЕВИДИМАЯ РУКА

Как мы уже видели, концепция Адама Смита о невидимой руке предполагает, что отдельный агент, действуя в собственных интересах, способствует установлению равновесия на рынках. Как это происходит? Человека, который сидел бы и определял глобальную цену на чашку капучино, нет, так что же определяет среднерыночную стоимость?

Представьте, что вы открыли кофейню и начали продавать очень хороший кофе по цене в 1 доллар. Весьма вероятно, что вы будете наслаждаться видом переполненного кафе с длинными очередями из тех, кто ждет возможности занять место и выпить свою чашку этого чудесного кофе. У вас возникнет дефицит мест, а спрос станет превышать предложение. Эти очереди дадут вам как владельцу кафе стимул повысить цену. Даже после этого ваше кафе все еще будет переполнено, но теперь вы будете получать большой

доход. Вы должны будете повышать цену до тех пор, пока не достигнете равновесия и очереди не исчезнут — то есть до тех пор, пока более высокая цена не ликвидирует часть спроса.

Но если вы попытаетесь открыть кофейню, где будете взимать за каждую чашку кофе 10 долларов (пусть даже за очень хороший кофе), то все, что вы получите, это несколько покупателей и огромные запасы товарных остатков. В этом случае следует снизить цену и привлечь больше покупателей.



Когда цена за чашку составляет 1,20 \$, спрос на кофе все еще больше предложения, — и это приводит к очередям в кофейнях. На такое явление кафе реагируют поднятием цен. Цены поднимаются до 2 \$ за чашку, при такой цене спрос равен предложению.

СТИМУЛЫ И НЕВИДИМАЯ РУКА

Невидимая рука также может помочь распределить ресурсы по тем направлениям, где спрос выше всего. Предположим, компания начинает продавать новый продукт, например органическую листовую капусту. Если она становится модным продуктом питания, компания может установить более высокую цену и получить высокую прибыль. Однако если компания начинает получать высокую прибыль, это стимулирует других игроков выйти на этот рынок и начать производить и продавать органическую листовую капусту. Постепенно предложение начнет расти и снижать цену.

ИНОГДА НЕВИДИМОЙ РУКИ НЕТ

Идея Адама Смита о невидимой руке, может, и выдержала испытание временем, однако это не означает, что она должна работать во всех случаях. Например, если у потребителей высокая лояльность к бренду компании, она может продолжать повышать цены товаров, потому что их потребители не считают аналогичные товары конкурентов равноценными заменителями. Так, последняя модель *iPhone*

«Причина, по которой невидимая рука часто кажется невидимой, состоит в том, что зачастую ее нет».

Дж. Ю. Стиглиц,
«Заставь глобализацию работать»

продается за сотни долларов, что позволяет компании *Apple* получать высокую маржинальную прибыль. Цена только что выпущенной модели *iPhone* отражает лояльность некоторых потребителей к бренду *Apple*. В этом случае нет никакой невидимой руки, которая могла бы снизить цены.



ЧЕРНЫЙ РЫНОК

Иногда вы слышите о том, как билеты на концерт продаются по очень высоким ценам на вторичном, или черном, рынке. В 2016 г. билет на концерт Адель в Лондоне был продан за 24 840 фунтов — в 299 раз дороже исходных 83 фунтов. И это явление также можно объяснить действием законов спроса и предложения.

Большинство фанатов, которые покупают билеты, не заинтересованы в их дальнейшей перепродаже ради выгоды и собираются просто пойти на концерт. Так что лишь немногие люди хотят продавать билеты на черном рынке, и такое предложение будет очень ограниченным. Но поскольку тысячи людей хотят попасть на концерт, существует вероятность, что найдется некоторое количество очень богатых людей, которые и хотят пойти на концерт, и могут заплатить астрономическую цену. Ирония заключается в том, что перепродажа билетов незаконна и это еще больше повышает цены на черном рынке. Чем меньше людей готовы рисковать продажей таких

билетов, тем меньше становится предложение и тем выше — цена.

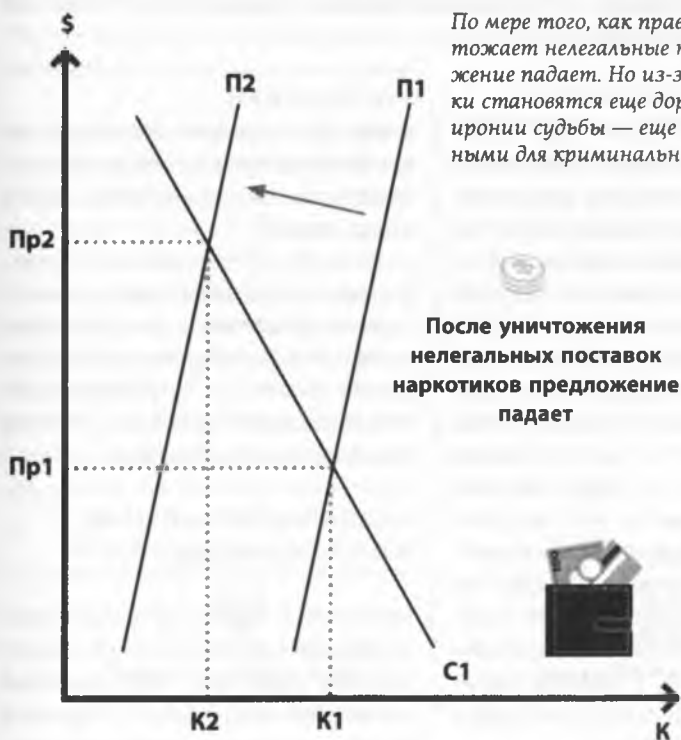
ПАРАДОКСЫ БОРЬБЫ С НАРКОТИКАМИ

То же самое происходит с незаконным оборотом наркотических средств. Уничтожение производства и нелегальных наркотиков в местах их выращивания приводит к сокращению предложения и разгону цен. Другими словами, чем больше правительства разных стран работают над сокращением оборота наркотиков, тем в относительных величинах более прибыльной (и, значит, привлекательной) становится работа наркодилера.

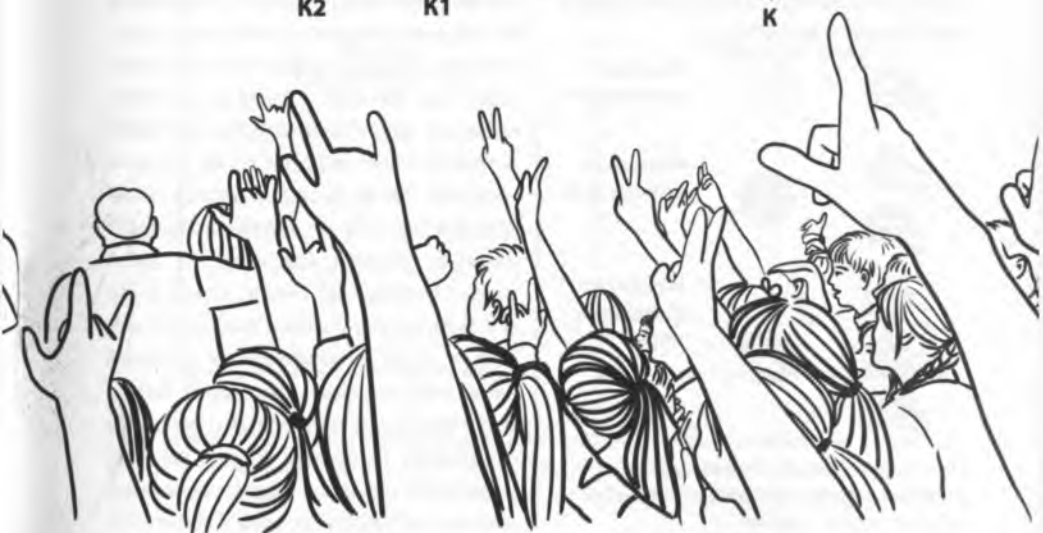


Парадоксально, что разрушение рынков наркотиков кажется хорошей идеей. Многие убеждены, что легализация наркотиков приведет к уходу многих преступников из бизнеса,

потому что торговля ими на черном рынке просто перестанет быть прибыльной (хотя, конечно, остается много других рисков).



По мере того, как правительство уничтожает нелегальные поставки, предложение падает. Но из-за этого наркотики становятся еще дороже и — по иронии судьбы — еще более прибыльными для криминальных группировок.



МАКСИМИЗАЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ

Экономическая теория предполагает, что каждый человек стремится максимально увеличить свои личные выгоды — собственное удовлетворение и счастье. Проще говоря, вы покупаете те товары, которые сильнее хотите или вам больше всего нужны.

ПРЕДЕЛЬНОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ

Один из важных концептов заключается в том, что мы принимаем решения на пределе. Другими словами, сделает ли вас счастливее второй кусок пирога?

Один кусок может принести вам море удовольствия (то есть он обладает высокой предельной полезностью), так что вы захотите заплатить за один кусок 5 долларов. Но ваша любовь к пирогам вовсе не означает, что вы получите такое же удовлетворение, съев второй кусок за тот же визит в кафе. Предельная полезность второго куска пирога значительно меньше, чем первого. Если второй кусок стоит 5 долларов, но вы считаете, что он дает вам пользы только на 1 доллар, скорее всего, вы отложите его покупку до другого, более голодного дня.



**Высокая
полезность**



**Меньшая
полезность**



**Начинает
вызывать
дурноту**

Предельная полезность второго или третьего куска пирога значительно меньше, чем у первого.

УТИЛИТАРИЗМ

Философское учение, согласно которому мы должны искать способ увеличить счастье как можно большего числа людей.

В теории потребители будут оценивать предельную полезность каждой единицы потребления (удовольствие, которое они думают получить от потребления). Если полезность равна или выше стоимости этой единицы, они купят товар.

БЮДЖЕТНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ И ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ

Мы можем выстроить связь между максимизацией полезности и нашим эволюционным развитием. Когда пещерный человек принимал решение отправиться на охоту, он оценивал, станет ли это занятие максимально удачным использованием его времени и энергии. Охотник, которому сопутствовала удача, мог после выменять часть мяса на топор лучшего качества. Такой бартер позволял повысить выгоду. Если он принимал нерациональные решения, например, не заботился о безопасности места, где жил, это мог быть вопрос жизни и смерти. К счастью, в эпоху относительного изобилия наша максимизация предельной полезности редко когда относится к вопросам выживания, но больше решает вопросы увеличения счастья — с учетом тех возможностей выбора, которые у нас есть.

ПАРАДОКС СТОИМОСТИ

Цены на товары далеко не всегда отражают их реальную полезность для общества. Вода необходима для жизни, но стоимость ее невысока. Бриллианты — это всего лишь украшения, но их продают очень дорого. Так почему же мы готовы платить огромные деньги за бриллианты, а не за воду?

Одна из причин — в том, что за свою жизнь мы редко покупаем бриллианты. Предельная полезность одного бриллиантового кольца в течение одной жизни крайне высока. За обручальное кольцо мы готовы заплатить много. Но купив партнеру одно бриллиантовое кольцо, мы надеемся больше их не покупать!

Конечно, некоторым людям нравится покупать бриллианты каждый год, но для многих они так и остаются покуп-

кой на всю жизнь. Зато воду многие покупают ежедневно. Предельная полезность воды не уменьшается по мере того, как мы становимся старше, потому что мы нуждаемся в ней сейчас точно так же, как и в первый раз. Вполне вероятно, что за время нашей жизни мы тратим больше денег на воду, чем на бриллианты, хотя реальная стоимость этих товаров очень отличается.

Бриллианты



Сумма = $1 \times 1000 \$ = 1000 \$$



Вода



Сумма = $300\,000 \times 1 \$ = 300\,000 \$$



Бриллиант стоит 1000 \$, но, вероятно, мы купим его один раз в жизни. Все наши расходы на него составят 1000 \$. Вода значительно дешевле, но за всю нашу жизнь мы выпьем около 300 000 бутылок, и в итоге наши расходы на воду достигнут 300 000 \$.

«ПОЛЦАРСТВА ЗА БУТЫЛКУ ВОДЫ!»

Приносим извинения Шекспиру, но представьте, что вы находитесь в пустыне, мучимы жаждой и на мили вокруг никого нет рядом. На что вы потратите ваш последний доллар — на бриллианты или на бутылку воды? Разумеется, вы купите воду. При таком сценарии предельная полезность воды очевидным образом выше, чем у бриллиантов.

Если вы умираете от жажды, все бриллианты мира мгновенно теряют всю свою притягательность. И если бы была лишь одна бутылка воды, вы были бы готовы потратить все состояние, чтобы только остаться в живых.

Возвращаясь к Шекспиру, теперь мы можем понять, исходя из каких экономических соображений король Ричард III был готов отдать царство, чтобы позаимствовать коня. Он понял, что предельная полезность бегства с поля битвы, от ужасов плена (и смерти) — единственное, что имеет значение в этот момент. Этот пример показывает, как быстро может измениться предельная полезность продукта.



СТОИМОСТЬ И ДЕФИЦИТ

Стоимость продукта также связана с его наличием. Производство бриллиантов находится под контролем нескольких больших компаний —

ограничение предложения приводит к тому, что цены можно поддерживать на высоком уровне. Гораздо труднее закрыть для других вход на рынок поставки воды, если прибыли очень высоки.

ИРРАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ



Теория предельной полезности очень изящна, но насколько хорошо она соотносится с реальной жизнью? Когда вы отправляетесь за покупками, взвешиваете ли вы предельную полезность и предельные издержки на продукцию? Не думаю, чтобы в супермаркете многие (даже экономисты) обременяли себя размышлениями о предельной полезности грозди бананов. В реальном мире, кроме предельной полезности, на потребление влияет немало других факторов.

СТАДНЫЙ ИНСТИНКТ

Отдельный индивидуум может скорее реагировать на коллективные действия группы, чем оценивать индивидуальные качества сделки. Например, если цены на жилье идут вверх и большинство участников рынка недвижимости верят, что цены продолжают расти, возникает искушение предположить, что мнение большинства соответствует истине. Этот эффект известен под названием «мудрость толпы». И противостоять общепринятому мнению может быть очень трудно.

ОТСУТСТВИЕ САМОКОНТРОЛЯ

С рациональной точки зрения мы можем разработать учебный план по подготовке к экзаменам, уделяя ей по два часа каждый вечер. Однако, даже не заметив, как это произошло, в полночь мы понимаем, что последние два часа блуждали в интернете. С точки зрения долгосрочной перспективы терять время нерационально. Но из-за отсутствия дисциплины и нежелания прикладывать усилия мы оказываемся в ловушке неоптимальных выборов. Если мы садимся на диету, но не можем себя контролировать, мы обречены на провал.



ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

Эта идея предполагает, что люди — рациональные существа, но из-за избытка выбора мы идем по более короткому пути, что не всегда оптимально. К примеру, делая покупки по привычке. Мы покупаем к завтраку одни и те же хлопья, потому что у нас нет времени оценить все варианты, которые нам предоставляет рынок. Если бы мы могли попробовать каждый, то, возможно, нашли бы новый продукт, который с точки зрения предельной полезности оказался бы лучше — но стоит ли это усилий? Важнее скорость и возможность иметь дело с тем, что нам уже подходит.



ИМПУЛЬСИВНЫЕ ПОКУПКИ

Иногда мы покупаем те товары, которые «удобно» размещены умными продавцами прямо у кассы. Они выложены там совершенно сознательно, с тем, чтобы побудить нас совершить покупку — и, как правило, это очень прибыльные товары, шоколадки или бесполезные вещи вроде переносных вентиляторов в жаркие дни. Импульсивные покупки заложены в человеческой природе: иногда мы тратим деньги, ну, просто потому что прямо сейчас это кажется хорошей идеей.



ОПТИМИСТИЧЕСКОЕ СМЕЩЕНИЕ

Оно возникает, когда люди уверены, что они меньше подвержены риску оказаться в плохой ситуации, чем среднестатистический человек. Так, человек может недооценивать свои шансы заболеть, поэтому не приобретает медицинскую страховку и не пишет завещание. Оптимистическое смещение у финансовых трейдеров может привести к пузырю на рынке ценных бумаг: трейдеры продолжают покупку и удержание, будучи уверенными, что они смогут обогнать рынок и выбраться из пузыря, прежде чем тот лопнет.



АЛЬТРУИЗМ

Альтруизм предполагает, что люди заботятся о благосостоянии других людей, например жертвуют на благотворительность или нанимают рабочего, чтобы спасти его от безработицы. Ортодоксальная экономика обычно исходит из того, что мы корыстолюбивы — стремимся к увеличению собственной выгоды и благосостояния. Тем не менее такой подход игнорирует истинный альтруизм — когда мы отдаем что-то другим, не ожидая ничего взамен. Измерить мотивацию альтруиста сложнее, потому что она далеко не так проста, как стремление к наращиванию прибыли.

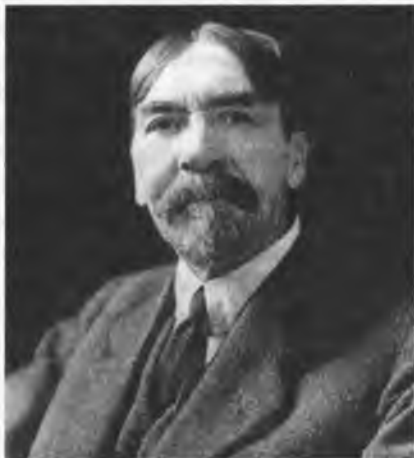
ТОВАРЫ ВЕБЛЕНА



Для некоторых видов товаров низкая цена означает низкий статус, так что люди их не ценят. Высокая стоимость указывает на высокий статус, что делает такие товары куда более привлекательными для тех, кто хочет продемонстрировать свой высокий статус.

Если товары дорожают, они становятся более уникальными. Если вы можете позволить себе покупку и демонстрацию таких эксклюзивных товаров, тем самым вы даете сигнал остальному обществу, что вы успешны и, может быть, даже принадлежите к 1 % людей, составляющему верхушку общества. Очевидные примеры товаров Веблена — предметы искусства, роскошные автомобили, дорогие ювелирные изделия и дизайнерская одежда.

Чтобы объяснить страсть к покупке таких товаров, Веблен также использовал термин «демонстративное потребление». Для многих людей покупка товаров Веблена иррациональна, поскольку их цена значительно превышает предельную полезность. Однако



Торстейн Бунд Веблен (1857–1929) — экономист и социолог норвежско-американского происхождения. В своей широко известной книге «Теория праздного класса» он критиковал его представителей, а также тех, кто спускает деньги на роскошь, чтобы подчеркнуть свою социальную значимость.



Товары Веблена — тот редкий случай, когда установление более высокой цены приводит к повышению спроса.

для некоторых предельная полезность товаров Веблена формируется за счет престижа и ощущения принадлежности к более высокому социальному слою, которые связаны с этими дорогими товарами.

Когда же речь идет о высоком искусстве, мы можем и не очень-то разбираться в предмете. Но если продавец устанавливает высокую цену, мы можем предполагать, что такая цена свидетельствует о высоком качестве предмета.

ПОДТАЛКИВАНИЕ

С вежая разработка в экономике, подталкивание — это теория, предполагающая, что на потребителя можно влиять с помощью незначительных указаний и позитивных (или негативных) подкреплений. Аналитики заметили, что даже небольшие изменения в презентации товаров оказывают мощное влияние на наши потребительские решения. В итоге искусство подталкивания стало повсеместным в нашей повседневной жизни: «Желаете добавить к заказу картошку фри?»

Если в кофейне вы заказываете кофе, то хороший бариста непременно спросит вас: «Не желаете ли маффин к кофе?» Почему их учат предлагать нам дополнительный выбор? Самый простой ответ на этот вопрос — потому что мы скорее купим маффин, если нам его открыто предложить. Может быть, вы даже и не думали о том, чтобы купить что-то съестное, но когда вас спросили, не хотите ли вы взять вкусный маффин, вы думаете: «...Мда, а вообще-то я бы не отказался от маффина, спасибо за предложение».

Такой вид коммерческого подталкивания особенно успешно побуждает нас покупать больше еды. Готов поспорить, что широко распространенное влияние подталкивания — одна из причин роста распространенности ожирения в западном мире. Повсеместно компании стараются продать нам огромные порции напитков и картошки фри, добавки и дополнительные десерты. Продавцы знают, что отказаться от этих предложений трудно.

ПОЗИТИВНЫЕ ПОДТАЛКИВАНИЯ

Но подталкивание может работать в обоих направлениях: правительство и местные власти предпринимают

серьезные усилия, чтобы подтолкнуть нас к более здоровому образу жизни. Так, например, ритейлеров вынуждают указывать на самом заметном месте количество калорий в том же маффине, который вы захотели, сами того не зная. Нам предлагают маффин. Мы говорим «да», а потом читаем, что его энергетическая ценность составляет 450 калорий! Наверное, нет, спасибо!

Подталкивание может быть просто направлением ободрительных сообщений. Одно исследование показало, что, если студентам направлялись подбадривающие текстовые сообщения об их успехах в колледже, их посещаемость становилась выше. Это пример позитивного подталкивания. Однако, хотя школы и правительство могут продвигать концепции здорового питания и разумных трат, в то же



ЛУЧШИЕ ТРЮКИ ИЗ МИРА ПОДТАЛКИВАНИЯ

Входной билет

Если вы покупаете новый мобильный телефон с контрактом, зачастую абонентскую плату за первые полгода снижают, и, как правило, именно эту сниженную цену и указывают как можно заметнее. Но затем мелким шрифтом идет уточнение, что спустя шесть месяцев средняя месячная плата удваивается. Сниженные входные расценки завлекают нас в ловушку, и все кончается тем, что мы платим больше. Во время ипотечного бума 2000-х гг. у новых кредитов были очень низкие начальные процентные ставки, но спустя два года месячные выплаты взлетали до небес и люди обнаруживали, что выхода нет и они должны платить значительно больше.

Невозможность отказа

Компании создают идеальные условия для подписки на новые услуги. Тем не менее, однажды подписавшись, избавиться от них вы сможете с большим трудом. Довольно часто компании настаивают на том, что вы должны обращаться в службу поддержки клиентов для оформления отмены. Но когда вы до них дозвонитесь, служащий может сделать вам новое предложение, чтобы заставить вас остаться.

время мы имеем дело с крайне искусственным коммерческим сектором, и он пытается навязывать нам продукты, в которых мы не нуждаемся и которые не хотим.

Это очень похоже на борьбу толкающих сторон. Компании продвигают энергетические напитки с высоким содержанием сахара за счет ассоции-

рования их со спортивными звездами, чтобы создать ощущение принадлежности продукта к полезным для здоровья. В то же самое время лидеры мнений в сфере здорового образа жизни пытаются отговорить нас от покупки сладких газировок, напрямую связывая их потребление с угрозой ожирения.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Согласно концепции альтернативных издержек, чтобы что-то получить, мы должны чем-то пожертвовать. Альтернативные издержки потраченного на вечеринку студенческого кредита заключаются в том, что вам будет нечем платить за жилье и учебники. Обладая ограниченными ресурсами, мы вынуждены делать выбор — и сталкиваться с альтернативными издержками.

Во время выборов политики обещают: «Никаких новых налогов». Но по очевидным причинам они совсем не торопятся рассказать об альтернативных издержках их решений. Если больше нет «никаких новых налогов», то альтернативными издержками могут стать рост государственного долга или сокращение расходов на здравоохранение.

Тем не менее избирателям приходится разбираться во всем самостоятельно: зачастую альтернативные издержки — это то, чего вы сейчас не видите.

Если люди рациональны, они оценивают альтернативные издержки своих

решений. Если мы будем весь день спать или смотреть телевизор, альтернативными издержками станет отсутствие времени на учебу. Но, разумеется, люди могут совершать иррациональные поступки и игнорировать или недооценивать альтернативные издержки — особенно если платить за них нужно будет когда-то в далеком будущем. Вы пожертвуете вечеринкой с друзьями, чтобы подготовиться к экзаменам? Альтернативными издержками такой вечеринки станут потенциальный провал на экзаменах и ухудшившиеся перспективы получить работу. Но иногда сиюминутные пот-



АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ И ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ

Предположим, вы покупаете новую машину за 10 000 фунтов. Спустя три года она теряет в цене около 3000 фунтов. Каковы альтернативные издержки содержания машины? 3000 фунтов, которые вы могли бы получить, продав ее. Цена, по которой вы купили эту машину, больше нерелевантна.

ребности кажутся важнее отдаленного будущего.

Хороший способ обдумать альтернативные издержки — представить круговую диаграмму. Если правительство хочет потратить средства на здравоохранение, альтернативными издержками такого решения станет то, что деньги на его реализацию должны быть откуда-то взяты — из частного сектора экономики, образования, расходов на оборону и так далее.

БЕСПЛАТНЫХ ЗАВТРАКОВ НЕ БЫВАЕТ?

Это крылатое выражение напрямую относится к концепции альтернативных издержек. Предположим, авиакомпания предоставляет вам «бесплатное питание» — но действительно ли оно бесплатное? Нет! Его стоимость авиакомпания включит в цену вашего билета. И благодаря этому бюджетные авиакомпании снижают цены: просто убрав «безделушки» — бесплатную еду и напитки, подарочные несессеры, легкую замену билетов.

Другая сторона уравнения: альтернативные издержки очень дешевой авиа-

компания — сервис может сильно ухудшиться. Так, например, бюджетники могут взять с вас дополнительные деньги за печать билета в аэропорту.

БЕСПЛАТНЫЙ ТОВАР

В правиле альтернативных издержек есть свои исключения. Некоторые товары действительно могут быть бесплатными во всех смыслах этого слова. Если вы живете в Калифорнии, то, поставив на крышу солнечную батарею, вы можете получить электричество без каких-либо дополнительных затрат. Если вы живете у озера Мичиган, у вас нет никаких альтернативных издержек при приобретении стакана воды. Но если у озера Мичиган вода — это бесплатный товар без альтернативных издержек, то, как только вы отправитесь обратно в Калифорнию, вода становится дефицитным товаром и ее приобретение влечет за собой альтернативные издержки. Если вы поливаете свой сад в засушливых областях, это может означать, что ваши соседи не получают доступа к воде.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

Фундаментальный экономический закон утверждает, что повышение цены ведет к снижению спроса. Но насколько именно он снизится? Именно эти показатели и измеряет эластичность — чувствительность спроса к изменению цен или доходов.

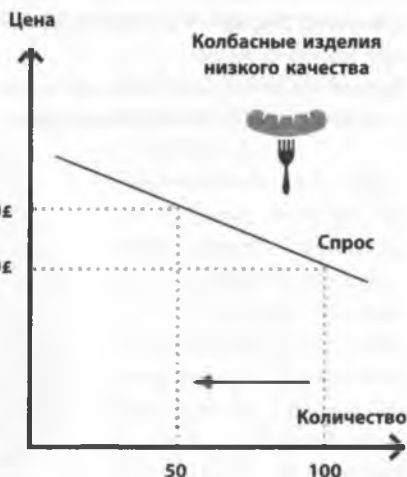
Например, если цена на электроэнергию вырастет на 20 %, мы заметим падение спроса на 2 %, поскольку некоторые домохозяйства сократят трату энергии на несущественные нужды. Мы говорим, что спрос на электроэнергию неэластичен — изменение цены приводит к незначительному снижению спроса. Но если цена на колбасные изделия низкого качества увеличится на 20 %, мы можем обнаружить падение спроса более чем на 50 %, так как потребители переключатся на альтернативные продукты. В этом случае мы называем спрос на колбасные изделия эластич-

ным — изменение цены вызывает серьезное в процентном выражении изменение объема спроса.



ПОЧЕМУ ТОВАРЫ ЭЛАСТИЧНЫ ПО ЦЕНЕ?

Есть ли альтернативы? Если вы едете в поезде, вы можете купить сэндвич только в одном месте. Если самый дешевый сэндвич стоит 8 долларов, вы или купите его, или останетесь голодным. Если цены слишком высоки, это может стать для потребителей стимулом купить продукты заранее, до



С точки зрения спроса по цене электроэнергия неэластична: при росте цены спрос практически не меняется. Повышение цены на колбасные изделия приводит к падению спроса, поскольку покупатели переходят на другие бренды.

ВАЖНОСТЬ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

В случае с электроэнергией повышение цены приносит пользу производителям, но не потребителям.

Изначально производитель продает 100 млн единиц электроэнергии по 0,5 фунта за единицу — и получает прибыль в 50 млн фунтов.

После повышения цены на 20 % потребление падает на 2 %, до 98 млн единиц, которые продаются по 0,6 фунта за единицу — и прибыль поставщика электроэнергии составляет 58,8 млн фунтов.

То есть его доход увеличивается на 8,8 млн фунтов.

Но в случае с колбасными изделиями низкого качества повышение цены приводит к падению прибыли.

Вначале производитель продает 100 млн единиц колбасных изделий по 0,5 фунта за единицу — и получает прибыль в 50 млн фунтов.

После повышения цены на 20 % потребление падает на 50 % — до 50 млн единиц, которые продаются по 0,6 фунта за единицу. В итоге прибыль производителя падает до 20 млн фунтов.

Таким образом, компании получают стимул повышать цены, если знают, что спрос неэластичен по цене. Именно поэтому цены растут на тех рынках, где производители устанавливают монополию.

посадки в поезд. Но всегда найдется тот, кто забудет это сделать и, сев в поезд, станет вынужденным покупателем. Поэтому цены в буфетах в поезде значительно менее эластичны, чем в центре города, где много альтернатив. Это неизбежно? Если цена на электроэнергию вырастет, вы вряд ли перестанете готовить. Вы, конечно, можете купить газовую плиту, но это слишком категоричная реакция на рост цен на электроэнергию. Настоящего заменителя электроэнергии нет, поэтому

и спрос на нее неэластичен по цене. Но если цена отдыха в какой-то конкретной стране вырастет, всегда найдутся альтернативные решения или вы можете

решить вообще не ездить на отдых в этом году — а значит, здесь цена более чувствительна к изменениям.

Спрос на сигареты совершенно неэластичен, потому что многие курильщики находятся в зависимости. Вот почему правительства часто повышают акцизы на табак — это легкий способ повысить доходы, поскольку в краткосрочной перспективе спрос на этот товар неэластичен по цене.

Если компании могут увеличивать прибыли от продаж товаров, неэластичных по цене, почему же они не повышают цены на шоколад, кофе или сигареты?

Шоколад неэластичен по цене — его заменителей не так уж много, а многие и вовсе считают его незаменимым! То есть если производители шоколада поднимут цены, они точно увеличат свои доходы. Так почему же цены на него не растут постоянно? Если цена

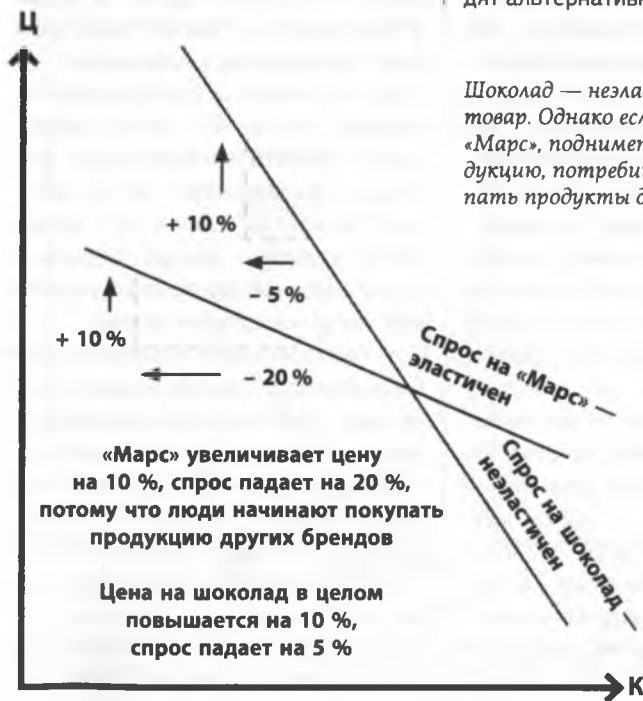


на весь шоколад вырастет, спрос будет неэластичным. Но если один из производителей решит выставить свои шоколадки по более высокой цене, люди начнут покупать такой же товар другого производителя. Неэластичные по цене товары, такие как кофе или шоколад, продаются под разными брендами, каждый из которых высокочувствителен к изменению цены.

ТАК ЛИ НЕЭЛАСТИЧЕН СПРОС НА НЕФТЬ?

В 1970-е гг. цена на нефть за одну ночь выросла втрое, и при этом спрос практически не упал. Это был классический пример неэластичности спроса. У владельцев автомобилей нет другого выхода, кроме как продолжать покупать бензин. Однако с течением времени история изменилась.

Повышение цен на нефть стало ударом по автомобильной промышленности. Если раньше было неважно, много ли топлива пожирал автомобиль или нет, то теперь, в эпоху высоких цен на нефть, экономность расхода топлива стала одним из сильных торговых преимуществ. Повышение цен привело к разработке двигателей с меньшим потреблением топлива и изменению водительских привычек. Затянувшийся период высоких цен на нефть даже вынудил некоторых людей искать замену автомобилю. В 2008–2009 гг., когда цены на нефть были высокими, США и Европа столкнулись с ростом продаж альтернативных транспортных средств, а именно велосипедов. Важно, что в краткосрочной перспективе спрос совершенно неэластичен. Но со временем люди стараются адаптироваться к повышению цен и находят альтернативные пути развития.



Шоколад — неэластичный по цене товар. Однако если бренд, например «Марс», поднимет цены на свою продукцию, потребители станут покупать продукты других брендов.

НЕПОЛНОЦЕННЫЕ БЛАГА

Неполноценные, или низшие блага — это такие товары, которые вы покупаете тем меньше, чем выше ваш доход. Такое утверждение может выглядеть противоречащим здравому смыслу. Ведь чем больше у вас доход, тем больше вы можете себе позволить, и по отношению к большинству товаров так и будет — увеличение дохода означает возможность покупки большего количества товаров (они называются нормальными благами).

ПОЧЕМУ ИЗ-ЗА БОЛЬШЕГО ДОХОДА ВЫ ПОКУПАЕТЕ МЕНЬШЕ НЕКОТОРЫХ ТОВАРОВ?

Представьте, что вы вынуждены совершать покупки при очень ограниченном бюджете, поэтому вы купите самый дешевый батон хлеба, какой только сможете найти. Но если ваш доход вырос, вместо кирпича за 1 доллар вы можете захотеть хлеб лучшего качества. Возможно, вы почувствуете себя достаточно состоятельным, чтобы побаловаться хлебом из биомуки, который обойдется в 5 долларов. Эластичность спроса по доходу показывает, насколько изменения в доходе влияют на спрос. Если доход возрастает, вы можете позволить себе покупать больше. Но будете ли вы и в самом деле покупать больше?

ПУТЕШЕСТВИЕ

Еще одним хорошим примером неполноценных товаров являются автобусные путешествия. Как правило, путешествие на автобусе между городами — один из самых дешевых вариантов, но еще это самый медленный и самый неудобный вид транспорта. Поскольку это неполноценный товар, переездами на автобусах интересуются больше студенты и люди с низким доходом. Когда же студенты получают высокооплачиваемую работу, они часто отказываются от автобусов в пользу коротких перелетов и скоростных поездов.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И НЕПОЛНОЦЕННЫЕ ТОВАРЫ

В послевоенный период в рационе людей очень важную роль играли консервированные продукты, ведь они





На разные группы товаров рост дохода влияет по-разному. Потребитель покупает меньше неполноценных товаров (например, дешевый хлеб), потому что может позволить себе «роскошный» хлеб, например, органический мультизерновой.

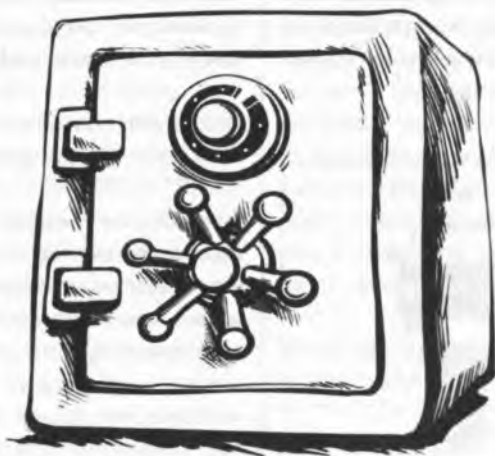
дешевые и полезные. Тем не менее по мере экономического роста и повышения доходов потребители обратились к покупке свежих овощей и мяса вместо того, чтобы по-прежнему полагаться на консервы (например, на SPAM, или СПЭМ — торговую марку консервированного мяса, которое выпускала американская компания *Hormel Foods Corporation*).

Во время рецессии мы можем наблюдать возрождение интереса к консервированным продуктам. Понижение

доходов приводит к росту спроса на эти неполноценные товары (вместо ужина в ресторане или покупки свежих органических овощей). В ходе рецессии 2009 г. в США спрос на консервированные продукты вырос на 11 %. Примечательно, что в это же самое время рос спрос и на планирование семьи с контрацепцией. Возможно, во время рецессии люди предпочитают скорее понемногу тратить на контрацептивы, чем вырастить еще одного ребенка.

РАЗДЕЛ 2

ФИАСКО РЫНКА



ЭКСТЕРНАЛИИ

Когда нерегулируемые свободные рынки не являются эффективными и не позволяют добиться оптимального результата, происходит провал рынка. Пробки, банковская паника, безработица, загрязнение окружающей среды, искусственное повышение цен — все это признаки того, что свободный рынок недостаточно эффективен.

Экстерналии возникают, когда производство или потребление товаров влияют на третью сторону. Если вы ведете машину в час пик, то столкнетесь с вашими частными издержками на дополнительный бензин, но вы не платите за увеличение негативных издержек у других людей, например, за заторы или повышение уровня загрязнения окружающей среды.



Частные издержки — это те издержки, которые вы несете, когда заправляете машину бензином. К внешним издержкам относятся те, с которыми приходится сталкиваться другим людям: больше пробок, больше загрязнения.

Проблемы с экстерналиями заключаются в том, что обычно мы принимаем экономические решения, не учитывая их. Наслаждаясь маффином, энергетическая ценность которого составляет 450 калорий, мы не принимаем во внимание возможные негативные экстерналии для системы здравоохранения — за лечение диабета в будущем.

ЧРЕЗМЕРНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ

Каждый хочет ездить на работу на машине, потому что это дешевле, удобнее и вам не приходится сидеть бок о бок с незнакомцами. Но если каждый отправится утром на работу на машине, все встанут в пробке. Это классический пример того, как возникает провал рынка, в результате которого потери несут все.

Если вы попытаетесь сократить дорожные пробки за счет того, что пересядете на автобус, это ничему особо не поможет. На одну машину меньше — и вы снова стоите в пробке,

«Капитализм — это удивительная вера в то, что худшие поступки худших людей тем или иным образом служат общему благу».

Приписывается Дж. М. Кейнсу



Чтобы повысить уровень личного благосостояния, отдельные люди могут сделать выбор в пользу вожделения машины. Однако если каждый предпочтет добираться до работы на машине, может возникнуть провал рынка (заторы и пробки).

только на этот раз сидя в автобусе бок о бок с незнакомцем. Для большинства людей поездка на своей машине по-прежнему остается рациональной — как минимум, вы проведете время в пробке с большим комфортом. Проблема заключается в том, что все люди по отдельности несут только частные издержки. Им не приходится сталкиваться с общественными — а это не только стоимость бензина для вашей машины. Общественными издержками вожделения личных автомобилей становятся заторы на дорогах и загрязнение атмосферы.

СМЕРТЕЛЬНЫЙ ГРУЗ ПРОБОК: УЩЕРБ ДЛЯ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

Эти внешние издержки дорожных заторов наносят урон благополучию всего общества.

- Чтобы добраться до работы, каждый тратит все больше времени.
- Стоя в пробках, мы тратим все больше и больше бензина.
- Качество воздуха ухудшается.
- Пробки также могут вынудить нас воздерживаться от поездок в центр, так что бизнес тоже будет нести потери.

ПОЗИТИВНЫЕ ЭКСТЕРНАЛИИ

Экстерналии могут быть и позитивными. Если вы решаете ездить по городу на велосипеде, снижение количества загрязняющих атмосферу выбросов приносит выгоду другим людям. Если вы делаете прививки против инфекционных болезней, то получаете очевидную личную выгоду, но еще и укрепляете коллективный иммунитет, принося пользу всему обществу.

ОТКАЗ В ПОДДЕРЖКЕ ПОЗИТИВНЫХ ЭКСТЕРНАЛИЙ

В первой половине XIX в. поддержка здравоохранения и образования была крайне слабой, а дети зачастую работали на фабриках. Бедные семьи не могли отправить детей в школу, ведь тогда они лишились бы рабочих рук, хотя образование приносило серьезные личные и внешние выгоды детям и доставляло более продуктивную рабочую силу компаниям. При этом на свободном рынке образование ценилось невысоко. Чтобы обеспечить детей общим образованием, потребовалось государственное вмешательство. В долгосрочной перс-



ОБЩЕСТВЕННАЯ ВЫГОДА

Образование приносит обществу масштабные выгоды — это не только частные выгоды (высокооплачиваемая работа для отдельных людей), но и последующее благотворное воздействие на экономику благодаря появлению на рынке квалифицированной рабочей силы и формированию более грамотной политической системы.

Общественная выгода = частная выгода + внешняя выгода



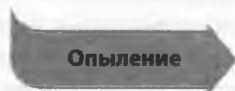
пективе общество получило выгоду от повышения образовательных стандартов.

СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Свободный рынок может достичь определенной эффективности — производства товаров с наименьшими возможными издержками. Однако социальная эффективность требует принимать во внимание общественные выгоды, общественные издержки и все экстерналии потребления и производства.

ПЧЕЛЫ И ЯБЛОНИ

Существует классический пример двух взаимодополняющих позитивных экстерналий. Пчелы обеспечивают позитивные экстерналии за счет того, что оплодотворяют яблони. А яблони в свою очередь производят нектар для пчел, который превращается в мед для пчеловода. Пчелы помогают опылять более 400 сельскохозяйственных культур, в том числе яблони, авокадо, голубику, огурцы, киви и дыни. Те, кто



Фермеры, возделывающие яблочные сады, производят позитивные экстерналии для пчеловодов в виде цветения яблонь и нектара для пчел. Пчеловоды создают позитивные экстерналии для яблочных садов — их пчелы помогают опылять яблони. И это пример взаимовыгодного партнерства.

помогают сохранить популяции пчел, создают крайне позитивные экстерналии для пищевой цепочки.



ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА

Общественные блага приносят пользу каждому члену общества, но на свободном рынке их может вовсе не быть. Так происходит из-за того, что каждый может наслаждаться всеми преимуществами общественных благ и при этом не должен оплачивать их получение. Поэтому, несмотря на всю общественную полезность таких «товаров», компаниям невыгодно их производить.

В число общественных благ могут входить:

- национальная оборона,
- забота о сохранении окружающей среды,
- уличное освещение,
- закон и порядок.

ПРИЗНАКИ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

Если вы потребляете общественные блага, то это не лишает других членов общества возможности их получать (этот признак известен как неконкурентность в потреблении). Если вы съедаете яблоко, больше никто не может получить от него пользу — однажды съеденное, оно исчезает навсегда. Но если вы проходите по освещенным улицам, свет уличных фонарей по-прежнему доступен всем остальным.

Вторым признаком общественных благ является неисключение: если вы производите какое-то благо, то исключить человека из круга потребителей данного блага практически невозможно. Если вы снижаете уровень преступности за счет повышения качества работы полиции, преимущества от этого получает каждый. Если вы обустроиваете уличное освещение, вы вынуждены согласиться с тем непреложным фактом, что фонари по ночам будут светить для всех.

Поскольку вы не можете отказать людям в получении общественных благ, в условиях свободного рынка люди могут потреблять блага и не пла-



Частные блага



Общественные блага

Проблема безбилетника

Ресурс яблока ограничен. Кроме одного потребителя, никто не может съесть его. Но если вы прогуливаетесь по освещенным вечерним улицам, фонари светят для каждого жителя города, а не только для вас.

тить за это. Если вы — счастливый обладатель прекрасного сада, выходящего на улицу, вы не можете брать плату с людей, проходящих мимо.

Это становится проблемой для таких общественных сервисов, как забота об окружающей среде или содержание муниципального парка. Если вы отвечаете за установку и работу уличного освещения, люди получают все преимущества прогулок вечером по освещенным улицам, но брать с них плату за использование этого сервиса нереально. Вы можете попросить сделать добровольные пожертвования, но каждый человек будет надеяться, что за те блага, которыми он собирается пользоваться, не вкладывая своих денег, заплатит кто-то другой.

Другими словами, здесь у безбилетников возникает стимул прокатиться на тех, кто готов платить. Предположим, разработан проект защиты города от наводнений:

- полная стоимость его реализации составляет 20 млн долларов,
- выгода для каждого члена общества — 100 долларов на человека,
- население города — 1 млн человек,
- чистая прибыль для общества достигает 100 млн долларов,
- то есть проект приносит большую общественную пользу на 100 млн долларов, при этом он обойдется обществу в 20 млн.

Реализация проекта требует, чтобы каждый внес 20 долларов, что значительно меньше, чем будущая выгода в 100 долларов. Однако будут ли люди готовы пожертвовать свои деньги? Соблазн проехаться задаром за счет усилий других неизбежен. Будучи членом общины численностью в 1 млн человек, вы можете решить оставить приятную необходимость заплатить другим. Так что частная компания вряд ли захочет взяться за реализацию проекта, поскольку будет сомневаться в том, что люди оплатят ее издержки.

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ НАЛОГ

Безбилетники — причина того, что общественные блага, как правило, оплачиваются за счет собранных налогов, уплата которых обязательна и не подразумевает возможности прокатиться за чужой счет. Налог, который взимается на цели защиты от наводнения, составляет 20 долларов на человека, но общество получает выгоду от такой схемы, потому что преимущества защиты выше, чем расходы на ее обеспечение.

ПРОБЛЕМА БЕЗБИЛЕТНИКА

Проблема безбилетника касается не только общественных благ. Если в студенчестве вам приходилось жить

в доме с общей кухней, вполне вероятно, что вы сталкивались с этой проблемой. Многие студенты будут тянуть с уборкой в надежде, что кто-то другой помоеет кухню за них — они будут получать преимущества от чистой кухни, не вкладывая никаких усилий для их получения. Результатом этого становится кухня, которую давно не мыли, поскольку каждый надеется переложить эту грязную работу на другого.

ШОУРУМЫ И БЕЗБИЛЕТНИКИ

Мы используем шоурумы, когда рассматриваем продукты в магазине, а потом отправляемся домой и покупаем их онлайн по более низкой цене. Многие потребители предпочитают традиционные книжные — так они могут лучше оценить книгу, чем онлайн по фотографии. Однако здесь неизбежно возникает соблазн осмотреть все в книжном магазине и потом купить то, что нужно, онлайн из дома — по значительно более выгодной цене.

Если бы каждый потребитель использовал книжные магазины только для того, чтобы подготовиться к онлайн-покупке, они бы давно разорились и закрылись. Шоурумы рассчитывают, что некоторые потребители готовы заплатить чуть дороже, что позволяет им удерживаться на плаву. Некоторые магазины даже рассматривали возможность взимания платы с людей, которые примеряют одежду, с тем, чтобы вернуть эти деньги, если одежда будет ими куплена.

НАЛОГОВЫЙ РАЙ И БЕЗБИЛЕТНИКИ

Некоторые мультинациональные компании успешно сокращают свои расходы на налогообложение, регистрируя свои

ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА И МЕСТНЫЕ СООБЩЕСТВА ПРОТИВ МЕГАПОЛИСОВ

Представьте, что вы живете в маленьком дружном сообществе, которое стремится к снижению уровня преступности в ареале своего обитания. Местные жители могут встретиться и договориться о создании некоего фонда, который позволит им нанять частную охранную компанию. Люди могли бы, конечно, не сдавать деньги и использовать усилия других, но поскольку здесь все знают друг друга и каждый хочет сохранить доброе имя среди своих соседей, они будут готовы платить. Поэтому в данном локальном случае общественные блага можно получить за счет использования механизмов свободного рынка и усилий отдельных граждан.

Однако будет ли эта модель работать в городе, население которого составляет 5 млн человек? Каждый его житель получит выгоду от инвестиций в частную охранную систему, но среди 5 млн гораздо проще остаться неизвестным безбилетником, не говоря уже о том, что в таком городе нет места для сплоченного духа маленькой общины. Если вы решите прокатиться за чужой счет, вряд ли кто-нибудь об этом узнает. Так что чем больше масштаб, тем меньше у частного сектора экономики возможностей обеспечивать общественные блага.

компании в странах со сниженными налоговыми ставками — например, на Багамах или в княжестве Лихтенштейн — хотя бизнес ведут в странах с высокими налогами. Компании получают прибыль от общественных благ, оплачиваемых государством (образованная рабочая сила, поддержка здравоохранения и развитая инфраструк-

Книжный магазин
12 \$



Онлайн-магазин
10 \$



Книжный магазин несет большие издержки на аренду площадей и вынужден выставлять более высокие цены на книги. Издержки онлайн-магазина ниже, поэтому, как правило, он продает свои товары по более низкой цене. Однако переход к покупке книг только онлайн может уничтожить традиционные книжные.

тура) в странах, где работают. Но, отказываясь платить налоги там, они становятся безбилетниками, выезжающими за счет других работников и компаний, которые аккуратно платят. Чтобы получать выгоду от тех благ, которые приобретаются на налоги, безбилетники оставляют общественные траты другим. Компании, которые используют офшорные зоны, непременно защитят себя, утверждая, что они платят налоги — просто не напрямую, а через налоги с доходов их сотрудников и продажи товаров, которые они выпускают. Но, сокращая свое налоговое бремя, они становятся безбилетниками — особенно те онлайн-компании, которые пытаются избежать местных налогов, взимаемых с бизнеса, работающего оффлайн. Если бы каждый мог зарегистрироваться на Багамах, правительствам пришлось бы сократить расходы или найти новые способы взимания обязательных платежей.

ТРАГЕДИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ

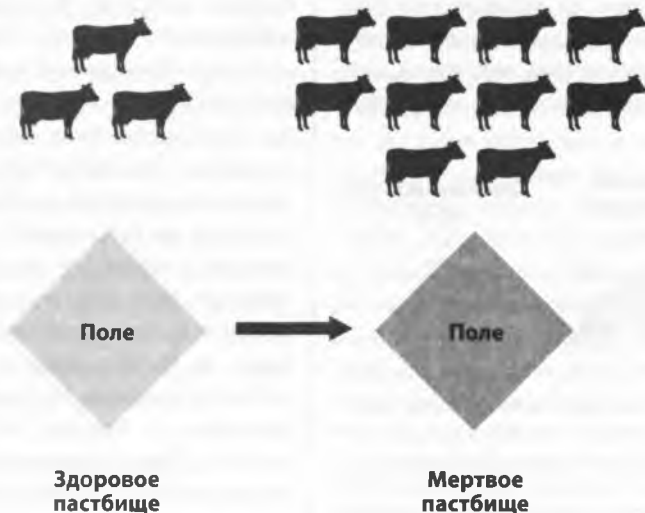


Неизбежно возникает в тех случаях, когда отдельные члены общества используют общественные ресурсы, но, действуя только в личных интересах, доводят их до полного исчерпания. Эта история противоречит положениям теории свободного рынка, гласящим, что действующий в своих личных интересах потребитель вносит вклад в создание общего благосостояния.

Возьмем, к примеру, перевыпас на общем лугу. Если число людей, использующих этот луг, невелико, они могут выпасать своих коров на нем и на то, чтобы трава выросла заново, будет достаточно времени. Однако если использующих луг слишком много, возникнет перевыпас скота и ресурсы луга будут постоянно истощаться, что приведет к проигрышу каждого члена общины.

Более современный пример относится к проблеме перелова. Сегодня рыболовы могут выловить в открытых морях столько рыбы, что популяции многих видов массово сокращаются, а в некоторых морях определенные виды исчезают вовсе. В 1970-х гг. в Северном море полностью исчезла макрель, а уровень популяции трески упал до недопустимых величин. Проблема в том, что каждый отдельный рыбак

Трагедия общественных ценностей

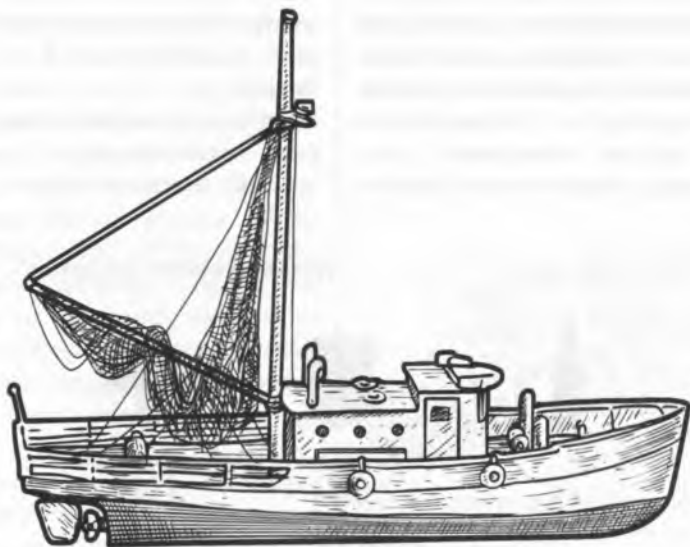


На маленьком поле пасутся только три коровы, что дает траве возможность вырастать заново. Если бы на этом поле выпасали десять коров, из-за перевыпаса пастбище было бы надолго повреждено.

совершенно не стремится сократить свой улов, даже если знает, что есть угроза перелова.

Если бы все рыбаки сократили свой вылов на 25 %, это позволило бы рыбным ресурсам восстановиться. Но если свой улов сократит только один рыбак, как он может быть уверен, что все остальные тоже сделают это? Для рыбаков всегда остается стимул выехать за счет чужой умеренности, исходя из предположения, что в конечном счете рыбные ресурсы неизбежно истощатся. Поэтому, чтобы защитить свои интересы, каждый рыбак может нарастить свой улов прямо сейчас, пока еще в море не исчезла вся рыба.

Решением этой трагедии общественных ценностей, как правило, становится государственное регулирование. Чтобы предотвратить перелов рыбы в Северном море, Европейский Союз принял политику рыболовства, которая ограничивает размер улова каждого рыбака. Политика также была направлена на то, чтобы преодолеть давнюю проблему сокращения рыбных ресурсов, начало которой было положено полвека назад. Это было спорное решение, так как многие рыбаки столкнулись с падением своих доходов или даже вышли из бизнеса. Однако без такого регулирования рыбные ресурсы могли сократиться еще больше.



НАЛОГ ПИГУ

Названный в честь британского экономиста Артура Пигу (1877–1959), этот налог построен на принципе, что источник загрязнения должен заплатить за причиненный вред. Если потребление или производство товара вызывает негативные экстерналии, потребитель или производитель должен заплатить налог. Другими словами, потребители и производители должны понести всю полноту общественных издержек.

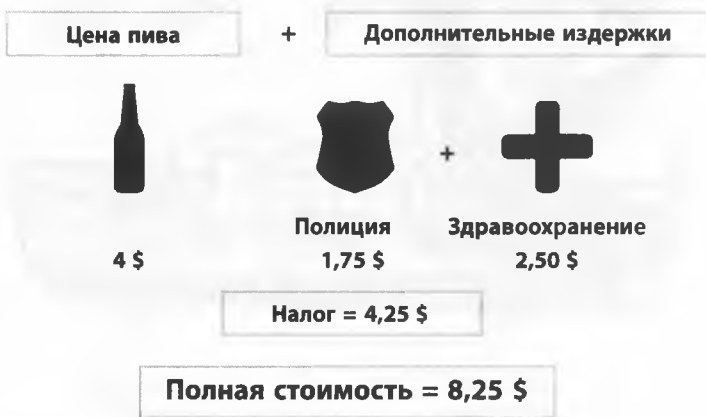
В качестве примера Пигу использовал такой прекрасный товар, как алкоголь. Он утверждал, что продажи алкоголя вынуждают общество нести дополнительные издержки — повышать расходы на полицию, тюрьмы и здравоохранение. Бизнесмены получают высокие прибыли от продажи алкоголя, но не сталкиваются с этими дополнительными издержками, которые несут полиция и здравоохранение. Предположим, что цена бутылки пива составляет 4 доллара, а дополнительные издержки общества из-за потребления алкоголя — 2,50 доллара за более высокие медицинские счета из-за вреда, который наносит алкоголь

печени, и 1,75 за рост преступности и нарушение общественного порядка, к которым приводит пьянство.

Это означает, что предельная стоимость бутылки пива для общества составляет $4 \$ + 2,50 \$ + 1,75 \$ = 8,25 \$$.

На рынке бутылка пива будет стоить 4 доллара. Но если расчет этих дополнительных трат верен, то социально эффективная цена должна составить 8,25 \$, то есть больше чем вдвое. Значит, правительство должно установить налог в размере 4,25 \$ на каждую бутылку.

И хотя спрос на этот товар должен быть неэластичным по цене (см. стр. 36), такая налоговая добавка



Цена бутылки пива — 4 \$, а дополнительные издержки общества — 4,25 \$. Налог Пигу повысит стоимость бутылки пива на 4,25 \$, чтобы довести ее до 8,25 \$ — эта сумма включает все общественные издержки.

может предотвратить до некоторой степени излишнее потребление алкоголя. Повышение цены может сократить спрос с семи бутылок до пяти за вечер. И именно эти две лишние бутылки отвечают за наступление опьянения, которое приводит к возникновению дополнительных общественных издержек.

СЛИШКОМ МНОГО ХОРОШЕГО НАЛОГА

Если налоги слишком высоки, это может привести к уклонению от них. Хороший пример — налог на отходы. В таком налоге есть безусловная логика: утилизация мусора приводит к появлению дополнительных общественных издержек из-за переполненных полигонов, а налог может побудить людей ограничивать масштабы мусора, которые они производят.

Тем не менее если легальная утилизация мусора становится слишком дорогостоящей, недобросовестные члены общества могут перейти к незаконному захоронению отходов. Мусор могут сбрасывать на пустых пространствах и даже на городских улицах, где он становится бельмом на глазу (еще одна негативная экстерналия) и обходится местным властям еще дороже. Точно так же, если алкоголь

Налог на утилизацию мусора хорош в теории, но на практике может привести к нежелательным последствиям в виде мусорных куч на улице, поскольку люди будут пытаться сэкономить на легальной утилизации отходов.

облагают слишком высокими налогами, люди начинают гнать самогон или провозить его контрабандой, чтобы вовсе избежать налогов.

НАЛОГ НА САХАР

Всемирная организация здравоохранения утверждает, что потребление сахара может причинить серьезный вред здоровью. Сахар виновен в росте числа случаев ожирения и таких болезней, как диабет и кариес. Потребление напитков, содержащих сахар, провоцирует дополнительные общественные издержки, в том числе рост расходов на здравоохранение и торможение экономического роста из-за плохого здоровья населения. Так возникает хороший повод для применения налога Пигу на сахаросодержащие напитки и еду. Собранные деньги можно было бы направить на развитие здравоохранения и просвещение в области здорового питания.



Сахар негативно влияет на здоровье и провоцирует рост счетов за медицинские услуги, в том числе и стоматологические. Налог позволит переориентировать потребителей на покупку альтернативных напитков и собрать деньги, чтобы справиться с теми издержками, которые возникают в результате чрезмерного потребления сахара.

Нейтральный доход



Если ввести налог на сахар и собрать 10 млрд \$, можно сократить подоходный налог на те же самые 10 млрд \$. Цель сахарного налога не в том, чтобы увеличить налоговые поступления в общем, но в наложении налогового бремени на товары с высокими общественными издержками.

НЕЙТРАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ

Повышение налога на сахар можно было бы сопроводить сокращением налога на продажи или на доходы. Другими словами, правительство не увеличивает налоговое бремя в целом, но смещает его с одного вида товаров на другие — те, которые становятся причиной негативных экстерналий.

Цель налога Пигу не в том, чтобы повысить налоговые доходы, а в том, чтобы заставить потребителей и производителей нести ответственность по общественным издержкам и тем самым компенсировать расходы, вызванные негативными экстерналиями. Налог на сахаросодержащие напитки может казаться немыслимым, но он мог бы повысить социальное благополучие и в то же самое время стимулировать спрос на напитки без сахара.

Высокий налог на табачную промышленность — одна из причин уменьшения числа курильщиков в западном мире с 1960-х гг. В 1965 г. курили 43 % взрослого населения США. В 2015 г. курили только 17,3 %. Кроме снижения количества курящих, этот налог внес свой вклад в увеличение ожидаемой продолжительности жизни, сократил расходы на здравоохранение и повысил результативность рабочей силы. Этот налог также помог собрать миллиард долларов на лечение болезней, вызванных курением. Большинство людей воспринимает табачный налог как правильный метод роста государственных доходов. Может быть, в будущем люди будут так же относиться и к налогу на сахар.



СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

В западном мире сельское хозяйство привлекает больше субсидий, чем любая другая отрасль производства. При описании условий совершенной конкуренции экономисты часто приводят в пример фермеров, которые продают свои яблоки и груши на рынке, изобилующем покупателями. Однако сельское хозяйство — одна из отраслей, наиболее подверженных провалам рынка. Вот почему оно получает от правительства больше всего субсидий.

ПОЧЕМУ ХОРОШИЙ УРОЖАЙ — ЭТО ПЛОХАЯ НОВОСТЬ

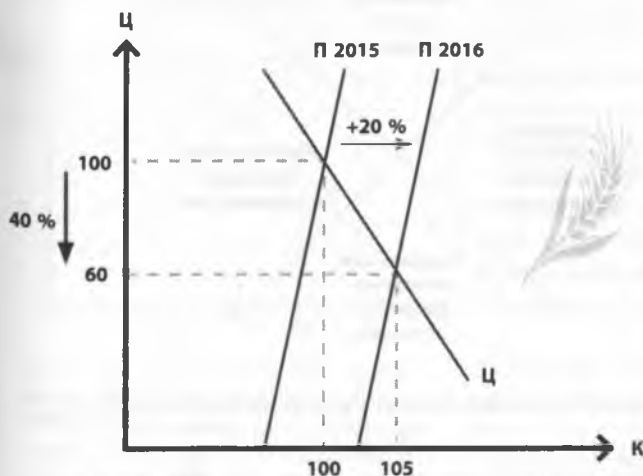
Представьте, что новое химическое удобрение повышает урожайность на 20 %. Хорошо ли это для фермеров? На первый взгляд — да, ведь так они смогут повысить свои доходы. Но если все фермеры потратят деньги на новое удобрение, чтобы повысить урожайность на 20 %, это может привести к резкому падению цен и — как следствие — доходов.

НЕЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС

Спрос на сельскохозяйственную продукцию относительно неэластичен.

Если предложение растёт, продать излишки будет очень трудно. Люди не стремятся съесть больше моркови, потому что она стала дешевле. Поэтому, если возникнут излишки урожая, фермеры будут вынуждены снизить цены, чтобы попытаться продать никому не нужную продукцию.

Двадцатипроцентное увеличение урожая может вызвать резкое падение цен на 40 %, но спрос при этом поднимется только на 5 %. Рост продаж на 5 % не сможет компенсировать фер-



Доход 2015	$100 \times 100 \$$	$= 10\,000 \$$
Доход 2016	$105 \times 60 \$$	$= 6300 \$$

В 2015 г. предложение составляло 100 единиц при цене в 100 \$. В 2016 г. количество выросло до 105, но цены резко рухнули до 60 \$. Это падение цен катастрофически сказывается на доходах фермеров.



довольно изменчивая индустрия, и здесь вопрос стабилизации цен и обеспечения поставок крайне злободневен.

ПАУТИНООБРАЗНАЯ МОДЕЛЬ

Эта теория утверждает, что цены на сельскохозяйственную продукцию крайне изменчивы.

- 1 год. Дефицит предложения. Рост цен. Высокие цены способствуют росту поставок в следующем году.
 - 2 год. Рост поставок приводит к падению цен. Низкие цены приводят к банкротству фермеров.
 - 3 год. Дефицит предложения. Рост цен.
- Эта теория предполагает, что фермеры всегда принимают решения исходя из цен прошедшего года.



мерам потери в цене на 40 %. Как результат, доходы падают и некоторые фермеры вынуждены уходить из бизнеса.

Поэтому, по иронии судьбы, этот добрый урожай разорит часть фермеров. Но, если в течение года 20 % фермеров бросит свой бизнес, на следующий год — если будет плохой урожай — может возникнуть дефицит еды и рост цен. Сельское хозяйство по сути своей



На сельскохозяйственных рынках цены отличаются большой изменчивостью. Перепроизводство может вынудить фермеров снизить поставки в следующем году. Тем не менее снижение поставок может снова привести к росту цен.



ФИАСКО ГОСУДАРСТВА

Фiasco государства возникает, когда государственное вмешательство в экономику приводит к снижению эффективности и потере ресурсов. Если мы снова обратимся к сельскохозяйственной отрасли, то увидим, что для вмешательства правительства есть основания, однако на практике правительство заканчивает созданием целого комплекса новых проблем.

Европейский Союз, который тогда назывался Европейское экономическое сообщество, в 1970-х гг. реализовывал Единую сельскохозяйственную политику, призванную удержать цены и обеспечить поставки на этом изменчивом рынке. Так, были установлены минимально возможные цены на продовольствие и тарифы на импортные товары, что позволило обеспечить европейским фермерам гарантированный доход. Проблема заключалась в том, что эти минимальные расценки на еду стимулировали фермеров наращивать поставки.



При минимальных расценках, превышающих равновесную цену $Ц_1$, происходит перепроизводство (то есть предложение превышает спрос). Чтобы поддерживать цены на минимальном уровне, правительство вынуждено скупать переизбыток товаров ($К_3 - К_1$).

Они использовали больше удобрений, которые наносили вред окружающей среде, и старались производить как можно больше продукции — поскольку у них была гарантия, что они смогут продать ее по этим довольно щедрым минимальным расценкам. Это приводило к росту цен для потребителей, которые как будто его и не заметили, и стало также плохой новостью для фермеров других стран, из-за высоких тарифов на импорт не имевших возможности экспортировать свою продукцию в ЕЭС.

Это было плохо и для европейского налогоплательщика. В какой-то момент Европейское экономическое сообщество тратило до 70 % своего бюджета на оплату никому не нужной еды. Такая схема привела к переизбытку продовольственных запасов — так называемым масляным горами и винным озерами. Излишки еды сбрасывали по демпинговым ценам, то есть ниже себестоимости, на мировых рынках, что обрушило расценки на продукцию фермеров из других стран и привело к резкому падению их доходов (вдобавок к высоким экспортным пошлинам для поставок в ЕЭС).

ЗАКОН НЕПРЕДНАМЕРЕННЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ

Этот закон утверждает, что вмешательство, направленное на решение одной проблемы, может спровоциро-

вать появление другой. Предполагается, что сельскохозяйственные субсидии стабилизируют доходы фермеров и обеспечивают бесперебойные поставки продовольствия. Однако они привели к непреднамеренным последствиям — обрушению доходов фермеров из других стран, чрезмерному использованию удобрений и увеличению налоговой нагрузки на налогоплательщиков. Правительственная политика разрешила один комплекс проблем (падение цен, дефицит продовольствия), но создала много новых — как побочный продукт своих решений.

ЛОББИРОВАНИЕ

Правительства сталкиваются еще с одной проблемой: некоторые группы, объединенные деловыми интересами, привыкают к щедрым субсидиям и совершенно не желают расставаться с ними! Чтобы сохранить эти огромные субсидии, фермеры Европы и США начинают жестко лоббировать в правительствах свои интересы. Прекращение субсидирования оправдано в экономическом смысле, но не с точки зрения политики. И может показаться, что проще всего продолжать их выплачивать самым влиятельным из заинтересованных групп.

РЕФОРМА ЕСП

Спустя годы тяжелых переговоров Единую сельскохозяйственную политику постепенно переработали, минимально допустимые расценки снизили, а избыточное производство продо-

АМЕРИКАНСКИЙ КУКУРУЗНЫЙ СИРОП

Если вы изучите упаковки многих продовольственных товаров из США, то, скорее всего, увидите почти повсеместный «кукурузный сироп с высоким содержанием фруктозы». Этот сироп считается одним из факторов, провоцирующих ожирение, но, по иронии судьбы, высокие субсидии поддерживают именно производство кукурузы. Между 1995 и 2012 гг. США потратили около 277 млрд долларов на субсидии фермерам, из которых 81,7 млрд приходится на производителей кукурузы. В результате американское правительство субсидирует производство вредной еды.



вольствия искоренили. Тем не менее фермеры все еще получают субсидии — большую долю, связанную с количеством их земли (просто отличная новость для крупных землевладельцев). Важно помнить, что фиаско правительства не является неизбежным. Можно разработать такие субсидии, которые будут поддерживать экологически безопасное сельское хозяйство и развивать жизнь в сельской местности. Для этого нужно только эффективное планирование.

РЫНКИ ТРУДА



ПОСЧИТАТЬ ЗАРПЛАТУ

Почему некоторым спортсменам платят 200 000 фунтов стерлингов в неделю за работу, которую бы хотели делать многие, а уборщикам туалетов — только 400?

Как и стоимость товаров и услуг, оплата труда также определяется факторами спроса и предложения.

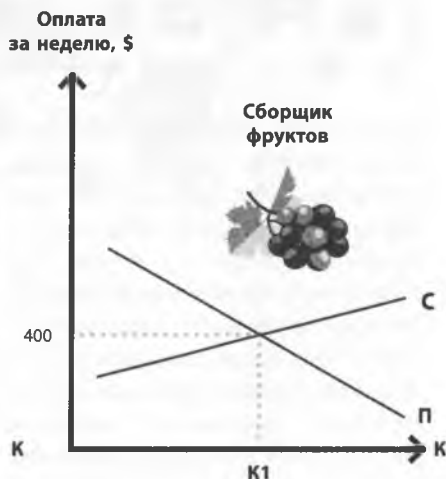
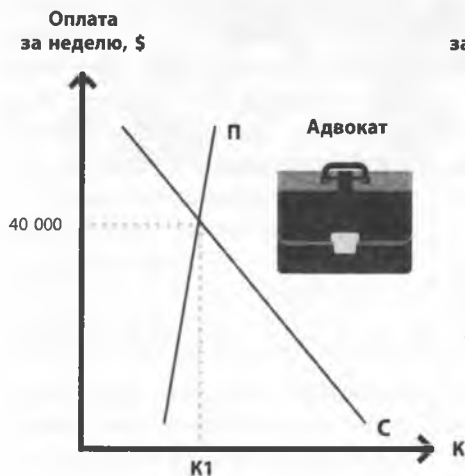
Предложение на рынке труда.

Почти каждый достаточно квалифицирован, чтобы быть сборщиком фруктов. Если вы физически крепки и у вас есть желание, вы можете выполнять эту работу. Поэтому предложение потенциально очень велико. Небольшое повышение зарплаты приведет к тому, что людей, желающих выполнять эту работу, станет еще больше.

Но если мы возьмем такую сферу, как юриспруденция, то увидим, что здесь

«Есть только один Лионель Месси». Такой слоган очень помогает во время ведения переговоров по зарплатному контракту. Месси может использовать свою дефицитность и рентабельность, чтобы потребовать более высокую оплату.

число людей, достаточно квалифицированных для адвокатской практики, ограничено. Даже если вы хотите стать адвокатом, вам понадобится до пяти лет, чтобы получить соответствующую степень и всю необходимую подго-



Адвокат получает значительно более высокую зарплату в 40 000 \$ в неделю, потому что предложение квалифицированных адвокатов на рынке ограничено, а спрос высок (фирмы готовы платить высокую зарплату). Предложение на рынке сборщиков фруктов гораздо больше (специалистов такого уровня много). Спрос же на них ниже, потому что сборщики фруктов добавляют к прибыли меньше.

товку. Предложение труда здесь неэластично, поэтому, даже если зарплаты адвокатов вырастут на 10 %, их количество не сильно увеличится.

Хороший адвокат может собрать компании миллионы долларов — на тяжбах или судебных расходах. Поэтому компании готовы платить высокие зарплаты, чтобы получить лучших адвокатов. Эта комбинация ограниченного предложения и готовности компаний платить означает, что адвокаты могут очень высоко оценивать стоимость каждого часа. Напротив, фермер, который вырастил урожай, не готов платить много денег сборщикам фруктов, потому что этот рынок очень конкурентный и все издержки на производство продукта нужно удерживать на минимально возможном уровне. Спрос на труд эластичен по зарплате, ведь эту работу готовы выполнять многие люди. Поэтому сборщикам фруктов приходится соглашаться на значительно меньшие зарплаты, чем у адвокатов.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА

Это разница между той зарплатой, которую вы хотите получать, и той, которую вы на самом деле получаете. Для сборщиков фруктов рента может быть очень низкой. Оплата, которую они получают, едва ли превышает ту минимальную, за которую они будут готовы работать. Но экономическая рента топового футболиста может быть очень высокой. Лионель Месси, может быть, готов играть в футбол за 1000 евро в неделю. Но предложение футболистов такой уровня, как у Месси, невелико — есть только один Месси, так что предложение совершенно неэластично. И если Месси играет хорошо и забивает 50 голов за сезон, то такая игра для его клуба превращается в миллионы евро дохода. Вот почему Лионель Месси получает высокую экономическую ренту.

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Разделение труда возникает, когда внутри производственного процесса работникам поручают выполнение отдельных задач. Если вы попросите одного работника построить автомобильный двигатель, сколько времени это займет? Недели, месяцы, может быть, даже годы. Но если вы поставите его на конвейерную линию прикручивать к автомобилю колеса, он будет способен обработать тысячу или даже больше машин в день.

Комплексный производственный процесс вроде построения автомобильного двигателя естественным образом требует разделения труда. Преимущество такого подхода:

- рабочим меньше нужно учиться, и даже низкоквалифицированные сотрудники могут обеспечивать высокую производительность труда,
- закладываются основы для повышения уровня здоровья и безопасности, так как работникам нет необходимости перемещаться по всей фабрике, а для работы нужно меньше инструментов,
- рабочие могут сосредоточиться на выполнении тех операций, которые у них получаются лучше всего,

«Неизбежно, что тот, кто выполняет наиболее простую работу, выполняет ее наилучшим образом».

Ксенофонт, греческий философ,
«Киропедия»

- повышение производительности обеспечивает повышение оплаты труда.

ПРОБЛЕМЫ РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Работа на конвейере, даже за очень щедрую зарплату, быстро становится скучной и монотонной. Результатом может стать высокий уровень текучки кадров — другими словами,

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ГЕНРИ ФОРД

Американский промышленник Генри Форд не был первым, кто начал использовать конвейер, но в 1913 г. он внедрил концепцию разделения труда и сборочные линии в масштабах, непредставимых до того момента. Его новая система производства автомобилей оказалась настолько эффективной, что в 1908–1912 гг. цена на Форд Т упала на 30 %.

Он смог платить рабочим в среднем в пять раз больше и сократить рабочую неделю. Автомобили производились так быстро, что ему приходилось покупать японскую черную краску, потому что только она достаточно быстро сохла.

Вскоре революционные сборочные конвейеры были запущены по всему миру, что привело к падению цен на товары и росту доходов рабочих.

некоторые новые рабочие на таком месте работы надолго не задерживались!

Карл Маркс критиковал разделение труда за то, что оно было построено на отчуждении рабочих от продуктов, которые они создают. Уже в XIX в. американские философы Ральф Уолдо Эмерсон (1803–1882) и Генри Дэвид Торо (1817–1862) беспокоились,

что разделение труда отделяет граждан от производственного процесса. Может быть, из-за того, что в товарах массового производства не ощущается рука их создателя, в западных обществах по мере роста их благосостояния начался процесс возрождения интереса к товарам ручной работы, хотя эта продуктовая ниша занимает крайне малую часть рынка.

Разделение труда



Сборочный конвейер



Один рабочий

Много рабочих

Одному человеку придется очень сильно постараться, чтобы когда-нибудь собрать автомобиль. Большое количество рабочих, чей труд высоко специализирован, делают возможным массовое производство.

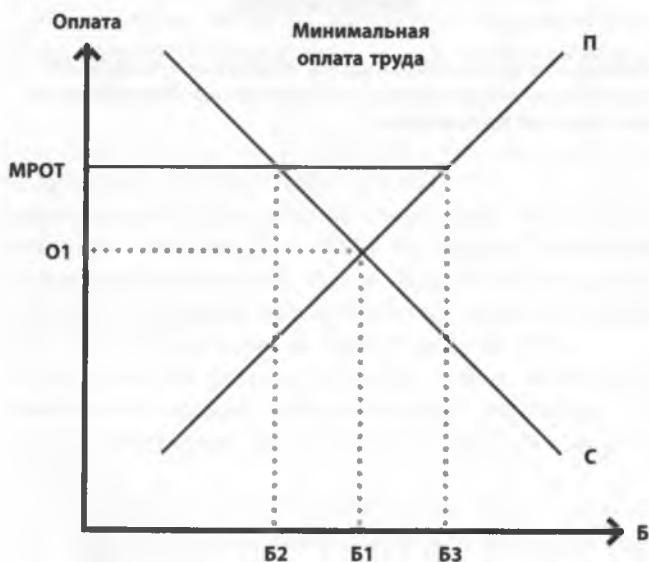
МИНИМАЛЬНАЯ ОПЛАТА ТРУДА

Минимальная оплата труда (МРОТ) — законодательно установленный минимум месячной заработной платы. Ее вводят, чтобы повысить доходы низкооплачиваемых сотрудников и сократить неравенство. Однако некоторые критики такой системы считают, что установление слишком высокой ставки может привести к безработице.

ПРЕИМУЩЕСТВА МРОТ

- Более высокая зарплата у низкооплачиваемых работников. В последние годы уровень неравенства повысился, так что минимальная оплата позволяет сократить разрыв в оплате труда.
- Более высокая оплата труда может стать стимулом для компаний повысить производительность, например посредством инвестиций в технологии, позволяющие сделать труд эффективнее. В долгосрочной перспективе

- высокооплачиваемый и высокопрофессиональный сотрудник позволяет добиться большей экономии, чем попытка поддерживать конкурентоспособность за счет низких зарплат.
- Рост рынка труда. Такие категории граждан, как студенты, безработные и люди с детьми больше заинтересованы в выходе на рынок, где им предлагают более высокую оплату.
- С сокращением числа профсоюзов у многих работников сократились и возможности выторговать себе повышение зарплат.



Сначала предложение рабочей силы (П) = спросу на работников (С) с оплатой О1. Если правительство устанавливает размер минимальной оплаты труда на уровне МРОТ, предложение рабочей силы (П) превышает спрос на нее (С), что приводит к безработице в размере Б3—Б2.

ПРОБЛЕМЫ МРОТ

Самая большая проблема повышения минимальной оплаты труда заключается в том, что это приводит к росту издержек компаний и может вынудить их принимать на работу меньшее количество работников. В теории МРОТ может даже спровоцировать безработицу. Когда минимальная оплата поднимается выше равновесной черты, спрос на рабочую силу падает, а предложение нарастает, как следствие, возникает безработица (БЗ—Б2).

Кроме того, минимальная оплата труда может также привести к отклонениям от соблюдения трудового законодательства. Например, к появлению рабочих мест в теневом секторе экономики или увеличению числа граждан, заявляющих о себе как о самозанятых. И это приводит к тому, что работники оказываются в условиях, когда их эксплуатируют даже больше, чем раньше.

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

О последствиях и воздействии минимального размера оплаты труда на занятость было написано немало трудов. В большинстве было установлено,

что повышение МРОТ — даже на сравнительно малые величины — приводит к небольшому росту безработицы. Оказывается, там, где спрос на труд неэластичен, компании предпочитают платить работникам более высокую зарплату. Но конкуренция на рынках труда несовершенна, и иногда компании получают монополию, или монополию покупателя (монопольную возможность устанавливать оплату труда). Поэтому некоторые компании устанавливают искусственно заниженные расценки, и МРОТ позволяет это исправить.

ПОБЕДИТЕЛИ И ПРОИГРАВШИЕ

Тем не менее воздействие, которое оказывает МРОТ, неоднородно. На некоторые секторы МРОТ влияет сильнее. Например, салоны красоты крайне зависимы от издержек на оплату труда, так как рост минимальной оплаты труда вызовет значительный рост издержек на персонал, что сделает бизнес убыточным. Высокодоходные мультинациональные компании могут легко переваривать рост оплаты труда, тогда как мелкие представители розничной торговли, балансирующие на точке безубыточности, могут понести серьезный урон.

МОНОПСОНИЯ

Монопсония — ситуация на рынке, когда есть только один покупатель и множество продавцов. Монопсония на рынке труда возникает, если компания обладает рыночной силой в трудоустройстве рабочих. Чистая монопсония характерна для тех случаев, когда на работников приходится только один возможный работодатель, и ему нетрудно заставить их принять его требования. Если они не согласятся на низкооплачиваемую работу, у них не будет никакой.

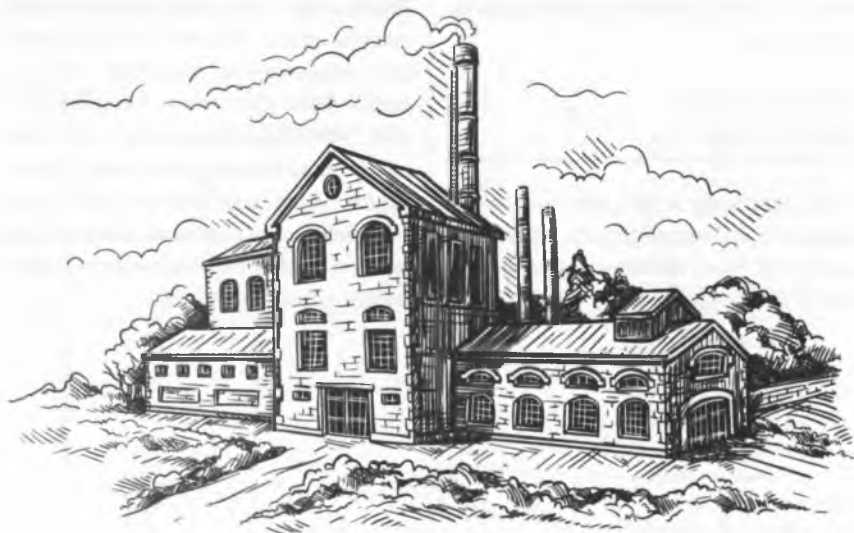
Среди примеров монопсонии:

- пожарные, которых нанимает правительство,
- работники в моногородах с одним ключевым работодателем, таким как угольная шахта или хлопковая фабрика.

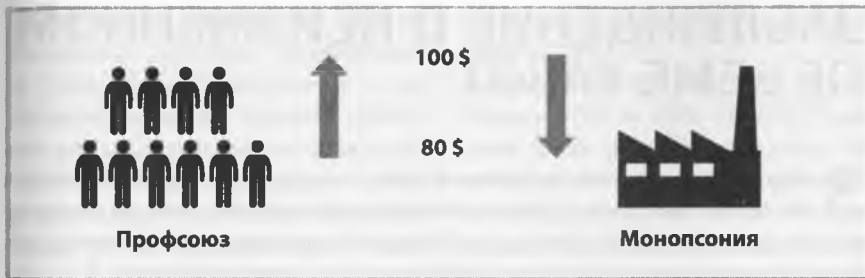
Монопсонии были повсеместным явлением в эпоху Промышленной революции, когда в городе или деревне зачастую было только одно доминирующее производство. В эти времена необра-

зованные рабочие, не владеющие транспортными средствами, обладали крайне ограниченными возможностями перемещаться с места на место в поисках разных видов работ. И часто становились пленниками крупнейшего в их месте работодателя, эксплуатирующего их труд.

Теория монопсонии утверждает, что компания может нарастить свои прибыли за счет найма меньшего количества рабочих с пониженной оплатой



Промышленная революция создала множество крупных фирм, которые нередко становились владельцами целых городов. Выбор возможностей для найма зачастую сводился к труду на местной шахте.



Мощный монополист может урезать оплату труда до 80 \$, но если работники создадут профсоюз, они могут попытаться выторговать повышение оплаты труда обратно до 100 \$.

труда, что невозможно на конкурентном рынке труда. С социальной точки зрения это совершенно неэффективно, потому что результативность такого труда ниже, занято меньше людей, а зарплаты у рабочих ниже. Единственным победителем становится компания, которая получает высокие прибыли при низких издержках.

ПРОФСОЮЗЫ ПРОТИВ МОНОПОНИИ

В конце XIX века многие рабочие начали понимать, что оплата труда крайне низка, а его условия несправедливы. В ответ на давление работодателей-монополистов рабочие начали объединяться в профессиональные союзы. Их создавали, чтобы повысить уровень оплаты и сформировать лучшие условия труда.

Профсоюзы могли служить противовесом мощи работодателей, угрожая начать забастовку. Забастовки приносят компаниям убыток. Иногда работо-

датели шли навстречу требованиям профсоюзов, повышая зарплаты и создавая лучшие условия для работы, но нечасто. У компаний было достаточно ресурсов, чтобы обсканать забастовщиков и вынудить их вернуться к работе за те же самые деньги.

МОНОПОНИЯ СЕГОДНЯ?

Теоретически работники могут найти работу с более высокой оплатой. Но на практике это может оказаться не самой простой задачей. Чтобы получить новую работу, может потребоваться немало времени и сил на подготовку и прохождение интервью. Так что многие работники скорее останутся с имеющимся работодателем, чем попытаются найти другую работу с чуть более высокой зарплатой.

Кроме того, немаловажен и вопрос географической скованности — достаточно трудно переехать в Лондон или Нью-Йорк, где работы больше, но жизнь дороже.

ЗАБЛУЖДЕНИЕ О НЕИЗМЕННОМ ОБЪЕМЕ РАБОТ

Заблуждение о неизменном объеме работ — концепция, предполагающая, что объем доступных работ является фиксированным. Если он фиксирован, тогда можно предположить, что мигранты вытесняют отечественных рабочих. Если иммигрант получает работу, кто-то ее должен потерять.

Однако концепция, что объем работ является ограниченным, признана заблуждением. Мигранты, получившие работу, зарабатывают деньги, чтобы потратить их в других секторах экономики, создавая тем самым новые рабочие места, — поэтому количество рабочих мест не фиксировано. Иммиграция действительно повышает предложение на рынке труда, но также она повышает и спрос на него. Кроме того, мигранты берутся за опасные и униженные работы, на которые компаниям трудно найти рабочую силу.

Если страна становится объектом сетевой миграции, эти новые работники будут тратить свои доходы на товары и услуги, что создаст дополнительный

спрос и — тем самым — предпосылки для появления новых рабочих мест. Начнется рост совокупного спроса, а компании будут нуждаться в принятии на работу большего числа сотрудников, чтобы удовлетворить потребности растущей экономики. Другими словами, иммигранты создают столько же новых рабочих мест, сколько заполняют сами. Если население страны растет, число вакансий не остается неизменным, но увеличивается.

ИММИГРАЦИЯ В ПЕРИОД БЕЗРАБОТИЦЫ

Если экономика находится в ситуации высокой безработицы и при этом испы-



Иммиграция увеличивает население страны, но и приводит к росту числа доступных рабочих мест.

тывает наплыв иммигрантов, могут ли последние усугубить безработицу? И здесь принцип действия тот же. Иммигранты могут получить работу в таких условиях, но это вовсе не означает, что таким образом будет спровоцирован еще больший рост безработицы. Все составляющие равны: новое предложение на рынке труда вызовет повышение спроса на него. Проблема заключается в том, что сами безработные могут считать, что они упустили вакансию, потому что ее отдали иммигрантам. Но иммиграция сама по себе не приводит к безработице. Ее причины могут корениться в действии циклических факторов (например, рецессии) или структурных (например, отсутствия требуемой квалификации).

КРИТИКА ЗАБЛУЖДЕНИЯ О НЕИЗМЕННОМ ОБЪЕМЕ РАБОТ

Некоторые полагают, что неизменный объем работ может не всегда быть заблуждением и в некоторых обстоятельствах мигранты могут спровоцировать сокращение предложения рабочих мест.

Во-первых, если иммигранты прибывают в США и готовы получать значительно более низкую оплату, работники-граждане страны могут оказаться в условиях безработицы ожидания — они не смогут найти работу, потому что не захотят трудиться за значительно меньшие деньги.

А что если иммигранты получат работу, но большую часть своих доходов будут отсылать своим семьям, оставшимся на родине? В этом случае рост домашнего совокупного спроса будет довольно ограниченным. Тем не менее на практике иммигранты выну-

МАССОВАЯ ИММИГРАЦИЯ В США

Между 1880 и 1920 гг. США приняли более 20 млн мигрантов. Это не привело к росту безработицы, но способствовало стремительному расширению американской экономики, сделав ее крупнейшей в мире. За этот период также выросли реальные доходы рабочих.

ждены тратить довольно значительный процент своих доходов на месте на жизнь. И, разумеется, у некоторых мигрантов квалификация оказывается значительно выше, чем у местных работников. В этом случае работодатели, которым нужно заполнить вакансии высококвалифицированными специалистами, предпочтут своему низкоквалифицированному соотечественнику мигранта.

ПРИВОДИТ ЛИ СОКРАЩЕНИЕ СРЕДНЕЙ РАБОЧЕЙ НЕДЕЛИ К БЕЗРАБОТИЦЕ?

Считается, что в борьбе за сокращение безработицы правительства должны сокращать число рабочих часов. Предположим, в настоящий момент рабочие трудятся по 40 часов в неделю, а правительство устанавливает максимальный порог в 30 часов. Основанием для такого решения становится довод, что в этом случае компании





будут вынуждены нанимать большее число работников, чтобы восполнить дефицит рабочей силы.

Каждый отдельный работник получает меньше денег, потому что он отработывает меньше часов, но общество в целом получает преимущество в виде увеличенного числа рабочих мест.

Такой подход выглядит логичным, но урезание рабочих часов может и не решить проблему безработицы. Есть издержки на привлечение дополнительного числа работников — административные и на обучение, есть и рост управленческих расходов. Поэтому компании могут ответить на такое решение правительства попыткой повысить результативность труда имеющейся рабочей силы без увеличения штата. Кроме того, если у работников урезали рабочие часы и снизились доходы, более чем вероятно, что они тут же сократят свои расходы, а это приведет к снижению общего спроса.

Более того, компании могут столкнуться с проблемой подбора квалифи-

35-ЧАСОВАЯ РАБОЧАЯ НЕДЕЛЯ ВО ФРАНЦИИ

В 2000 г. правительство Франции установило максимальную продолжительность рабочей недели в стране на уровне 35 часов. И этот подход оказался очень востребован среди специалистов с неполной рабочей неделей. Но пока нет ни одного весомого доказательства, что эта мера помогла сократить безработицу. В 2000–2016 гг. безработица во Франции достигла значительно более высокого уровня, чем в США или Великобритании, где рынки труда гораздо более гибкие. Зато доказано, что введение ограничений на рынке труда, в том числе 35-часовой рабочей недели, в первую очередь отбивает у компаний желание нанимать новый персонал.

цированного персонала. Навыки и опыт многих управленцев и рабочих незаменимы — и нет никаких гарантий, что, нанимая еще одного человека, вы получите еще одного опытного сотрудника. Труд — один из самых изменчивых факторов производства.

Сокращение рабочих часов

① 10 чел. × 40 ч



400 ч



② 11,4 чел. × 35 ч



400 ч



Сокращение рабочих часов до 35 в неделю вынуждает компании нанять на 1,4 человека больше



Это довод в пользу того, что сокращение рабочей недели создает больше рабочих мест, а следовательно — снижает безработицу.

ГЕНДЕРНАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ

В большинстве западных экономик средний уровень оплаты труда женщин ниже, чем у мужчин. За последние десятилетия этот разрыв сократился, но женщинам все еще очень часто платят на 20 % меньше, чем мужчинам. Какая экономическая теория может объяснить природу этого явления?

КВАЛИФИКАЦИИ

В прошлом у мужчин было больше шансов получить ученые степени и профессиональные навыки, что могло объяснять более высокую оплату их труда. Однако в последние годы образовательный разрыв значительно сократился, и даже с учетом современных стандартов обучения, представляющих равные возможности для всех, мы все еще наблюдаем разрыв в оплате. Через десять лет после получения диплома женщины с выдающимися навыками получают только 77 % от оплаты труда мужчин такой же квалификации.

ПРОДУКТИВНОСТЬ ТРУДА

В тяжелом физическом труде мужчины точно получают преимущество. Но



в современных экономиках, опирающихся в значительной степени на сектор услуг, этот подход больше не применим. В экономиках сегодняшнего мира есть спрос на знания и навыки из сферы услуг, а не на погрузку тонн угля на шахте.

РЫНОЧНЫЕ СИЛЫ

Одна из отраслей, где есть очевидный разрыв в заработках, — это спорт. В большинстве видов спорта мужчины получают значительно больше женщин. В некоторых видах, например в теннисе, этот разрыв значительно сократился. Но в футболе или баскетболе гораздо больше денег уходит на мужские игры, чем на женские. Чтобы изменить структуру оплаты труда, нужно добиться значительного роста интереса к женскому баскетболу и повысить спрос на женщин-бейсболисток.

ДИСКРИМИНАЦИЯ

В не таком уж далеком прошлом вы спокойно могли владеть фабрикой, где вы платили женщинам меньше, чем мужчинам — за такой же по эффективности труд. Это была вопиющая дискриминация, которая в Великобритании была признана незаконной

Актом о равной оплате труда 1970 г. После этого доходы женщин увеличились с 60 % доходов мужчин в 1960 г. до 80 % в 2016 г.

СТЕКЛЯННЫЙ ПОТОЛОК

Легко издавать законы, запрещающие платить разным группам рабочих разную оплату за выполнение идентичных работ. Но гораздо труднее прижать работодателей, которые не стремятся продвигать по службе женщин или представителей этнических меньшинств. Если вы работаете по более низкой почасовой таксе, с этим разобратся просто. Но если вас не продвигают по службе, как мы можем понять, происходит это из-за дискриминации или по другим причинам? Некоторые полагают, что ограниченное число женщин-руководителей и членов советов директоров вызвано воздействием невидимого стеклянного потолка — метафора для ограничения



продвижения женщин по служебной лестнице.

ПЕРЕРАБОТКИ

Одним из доводов в пользу более высоких заработков мужчин выдвигают то, что они занимают большее число рабочих мест синих воротничков (рабочих), где неизбежны переработки и оплата сверхурочных. В секторе услуг, где работают в основном белые воротнички, оплата сверхурочных маловероятна.

ПЕРЕРЫВЫ В КАРЬЕРЕ

Может быть, одним из самых серьезных объяснений сохраняющейся разницы в зарплатах становится то воздействие, которое оказывают на карьеру женщины и ее доходы перерывы на беременность, роды и уход за ребенком. В возрасте 35 лет женщина получает 90 % от мужского заработка, но в возрастной группе 55–64 лет этот показатель падает до 74 %. Перерыв на детей означает для женщины потерю профессиональных навыков, а значит, меньший шанс служебного и зарплатного роста. Другим фактором становится стремление компании нанимать работника, которому не понадобится отпуск по беременности и родам: ведь он приводит к необходимости оплачивать материнское пособие и нанимать еще одного работника на замену. Можно сказать, что все это приводит к дискриминации женщин, потому что компании не хотят платить пособие. Но если смотреть на вопрос с точки зрения компании, то это стремление снизить издержки.

ЭКОНОМИКИ СТАРЕЮЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ

Общественно, что страны западного мира — это стареющие сообщества. Перепись населения США 2014 г. показала, что между 2012 и 2050 гг. число людей старше 65 возрастет с 43,1 млн до 83,7 млн, увеличившись почти вдвое.

Коэффициент зависимости по старости (его вычисляют, разделив представителей популяции старше 65 на число граждан в возрасте от 18 до 64 лет и умножив на 100) в США показывает следующие данные:

- 1940 — 11 %.
- 2010 — 21 %.
- 2050 — 36 %.

Рост коэффициента — это серьезная проблема для США, но еще сложнее ее решение будет для других стран,

ВЛИЯНИЕ СТАРЕЮЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ НА ЭКОНОМИКУ

- Снижение налоговых поступлений. Люди, ушедшие на пенсию, платят меньше подоходного налога и взносов в фонд социального страхования. Кроме того, довольно затруднительно облагать налогами тех, кто не работает.
- Повышение расходов на выполнение государственных обязательств. Сюда относятся такие государственные расходы, как выплата пенсий, оплата медицинского страхования и социального обеспечения.
- Дефицит бюджета. Сочетание падения налоговых поступлений и растущих государственных доходов вынуждает правительства справляться именно с той дилеммой, решать которую им совсем не хочется. Удовлетворение потребностей стареющего населения может привести к необходимости повышения налоговых ставок — без каких-либо очевидных бонусов для тех работников, на плечи которых упадет это бремя, — только чтобы справиться с растущими расходами на здравоохранение и пенсии.
- Дефицит рабочей силы. По мере старения населения работающие становятся меньшей частью популяции. Сможет ли народное хозяйство заполнить все вакансии, особенно в такой сфере, как здравоохранение?
- Смена значимости секторов экономики. Старееющее население станет свидетелем смены дискурса в развитии отдельных секторов экономики, когда, например, будет наблюдаться падение интереса к сфере образования, но начнет расти значимость здравоохранения.
- Сбережения. Старееющее население будет также отличаться другими традициями трат и сбережений. Относительно высокий уровень сбережений может вызвать больший спрос на государственные обязательства по обеспечению дохода ушедших на пенсию.





например для Италии и Японии. Прогнозируется, что процент стареющего населения Японии увеличится с 30 % в 2005 г. до крайне проблематичных 70 % в 2050 г.

Рост числа стареющих граждан связан с бэби-бумом поколения 1960-х гг., достигших преклонного возраста, и значительным ростом ожидаемой продолжительности жизни.

КАК РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ СТАРЕЮЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ?

- **Повышение пенсионного возраста.** Одним из очевидных решений проблемы стареющего населения становится повышение пенсионного возраста. Идея в том, чтобы поддерживать постоянным процент людей в возрасте дожития. Если продолжительность жизни будет расти, чтобы сохранить те же соотношения, нужно будет поднимать возраст выхода на пенсию.
- **Работающие пенсионеры.** Современная сфера услуг сглаживает различия между работающими и пенсионерами. У людей, выходящих на пенсию, много возможностей продолжить работать, как минимум, они могут выходить на неполный день.
- **Иммиграция.** Иммиграция — один из самых спорных политических вопросов, но она все еще остается отличным решением проблемы стремительно увеличивающегося стареющего населения. Как правило, мигранты — это достаточно молодые работающие люди, и их прибытие помогает замедлить рост коэффициента зависимости по старости. Законы Японии крайне жестко ограничивают иммиграцию, и именно эта страна пострадала от одного из самых резких скачков коэффициента. Кроме того, без иммиграции им было трудно заполнить рабочие места в таких непривлекательных для рабочей силы секторах, как строительство.

Увлечься апокалиптическими сценариями легко — например, старение населения означает неизбежный и неподъемный рост государственного долга. Но мы должны помнить, что США и другие крупные экономики уже имели дело с предыдущим повышением коэффициента зависимости по старости. Между 1940 и 2010 гг. процент пожилых людей удвоился — но в то же самое время значительно повысился уровень жизни. Экономика справилась с увеличением коэффициента, не испытывая никаких негативных последствий, благодаря экономическому росту и лучшим технологиям. Если экономический рост продолжится, национальный доход станет выше, что позволит оплачивать увеличившиеся расходы на здравоохранение.

ПОДНЯТИЕ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА: ЧЕСТНО ЛИ ЭТО?

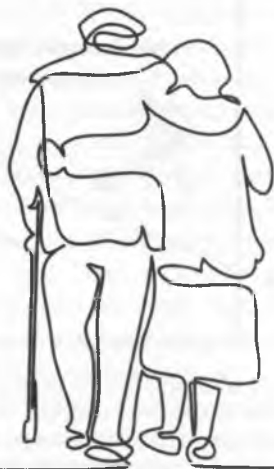
Если люди будут жить дольше, то в идее поднятия возраста выхода на пенсию есть своя логика. Более высокий пенсионный возраст даст правительству возможность сократить государственные расходы на выплаты пенсий, увеличить налоговые поступления и повысить производственный потенциал экономики. Неудивительно, что эта идея так популярна среди экономистов. Однако остается вопрос равенства — поднятие возраста выхода на пенсию ударит по работникам больше, чем по кому-либо еще.

Люди с высоким доходом смогут инвестировать часть своего капитала в свою собственную пенсию и выплату ипотеки. Поэтому для них поднятие пенсионного

возраста не очень значимо — они могут уйти на собственную частную пенсию в любой момент. Те же, кто получает низкие зарплаты и тратит большую часть своего дохода на аренду жилья, не могут надеяться на такую роскошь — им придется работать.

Кроме того, низкооплачиваемые работы требуют приложения больших физических усилий. Если вы работаете на складе, то перетаскивание коробок полный рабочий день до 70 лет может стать непосильной задачей. Многие экономисты и политики, выступающие за поднятие пенсионного возраста, скорее всего, являются счастливыми обладателями комфортного личного кабинета и/или симпатичных частных накоплений, которыми они смогут воспользоваться, чтобы пораньше выйти на пенсию.

В конце концов, когда люди начинали свою рабочую жизнь, они могли исходить из того, что выйдут на пенсию в 65, и рассчитывали свой бюджет, исходя из этих данных. Если же выход на пенсию отодвинули до 70 лет, многие люди могут почувствовать себя обманутыми.



ЭФФЕКТ ДОХОДА, ЭФФЕКТ ЗАМЕЩЕНИЯ

Если ваша почасовая оплата увеличится с 10 долларов в час до 20, вы будете работать больше или меньше? Большинство людей предпочтут работать больше, потому что теперь работа становится для них намного привлекательней. А как вы поступите, если ваша почасовая оплата с 10 долларов в час поднимется до 10 000? Большинство начнут работать меньше, так как они могут достигнуть своих целевых показателей доходности за счет меньшего количества рабочих часов.

Вы можете даже не замечать этого, но, отвечая на эти вопросы, вы имеете дело с эффектами дохода и замещения. Эффект замещения утверждает, что при более высокой оплате работа становится значительно более привле-

кательной, чем досуг (другими словами, не работа). То есть более высокая оплата дает вам более сильный стимул работать больше. Однако эффект дохода показывает, что при более высокой оплате вы можете

Предложение рабочей силы



Сначала увеличение дохода делает работу более привлекательной, и люди готовы на большее количество рабочих часов. Однако на определенном этапе работа становится настолько высокодоходной, что люди могут позволить себе работать меньше и больше наслаждаться досугом.

достичь ваших целевых показателей доходности, обрабатывая меньшее количество рабочих часов и позволяя себе значительно больше свободного времени. Если вы получаете 10 000 долларов в час, вы можете посвятить работе один восьмичасовой день в году и получить 80 000 долларов в год. Для некоторых людей такой доход — это все, что им нужно, ведь они смогут потратить оставшееся время на путешествие вокруг света. Если вы зарабатываете 10 000 долларов в час, вы вряд ли столкнетесь с необходимостью работать 45 часов в неделю, чтобы оплатить счета.

Для некоторых людей эффект замещения может оказаться значительно более мощным, чем эффект дохода. Более высокий доход вынуждает вас работать больше. Но для тех, чьи потребности достаточно скромны, эффект дохода становится преобладающим. Однако не стоит забывать о том, что все люди разные.

Студент, работающий в фастфуде, должен зарабатывать 15 000 долларов в год, чтобы оплачивать свое обучение. Он не получает особого удовольствия от продажи бургеров и предпочел бы потратить это время на подготовку к экзаменам. И если почасовая оплата увеличится, он сможет достигнуть своей цели, работая меньше. Тем более что график работы в ресторане обычно гибкий, и студент может попросить уменьшить свои часы.

Издержки у другого человека могут быть выше, чем у студента, а многие получают удовольствие от вождения дорогой машины и покупки дизайнерской одежды. Если их почасовая оплата повышается, это приносит им удовлет-

ворение, так как они смогут потратить больше и приобрести больше предметов роскоши.

В этом случае будет преобладать эффект замещения, так что они будут готовы поработать сверхурочно.



БАЛАНС РАБОТЫ И ЖИЗНИ

Многие экономисты прошлого предсказывали, что повышение реальных доходов приведет к сокращению рабочих часов. В первой половине XX в. так и произошло: доходы выросли, рабочая неделя сократилась с 60 до 40 часов.

То есть если реальная оплата труда растёт, вы получаете больший доход и можете работать меньше. В 1930 г. Джон Мейнард Кейнс написал эссе «Экономические возможности наших внуков», в котором он высказал предположение, что в будущем продолжительность рабочей недели сократится до 15 часов. Но это пророчество так и не воплотилось на практике. В 2014 г. средний американский рабочий на полной ставке трудился по 47 часов в неделю.

Кейнс предсказывал 15-часовую рабочую неделю и рост заработной платы. Но в послевоенное время сокращение среднего рабочего времени остановилось, и в последние десятилетия мы видим, что люди работают дольше. Тогда почему же люди, получающие больше, все-таки работают дольше?

- Оплата расходов на жизнь.
- Людям нравится работать или, как минимум, им трудно сократить рабочее время.

Американский экономист Ричард Фриман утверждал, что в США во второй половине XX в. «богатый трудоголик заменил богатого бездельника».

- Президент США Теодор Рузвельт сказал: «Несомненно, лучший приз, который может предложить жизнь, — это шанс трудиться упорно над работой, которую стоит делать». Другими словами, для многих людей цель жизни не в увеличении количества свободного времени, но в упорном труде над стоящей работой.
- Компании не хотят, чтобы их квалифицированные специалисты работали меньше. Даже если вы этого хотите, вполне возможно, никто не предоставит вам такую опцию.
- Товаров, которые можно купить, все больше и больше. Пятьдесят лет назад в мире было не так много дизайнерской одежды, каникул за границей и электронных гаджетов, обладание которыми сейчас воспринимается как все более важная составляющая жизни.

МЕНЬШЕ ЧАСОВ

Самозанятым людям, работающим из дома, интернет дал возможность получать хороший доход, при том, что работе посвящено меньше времени.

Популярность книги Тимоти Ферриса «Четырехчасовая рабочая неделя» (2007) показывает, что как минимум некоторые люди стремятся работать меньше. Хотя найти человека, который действительно может позволить себе работать четыре часа в неделю, довольно затруднительно.



РАЗДЕЛ 4

ЭКОНОМИКА БИЗНЕСА



ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Эффективность связана с оптимальным производством и распространением ресурсов.

Есть разные виды эффективности:

- эффективность производства (производительность) — производство товаров по более низкой средней цене;
- эффективность распределения ресурсов (аллокативная эффективность) — оптимальное распространение товаров, при этом удовлетворенность потребителей эквивалентна стоимости продукции;
- динамическая эффективность — повышение эффективности с течением времени. В 1928 г. компания «Форд» была самым эффективным производителем автомобилей, однако к семидесятым годам японские конкуренты

оставили ее далеко позади, так как «Форд» не смог нарастить производительность, сохраняя те же цены;

- социальная эффективность — включает все экстерналии, а также частные издержки и выгоды.

ПОЧЕМУ ИХ ТАК МНОГО?

В коммунистических экономиках правительственные планы пятилеток зачастую приводили к гигантскому росту выпуска стали, армейских ботинок, пшеницы и других товаров. Чтобы добиться этих показателей, прилагали огромные усилия. Но проблема заключается в том, что людям далеко не все время нужны сталь, армейские ботинки и пшеница.

Иначе говоря, здесь работала эффективность производства, продукцию выпускали по низкой цене, но не учитывалась аллокативная эффективность — распространение в соответствии с потребностями и предпочтениями. Рассказывают, что одна советская обувная фабрика выпускала тысячи пар ботинок, но поскольку предложение превышало спрос, каждую неделю здесь сжигали товарные излишки. Однако фабрика была награждена за рост производства сверх установленной нормы.

Эффективное производство использует меньшее количество ресурсов на единицу продукции, но это не единственный фактор, который следует учитывать при планировании.



Чтобы включить одну стандартную лампочку горячего накаливания, нужно 100 ватт энергии, однако те же 100 ватт позволят включить три новых энергосберегающих лампы, производящих больше света при том же расходе энергии.



**Более интенсивное
производство = 5 ботинок,
но только 1 пара.**



**Аллокативная
эффективность = 2 пары**

Более высокая производительность приводит к выпуску пяти ботинок, при этом только два из них составляют пару. Аллокативная эффективность подразумевает выпуск двух пар обуви.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РАВЕНСТВО

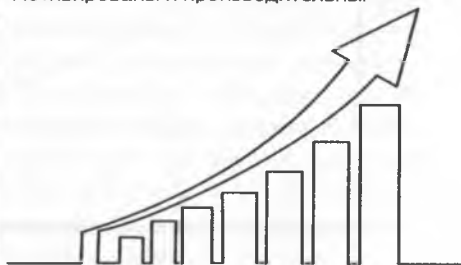
Еще один аспект — это установление действенного компромисса между эффективностью и равенством. Если государственную компанию приватизируют, новые владельцы будут искать способы увеличения прибылей и снижения убытков. В целях большей эффективности они должны будут избавиться от лишних сотрудников. Это сделает экономику предприятия эффективнее, но может негативно ска-

заться на равенстве и спровоцировать рост безработицы (по крайней мере, в краткосрочной перспективе).

Повысить эффективность предприятия можно, заключив с сотрудниками договоры с нулевым временем. Если бизнес идет плохо, компания платит работникам только за те пять часов, в течение которых они были нужны. Если спрос повышается, оплата может быть начислена за сорок часов. Такой подход снижает издержки компании и повышает ее эффективность — но для рабочих он означает, что рано или поздно наступят недели, когда они будут получать крайне низкую оплату. Погоня за эффективностью может побудить компании выжимать из работников максимум производительности, но такой подход может оказаться контрпродуктивным, если рабочие дойдут до стадии профессионального выгорания и утратят мотивацию или будут брать на себя слишком большие риски — как, например, разносчики, которым платят за доставку каждой единицы товара.

ГИПОТЕЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Эта гипотеза предполагает, что повышение оплаты труда может быть эффективнее, потому что сотрудники, у которых выше зарплаты, более лояльны, мотивированы и производительны.



ЭФФЕКТ МАСШТАБА

Среди прочих видов эффективности есть и эффект масштаба. Он возникает, когда более высокий выпуск продукции позволяет сократить ее среднюю себестоимость.

Если фабрика производит один автомобиль, то его себестоимость будет очень высока. Чем больше машин покидает конвейер, тем ниже их себестоимость. Если вы несете большие издержки на открытие фабрики, вам необходимо производить много, чтобы производство было эффективным.

КАК ВОЗНИКАЕТ ЭФФЕКТ МАСШТАБА?

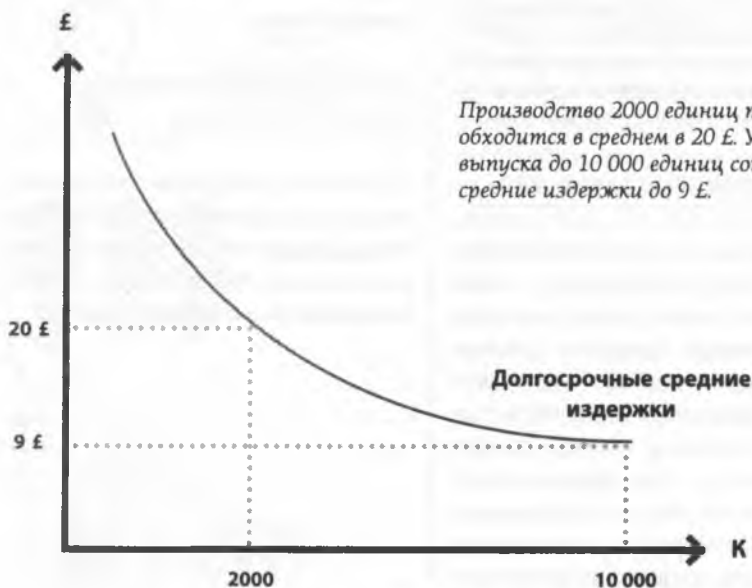
Распределение постоянных затрат.

Если запуск фабрики стоит 100 млн долларов и она выпускает только одну машину, средний уровень постоянных затрат составит 100 млн долларов. Если выпуск достигает 500 000 авто-

мобилей, средние постоянные затраты составляют уже 200 долларов.

Специализация. Производство автомобильных двигателей или компьютеров сегодня настолько специализировано, что его осуществляют по всему миру. Необработанные материалы для аккумуляторов могут поставлять из Африки, дизайн разрабатывают в Америке, а сборку производят в Азии. Такой подход более эффективен, но требует очень высокого уровня масштабирования производства.

Разделение труда. Распределение производственного процесса на различные задачи помогает сотрудникам стать более узкими специалистами. Но если у вас процесс состоит из тысяч



операций на конвейере, вы должны обеспечить очень высокий выпуск, чтобы производство того стоило.

Экономия на транспорте. Если вы перевозите одну банку краски, то в среднем транспортные расходы составят 5 долларов. Если вы перевозите 1 млн банок, то транспортные расходы будут очень низкими, может быть, не более 0,01 доллара.

Контейнеры. Одна из самых значительных причин повышения уровня торговли и жизни в послевоенное время — это один из самых обычных и малоинтересных предметов, транспортный контейнер. Транспортный контейнер оказался более эффективным:

- Контейнеры позволили экономить усилия. Раньше грузчики в портах перетаскивали и складировали по отдельности каждую коробку. Контейнер вмещает сотни коробок, а передвигает его с места на место кран.
- Контейнеры создали эффективные условия для экспорта большого количества товаров.
- Контейнеры предотвращают воровство, избавляя докеров от искушения во время разгрузки присвоить себе понравившиеся предметы.

Современная теория торговли.

Один из ее аспектов заключается в том, что специализация страны не



Увеличение выпуска может в определенный момент привести к повышению средних затрат.

имеет значения, пока она специализируется хоть на чем-то. Экономия масштаба настолько важна, что она перевешивает любые другие сравнительные преимущества.

Негативный эффект масштаба проявляется, когда более высокий уровень выпуска продукции приводит к повышению долгосрочных средних издержек. Разделение труда может сделать работу скучной, а работники будут демотивированы. Если вы проводите весь свой рабочий день, прикручивая колеса к автомобилю, вам может это надоесть, и вы начнете саботировать работу.

Более того, некоторые компании столкнулись с тем, что увеличение числа сотрудников может быть контрпродуктивным — мотивировать очень большой коллектив сложнее. Если вы работаете в маленькой команде из 10 человек, ваши усилия (или их отсутствие) будут заметнее. Если вы относительно никому не известный рабочий в команде из 200 человек, незаметно бездельничать значительно проще.

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ

Ценовая дискриминация — ситуация, когда один и тот же товар или услуга продается различным покупателям по различным ценам.

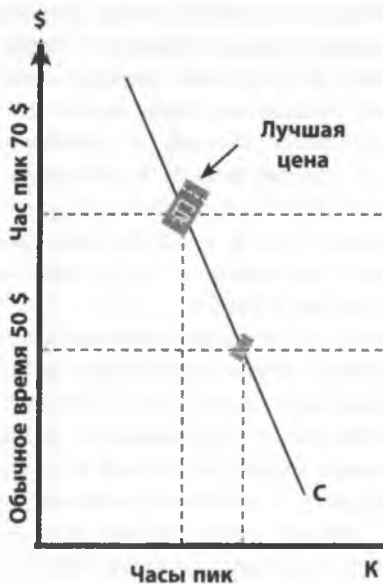
Если вы покупаете билет на самолет или поезд, вы можете столкнуться с самыми разными вариантами ценовой дискриминации:

- скидки для пожилых людей;
- скидки за заблаговременное приобретение билетов;
- разные цены в разное время года;
- разные цены в разное время дня.

КАК ВОЗНИКАЕТ ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ?

Мы знаем, что одни потребители готовы покупать по более высоким ценам, а другие — нет, то есть существуют

разные варианты эластичности по цене (см. стр. 36). Если бизнесмен должен попасть на встречу, его спрос, скорее всего, будет неэластичным — он не может поехать в другое время и может отнести расходы на билеты к числу издержек. Но студентка, у которой больше гибкости по времени, ниже доход и меньше потребности в путешествии, будет более чувствительна к цене — ее спрос окажется эластичным. Поэтому бизнесмены, забронировавшие билет в последнюю минуту, заплатят больше. Студентка, которая будет покупать билет заблаговременно, приобретет его по более низкой цене.



В часы пик компания увеличивает прибыль, взявая 70 долларов за проезд. Тем не менее эта цена будет неприемлемой для остального времени, потому что спрос на эту услугу будет низким. Для дневных часов понижение цены до 50 долларов позволяет повысить спрос и увеличить доходы.

МЕСТА В САМОЛЕТЕ



Самолет заполнен
на 40 %

Продавайте оставшиеся билеты
по низкой цене, чтобы увеличить
прибыль

Когда полет уже запланирован, непроданные места — это упущенный доход. Даже если оставшиеся билеты были выкуплены по низкой цене, компания получит повышенный доход, так как увеличение числа пассажиров на рейсе почти не увеличивает себестоимость.

Железнодорожная компания пытается максимизировать прибыль, поднимая цены на временные отрезки, для которых характерен неэластичный спрос (в часы пик), и снижая на те периоды, когда спрос становится эластичным (вне часов пик).

В обычное время билет за 70 долларов будет трудно продать, поэтому снижение его цены до 50 долларов может значительно повысить спрос. В часы пик повышение цены с 50 до 70 долларов спровоцирует только минимальное падение спроса. Чтобы добиться прибыли, компания должна обладать рыночной властью (способностью устанавливать цены) и возможностью разделять рынки.

Вот почему железнодорожные компании дают возрастные скидки — дисконтированный студенческий билет на периоды за пределами часов пик, — это не благотворительность по отношению к нуждающимся студентам, но попытка увеличить доход за

счет привлечения студенческой аудитории, которая отличается эластичностью по цене.

ЗАПОЛНЕНИЕ САМОЛЕТА

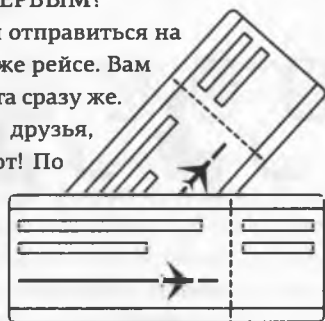
Разница в цене на авиабилеты обязана действию другого фактора. Авиакомпания стремится к заполнению всех своих самолетов. Издержки на отправку полного самолета, заполненного на 100 %, ненамного выше того, во что обойдется полет самолета, заполненного на 20 %, — предельные издержки на отправку дополнительного числа пассажиров невелики.

Если в самолете много пустых мест, авиакомпания может повысить прибыль за счет продажи оставшихся билетов по низкой цене — низкий доход лучше, чем вообще никакого. Но если именно это направление относится к числу популярных, авиакомпания может поднять цены, чтобы гаран-

ПОЧЕМУ БРОНИРОВАТЬ БИЛЕТ НУЖНО ПЕРВЫМ?

Предположим, вы и 49 ваших друзей решили отправиться на каникулы одной компанией на одном и том же рейсе. Вам следует попытаться забронировать ваши места сразу же.

Если вы подождете, пока это сделают ваши друзья, скорее всего, после этого билеты подорожают! По мере заполнения самолета авиакомпания поднимет цены на последние несколько билетов в надежде, что их раскупят те, чей спрос неэластичен по цене.



тировать, что оставшиеся билеты получат те, кто готов выкупить их по более высокой цене.

ПОТЕРЯННОГО НЕ ВОРОТИШЬ

Использование ценовой дискриминации для заполнения самолета в общем подобно правилу «потерянного не воротишь». Представим, что вы купили 50 елок за 5 долларов и продали 30 за 10 долларов. К кануну Рождества вы остались с 20 деревьями. Если вы будете удерживать цену на уровне 10 долларов, вы продадите еще пару. Поэтому лучше опуститься по цене, чтобы максимально увеличить доход. Другими словами, лучше выручить 2 доллара за оставшиеся деревья,

чем не продать их вовсе при цене 10 долларов. Продажа деревьев за 2 доллара также избавляет вас от необходимости оплачивать издержки на их утилизацию.

Оплатив 50 деревьев, вы уже потеряли эти деньги. Это невозвратные затраты, и получить эти деньги назад вы уже не сможете. Точно так же для авиакомпании, утвердившей расписание, все издержки на обеспечение полетов становятся невозвратными, — и авиакомпании тоже нужно продать как можно больше билетов. Вот почему рациональным поведением для компаний становится продажа некоторых товаров ниже себестоимости — это позволяет повысить прибыли и минимизировать убытки.

БАРЬЕРЫ ВХОДА

Барьеры входа — это факторы, которые затрудняют вход новых компаний в индустрию. Почему некоторыми отраслями промышленности управляют одна или две компании, в то время как другие вполне конкурентны?

Компаний, которые были бы не прочь получить кусок от пирога *Google*, немало, но конкуренция здесь не так проста. И, напротив, довольно просто стать экскурсоводом в большом городе. Барьеры для входа могут быть сложными и разнообразными.

Минимальная эффективная шкала.

Если автопроизводитель в своих долгосрочных средних затратах достигает нижней точки, только выпустив 400 000 автомобилей, то другому производителю войти на этот рынок будет очень сложно. Даже если он продаст 100 000 машин, его производство все еще будет относительно неэффектив-

ным и он не сможет выдерживать конкуренцию.

Лояльность бренду. Почему *Apple* добилась более 200 млрд долларов чистой прибыли за последние несколько лет? Компания добилась фантастической лояльности своих покупателей к бренду: они готовы продолжать покупать продукты компании, несмотря на цены.

Реклама. В формировании лояльности к бренду реклама может сыграть ключевую роль. Маркетинговый бюджет компании *Coca-Cola* составляет 3,5 млрд долларов в год, что позволяет компании постоянно поддержи-

Новый участник

v

Существующая фирма

Магазины не хотят выставлять новые, неопробованные продукты

Магазины предпочитают известные марки

Низкий объем производства не позволяет создать основы для применения эффекта масштаба

Большой объем производства — работает эффект масштаба

Новый участник = нет узнаваемости бренда

Существующая фирма = узнаваемость бренда



Во многих отраслях промышленности новые компании находятся в невыгодном положении. Новые маленькие фирмы вынуждены вести крайне изнурительную конкурентную борьбу с уже существующими компаниями, потому что они еще не обладают возможностями экономики масштаба и узнаваемостью бренда.

БАРЬЕРЫ ДЛЯ ВХОДА

1. Объем — уже существующая компания располагает большими возможностями для применения эффекта масштаба.

2. Узнаваемость бренда — уже существующая компания пользуется преимуществами узнаваемости, в то время как новой только предстоит заработать репутацию.

3. Ритейлеры предпочитают выставлять на своих полках уже известные бренды и не рисковать с закупкой новых.

вать имидж. Распространенность *Coca-Cola* значительно затрудняет новым производителям вход на рынок и получение какой-либо доли этого рынка. Кроме *Pepsi* существует совсем немного компаний, которые могут соревноваться с рекламным бюджетом *Coca-Cola*.

Множественные бренды. Некоторые компании очень умело создают

монополии. Может показаться, что рынок стиральных порошков предлагает бесконечный выбор, но если вы посмотрите на этикетки чуть более внимательно, то увидите, что ими владеет небольшое количество компаний, монополизировавших власть в этом секторе рынка. Множественные бренды создают иллюзию конкуренции и затрудняют новым компаниям вход на рынок — потому что они будут соревноваться скорее за одну тридцатую часть рынка, чем за половину.

Иногда монополии возникают совершенно случайно. *Facebook* стал первой компанией, создавшей платформу для всемирной социальной сети. Сейчас конкурировать с *Facebook* трудно, так как для любых новых пользователей всегда сохраняется соблазн присоединиться к той сети, в которой уже состоит большинство людей. *Facebook* удерживает монопольную власть, потому что стал первой и самой популярной платформой, которая смогла привлечь столько внимания!

МОНОПОЛИЯ

Чистая монополия возникает, когда в отрасли действует только одна компания, хотя в целом компания считается обладающей монопольной властью в том случае, если она контролирует значительную долю рынка. Например, Google контролирует до 80 % рынка поисковых систем.

ОПАСНЫ ЛИ МОНОПОЛИИ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ?

Как правило, считается, что монополии вредят потребителям, так как их наличие приводит к:

- Высоким ценам. В 1999 г. федеральный судья США, расследуя злоупотребления монопольной властью со стороны компании *Microsoft*, обнаружил, что она в целях максимизации своей прибыли взимала с потребителей 89 долларов за операционную систему *Windows 98* вместо 49 долларов, которые также были бы очень доходными для компании.
- Неэффективности. Считается, что компания, обладающая монопольной властью, наслаждается «легкой жизнью» — она может получать прибыли, не прилагая никаких усилий, поэтому у нее меньше стимула для предложения инноваций, снижения

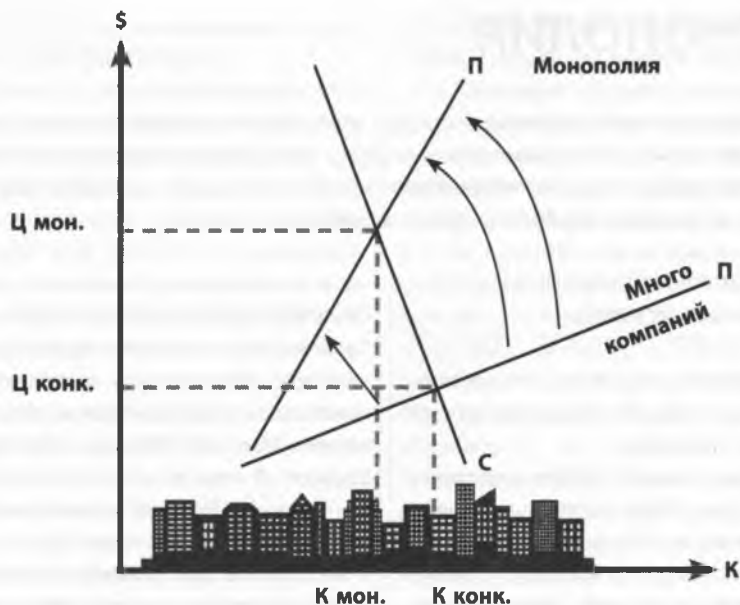
СОВРЕМЕННЫЕ МОНОПОЛИИ

Сравнительно недавно новые компьютеры продавались с предустановленным программным обеспечением *Microsoft Windows* и *Internet Explorer*. В течение долгого времени это давало *Microsoft* монопольную власть на рынке интернет-браузеров и в сегменте программного обеспечения офисных пакетов приложений (*Windows* и *Microsoft Office*).

цен и улучшения сервиса. Доказано, что это стало одной из причин провалов государственных компаний в Восточной Европе — отсутствие конкуренции приводило к неэффективности.

- Меньшему выбору. Например, на заре эпохи телевидения можно было смотреть только один или два





На конкурентных рынках, где много компаний, цена находится на уровне $C_{\text{конк.}}$. Монополия ограничивает предложение и повышает цену до уровня $C_{\text{мон.}}$.

канала — выбора не было. Спутниковое телевидение создало огромное пространство для просмотра, создав каналы практически по всем тематическим направлениям, какие только можно представить.

ПОЛЕЗНЫ ЛИ МОНОПОЛИИ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ?

Экономисты утверждают, что монополии при определенных условиях могут стать полезными.

- Прибыль тратят на исследования и развитие. Если бы фармацевтический рынок был совершенно конкурентным, компании получали бы низкие прибыли и располагали бы меньшими возможностями для инвестиций в создание новых лекарств. Высокие прибыли и временная монополия

власть дают этим компаниям мощности и стимул проводить длинные и сложные разработки, благодаря чему потребители в конечном итоге получают улучшенные лекарства. Компания *Standard Oil*, которую все критиковали за сильную монополию, внесла вклад в изобретение новых продуктов из нефти.

- Естественные монополии. Некоторые отрасли не могут быть разделены между маленькими компаниями, потому что порог работы эффекта масштаба там настолько высок, что это будет просто неэффективно. Альтернативой конкуренции в таком случае становится государственное регулирование, которое, например, устанавливает предельные тарифы на водоснабжение и электроэнергию.

• Монополии успешны. Некоторые считают, что монополия ведет к неэффективности. Но есть и другая точка зрения: компании получают монопольную власть, так как они делают уникальные торговые предложения. *Apple* получает монопольную власть в результате мощнейшей лояльности бренду, но она в свою очередь формируется, так как компания предлагает привлекательные товары. И мнение, что монополии обязательно становятся ленивыми, не всегда корректно. Например, *Google* — все еще инновационная компания, создающая условия для того, чтобы ее сотрудники могли изобретать новые продукты. Монопольная власть *Google* создает основу для разработки все большего числа инновационных решений, ведь компания может позволить себе риски и найм высококвалифицированной рабочей силы.

STANDARD OIL — МОНОПОЛИЯ ПО УЧЕБНИКУ



В конце XIX в. американец Джон Д. Рокфеллер основал компанию *Standard Oil*, которая стала символом золотого века — и злоупотреблений монопольной властью. К 1890 г. *Standard*

Oil контролировала 88 % высокодоходного бизнеса по добыче, транспор-



тировке, переработке нефти и маркетингу нефтепродуктов в США.

Сначала компания росла естественным образом, но потом она стала стремиться перекупать своих конкурентов, закрывая неэффективные компании. Получая высокие прибыли, *Standard Oil* могла позволить себе уничтожить конкурентов, продавая продукцию по цене ниже себестоимости, что приводило к банкротству других компаний. Получив монопольную власть, *Standard Oil* могла снова поднять цены. Благодаря картельному сговору с железнодорожными компаниями *Standard Oil* могла перевозить свою продукцию со значительно меньшими издержками, чем ее конкуренты (см. главу «Картельный сговор», стр. 90).

В 1911 г. Верховный Суд США признал *Standard Oil* виновной в нарушении антитрестовского закона Шермана 1890 г. Компанию разделили на 34 меньших, включая фирмы, которые потом превратились в *Exxon*, *Amoco*, *Mobil* и *Chevron*. Однако основатель *Standard Oil* Джон Д. Рокфеллер явно посмеялся последним — акции этих 34 новых компаний удвоились в цене, что сделало его еще богаче.

КАРТЕЛЬНЫЙ СГОВОР

При картельном сговоре две компании в одной отрасли объединяются, чтобы работать вместе и увеличивать свои прибыли. Как правило, такой сговор запрещен законом, так как обычно приводит к росту цен с незначительной компенсацией для потребителя. Несмотря на суровое наказание, предусмотренное за картельный сговор, многим трудно устоять перед таким соблазном.

Предположим, у нас есть высококонкурентный рынок, где действуют две компании, взимающие по 2 доллара за галлон бензина. Эта низкая цена позволяет им получать ежегодную прибыль в 1 млн долларов. Тем не менее, если они договорятся повысить цену до 4 долларов за галлон, они смогут получить прибыль сверх нормы — в 4 млн долларов каждый.

При цене в 4 доллара они продадут чуть меньше бензина, но поскольку спрос на топливо неэластичен по цене и люди продолжают заправлять свои автомобили, доход компаний будет возрастать.

КАРТЕЛЬНЫЙ СГОВОР: СТИМУЛЫ

Допустим, несколько компаний договорятся о повышении цены до 4 долларов за галлон — они продадут

меньше, но общая прибыль значительно увеличится. Однако какая-то компания может решить повысить свои прибыли, выбив другие с рынка. Продавая бензин по 2,50 доллара за галлон, она будет получать преимущество и за счет высокой цены в отрасли, и за счет высокой отдачи, получая еще больше. Это наиболее вероятный сценарий для индивидуальной компании.

КАРТЕЛЬНЫЙ СГОВОР И ТЕОРИЯ ИГР

Однако если компания понизит свои цены до 2,50 доллара за галлон, другие участники рынка заметят это и продажи упадут. Они не смогут удерживать цены на уровне 4 долларов за галлон, поэтому тоже захотят снизить



Низкие цены и конкурентный рынок = низкие прибыли. Картельный сговор, где стороны повышают цены, позволяет им получать сверхдоходы.



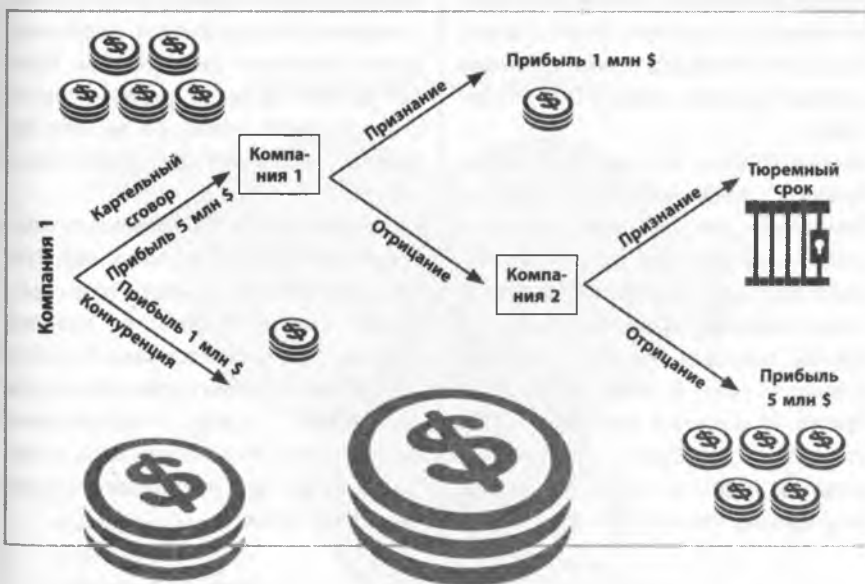
свои цены. И мы столкнемся с периодом ценовой конкуренции, в ходе которой цены вернутся к 2 долларам за галлон бензина, а участники отрасли — к низким прибылям.

При таком сценарии картельный сговор распадется, а компании больше не будут получать сверхприбыли. Это один из примеров работы теории игр, где резуль-

тат вашего выбора зависит от реакции конкурентов. Знаете ли вы, как конкуренты отреагируют на снижение цен?

ОПЕК

Организация стран — экспортеров нефти, или ОПЕК (OPEC) объединяет всех производителей нефти в мире.



Картельный сговор прибыльнее конкуренции. Но у его участников есть стимул стать первыми, кто признается в нарушении закона. Если вы вступили в сговор, а ваш конкурент сдастся властям, вы можете оказаться в тюрьме. Так что любому картельному сговору вряд ли суждена долгая жизнь.

В вопросах установки цен она часто действует как картель. В 1970-е гг. ОПЕК запретила добычу нефти, и цена на нее выросла вдвое за одну ночь. Производители получили более высокий доход, а импортеры столкнулись с ростом цен. Это классический пример того, как картели помогают своим членам повышать прибыли. Однако ОПЕК стала жертвой своего же успеха.

Высокие цены вынуждают импортеров нефти снижать спрос (например, в США начали развивать производство более экономичных машин). Высокие цены также сделали добычу нефти в таких регионах, как Аляска, Северное море и Венесуэла. Со временем, несмотря на отдельные колебания, повышение предложения привело к падению цен на нефть. Кроме того, в странах, которые стали более независимыми от поставок нефти, например за счет перехода к газотурбинным электростанциям, влияние ОПЕК ослабевает.

Иногда ОПЕК, особенно Саудовская Аравия, предпринимает попытки повышения цен за счет снижения добычи. Но зачастую другие страны — «безбилетники» пользуются результатами снижения добычи в Саудовской Аравии, сохраняя при этом высокую добычу у себя. В итоге Саудовская Аравия и основные участники ОПЕК утратили способность удерживать цены на нефть на высоком уровне. Есть данные, что с 2015 г. Саудовская

Аравия использует другую стратегию — удерживает цены на низком уровне в попытке вынудить страны-конкуренты, в которых добыча нефти стоит дороже, выйти из бизнеса.

КАРТЕЛЬНЫЙ СГОВОР: НАКАЗАНИЕ

В США и Европе за картельный сговор законодательно установлены высокие штрафы. Но закон предлагает защиту первой компании, которая признается в картельном сговоре и предоставит данные о его заключении. Поэтому если вы вступаете в картельный сговор с другой компанией или компаниями, вы можете оказаться участником игры «кто первый струсит». Если вы в картеле, вы получаете большие прибыли. Однако если конкуренты заявят о картельном сговоре, вы столкнетесь с огромными штрафами и, возможно, даже тюремным заключением. Если вы успеете донести первым, тогда сговору придет конец, но вы хотя бы будете избавлены от ответственности.

Насколько вы готовы довериться конкурентам? Равновесие здесь неустойчиво, потому что у каждого есть серьезный стимул прийти к властям первым. Правительства именно этого и добиваются — они пытаются сделать картельный сговор неустойчивым из-за тех жестких последствий, которые ожидают его участников в случае выявления сговора.

ЦЕЛИ БИЗНЕСА

В классических экономиках мы исходим из того, что компании стремятся к увеличению своих прибылей.

Прибыль — объект желания, потому что:

- она позволяет основателям и собственникам бизнеса получать финансовую отдачу в виде более высоких зарплат, дивидендов и т. д.;
- она позволяет компаниям инвестировать в развитие и расширение;
- ее можно копить, чтобы помочь компаниям пережить период экономических потрясений и сохранить рабочие места;
- она легко вычисляется и является очевидным признаком успеха.

Но не слишком ли это просто? Всегда ли компании стремятся к увеличению

своих прибылей? На самом деле многими компаниями движет совершенно другая мотивация.

РОСТ ПРОДАЖ

Компании могут стремиться к увеличению рыночной доли и росту продаж не только ради максимизации прибылей. Например, компания *Amazon* не раз утверждала, что ее основная цель — это увеличение рыночной доли, и при этом ее итоги года показывали очень низкую прибыль. В 2013 г. *Amazon* получил прибыль в 0,274 млрд долларов при продажах в 74,45 млрд долла-

АЛЬТРУИСТИЧЕСКИЕ МОТИВЫ



Иногда вы можете максимизировать прибыль и продажи, просто будучи этичными

Максимизация прибылей может конфликтовать с этическими нормами. Однако рыночно оформленная этическая позиция компании может улучшить имидж бренда и, как следствие, привести к росту продаж и прибылей.

ров. Это очень низкая доходность, учитывая стремительный рост компании. *Amazon* продает очень много товаров по очень низким ценам, побуждая людей использовать именно *Amazon* и формируя из них лояльных долгосрочных потребителей.

Amazon сможет максимизировать прибыли в долгосрочной перспективе, если у него получится поднять цены, не потеряв при этом своих потребителей.

АЛЬТРУИЗМ

Экономика обычно работает по принципу финансового вознаграждения и стимулирования. Но люди могут руководствоваться и альтруистическими мотивами, когда благополучие окружающей среды, благотворитель-

ные цели или социальные блага оказываются важнее прибыли и дохода. На совершенно иных принципах построены кооперативы: они стремятся к распределению доходов от бизнеса между всеми заинтересованными сторонами — потребителями, собственниками и сотрудниками.

Однако можно заметить, что мультинациональные компании используют альтруистические мотивы как основу для своих грамотных маркетинговых стратегий. Так, например, отказ от использования потогонного труда и переход к применению технологий, не наносящих вреда окружающей среде, — это способы улучшения силы бренда компании и обеспечения тем самым долгосрочной прибыльности.

СОЗИДАТЕЛЬНОЕ РАЗРУШЕНИЕ

Под термином «созидательное разрушение» подразумевают постоянные изменения, вызываемые капиталистическими процессами. Старые, неэффективные компании закрываются, позволяя новым, более эффективным, прийти к власти.

Этот термин придумал американский экономист австрийского происхождения Йозеф Алоиз Шумпетер (1883–1950). Забавно, что Шумпетер черпал идеи из трудов Карла Маркса, утверждавшего в «Коммунистическом манифесте», что капитализм проходит через серию различных кризисов и будет разрушен для того, чтобы сами же капиталисты могли потом получить прибыли от его восстановления.

Для Шумпетера этот процесс созидательного разрушения был естественным и благотворным, он позволял достигать постоянного обновления и отвечать на изменения технологий и предпочтений потребителей.

Мы можем наблюдать процесс созидательного разрушения повсюду вокруг нас — например, диски вытеснили виниловые пластинки и магнитофон-

«Капитализм <...> по своей сути — это форма или метод экономических изменений, он никогда не бывает и не может быть стационарным состоянием. <...> Основной импульс, который приводит капиталистический механизм в движение, исходит от новых потребительских благ, новых методов производства и транспортировки товаров, новых рынков и новых форм экономической организации, создаваемых капиталистическими предприятиями».



Йозеф Шумпетер,
«Капитализм, социализм
и демократия» (1942)



Паровозы (устаревшая технология) вышли из оборота, как только их вытеснили грузовики (более современные технологии). Машинисты потеряли работу, но безработный машинист может стать водителем грузовика.

ные кассеты. И всего через несколько лет высокодоходные музыкальные компании пострадали уже от новоявленных электронных скачиваний. Без такого созидательного разрушения мы бы оказались замкнутыми в статичной экономике — прежде всего, аграрной — без намека на какой-либо рост. Созидательное разрушение можно рассматривать и как обоснование для экономик лесе-фер (*laissez-faire* — с фр. «позвольте делать»): потому, например, что с его точки зрения временная безработица необходима для создания лучших рабочих мест и более высоких окладов.

Однако критики теории считают созидательное разрушение благовидным предлогом для того, чтобы спокойно смотреть, как прекрасные представители промышленности вылетают из бизнеса из-за временных трудностей.

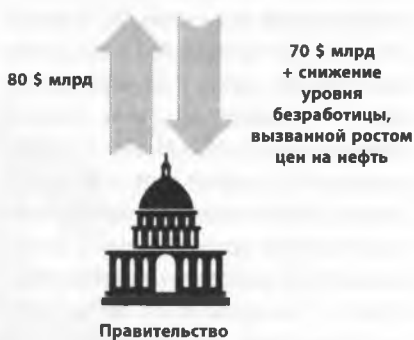
Более того, созидательное разрушение идеально звучит в академических текстах, смотрящих на проблему со стороны, однако рабочие, оказавшиеся из-за него ненужными, могут потратить годы на переобучение и поиски новой работы.

Ржавый пояс США и бывшие угольные регионы Великобритании, пострадавшие от высокого уровня безработицы и низких зарплат, — яркий пример того, во что созидательное разрушение обходится людям. Более того, мы можем сожалеть о созидательном разрушении отраслей, чья работа приносила благотворные социальные плоды. Так, например, развитие автомобильной индустрии привело не только к проблемам в развитии железнодорожного сообщения, но и к загрязнению окружающей среды.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Представим, что какая-то отрасль стала убыточной, а ее ведущей компании грозит закрытие. Что в этом случае должно делать правительство? Вмешаться, предложив субсидию или займ, чтобы предотвратить безработицу? Или позволить компании закрыться? Доводы, поддерживающие созидательное разрушение, говорят в пользу невмешательства в работу промышленности. Однако могут возникать такие ситуации, когда государственное вмешательство необходимо.

В 2008–2010 гг. американская автомобильная индустрия сильно пострадала от падения глобального покупательского спроса, роста цен на нефть и смещения спроса к более экономичным автомобилям иностранного производства. Главные автопроизводители США понесли огромные потери, особенно *General Motors* и *Chrysler*. Это был убедительный пример в пользу принципа невмешательства: почему в ситуации с перепроизводством, неэффективностью производства автомобилей в США и ростом дефицита госбюджета американское правительство должно брать на себя поддержку падающей неприбыльной индустрии? Однако некоторые факты в этой ситуации предполагали возможность другого подхода. Падение спроса про-



Государство потратило 80 млрд \$ и получило назад 70 млрд \$, плюс снизился уровень безработицы.

изошло в результате очень глубокой рецессии 2008–2009 гг., которой никто не ожидал. Кроме того, по американским производителям больше всего ударило повышение цен на нефть,



В 2009 г. автомобильная индустрия США теряла деньги из-за краткосрочных факторов — рецессии, роста цен на нефть. Эти структурные изменения необязательно были фатальными. Для сравнения, банкротство книжных магазинов Borders в 2011 г. стало результатом длительного роста заказов книг по почте и покупки электронных книг.

вынудившее людей интересоваться более экономичными с точки зрения затрат топлива иностранными автомобилями.

К концу 2008 г. *General Motors* и *Chrysler* были как никогда близки к банкротству, но вместо того, чтобы позволить им выйти из бизнеса, в течение следующих четырех лет Министерство финансов США инвестировало в автомобильную индустрию страны (в основном в *General Motors*) 80 млрд долларов. Финансовая помощь национализировала индустрию. От благосостояния автомобильной индустрии США зависят около 7,25 млн рабочих мест, и банкротство таких крупных компаний, как *General Motors* и *Chrysler*, угрожало бы работе всех этих людей. Помощь также позволила автомобильным гигантам инвестировать в разработку более экономичных двигателей. К 2015 г. американская автомобильная индустрия восстановилась, что привело к созданию еще около полу-

миллиона новых рабочих мест. Правительство продало свою долю в этих компаниях, которые оно так эффективно спасало, вернув 70,5 млрд долларов от того, что изначально было вложено. Строго говоря, налогоплательщики потеряли 9,5 млрд долларов, но без этого спасательного круга издержки для экономики, выраженные в количестве рабочих мест и падении производства, могли быть значительно больше. Банкротство в 2009 г., на самом пике великой рецессии, могло бы оказаться крайне разрушительным для рынка труда, развития экономики и потребительского доверия.

Этот пример показывает, что — в исключительных обстоятельствах — временная государственная поддержка может предотвратить банкротство, спровоцированное действием краткосрочных факторов. Разумеется, главное здесь — понимать разницу между неизбежным долгосрочным падением и кратковременными трудностями.

РАЗДЕЛ 5

КОНЦЕПЦИИ



ПАРАДОКС БЕРЕЖЛИВОСТИ

Он показывает, что решения отдельных индивидуумов во время рецессии откладывать больше могут привести к падению ВВП. Во время рецессии люди боятся безработицы и падения доходов, поэтому они предпочитают урезать займы и необязательные покупки, откладывая больше на тот случай, если потеряют источники доходов. С точки зрения отдельного человека это рациональное и понятное поведение.

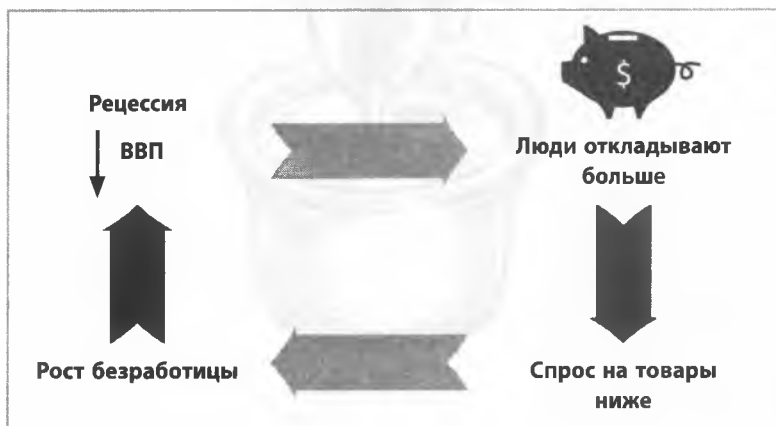
Однако что происходит, если большинство потребителей решают копить больше? Если каждый будет экономить и сократит траты, начнется падение совокупного спроса. Из-за того, что люди будут больше откладывать денег, чем тратить, общие расходы снизятся. Все вместе это приведет к рецессии, и компании начнут сокращать рабочие места. Страх рецессии накликает рецессию:

Страх рецессии. → Каждый сберегает больше. → Увеличение сбережений приводит к снижению потребления. → Снижение потребления вызывает рецессию. → Рецессия и безработица провоцируют стремление к еще большему увеличению сбережений.

Во время Великой депрессии 1930-х гг. Джон Мейнард Кейнс разработал концепцию парадокса бережливости. Он заметил, что во время этой глубокой рецессии частный сектор снизил расходы на инвестиции и потребление, а уровни сбережений значительно выросли. Мы видели, как то же самое происходило в 2008 г., когда рецессия вызвала стремительный рост коэффициента сбережений (процент сэкономленной части дохода) и падение уровня расходов.

ЧТО ДЕЛАТЬ С ПАРАДОКСОМ БЕРЕЖЛИВОСТИ?

Для Кейнса этот рост бережливости привел к потере ресурсов — безрабо-



Рецессия заставляет людей откладывать больше и тратить меньше. Снижение потребления приводит к росту безработицы и еще более глубокой рецессии.



Джон Мейнард Кейнс.

Великая депрессия привела безработных к ужасающей бедности. Такова цена, которую платят люди за действие этого экономического парадокса.

тице и неиспользованному капиталу. Кейнс доказывал: если частный сектор не начнет тратить деньги, публичный должен вмешаться и обеспечить расходы. При высоком уровне частных накоплений правительство должно совершать займы и инвестировать в экономику. Поскольку стремление к бережливости находилось на крайне высоком уровне, мог возникнуть спрос на государственные облигации. Иначе говоря, государственные заимствования не вытеснили бы частный сектор, так как там были неиспользованные сбережения.

ВСЕГДА ЛИ БЕРЕЖЛИВОСТЬ ОПАСНА?

Нет! Путаницу усугубляет тот факт, что высокий уровень сбережений, как правило, считается крайне важным для успешного развития экономики в долгосрочном периоде. Высокий уровень сбережений позволяет банкам ссужать деньги компаниям, чтобы они могли

ПАРАДОКС ТРУДА

Похожий концепт — парадокс труда. Согласно ему, в период дефляции и нулевых процентных ставок, если каждый будет готов работать больше за меньшие деньги, рост предложения труда обрушит уровень зарплат и вызовет падение общего спроса.

финансировать инвестиции. В развивающихся экономиках, как часто считают, очень важно повышать уровень сбережений, чтобы обеспечить рост качества инвестиций. Повышение долгосрочной процентной ставки на сберегательных вкладах также очень важно для решения проблемы демографической временной бомбы (см. главу «Экономики стареющего населения», стр. 71).

МИКРО- И МАКРООТЛИЧИЯ

Парадокс бережливости также объясняет разницу между микро- и макро-



Парадокс труда предполагает, что люди отвечают на безработицу согласием работать за меньшую зарплату, а меньшая зарплата, в свою очередь, вызывает снижение спроса на товары и, как следствие, снижение спроса на работников, что не помогает справиться с безработицей.

экономикой. В микроэкономике важны отдельные транзакции, такие, например, как решение человека больше откладывать, чем тратить. Макроэкономика рассматривает экономику в целом — каков эффект того, что каждый откладывает больше. Ирония в том, что важное для отдельного человека может быть разрушительным для экономики в целом.

Предположим, ваша зарплата выросла на 10 % — разумеется, вы сочтете это хорошей новостью. Но если зарплата каждого вырастет на 10 %, потому что будет напечатано больше денег, возникнет инфляция в 10 %, что означает, что ваше повышение зарплаты ничего хорошего вам не принесло.

ТАК ЛИ ПЛОХО КОПИТЬ?

Проблемы начинаются, когда многие потребители и предприятия одновре-

менно принимают решение увеличить долю сбережений (и сократить траты). Именно стремительный подъем сбережений и снижение трат могут вызвать негативный экономический рост (см. главу «Экономики стареющего населения», стр. 71).

ПАДЕНИЕ ДОЛИ СБЕРЕЖЕНИЙ

С другой стороны, стремительное падение уровня сбережений может указывать на неустойчивость экономического роста. Если люди увеличивают потребление за счет проматывания своих накоплений, это значит, что экономический бум будет недолгим. Перед крахом 2008 г. ставки сбережений в США и Великобритании упали до критически низкого уровня. Это стало сигналом, что экономика не сбалансирована — и более чем впечатляющий откат не заставил себя ждать.

ГИПОТЕЗА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Гипотеза жизненного цикла основана на том, что люди стремятся обеспечить одинаковый уровень потребления на протяжении всей своей жизни — «куй железо, пока горячо». В этом случае, пока ваш доход выше, чем в среднем в жизни, — сберегайте, когда он снижается — заимствуйте. Будучи студентом, вы копите долги. Начав работать, зарабатываете и сберегаете. Выйдя на пенсию, вы проживаете свои накопления.

Эта модель трат реализуется отчасти по необходимости, но тем не менее за ней стоит экономическая теория. Иногда человек берет кредит, чтобы получить хорошее образование и, как следствие, высокооплачиваемую работу. В целом такая стратегия поможет увеличить свой жизненный доход.

Другой причиной распределения доходов по всему жизненному циклу становится убывающая предельная полезность дохода. Когда вы получаете большую зарплату (как правило, лет в сорок),

трудно потратить все, что вы заработали. Если у вас уже есть одна машина, покупка второй не сильно повысит вашу удовлетворенность жизнью. Поэтому гораздо ценнее отложить эту «лишнюю» часть на пенсионный период, когда ваши доходы значительно снизятся.

МОГУТ ЛИ ПЕНСИОНЕРЫ ПРОЖИТЬ ВСЕ НАКОПЛЕНИЯ?

Исследования показали, что многие пенсионеры тратят меньше, чем пред-



Уровень потребления у людей в 18–40 лет выше их дохода (они берут деньги в кредит, например на учебу). В возрасте 40–65 лет люди предпочитают откладывать деньги на пенсию. Их потребление становится меньше, чем доход. Те, кому исполнилось 65 и больше, используют капитал или накопления, чтобы жить на пенсии. Их потребление превышает доход.

сказывает теоретическая модель. Так происходит, потому что пенсионеры не склонны к риску совершения непредвиденных трат, например в отношении медицинской страховки или дома престарелых. Возможно, многие пенсионеры также хотят оставить свои накопления детям.

ГИПОТЕЗА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА: ПОДТЕКСТ

Гипотеза жизненного цикла утверждает, что потребительские расходы не единственная функция дохода. Если у людей неожиданно вырастают доходы, они необязательно тут же потратят эти деньги. Возможно, они захотят отложить их на пенсию. Милтон Фридман развивал похожую идею — гипотезу постоянного дохода: индивиды основывают свои потребительские решения на величине ожидаемого среднего дохода, который может быть безопасно потрачен, пренебрегая в этих расчетах любыми

потенциальными неожиданными прибылями или убытками каждого отдельно взятого года. Он утверждал: если государство продолжит экспансионную фискальную политику (то есть будет тратить больше) и люди увидят временный рост своих доходов, они не будут тратить эту дополнительную часть — потому что не будут уверены, что такое повышение станет постоянным.

ДОСУГ, РАСПРЕДЕЛЕННЫЙ ПО ВСЕЙ ЖИЗНИ

Другое соображение касается того, как по-разному воспринимается соотношение работы и свободного времени на протяжении жизни. Одна из опций — работать подолгу в возрасте 21–50 лет, а затем рано уйти на пенсию. Но некоторые люди могут предпочесть работу, которая позволяет им работать меньше, даже если это означает их занятость до 70 лет и отложенную пенсию.

ЭФФЕКТ МУЛЬТИПЛИКАТОРА

Эффект мультипликатора показывает, что денежные вливания в экономику в конечном итоге могут повлиять больше ожидаемого, потому что рост расходов производит эффект домино. Другими словами, $10 + 1 = 11,5$: мы начинаем с добавления 1 млрд долларов расходов, но из-за эффекта мультипликатора финальное повышение составит 1,5 млрд долларов.

Предположим, мы имеем дело с экономикой, для которой характерен высокий уровень безработицы, и правительство решило потратить дополнительные 10 млрд долларов на строительство новых дорог. Теперь безработные находят работу и получают зарплату, а некоторые компании в бизнесе видят рост спроса на строительные материалы. В экономике происходит рост на 10 млрд долларов, и ВВП растет на 10 млрд. Однако рабочие тоже потратят часть своих зарплат на другие товары и услуги. В магазинах и барах региона вырастет спрос, а значит, прибыли будут выше. Эти компании и их сотрудники получат деньги на расходы, и так цикл дополнительных расходов будет разви-

ваться. В итоге в результате дополнительных вливаний 10 млрд долларов финальный рост в тратах и ВВП может достигнуть 17 млрд — здесь действует эффект мультипликатора 1,7.

ЕСТЬ ЛИ У ЭФФЕКТА МУЛЬТИПЛИКАТОРА ПРЕДЕЛ?

Кажется, что эффект мультипликатора вызывает постоянно растущий спрос. Но есть факторы, которые могут ограничить его действие:

- **Налоги.** Правительство заберет часть повышения в виде налога на доходы.
- **Сбережения.** Если рабочие и другие получатели дохода будут откладывать дополнительную часть дохода,



Если правительство потратит 10 млрд \$, ВВП вырастет на 10 млрд \$. Однако инвестиции позволяют безработным найти работу и тратить часть доходов в магазинах и барах. Это вызовет дальнейший рост ВВП. Чем больше люди будут получать, тем больше они будут тратить, и выгоды распространятся по всем секторам экономики.

это будет препятствовать действию эффекта мультипликатора.

- **Импорт.** Расходы на импортные товары приводят к тому, что деньги покидают экономику.
- **Инфляция и полная занятость.** Если правительство тратит 10 млрд долларов, а экономика находится на этапе полной занятости, то рост расходов может вызвать инфляцию. Кроме того, более высокий уровень государственных расходов может забрать ресурсы из частного сектора и таким образом привести к неспособности повысить общий объем производства.

С другой стороны, дело не только в спросе. Во время Великой депрессии правительство США построило плотину Гувера, чтобы обеспечить людей работой и подогреть спрос. Шестьдесят лет спустя плотина все еще поставляет энергию и вносит свой вклад в обеспечение производственной мощности экономики. Эффект мультипликатора дости-

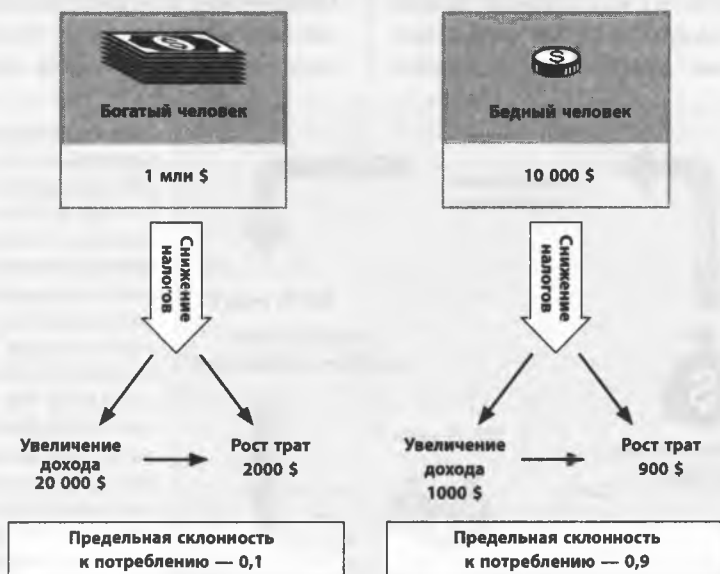
гает самого большого уровня, когда есть резервные мощности, а уровень безработицы и так называемых утечек (сбережения, налоги, импорт) низкий.

Эффект мультипликатора объясняет, почему города так жаждут принять у себя Олимпийские игры. Среди многих гарантированных выгод:

- повышенный спрос на гостиницы;
- работники гостиниц получают сверхурочные и тратят больше;
- растет спрос на бары, и работники баров тратят на товары и услуги больше денег;
- каждый участник местной экономики получает свою долю эффекта домино от роста трат.

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ

Это доля дополнительного дохода, которая расходуется на потребление. Если вы снизите для миллиардера





Когда закрывается крупное предприятие, это событие влияет не только на его рабочих, но и на всю округу. Безработные не тратят деньги, что негативно влияет на бизнес в городе и приводит к его закрытию. В результате ранее преуспевающие города превращаются в города-призраки.

налоги на 10 %, он потратит только малый процент дополнительного дохода (потребности миллиардеров так невелики!). Поэтому предельная склонность к потреблению может составить 0,1. Однако если вы снизите налоги для малооплачиваемых работников, вполне вероятно, что они потратят высокий процент этого дополнительного дохода на товары, которые прежде не могли себе позволить. Для этих работников будет характерна более высокая предельная склонность к потреблению.

НЕГАТИВНЫЙ ЭФФЕКТ МУЛЬТИПЛИКАТОРА

Эффект мультипликатора может также работать и в противоположную

ВМЕШАТЕЛЬСТВО ГОСУДАРСТВА КАК СПОСОБ ОСТАНОВИТЬ НЕГАТИВНЫЙ ЭФФЕКТ МУЛЬТИПЛИКАТОРА

Если закрывается крупнейший городской работодатель, противостоять такому эффекту домино будет трудно. Правительство может инвестировать в создание новых отраслей и новые проекты или переместить в город правительственные подразделения, чтобы обеспечить занятость для его жителей, а также предоставить безработным возможность переqualificироваться, чтобы помочь им найти новую работу.

сторону. Предположим, что крупнейший городской работодатель закрывается (например, General Motors в Детройте или, что еще более эффективно, вся угледобывающая отрасль в Великобритании). Многих рабочих сокращают, а их доходы драматически исчезают. Однако эти события влияют не только на рабочих. Новые безработные не смогут себе позволить покупку определенных товаров и услуг, поэтому рестораны и бары в городе также могут оказаться под угрозой закрытия, что приведет к безработице среди их персонала. Если эти сокращения приведут к потере доверия, то бизнес и молодежь могут уехать в другие, более благополучные районы. И если мы не будем осмотнительными, то из-за такого негативного цикла падающего спроса и потери работы может опустеть целый город.

ЗАБЛУЖДЕНИЕ ЛУДДИТОВ

Заблуждение луддитов оспаривает тезис, что автоматизация производства приведет к всеобщей безработице. Современные технологии не разрушают рабочие места — они просто изменяют их диспозицию в экономике (см. главу «Созидательное разрушение», стр. 95).

ПОЧЕМУ ЛЮДИ СЧИТАЮТ, ЧТО НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОВОЦИРУЮТ БЕЗРАБОТИЦУ?

В XIX в. в Великобритании механизированные ткацкие станки могли выполнять работу многих опытных ткачей. Развитие этих новых машин привело к тому, что многие люди потеряли средства к существованию. Поэтому понятно, что безработные винили в своих бедах новые станки. Некоторые из них — известные как луддиты — из чувства протеста стали разрушать станки.

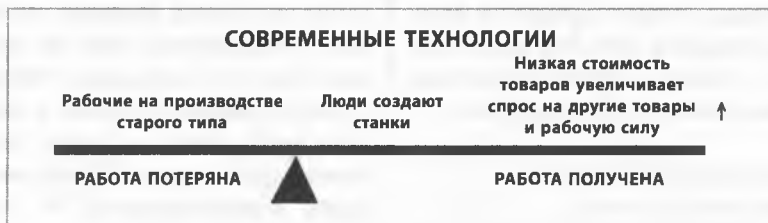
ПОЧЕМУ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НЕ ПРИВОДЯТ К РОСТУ БЕЗРАБОТИЦЫ?

Современные станки стали значительно эффективней, что позволяет производить одежду с небольшими издержками и продавать ее по низким ценам. Если одежду можно купить дешевле, то у потребителей еще оста-

ются средства, чтобы приобрести другие товары, и таким образом повышенный спрос может создавать новые рабочие места. Этот эффект не так заметен, но если мы внимательнее присмотримся к современным технологиям, то увидим, что они преобразовали экономику, спровоцировав рост в секторе досуга — по сравнению с тем, что там было сто лет назад.

БЕЗРАБОТИЦА

Тем не менее современные технологии могут спровоцировать потерю работы, как минимум, в краткосрочном пери-



Современные технологии могут привести к потере работы, но они же создают новые рабочие места — люди строят станки, выпуск более эффективной продукции обеспечивает повышение спроса на рабочую силу в новой индустрии.

оде. Луддиты пережили настоящую трагедию. После наполеоновских войн 1803–1815 гг. экономика Великобритании находилась на этапе рецессии, рабочих мест было мало, а зарплаты были низкими.

В другие времена стремительные технологические изменения могли приводить к потере работы, но безработных рабочих быстро поглощали другие отрасли промышленности. Например, в 1940–1950-х гг. резко сократились железнодорожные перевозки, но автомобильная индустрия росла еще быстрее, так что работники железных дорог могли перейти в другую отрасль.

ЗАБЛУЖДЕНИЕ ЛУДДИТОВ — ТОЛЬКО ЗАБЛУЖДЕНИЕ?

Для некоторых категорий рабочих современные технологии могут стать причиной долгосрочной структурной безработицы. Например, без эффективной

переквалификации необразованные люди физического труда будут не в состоянии найти работу в современных сферах индустрии услуг, требующих высокой квалификации.

Если автомобильная индустрия США прекратит свое существование, могут быть созданы новые рабочие места в других отраслях, например в IT. Но безработные рабочие автомобильных заводов могут оказаться недостаточно квалифицированными, чтобы работать с информационными технологиями, и поэтому останутся безработными.

Маловероятно, что современные технологии повысят средний уровень безработицы в долгосрочной перспективе, но всегда остаются люди, которые проигрывают из-за стремительного наступления новых технологий. Так что нет никаких гарантий, что переход к новым видам работ будет легким и безболезненным.

МОРАЛЬНЫЙ УЩЕРБ

Концепция морального ущерба предполагает, что индивиды принимают на себя дополнительные риски, если уверены, что застрахованы от последствий. Если страховая компания соглашается застраховать ваш велосипед от кражи, вы можете меньше о нем заботиться — если велосипед украдут, вы получите компенсацию.

Однако такой вид морального ущерба предотвратить относительно легко. Страховая политика обычно предусматривает уплату дополнительных 50 долларов, когда вы платите первые 50 долларов по любому обращению. Страховка может зависеть от определенных действий — например, ваш велосипед не будет застрахован, если его оставляют без замков. Более того, страховая компания заставляет вас пройти через огромное количество бумажной работы и выяснений, когда вы подаете заявление о наступлении страхового случая. Так что вам дается прямой стимул как можно лучше

приглядывать за своим велосипедом, чтобы избежать всех тех неудобств, которые влечет за собой его кража.

МОРАЛЬНЫЙ УЩЕРБ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Более серьезный пример морального ущерба можно найти в банковском секторе. Одной из величайших проблем Великой депрессии 1930-х гг. стал крах банков. Поскольку банки рухнули, а люди потеряли все свои накопления, доверие к нормальной банковской системе было подорвано. Похожая ситуация возникла в 2008 г. Чтобы предотвратить банкротство, правительства и центральные банки пообещали выступить кредиторами последней инстанции. Они гарантируют неприкосновенность накопленных людей, чтобы сохранить доверие вкладчиков. Это побудит их сохранять деньги на депозите и предотвратит разрушающий банки отток средств.

Однако если центральный банк предлагает безусловное финансирование, банки понимают, что правительство поможет им, если у них будут проблемы. Так что у банков есть стимул рискнуть. Если риск окупается, банки получают большую прибыль. Если нет, правительство спасает банк от банкротства.



Если вы застрахованы, у вас меньше стимулов вешать замок на ваш велосипед.

МОРАЛЬНЫЙ УЩЕРБ И КРЕДИТНЫЙ КРИЗИС

В начале XXI в., в эпоху потребительского бума банки в США взяли на себя значительные риски. Они выдавали субстандартные ипотечные кредиты, которые были высокодоходными, но рискованными. Люди, управлявшие банками, настаивали на такой стратегии, так как в случае ее успеха могли получить большие бонусы. Но когда цены на жилье в США упали, а число ипотечных дефолтов начало стремительно расти, по всему миру банки, которые приобрели производные ценные бумаги, обеспеченные субстандартными закладными, начали терять деньги. Многие правительства были вынуждены спасти банки, участвовавшие в ипотечном кредитовании. Проблема в том, что в тучные годы банки были очень прибыльными, но, когда на рынке начались проблемы, они начали рассчитывать на деньги налогоплательщиков.

«СЛИШКОМ КРУТ ДЛЯ НЕУДАЧИ»

«Слишком крут для неудачи» — мерило важности банков для финансового здоровья экономики. Если банкам позволят рухнуть, то удар, нанесенный доверию потребителей, может привести к серьезной рецессии. Это означает, что у банков есть редкая привилегия рассчитывать на вмешательство правительства, которого не дождутся компании в других секторах экономики. В 2008 г. Министерство финансов США допустило уход из бизнеса компании *Lehman Brothers*, сравнительно небольшого инвест-банка, но последствия такого решения для финансовых рынков оказались неверо-

ятно тяжелыми и привели к усилению кризиса закредитованности и всемирному экономическому спаду.

Банковскую систему призывали разбить свои операционные процессы и отделить обычные сберегательные счета от рискованных банковских решений по инвестициям. Это означает, что правительство выступает гарантом сбережений граждан, но не хочет защищать банки, увлекающиеся рискованными операциями. Однако на практике разделить банковские операции трудно, а позволить рухнуть банку, пусть даже маленькому и инвестиционному, нельзя, так как это может привести к серьезному финансовому кризису.

ЭКОНОМИКА ПРОСАЧИВАНИЯ

Теория просачивания утверждает, что если благополучное общество переживает период роста доходов, то свою долю выгод получает каждый член этого общества, так как блага будут просачиваться к каждому участнику экономики.

Эта теория оправдывает политику создания стимулов и снижения налогов для успешных предпринимателей. Аргументом для таких решений становится концепция, что если успешные бизнесмены получают выгоду от снижения налогов, то у них будет больше свободного дохода, что приведет к росту доходов для других предприятий и работников в экономике. Более того, пониженные налоговые ставки позволят сохранять прибыль, что может привести к росту инвестиций. А они в свою очередь повысят занятость населения и создадут позитивный эффект мультипликатора в экономике. Так что

всем от этого будет сплошная экономическая польза.

Термин «экономика просачивания», как правило, используют критики принципа невмешательства и экономики предложения. Эти критики уверены, что экономические политики, направленные на создание выгоды для богатых, приносят всему остальному обществу мало преимуществ. Экономика предложения президента США Рональда Рейгана, действовавшая в 1980-х гг., была примером теории просачивания в действии. Тогда страна наблюдала снижение налогов на доходы богатых и рост неравенства.

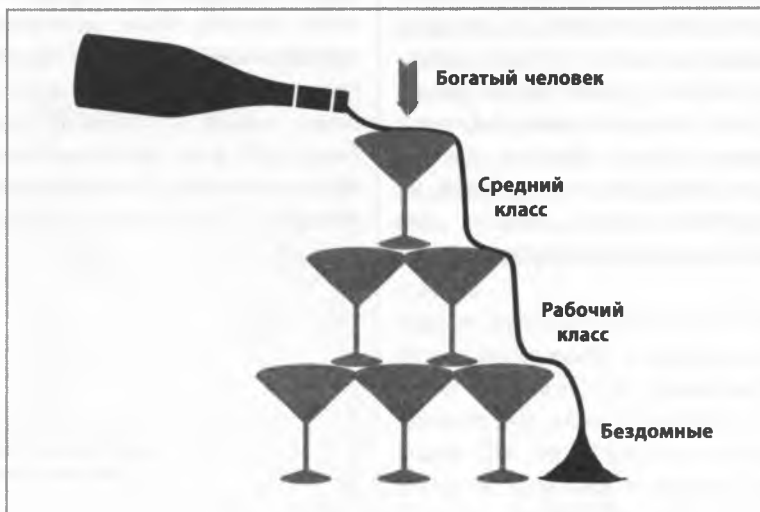


Иллюстрация теории эффекта просачивания. Если богатым дают еще больше благ, каждый член общества получает свои выгоды.

ПОЧЕМУ ТЕОРИЯ ПРОСАЧИВАНИЯ НЕУБЕДИТЕЛЬНА?

Прежде всего, существует высокая склонность к накоплению сбережений. Если миллионер получает налоговую поблажку, вероятно, он потратит только малую часть дополнительного дохода — у него будет низкая предельная склонность к тратам. Следовательно, произойдет небольшое повышение всеобщего спроса в экономике.

Кроме того, если самые богатые будут получать возможность увеличивать свободные средства, они просто будут прятать свои деньги в налоговых гаванях и вообще уклоняться от уплаты налогов.

Наконец, рост доходов для богатых может привести к возникновению пузыря на рынке активов (например, переоцененным акциям или неоправданно высоким ценам на недвижимость), поскольку богатые будут искать возможности для инвестиций.

Однако, хотя эффект просачивания широко используют как средство критики, у теории не то чтобы совсем нет рациональной основы. В соответствии с оценками Центра налоговой политики США, в 2014 г. 1 % американцев заплатили 45,7 % личного подоход-

ТЕОРИЯ ЛОШАДИ И ВОРОБЬЯ

Американский экономист канадского происхождения

Джон Кеннет Гэлбрейт

(1908–2006) описывал

теорию просачивания в достаточно

неприглядных выражениях:

«Если вы скормите лошади

достаточно овса, часть его вывалится на дорогу для воробьев».

Гэлбрейт утверждал, что эта теория лошади и воробья скрывается в тени

Золотого века и даже отчасти виновна в экономической депрессии

в США, известной как Великая паника 1896–1897 гг.



ного налога. Поэтому более высокий доход у тех, кто зарабатывает больше всех, создает базу для государственных расходов. Но в то время как повышение благосостояния богатых действительно формирует предпосылки для позитивного действия эффекта домино, оно не может быть признано самым эффективным способом повысить качество жизни бедных.

КРИВАЯ ЛАФФЕРА

Кривая Лаффера показывает связь между доходами государственного бюджета и динамикой налоговых ставок (от 0 % до 100 %). Концепция кривой подразумевает наличие оптимального уровня налогообложения, при котором налоговые поступления достигают максимума, то есть при снижении высоких ставок подоходного налога вы получите больший общий налоговый доход.

Как нетрудно догадаться, такая идея очень привлекательна с политической точки зрения — если снижение налогов приносит большие налоговые доходы, все счастливы! Эту идею выдвинул американский экономист Артур Лаффер (род. 1940), который начертил кривую Лаффера на салфетке во время встречи с представителями администрации президента Джеральда Форда.

Если налог составляет 100 % дохода, вы его просто не соберете. Люди не будут работать, если каждая копейка, которую они зарабатывают, уйдет на налоги. Точно так же, если налоговая

ставка составит 0 %, то налоговые доходы, которые вы соберете, будут равняться нулю. Следовательно, должна существовать какая-то средняя точка, которая будет представлять оптимальную налоговую ставку для максимизации этих доходов. Если налог составлял 80 % дохода, а власти урезали его до 70 %, вполне возможно, что правительство получит рост налоговых платежей. Падение ставок подоходного налога побуждает людей работать, а общая сумма сборов возрастает — несмотря на то что средний налоговый чек снижается.

К сожалению, даже если налоговые ставки для обладателей сверхдоходов составят 40–50 %, нет особых доказательств, что снижение приведет к повышению налоговых сборов. Построение кривой Лаффера нечетко и спорно, но некоторые предполагают, что ставка в 70 % может быть признана оптимальной, если речь идет, конечно, о максимизации налоговых доходов. Более того, оптимальная ставка может меняться со временем. Несмотря на все ограничения, лежащая в основе кривой Лаффера идея дополняет идеологический сдвиг, запустивший экономику предложения в 1980-х гг. и в особенности реформу Рональда Рейгана, при которой понижение ставок подоходного налога стало ключевой экономической политикой.



Кривая Лаффера показывает, что подъем налогов выше определенного уровня может привести к падению налоговых поступлений.

ВУДУ-ЭКОНОМИКА

В 1980 г. Джордж Буш удачно назвал экономику предложения — а именно концепцию, что снижение налогов приведет к росту налоговых доходов, — экономикой вуду. Позже Буш сожалел, что сказал это, но многие критики доказывали, что снижение налогов не только не станет волшебным порошком для оживления экономики, но и повысит уровень неравенства в обществе.

При Рейгане верхняя предельная ставка подоходного налога упала с 70,1 % в 1981 г. до 28,4 % в 1986 г. Это было огромное снижение, но бюджетный дефицит вырос с 2,6 % ВВП в 1981 г. до 6 % в 1983 г. — и никакого чудесного увеличения налоговых доходов не произошло (хотя, конечно, здесь сыграли роль и другие факторы, в том числе

АРТУР ЛАФФЕР

Артур Лаффер указывал, что идея кривой прослеживается в работах математиков вплоть до XIV в., когда североафриканский ученый Абу Зейд Абдуррахман ибн Мухаммад аль-Хадрами, более известный как Ибн Хальдун, заметил в своем трактате «Мукаддима»: «Знай, что [статьи] налогов в начале существования государства невелики по своим долям, а сумма налогов велика, тогда как в конце существования государства доли велики, а сумма мала».

Экономическая политика Рейгана покончила с послевоенным консенсусом. Рейгана ассоциируют с экономикой предложения и реформами свободного рынка, такими как снижение налогов и сокращение вмешательства государства в экономику.



рецессия 1981 г., приведшая к циклическому падению налоговых доходов).

В 1982 и 1984 гг. Рейган был вынужден принять меры по повышению налоговых сборов, включая расширение налогооблагаемой базы, закрытие налоговых лазеек и отмену налоговых льгот; он также повысил социальные сборы. Средний федеральный налоговый счет в эпоху Рейгана составлял 18,2 % ВВП, что близко к 18,1 % — аналогичному показателю сорокалетней давности. Поэтому репутация Рейгана как главного двигателя снижения налогов несколько более запутанная, чем намекали заголовки типа «Рейган сокращает доходы по налогу на прибыль!»

Годы президентства Рейгана стали экспериментом по снижению налоговых ставок, но доказательства роста налоговых сборов найти сложно. Некоторые экономисты и вовсе не уверены, что кривая Лаффера имеет для налоговой политики хоть какой-то смысл, за исключением того, что она утверждает очевидное — что чрезмерно высокие налоговые ставки могут сами себя погубить. И важно не забывать: кроме выяснения, какая именно ставка позволит повысить налоговые доходы, у формирования налоговых ставок есть и другие цели. Среди них — равенство, справедливость, влияние на предпринимательскую инициативу и т. д.

С ДРУГОЙ СТОРОНЫ



Однажды американский президент Гарри Трумэн воскликнул в негодовании: «Дайте мне однорукого экономиста! Все мои экономисты говорят: ну, с одной стороны... (*on the one hand*), а с другой... (*on the other*)». Но почему экономисты так часто рассуждают о другой стороне?

Многие вещи нельзя предсказать с уверенностью. Если мы говорим об эффективности повышения налоговых ставок, то один аргумент гласит, что оно позволит поднять налоговые доходы государства. С другой стороны, возможно, высокие налоговые ставки лишат людей предпринимательской инициативы, а налоговые доходы упадут, а не вырастут, как планировалось. Если что-то происходило в прошлом, это вовсе не значит, что оно случится снова. Например, при нормальных условиях решение центрального банка о повышении денежного предложения вызовет инфляцию. С другой стороны, при определенных обстоятельствах (например, в ловушке ликвидности или при рецессии) наращивание денежной массы может и не вызвать инфляцию.

Поведение человека не всегда рационально или хотя бы предсказуемо. Экономическая теория исходит из принципа, что поведение потребителя рационально и поэтому повышение цен сократит спрос. С другой стороны, как насчет высокой стоимости дизайнерской одежды, которая делает товар еще более привлекательным для некоторых потребителей, желающих выставить богатство напоказ? Это совершенно иррационально, но это происходит (см. главу «Товары Веблена», стр. 31).

Поскольку экономистов оценивают по точности их прогнозов, они могут увильнуть от ответа. Если оглянуться на 2008 г., мы увидим, что экономисты утверждали,

будто на рецессию нет и намека. Однако мы знаем, что экономика тогда все же скатилась в рецессию. Поэтому если вы решили сделать предсказание, безопаснее будет заметить: «С учетом имеющейся ситуации, можно предположить, что наступление рецессии маловероятно. С другой стороны, падение доверия продолжается, поэтому рецессия возможна». Главная сложность в том, что в экономике почти всегда действуют конфликтующие силы и у экономистов просто нет достаточного количества информации, чтобы точно знать, какие факторы окажутся сильнее. В этом одновременно и очарование экономики, и ее слабая сторона. В реальном мире никто не может исключить действие бесчисленных переменных.

ЭТО НЕ ЧЕРНО-БЕЛЫЙ МИР

Может, Трумэна и расстраивало то, что экономисты подстраховывали свои предположения и советы, но мы живем не в черно-белом мире. «С другой стороны» означает, что мы можем посмотреть на ситуацию под другим углом. И даже если мы не согласны с противоречащей точкой зрения (например, со снижением налоговых ставок), неплохо помнить, что есть и другие аргументы. Хороший экономист должен избегать фундаментализма и упрощенного, предвзятого подхода.



ИРРАЦИОНАЛЬНЫЙ ОПТИМИЗМ

Иррациональный оптимизм — ситуация, при которой чрезмерно настойчивые покупатели помогают взвинчивать цены до уровня, превосходящего фундаментальную ценность товаров. Например, мы могли бы ожидать, что ценность акций будет соотноситься с доходами и прибылями, но пузырь доткомов в конце 1990-х гг. показал, что стоимость акций IT-компаний росла со стремительной скоростью, превышающей их доходность, пока не возник крах рынка и многие компании не стали банкротами.

Иррациональный оптимизм — вежливый вариант обозначения глупости людей, которых «уносит» рыночными пузырями. Термин принадлежит американскому экономисту и председателю Федеральной резервной системы США Алану Гринспену (род. 1926), который впервые использовал его в 1996 г. в речи «Проблемы работы центрального банка в демократическом обществе» — как раз в самом начале раздувания доткомовского пузыря. Какие факторы провоцируют иррациональный оптимизм?

«Мудрость толпы». Если каждый покупает акции или дома, мы начи-

наем думать, что они что-то знают, и можем оказаться в ловушке этого широко распространяющегося покупательского энтузиазма.

Предыдущий успех. Мощная мотивация может возникнуть в результате веры в будущий успех того же предприятия, на котором нам удалось заработать в прошлом. Если мы видим рост цен на жилье за последние десять лет, инвестиции в недвижимость начинают казаться хорошим решением, что и создает предпосылки для необоснованного оптимизма в будущем.

Безопасность и стабильность. Бумы очень часто возникают в периоды эко-



Цены растут со стремительной скоростью до тех пор, пока иррациональный оптимизм не превращается в пессимизм.

1720: ПУЗЫРЬ ЮЖНЫХ МОРЕЙ

Пузырь Южных морей надулся, когда акции Компании Южных морей стремительно выросли до невероятных величин. Люди исступленно скупали акции на подъеме, надеясь получить быструю прибыль. Но акции были крайне переоценены, и в какой-то момент их стоимость рухнула к более адекватному уровню. Весной 1720 г. Исаак Ньютон продал свои акции Компании Южных морей, успешно удвоив вложенные деньги. Обсуждая иррациональный оптимизм вокруг пузыря Компании Южных морей, Ньютон заметил: «Я способен рассчитать движения небесных тел, но не безумие людей».

номической стабильности — во время сильного экономического роста, низкой инфляции и невысокого уровня безработицы. Эта макроэкономическая стабильность создает иллюзию стабильности и безопасности. Доткомовский пузырь, как и пузырь на рынке

недвижимости начала 2000-х гг., лопнул на фоне на первый взгляд стабильной экономики.

«Сейчас все будет по-другому».

Британский инвестор американского происхождения Джон Темплтон (1912–2008) заметил, что в английском языке есть четыре самых дорогих слова: «Сейчас все будет по-другому». Иногда, когда активы начинают оценивать в отрыве от традиционных методов (например, цены или доходности), некоторые люди все равно находят аргументы в пользу того, что в этот раз все будет по-другому. Например, если отношение стоимости жилья к доходности выше долгосрочного тренда, некоторые предпочитают верить, что это происходит из-за дефицита жилья и большей доступности ипотеки — а не потому, что рынок оказался опасно перегрет. В случае с пузырем на рынке доткомов некоторые компании действительно показали беспрецедентный рост, что и стало причиной для игнорирования традиционных трендов соотношения цена-прибыль.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ДОХОДНОСТИ

По мере роста определенный начальный фактор производства все меньше и меньше улучшает показатели в целом — в этом и заключается закон убывающей доходности. Однако следует отметить, что выпуск не падает, но увеличивается со все более замедляющейся скоростью.

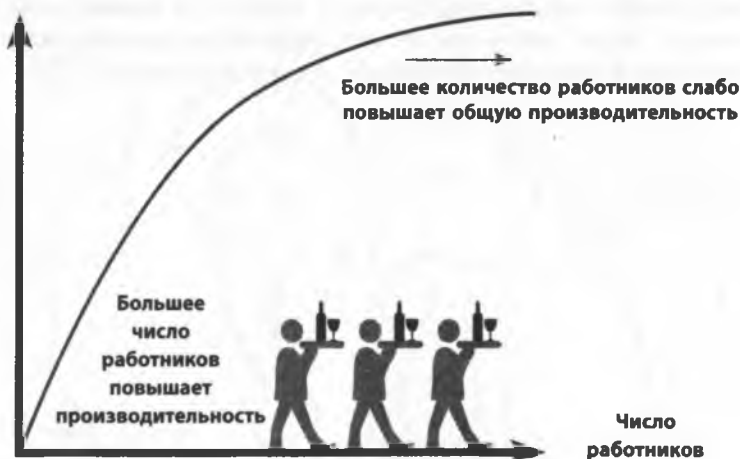
Если вы хоть когда-либо пробовали просидеть всю ночь над учебниками, чтобы подготовиться к экзамену наутро, вы точно знакомы с этим принципом. Первый час работы — самый продуктивный, потому что вы бодры, а ваше восприятие остро. Но к седьмому часу занятий получение знаний замедляется — поскольку вы устали и вам надоело, вам труднее воспринимать новые факты. Семь часов занятий подряд улучшают вашу подготовку, но очень медленно. Учитывая принцип убывающей доходности, было бы разумнее учиться по два часа каждый день, чем бездельничать всю неделю, а затем зуб-

рить восемь часов подряд в последнюю ночь перед экзаменом (хотя многие мои студенты клянутся, что такая зубрежка — единственный способ одолеть весь материал!).

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ДОХОДНОСТИ И ТРУД

На определенном этапе найм дополнительных сотрудников приводит к снижению производительности. Если вы владеете маленьким рестораном, то привлечение одного сотрудника позволяет вам обслуживать восемь клиентов в час. Второй сотрудник может помочь увеличить

Общая производительность



КРИВАЯ ОБУЧЕНИЯ

Работая в индустрии, вы постепенно осваиваете наиболее эффективные методы производства и организации рабочего процесса. Если вы возьметесь за преподавание, то в начале вы можете столкнуться с резкой кривой обучения. В первые несколько лет опыт помогает вам выполнять вашу работу более эффективно. Однако со временем улучшение в обучении и получении навыков происходит все медленнее. Другими словами, и здесь мы тоже сталкиваемся с убывающей доходностью учебы.

продуктивность, потому что гораздо эффективнее, когда один готовит, а второй разносит заказы. Поэтому два сотрудника позволяют вам обслужить двадцать клиентов за час. Но в маленьком ресторане рано или поздно наступает момент, когда привлечение дополнительных сотрудников мало что добавляет к росту продаж. Пятый и шестой работники дадут низкую предельную продуктивность и смогут обслужить только небольшое количество посетителей.

Другими словами, почему у семи нянек дитя без глаза? Если за управление вашим рестораном отвечает один человек, он может сделать очень многое. Если вы нанимаете двух менеджеров, они могут потратить время на споры о том, как сделать правильно, и повышение их производительности будет ограниченным. Если вы наймете третьего менеджера приглядывать за рестораном, работников начнут раздражать мелочный контроль и необходимость выполнять противоречащие друг другу указания. Если вы наймете больше сотрудников, чем ваш ресторан может спокойно вместить, они начнут выстраиваться в очереди, чтобы получить доступ к рабочим столам и печам. Кроме того, они будут сталкиваться локтями и мешать друг другу. Они могут немного помогать, но будут менее продуктивными, чем первые несколько работников. Убывающей доходности можно избежать, если мы можем увеличить помещение нашего кафе или фабрики. Если мы сможем повысить капитал, то сможем нанять больше рабочих, не вызывая эффекта убывающей доходности.

ГИСТЕРЕЗИС

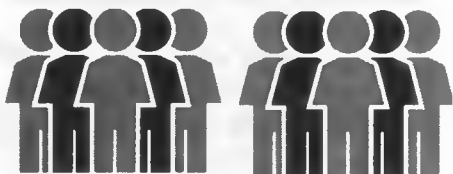
Это явление предполагает, что некоторые события влияют на будущее в течение длительного времени. Гистерезис, как правило, соотносят с тем фактом, что резкий всплеск безработицы (вызванный, к примеру, падением спроса) может привести к постоянному росту уровня безработицы в долгосрочных периодах даже после устранения первопричин.

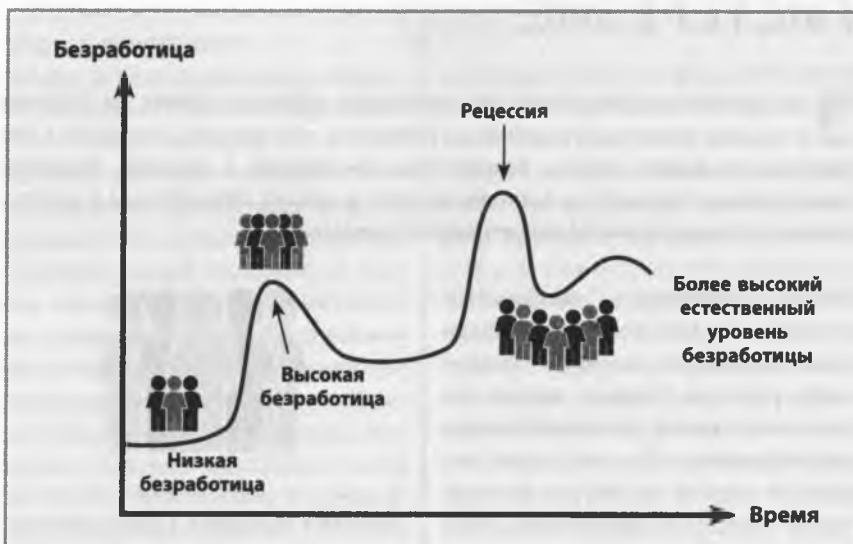
Логика гистерезиса заключается в следующем. Если во время рецессии людей сокращают, им будет труднее найти работу в будущем, потому что они станут менее привлекательными для работодателей — они теряют сноровку и отстают от текущих трендов. Кроме того, если работников сократили, они могут потерять мотивацию и негативно оценивать свои шансы найти новую работу.

Нередко бывает что, когда экономика восстанавливается и заново запускается экономический рост, на снижение уровня безработицы уходит дополнительное время — что позволяет заподозрить эффект гистерезиса в действии. Например, после рецессий 1970-х и 1980-х гг. естественный уровень без-



Рецессия приводит к росту безработицы. Но рецессии и рост безработицы также вызывают рост среднего уровня безработицы.





Рост безработицы может привести к повышению средних показателей безработицы. Человеку, ставшему безработным, может быть трудно вернуться к работе.

работицы в США и Великобритании вырос.

Однако многие люди уверены, что действие эффекта гистерезиса ограничено. Если рынок труда достаточно гибок, у безработного нет причин не найти работу в период восстановления экономики. Основания для более

высокого среднего уровня безработицы более масштабны, чем просто действие эффекта гистерезиса. Так, после рецессии 2008–2009 гг. безработица в США и Великобритании снизилась довольно быстро, и это очень отличало этот период от опыта 1980-х гг.

МАКРО- ЭКОНОМИКА



ИНФЛЯЦИЯ

Инфляция означает устойчивый рост цен, что приводит к росту стоимости жизни и снижению ценности денег. Американский бейсболист Сэм Юинг сформулировал это так: «Инфляция — это когда вы платите пятнадцать долларов за десятидолларовую стрижку, которую вы делали за пять долларов, когда у вас еще были волосы». Важно ли, что инфляция высокая и цены быстро растут? С высокой инфляцией связано несколько проблем.

Если вы храните наличные, инфляция уменьшает стоимость ваших сбережений. При росте цен вы сможете купить на свои денежные сбережения меньше товаров. Представьте: в 1971 г. вы приобрели на 1000 долларов 10-летние правительственные облигации. В период между 1971 и 1981 гг. совокупная инфляция в США составляла 124 %. При такой инфляции ваши облигации на 1000 долларов в 1981 г. должны стоить уже 2244,44 доллара. На самом же деле, когда правительство выкупило эти облигации в 1981 г., оно заплатило только 1000 долларов.

И на эту 1000 долларов в 1981 г. вы смогли бы купить меньше товаров, чем в 1971 г. Так инфляция снизила стоимость ваших сбережений.

На самом деле все не так плохо, как выглядит. В 1971 г. процентная ставка по государственным облигациям составляла 6,24 %. С учетом всех начислений ваши облигации в 1981 г. принесли бы вам 1863,36 % — правда, это все еще меньше реальной стоимости вложений 10 лет назад. Покупать гособлигации лучше, чем хранить наличные под матрасом. Но поскольку инфляция обогнала рост процентной



С 1980 г. инфляция привела к неуклонному росту цен и снижению стоимости денег. В 1980 г. на 10 долларов вы могли купить пять бигмаков, а в 2016 г. — только два.

«С помощью продолжительной инфляции правительства могут конфисковать у своих граждан, тайно и незаметно, значительную часть их достатка».

Дж. М. Кейнс

ставки, те, кто вложил деньги в облигации в 1971 г., все равно проиграли. Инфляция облегчает правительству и компаниям выплаты по кредитам. Это удобно для правительства, но не слишком хорошо для вкладчиков. И если уровень инфляции растет, вкладчики прекращают покупать государственные облигации — даже если им предложат очень высокий процент.

Если ваши доходы растут быстрее инфляции, ваша реальная покупательная способность тоже будет возрастать. Представьте, что ваши доходы растут на 7 % в год, а инфляция — всего на 5 %. В этом случае ваша покупательная способность вырастет на 2 %. Ваши сбережения защищены и в том случае, если вы храните их в банке и он начисляет вам процент выше уровня инфляции. Наконец, невысокий уровень инфляции часто является неизбежным последствием экономического роста. Центральные банки часто стараются удерживать инфляцию на уровне 2 % в год, а не свести к нулю. Но инфляция в 5 % и более может привести к серьезным последствиям.

ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИИ

Какие экономические причины заставляют компании повышать цены?

Инфляция спроса. Возникает в период быстрого экономического роста, когда спрос растет быстрее, чем возможности экономики. Другими словами, компании не успевают удовлетворять растущий спрос и отвечают на него повышением цен. Инфляция спроса может быть вызвана увеличением объемов денег в экономике, ростом доходов или ростом уверенности. В конце 1980-х — начале 1990-х гг. в США рост инфляции сопровождал экономический бум.

Инфляция ожиданий. Один из лучших способов предсказывать инфляцию — следить за ее уровнем в текущем году. Если уровень инфляции высок, то он, как правило, останется высоким и в следующем году. Если инфляция невысока, то



Инфляция может провоцировать новый виток инфляции. Это происходит, когда повышенный спрос заставляет компании увеличивать цены на товары. Но из-за роста цен работники начинают требовать большую зарплату. Это приводит к росту их доходов, что позволяет им покупать больше товаров и снова приводит к повышению спроса и росту инфляции.

намного легче удерживать ее на низком уровне и дальше. Это происходит, потому что инфляционные ожидания очень важны. Если люди ожидают высокой инфляции, то компании будут завышать цены в ожидании роста издержек, а работники будут требовать большую зарплату, ожидая роста стоимости жизни. Так инфляция начинает разгонять сама себя:

- ожидание инфляции;
- компании повышают цены, а работники требуют больших доходов;
- инфляция, которую ожидали, становится реальностью.

Инфляция издержек. Эта инфляция вызвана ростом стоимости производства, а не повышением спроса. Например, если цены на нефть растут, то вырастают и транспортные издержки, что приводит к росту цен для потребителей. В 1970-х гг. причиной глобальной инфляции стал именно рост цен на нефть. Инфляция издержек также привела к росту выплат работникам, которые стремились сохранить свой уровень реальных доходов.



Девальвация может вызвать инфляцию. Это происходит из-за роста стоимости импортных материалов. Рост производственных издержек приводит к повышению цен.

ЭМИССИЯ ДЕНЕГ

Правительства и центральные банки имеют возможность печатать деньги. Как следствие, когда денег не хватает, появляется искушение напечатать больше.

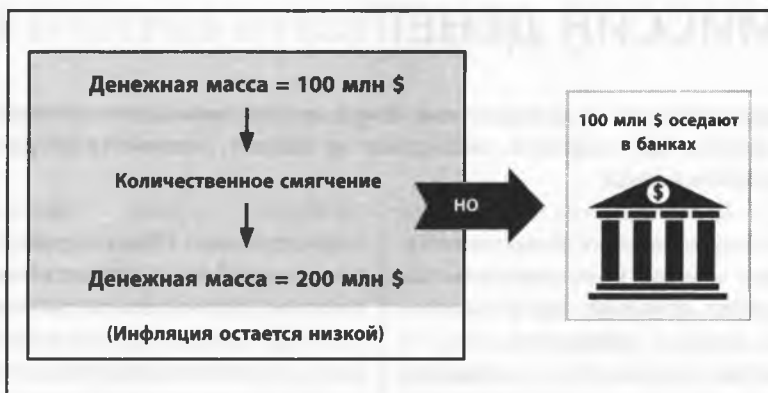
Но что происходит, когда вы печатаете больше денег? Если правительство удваивает денежную массу (количество денег в обращении), это — несмотря ни на что — приводит к повышению цен. Если количество товаров на рынке останется прежним, а денежная масса увеличится, компании просто повысят цены.

Допустим, правительство напечатает 100 млн долларов. Если экономика произведет 10 млн устройств по 10 долларов каждое, то общая стоимость составит 100 млн долларов. Если правительство удвоит денежную массу до 200 млн, то у нас все равно

останется только 10 млн устройств. На руках у потребителей окажется больше денег, но количество товаров останется прежним. Если у вас есть больше денег, вы хотите купить больше товаров, что приводит к росту цен. Но компании не могут произвести больше товаров только потому, что правительство напечатало больше денег. Если правительство удвоит денежную массу, то наиболее вероятен сценарий, при котором у нас останется 10 млн устройств, но уже по 20 долларов каждое. Общий объем экономики окажется уже 200 млн долларов вместо 100, и номинально ВВП страны выра-



Удвоение денежной массы не меняет количества товаров. Если количество денег увеличилось, а товаров — осталось прежним, мы получим только рост стоимости товаров.



Количественное смягчение привело к росту денежной массы со 100 млн \$ до 200 млн \$, но если дополнительные 100 млн \$ оседают в банковских резервах, это не приводит к росту инфляции. Это упрощенная модель, но она объясняет, почему инфляция оставалась низкой, несмотря на усилия центральных банков.

стет, но количество товаров останется прежним.

Можно сказать, что номинальный рост ВВП — это иллюзия. В самом деле, количество денег у вас увеличилось на 100 %, но если все вокруг подорожает на 100 %, то вы не получите никакой выгоды. В этой простой модели увеличение количества денег делает товары дороже, но не меняет их количества.

ЭМИССИЯ ДЕНЕГ НЕ ВСЕГДА ОЗНАЧАЕТ ИНФЛЯЦИЮ!

В некоторых случаях возможно увеличение денежной массы без инфляции. Во время продолжительного экономического спада в 2008–2016 гг. правительства Великобритании и США прибегли к политике количественного смягчения (см. стр. 165) и увеличили денежную массу (см. стр. 13). Однако из-за пониженного спроса и ослабевшего банковского сектора это увеличение денежной массы не привело к соответствующему росту банковского кредитования или расходов, и уровень инфляции продолжал снижаться.

ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ

Гиперинфляцией называют очень высокий, дестабилизирующий уровень инфляции — в 100 % или более. Она наступает, когда страна в ответ на экономический кризис печатает дополнительные деньги. Обычно это провоцирует постоянный и быстрый рост цен и нужду продолжать печатать еще и еще.

ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ В ГЕРМАНИИ

После Первой мировой войны у Германии накопились огромные военные долги, которые усугублялись еще и условиями Версальского договора, по которым репарации должны были выплачиваться в иностранной валюте. Из-за долгов немецкая марка обесценилась, и чтобы выплатить репарации, правительство начало печатать марки для покупки иностранной валюты. Это привело к еще большему обесцениванию марки и еще большей инфляции. Немецкая денежная единица упала в цене с 8 марок за доллар в 1918 г.

до 320 марок за доллар в 1922 г. А в ноябре 1923 г. один доллар стоил уже триллион марок.

Обесценивание марки означало, что теперь для выплаты репараций требуется еще больше марок. Это заставило правительство напечатать больше денег, что привело к еще большей инфляции. Это был порочный круг. В 1923 г. экономический кризис привел к массовой забастовке, напуганное безработицей и опасностью коммунистической революции правительство напечатало еще денег, чтобы заплатить бастующим рабочим. Но это только подлило топлива



Видимый эффект гиперинфляции: огромное количество обесценившихся денег затрудняет даже самых простых платежи.



Во время гиперинфляции монеты становились бесполезными, если только металл, из которого они сделаны, сам по себе не обладал ценностью.

в огонь гиперинфляции, и цены окончательно вырвались из-под контроля. Почему Германия не принимала мер против гиперинфляции? Немецкое правительство могло остановить гиперинфляцию, прекратив печатать все новые деньги. Но из-за этого работники начали бы получать недостаточно, а компании — банкротиться.

ЦЕНА ГИПЕРИНФЛЯЦИИ

Многие представители среднего класса наблюдали, как их сбережения исчезают. Вальтер Леви, американец немецкого происхождения, вспоминал, что его отец «застраховался еще в 1903 г., и каждый месяц аккуратно оплачивал страховку. Так продолжалось 20 лет, но когда пришло время и он получил на руки накопленное, оказалось, что он мог купить лишь одну буханку хлеба». Гиперинфляция изменила правила жизни всего общества. Люди, которые много работали, вели экономный образ жизни и делали сбережения, обнаружили, что их накопления

исчезли. Гиперинфляция вызвала шок и непонимание того, как такое могло произойти.

Как только люди получали деньги на руки, они стремились купить любые доступные товары — прежде всего золото, ювелирные изделия или еду. Но в разгар гиперинфляции люди были готовы покупать любые безделушки вроде заколок — лишь бы не хранить деньги, которые быстро теряли свою ценность. По мере того, как деньги обесценивались, росла роль бартерной экономики — за несколько яиц можно было купить стрижку. Но от гиперинфляции пострадали далеко не все. Люди, у которых были большие долги, легко смогли их выплатить. Богатые владельцы фабрик, обладавшие материальными ресурсами, тоже были защищены.

Проблему гиперинфляции решили введением новой денежной единицы — рентмарки. Но исчезнувшие сбережения так и не восстановились, а пережитое оставило у многих глубокое чувство неуверенности и подозрительности.

ДЕФЛЯЦИЯ

Дефляция — это отрицательный уровень инфляции: падение цен и рост стоимости денег. И неважно, что вы храните свои наличные под матрасом, потому что в будущем вы все равно сможете купить на них больше товаров и услуг.

Хотя большинство экономик стремится к низкой инфляции, многие экономисты скажут вам, что есть только одна вещь, которая хуже инфляции, — дефляция. Во многом это звучит нелогично: в конце концов, если цены снижаются — разве это не хорошо?

ХОРОШАЯ ДЕФЛЯЦИЯ

Прежде всего, если у вас растут доходы, а цены снижаются, дефляция может быть полезной. В 1870–1890 гг. США пережили период, известный как Великая дефляция, когда из-за развития технологий цены были умеренными. Эта дефляция привела к росту накоплений и подъему экономики.



В 1908 г. выпускалось мало автомобилей и их производство было дорогим. Конвейер Генри Форда резко снизил стоимость производства, потому что был намного эффективнее. Цены на автомобили Форда упали до 700 \$.

«Если инфляция — это джинн, то дефляция — людоед, с которым надо решительно сражаться».

К. Лагард, директор-распорядитель Международного валютного фонда (МВФ)

Тем не менее дефляция часто приводит к серьезным макроэкономическим проблемам. Если в экономике снижаются цены, это может спровоцировать потребителей откладывать дорогие покупки. Если вы уверены, что в следующем году широкоэкранный телевизор будет стоить на 10 % меньше, есть стимул отложить его приобретение. Но если значительное число потребителей начнут откладывать свои покупки, то общий спрос снизится и компании не смогут продавать товары. Это может заставить их снова снизить цены, чтобы распродать излишки товаров, что приведет к еще большей дефляции. В 1990-х — 2000-х гг. Япония пережила продолжительный период дефляции, вызванный консерватизмом потребителей. Покупатели стали очень бережливыми — поиск самой низкой цены превратился в часть японской культуры. Из-за распространенности этого образа мышления было очень трудно ускорить рост потребительских расходов и подъем экономики. Кроме того, у множества людей и компаний большие долги. Во время дефляции возвращать долги становится зна-

чительно сложнее. Падение цен, как правило, приводит к падению доходов компаний и сокращению зарплат, поэтому во время дефляции люди обнаруживают, что на выплаты по кредитам им приходится тратить более высокий процент своих доходов. Это становится серьезной проблемой для людей, которые рассчитывали на умеренный уровень инфляции, когда брали кредиты.

ДЕФЛЯЦИЯ В ЕВРОЗОНЕ

Снижение спроса заставляет компании снижать цены. Падение цен повышает реальную стоимость кредита и ухудшает положение должников, что приводит к еще большему снижению спроса. Это называется «дефляционная спираль». Долговая дефляция стала настоящей проблемой для экономики Еврозоны. Снижение цен и доходов привело к сни-



Дефляционная спираль. Низкий спрос приводит к безработице, снижению зарплат, росту стоимости кредита. Это снова вызывает падение спроса и снижение цен.

ДЕФЛЯЦИЯ ВО ВРЕМЯ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ

В течение Великой депрессии цены пережили рекордное падение — в США в 1931 г. они упали на 10 %. Из-за снижения уровня доверия к банкам и дефляции люди предпочитали копить деньги, а не тратить. Кроме того, они также не хотели брать кредиты. Дефляция стала фактором, увеличившим продолжительность рецессии.



Человеческая цена дефляции: люди остаются без работы из-за снижения спроса.

жению расходов потребителей, тогда как долговые обязательства становятся все более тяжелым бременем. Долговая дефляция — проблема и для государственного долга. Снижение цен может привести к снижению номинального ВВП, и отношение размера государственного долга к ВВП вырастет. Дефляция также может создать феномен, известный как вынужденная безработица. Обычно работники стараются сопротивляться номинальному сокращению зарплат — никто не хочет видеть падение своих доходов. Но если цены снижаются, то реальная стоимость зарплаты растет. Из-за этого в период дефляции рабочая сила становится слишком дорогой и спрос на работников снижается, что приводит к росту числа безработных.

БЕЗРАБОТИЦА

Безработица дорого обходится экономике и обществу. Это главная причина бедности, она может довести отдельного человека до депрессии, ухудшения здоровья, сделать бездомным и банкротом. При высоком уровне безработицы экономика страдает от снижения уровня производства, неэффективного использования ресурсов и сокращения собираемых государством налогов.

ЧТО ВЫЗЫВАЕТ БЕЗРАБОТИЦУ?

Во время рецессии компании сталкиваются с падением спроса, в результате чего сокращают производство, и из-за этого им требуется меньше работников. Часть компаний вовсе уходит с рынка, увеличивая избыток рабочей силы. С ростом безработицы сокращается спрос на товары, потому что у тех, кто лишился работы, остается меньше денег на траты.

КРИВАЯ ФИЛИПСА

Новозеландский экономист Уильям Филипс (1914–1975) обнаружил зависимость между уровнями инфляции и безработицы в стране и показал ее на графике, известном как кривая



Кривая Филипса показывает зависимость между инфляцией и безработицей.

Филипса. Фактически это означает, что правящие круги могут выбирать между сокращением безработицы ценой повышения инфляции и сокращением инфляции ценой роста безработицы.

В точке А уровень безработицы составляет 6 %, а инфляции — 2 %, это низкий рост и высокая безработица. Если центральный банк сократит учетные ставки, мы сможем увидеть рост спроса в экономике. Рост спроса на товары может привести к росту спроса на рабочую силу и сокращению безработицы. В результате мы приблизимся к полной занятости, а цены и зарплаты будут расти, приводя инфляцию к точке В на графике. В этом месте низкая безработица достигнута ценой высокой инфляции.

Если спрос падает, безработица растет. Высокая безработица означает, что работники готовы согласиться на меньшую зарплату, чтобы получить работу.

Известны случаи, когда кривая Филипса достаточно точно отражала происходящее в экономике. Например, в начале 1980-х гг. Федеральная резервная система США снизила уровень инфляции ценой высокой безработицы. Затем, в конце 1980-х гг., безработица сократилась, но во время экономического подъема выросла инфляция. Это подтверждает, что



обнаруженная Филипсом зависимость действительно существует, по крайней мере, на коротких отрезках времени.

КРИТИКА КРИВОЙ ФИЛИПСА

Резкий подъем цен на нефть (как это было в 1973–1974 гг.) приводит к росту инфляции издержек, но из-за экономического спада безработица также продолжает расти. В этом случае высокая инфляция и высокая безработица совпадают во времени.

ПОЛИТИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Некоторые считают, что повышение спроса приводит только ко временному снижению уровня безработицы. Чтобы сократить безработицу на длительный период, мы должны сконцентрироваться на «политике предложения», которая позволит снизить естественный уровень безработицы. У безработицы могут быть и другие причины, кроме колебаний спроса, и вот примеры.

Структурная безработица. Отдельные работники могут стать безработными, потому что им не хватает необходимых навыков и образования. Лишившийся работы сталевар не сможет найти ее в новом секторе экономики — например, в ИТ. Даже во время экономического роста часть работников остаются безработными.

Вынужденная безработица (институциональная безработица). Этот тип безработицы вызывается ростом зарплат. Например, если в стране минимальный уровень зарплаты составляет 15 долларов в час, то это может привести к снижению спроса на труд.

Негибкий рынок труда. Относительно высокий уровень безработицы в Евросоюзе часто объясняют протекционистскими методами регулирования рынка труда (например, введение норм максимальной продолжительности рабочей недели, ограничение числа рабочих часов, затруднение процесса увольнения работников), которые отпугивают компании от найма на работу сотрудников на таких условиях.

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ

Бюджетный дефицит — это общий объем средств, которые правительство необходимо занять у частного сектора, чтобы покрыть разницу между расходами государства и его доходами от налогов.

ЦИКЛИЧЕСКИЙ ДЕФИЦИТ

Во время рецессии размер заимствований государства возрастает. Это происходит по следующим причинам:

- меньше людей трудоустроены, что приводит к сокращению собираемых личных налогов;
- потребители тратят меньше, что сокращает объем собираемых налогов с продаж;
- компании получают меньшую прибыль, что приводит к сокращению корпоративных налогов.

В то же время рост безработицы и бедности приводит к тому, что у правительства растут расходы на программы социальной поддержки.

АВТОМАТИЧЕСКИЙ СТАБИЛИЗАТОР

Такой рост бюджетного дефицита во время рецессии действует как автоматический стабилизатор экономики. Во время спада или замедления экономического роста у правительства автоматически сокращаются доходы от налогов и растут расходы — например на поддержку безработных. Но именно эти расходы правительства помогают остановить падение частного сектора экономики.

В период быстрого экономического подъема происходит обратное — доходы от налогов растут, а перечисленные расходы снижаются.



После рецессии 2008–2009 гг. мы наблюдали быстрый рост бюджетного дефицита и в США, и в ЕС. Отрицательный рост привел к сокращению объемов собираемых налогов и росту выплат безработным.



СТРУКТУРНЫЙ ДЕФИЦИТ

Структурный дефицит — объем средств, которые правительству приходится занимать, даже если в экономике наблюдается полная занятость. Структурный дефицит могут вызывать разные факторы, например демографические изменения.

Демографические изменения.

Такие страны, как Япония, отличаются стареющим населением, что приводит к большим расходам на здравоохранение и пенсии и одновременно снижает объем собираемых налогов. Этот фактор оказывает влияние на бюджеты многих западных стран.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ЗАТРУДНЕНИЯ ПРИ ПОДНЯТИИ НАЛОГОВ

Политики часто побеждают на выборах под лозунгом «никаких новых налогов» и обещают тратить больше на такие общественно важные сервисы, как здравоохранение. Это затрудняет правительствам проведение политики, направленной на сокращение дефицита.

Социальные инвестиции. Как компаниям необходимо инвестировать в новые технологии, так и государство может занимать средства для того, чтобы вложить их в транспорт и образование или построить новые дома.

В целом структурный дефицит считается более серьезной проблемой, потому что вы не можете полагаться на то, что экономический рост вас от него избавит.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

Государственный долг — это общий объем средств, которые правительство заимствовало, продавая облигации и ценные бумаги. Он равен общей сумме заимствований правительства в годы бюджетного дефицита.

КАК ПРАВИТЕЛЬСТВО ВЫПЛАЧИВАЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ?

Правительства продают облигации частному сектору (например, банкам и пенсионным фондам). Правительство может продать облигации по 1000 долларов, за которые будет ежегодно платить ренту в 5 %. По истечении срока (скажем, 30 лет), правительство обязуется вернуть 1000 долларов в обмен на облигации. Инвесторы покупают такие облигации, потому что получают по ним ежегодные выплаты. Кроме того, правительственные облигации — это один из самых надежных видов ценных бумаг, западные правительства крайне редко объявляют дефолты по своим обязательствам. Однако если уровень инфляции окажется выше процентной ставки по облигациям, инвесторы окажутся в проигрыше.

СКОЛЬКО ПРАВИТЕЛЬСТВО МОЖЕТ ВЗЯТЬ В ДОЛГ?

Размеры государственного долга могут ошеломлять. На конец 2016 г. государственный долг США составлял 19 триллионов долларов. Или — это выглядит еще более впечатляюще — 19 481 571 141 221 доллар и 67 центов. Такие огромные числа выглядят подавляюще. С другой стороны,



«Благословенны юные, ибо они унаследуют национальный долг».

Президент США

Г. Гувер,

16 января 1936 г.

чтобы оценить размер долга, полезнее рассматривать его в процентах от ВВП.

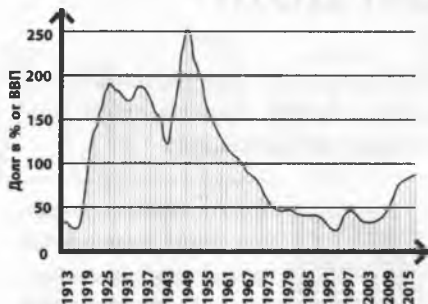
КАК МЕНЯЛСЯ РАЗМЕР ДОЛГА

Государственный долг Великобритании достигал максимума после Первой и Второй мировых войн. Это показывает, что правительство страны было в состоянии брать в долг суммы невероятных размеров без особого ущерба для экономики. После Второй мировой войны, когда уровень госдолга все еще

ИНОСТРАННЫЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ

Государственные облигации могут приобретать и местные, и иностранные инвесторы. В 2014 г. иностранцы владели 34 % от суммы госдолга США. Самым крупным инвестором был Китай, затем Япония. Следует также помнить, что пока иностранцы покупают государственные облигации США, американские инвесторы скупают много иностранных бумаг.

Государственный долг Великобритании



Государственный долг Великобритании в % от ВВП был очень велик после Второй мировой, но постоянно снижался во время послевоенного бума 1950–1991 гг.

был очень велик, правительство Великобритании создало Национальную систему здравоохранения, национализировало много предприятий и строило новые дома. Долг поднялся до отметки 220 % от ВВП, но в 1950-х гг. начался период быстрого экономического роста, и в течение следующих 40 лет

долг непрерывно сокращался. Следует отметить, что после Второй мировой войны Великобритании помогли щедрые займы США, чей высокий кредитный рейтинг позволял занимать деньги на самых выгодных условиях.

СТОИТ ЛИ ПРАВИТЕЛЬСТВУ БРАТЬ В ДОЛГ?

Представители правой части политического спектра считают, что государственный долг разрушает экономику. Они верят, что высокий уровень госдолга приводит к более высоким процентам выплат по нему (что приведет к взиманию более высоких налогов для проведения этих выплат) и повышает вероятность будущего дефолта по своим обязательствам. Они также считают, что государственные заимствования демонстрируют расточительность правительства и приводят к вытеснению с рынка представителей более эффек-

СРАВНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РАЗНЫХ СТРАН

Рейтинг составлен по данным, опубликованным ЦРУ в 2015 г. Размер государственного долга указан в процентах от ВВП:

- | | |
|-----------------------------|--------------------------------|
| 1. Япония — 227,9 % | 39. США — 73,6 % |
| 2. Греция — 171,3 % | 45. Германия — 71,7 % |
| 5. Италия — 135,8 % | 118. Норвегия — 39,3 % |
| 19. Франция — 98,2 % | 173. Саудовская Аравия — 7,8 % |
| 25. Великобритания — 90,6 % | 177. Ливия — 0,7 %. |
| 28. Евросоюз — 86,8 % | |

К данным разных стран в этом рейтинге следует относиться по-разному. Страна вроде Саудовской Аравии может легко увеличить выручку от продажи нефти. У Японии самый высокий уровень государственного долга, но проблемы Греции и Италии намного серьезнее японских (хотя процент долга у Японии и выше). Япония может финансировать свой долг, продавая обязательства домашним инвесторам, в то время как Греции и Италии будет намного труднее найти покупателей на свои ценные бумаги: инвесторы оценивают эти экономики намного пессимистичнее.

тивного частного сектора. Наконец, высокий уровень государственного долга увеличивает бремя, которое перейдет будущим поколениям.

В то же время другие экономисты настаивают, что займы правительства могут быть необходимы — например, во время рецессии рост государственного долга помогает компенсировать падение частных расходов. Также государственные займы позволяют правительству инвестировать в образование, здравоохранение и инфраструктуру, что может привести к долговременному повышению производительности и экономическому росту в будущем.

РОСТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА



Рост государственного долга — не обязательно плохой признак. Все зависит от того, с какой целью правительство берет средства в долг и на что оно их тратит.

«СОБЛАЗНИТЕЛЬНОСТЬ ДОЛГА»

Привлекательность роста государственного долга зависит от нескольких факторов.

Объем внутренних накоплений. Если внутренних сбережений недостаточно, будет труднее финансировать дефицит бюджета.

Экономический рост. Если реальный рост ВВП превышает 3 %, то отношение долга к ВВП будет улучшаться даже без повышения налогов. Представьте, что объем заимствований правительства вырос на 1 %, а ВВП страны на 3 % — отношение размеров госдолга к ВВП улучшится, даже несмотря на то, что долг тоже вырос! Сокращение размеров государственного долга в процентах от ВВП в США и Великобритании после Второй мировой войны происходило благодаря продолжительному периоду экономического роста. Настоящие проблемы возникают, когда высокий уровень заимствований совпадает с экономической стагнацией.

Внешние вложения. Если страна убедила иностранных инвесторов вложить деньги в государственные ценные бумаги, это делает государственный долг более чувствительным к бегству капитала. Например, если госдолг Великобритании будет в руках иностранных инвесторов, то падение стоимости фунта может спровоцировать этих инвесторов продавать британские ценные бумаги и правительству будет сложнее обслуживать долг.

Доверие. Государственный долг Японии составляет 227,9 % от ВВП, но стоимость государственных облигаций очень низкая, потому что внутренние инвесторы по-прежнему доверяют японскому правительству. В других странах инвесторы испытывают намного больший пессимизм по поводу будущего экономики. Например, в Греции, где правительство столкнулось с сокращающейся экономикой и не может собрать достаточно налогов, перспектива дефолта по государственным долговым обязательствам достаточно высока.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Если ВВП — показатель национального производства и национального дохода, то экономический рост — это рост реального ВВП. Теоретически экономический рост должен приводить к повышению уровня жизни, поскольку средний доход возрастает и потребители могут наслаждаться большим количеством товаров и услуг.

ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

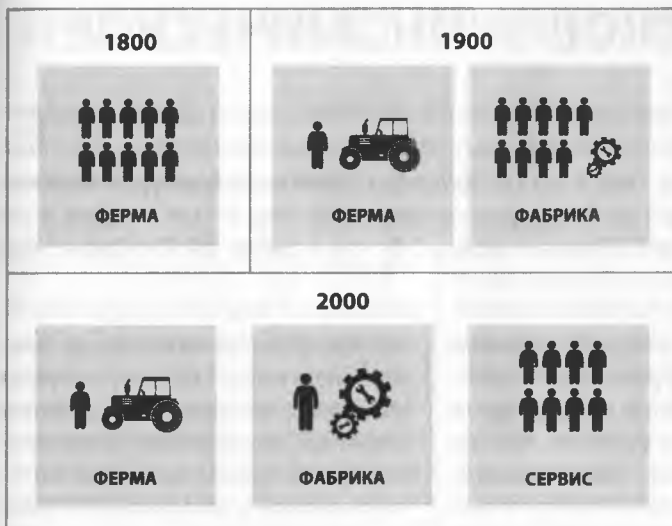
Всего 150 лет назад уровень жизни на Западе был несравнимо ниже современного — многие работники с трудом сводили концы с концами. Огромное количество людей жили в бедности, а продолжительность жизни была намного меньше. Экономический рост сыграл важнейшую роль в повышении уровня жизни, сокращении бедности и создании более диверсифицированной экономики. Экономический рост также позволил тратить больше на такие общественно полезные вещи, как образование, здравоохранение или

защита окружающей среды. Более того, экономический рост также позволил людям тратить больше времени на собственные нужды и досуг. Начиная с XIX в. продолжительность рабочего дня постоянно сокращалась, хотя утопическая кейнсианская мечта о 15-часовой рабочей неделе пока еще не достигнута (см. стр. 75).

После Второй мировой войны экономики Германии и Японии были разрушены. Тем не менее они смогли восстановиться и добиться экономического роста. Этот рост позволил им больше инвестировать в повышение производительности труда, что привело к еще большему экономическому росту.



Позитивный цикл: экономический рост приводит к росту инвестиций, что создает условия для долгосрочного роста.



В 1800 г. большинство людей были заняты в сельском хозяйстве. В 1900 г. развитие технологий позволило людям покинуть землю и перейти на фабрики. Такое повышение производительности жизненно важно для экономического роста.

ПРИЧИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В длительной перспективе наиболее важными условиями для экономического роста являются технологические инновации. В доиндустриальную эпоху большое количество рабочей силы требовалось для производства пищи. В современном мире благодаря новым технологиям для производства достаточного количества пищи нужно намного меньше трудовых ресурсов. Работники стали оставлять поля и переезжать в города, чтобы работать на фабриках. Рост производства и снижение стоимости пищи также привели к тому, что люди стали тратить меньший процент своих доходов на еду и больший — на другие товары. В 1800 г. большая часть трудоспособного населения была занята в сельском хозяйстве. К 1900 г. новые технологии привели к тому, что для производства того же количества еды требовалось намного меньше работников, что позволило людям массово

переехать в города, устроиться на фабрики и производить больше промышленных товаров.

К 2000 г. новые технологии повысили производительность труда в промышленности, что позволило привлечь больше людей к работе в сфере обслуживания (торговля, здравоохранение, салоны красоты и т. д.).

Новые технологии, повышающие производительность труда, — это важнейший фактор экономического роста. Их внедрение означает, что даже если население не растет, можно производить больше товаров прежним количеством рабочих рук. Самый яркий пример последних десятилетий — широкое использование компьютеров и развитие Интернета, которые сильно повысили производительность людей.



КИТАЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО

В период между 1985 и 2015 гг. Китай был самой быстрорастущей экономикой в мире, чей рост в среднем составил 10 % в год. В США и Европе в это время средний рост составлял только 2 %. Что вызвало такой сверхвысокий рост в Китае?

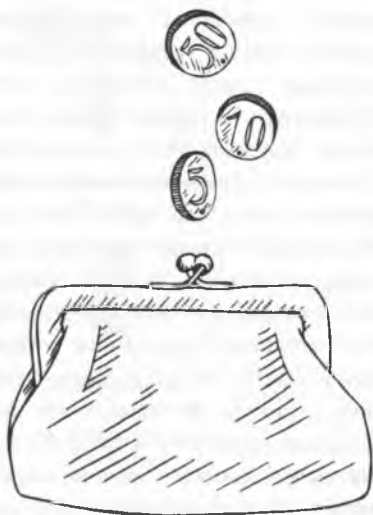
Старая социалистическая экономика была крайне неэффективной. У компаний, принадлежавших государству, не было стимулов для развития. Зато как только экономику либерализовали, появилось много возможностей быстро повысить свою эффективность. У Китая возникла возможность догонять более развитые экономики.

- Неэффективные предприятия, принадлежавшие государству, были приватизированы.
- Контроль над ценами был либерализован.
- Страну открыли для внешних инвестиций и свободной торговли.
- Открыли фондовый рынок и банковский сектор (1990 г.).
- Низкие цены и низкие зарплаты стимулировали китайский промышленный экспорт.
- Рост экономики и прибылей позволил наращивать инвестиции и накапливать капитал.

Еще одним фактором, который поспособствовал китайскому промышленному росту, стало наличие большого рынка дешевой рабочей силы. В начале 1980-х гг. большой процент трудоспособного населения Китая работал на маленьких фермах за очень низкую зарплату. Рост промышленности на юго-востоке страны поддерживался постоянным притоком работников,

готовых трудиться на заводах за относительно низкую зарплату (которая все равно была выше, чем в сельском хозяйстве). Это позволило Китаю получить относительное преимущество — по сравнению с западными конкурентами китайские компании могли тратить на оплату труда рабочих намного меньше.

Мощный экономический рост в Китае запустил непрерывный цикл: рост экономики и прибылей приводит к росту реальных доходов, что влечет за собой повышение спроса и рост капиталов, которые в свою очередь приводят к росту инвестиций и новому росту экономики.



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ

Экономика не всегда стабильна, в ней неизбежно происходят подъемы и спады. Если политическая власть будет неосмотрительна, то это может привести к циклу «бум — спад».

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БУМ

В период роста доходов и повышения цен на недвижимость потребители чувствуют себя более уверенно и увеличивают свои расходы. Возрастает спрос, который стимулирует компании инвестировать средства в расширение производства. Это создает новые рабочие места, спрос дополнительно возрастает, что приводит к дальнейшему экономическому росту.

БУМ И СПАД

Однако в стадии бума есть и свои опасности. Если спрос растет слишком быстро, компании оказываются не в состоянии угнаться за ним. Если компании отстают, они отвечают ростом цен, что приводит к росту их прибыли и снижению спроса. Следствием этого становится инфляция, что свидетельствует о «перегреве» экономики. Для сокращения инфляции центральный банк может повысить процентные ставки, что приведет к еще большему сокращению спроса.

Во время бума потребители могут увлечься и увеличить расходы за счет заимствований (например, кредитных карт). Именно это произошло перед крахом Уолл-стрит в 1929 г.: люди брали кредиты, чтобы купить акции и автомобили. Когда процентную ставку повышают, чтобы остановить инфляцию, набравшие кредитов потре-

бители чувствуют себя намного хуже и вынуждены сокращать расходы.

В период бурного роста экономика быстро меняется. Уверенность потребителей в будущем падает, люди сокращают свои расходы и направляют больше средств на выплаты долгов. В результате сокращается спрос, что приводит к снижению доходов компаний и сокращению инвестиций, следствием чего становится дальнейшее сокращение спроса. Это может привести к рецессии, ВВП начинает снижаться, а безработица — возрастать. Компании еще больше сокращают инвестиции, и спрос снова падает. В итоге такой период спада завершится, только когда потребители снова начнут тратить, давая старт новому экономическому циклу.



Факторы, способствующие экономическому буму.

СЕКУЛЯРНАЯ СТАГНАЦИЯ

Стагнация — это общее замедление темпов роста экономики, завершающее цикл «бум — спад». После финансового кризиса 2008 г. темпы экономического роста упали до самого низкого уровня за весь послевоенный период.

Что может привести к стагнации?

- Сокращение глобального спроса. Например, проблемы в Еврозоне привели к снижению экономического роста в ЕС.
- Снижение темпов роста доходов. Глобализация и новые технологии играют свою роль в их сдерживании. Значительная часть ВВП обращается в сохраненную прибыль — вместо того чтобы стимулировать доходом рост. Результатом становится ограничение спроса в экономике.
- Во многих отраслях (например, в производстве стали, автомобилей или нефти) наблюдаются перепроизводство и избыток предложения. Это создает трудности для многих компаний.
- Глобализация ужесточает конкуренцию на мировом рынке, удерживая цены на низком уровне.
- Инфляция, с которой борются центральные банки, помогала запускать циклы «бум-спад» в 1970-х — 1980-х гг. С тех пор во всем развитом мире уровень инфляции снизился. Поначалу это воспринималось как хорошее достижение, но теперь мы близки к дефляции, страх перед которой тормозит нормальный рост.

СТРУКТУРНЫЕ ФАКТОРЫ

Стагнация частично зависит от ограничений спроса, но некоторые экономисты считают более важной причи-



Томас Мальтус написал «Опыт о законе народонаселения» (1798). Он доказывал, что рост населения опережает возможности его прокормить.

ной долговременные структурные факторы. Население большинства западных стран быстро стареет, что приводит к сокращению трудоспособного населения и увеличивает долю пожилых людей в обществе (см. стр. 71). И поскольку мы живем в технологичном западном мире, многие считают, что по сравнению с прошлыми технологическими прыжками усовершенствования технологий становятся все более незначительными. Из-за этого сложнее добиться повышения производительности в сфере обслуживания — секторе экономики, в котором занято наибольшее количество

НИЗКИЙ УРОВЕНЬ РОСТА



Есть опасение, что мировая экономика, и в особенности страны Еврозоны, стоят перед периодом постоянной стагнации. Население Европы стареет, и ЕС сейчас переживает период дефляции, низкого экономического роста, ужесточения налогового режима и высокой безработицы.

людей и который приобретает все большее значение. Кроме того, проблемы сохранения окружающей среды могут повысить давление на производителей отдельных видов товаров.

Если все эти факторы станут постоянными, мы можем стать свидетелями того, как темпы роста еще больше снизятся.

НЕ СЛИШКОМ ЛИ МЫ ПЕССИМИСТИЧНЫ?

В истории много примеров того, как люди недооценивали потенциал новых технологий. В начале XIX в. Томас Мальтус (1766–1834), британ-

ский священник и студент, изучавший политическую экономию и демографию, предсказал, что рост населения со временем превзойдет возможности производства пищи, что приведет к массовому голоду и вернет человечество во времена натурального хозяйства. (Неудивительно, что экономику считали мрачной наукой!) Со временем стало ясно, что предсказания Мальтуса о неизбежной катастрофе так и не сбылись. Возможно, так же произойдет и на этот раз и в будущем мы будем вспоминать 2010-е гг. как десятилетие нетипично низкого экономического роста.

РЕЦЕССИЯ

Рецессия означает, что мы переживаем отрицательный экономический рост — иными словами, экономика становится меньше.

ЧТО ПРОИСХОДИТ ВО ВРЕМЯ РЕЦЕССИИ?

- Растет безработица. Компании продают меньше товаров и сокращают число работников. Во время глубокой рецессии компании массово закрываются, увольняя работников.
- Правительство увеличивает долги. Сокращение занятости приводит к падению доходов от сбора налогов, но правительству приходится тратить больше на пособия для безработных.
- Потребители сокращают расходы.
- Инфляция снижается. Пытаясь продать излишки товаров, компании снижают цены.

ЧТО ВЫЗЫВАЕТ РЕЦЕССИЮ?

Многие рецессии начинались с финансовой паники, которая приводит к сокращению расходов потребителей и инвестиций. В 2008–2009 гг. мировая экономика пережила финансовый кризис, который привел к сокращению банковского кредитования и резкому падению доверия потребителей. Эта рецессия усугубилась еще и падением цен на недвижимость и ростом цен на нефть.

В США в 1980–1982 гг. высокий уровень инфляции заставил Федеральную резервную систему повысить процентную ставку. Это повышение привело к сокращению спроса и рецессии.



Факторы, спровоцировавшие глобальную рецессию 2009 г.

КОЛЕБАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Рецессию могут вызвать и резкие изменения предложения. Например, при быстром скачке цен на нефть растут расходы на производство и транспортировку продукции, что приводит к повышению цен и сокращению спроса. Самый известный случай рецессии, вызванной колебаниями предложения, произошел в 1973–1974 гг., когда страны ОПЕК подняли цены на нефть в четыре раза. Результатом стали рост цен и сокращение прибылей, за которыми последовал крах фондового рынка, еще больше подорвавший доверие инвесторов. Одновременно с ценовой инфляцией это привело к периоду стагфляции — падения выручки и роста цен.

В 2008 г., когда разворачивался финансовый кризис, быстрый рост цен на нефть нанес двойной удар, сократив объемы банковского кредитования и расходов потребителей.

РЕАЛЬНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЦИКЛ

Теория реального делового цикла доказывает, что рецессию вызывают такие факторы предложения, как изменения в технологиях и производительности. Согласно этой теории, рецессии являются естественной и неотъемлемой частью современной экономики и их возникновение не зависит от краха рынка или снижения спроса.

Подразумевается, что правительство не может предотвратить начало рецессии, а государственное вмешательство только ухудшает ситуацию — приводит к увеличению неэффективных государственных расходов, инфляции и росту долговых обязательств.

МОЖЕТ ЛИ РЕЦЕССИЯ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ?

Некоторые аналитики заходят так далеко, что считают рецессию полезной. Известен рассказ президента США Герберта Гувера о том, как секретарь Казначейства Эндрю Мел-

лон во время Великой депрессии посоветовал ему «уничтожить общественные работы, уничтожить акции, уничтожить фермеров, уничтожить торговлю недвижимостью... Это вычистит всю гниль из нашей системы. Люди будут работать усерднее и жить более добродетельной жизнью».

Основной аргумент сводится к тому, что в такое время разоряются неэффективные компании, а выжившие сокращают расходы и повышают эффективность. В конце концов, экономик получает пользу от этой чистки, и некоторые известные компании — такие как *General Motors* или



Когда экономический рост отклоняется от нормального курса, это следствие внешнего шока / новой технологии.



Колебания в реальном деловом цикле вызывает внешний шок.

Disney — были основаны именно в разгар глубокой рецессии.

Однако другие экономисты доказывают: такие рассуждения игнорируют убедительные, проверенные опытным путем данные о том, что рецессия может затягиваться и возникает из-за сокращения расходов в частном секторе экономики. Кроме того, «польза» рецессии — спорный момент, ведь она часто наносит долговременный ущерб экономике, в том числе:

- безработица — одна из главных причин бедности и психологических расстройств, таких как депрессия и стресс. Даже кратковременная безработица может нанести серьезную психическую травму;

- если возникает волна безработицы, людям, однажды лишившимся места, может быть намного сложнее вернуться к работе (это называется эффектом гистерезиса — см. стр. 121);
- из-за временного падения спроса или сокращения банковского кредитования некоторые успешные и эффективные компании могут уйти из бизнеса;
- резкое падение инвестиций во время рецессии может в будущем привести к сокращению производительности. После рецессии 2008–2009 гг. многие европейские экономики так и не смогли вернуться к прежним темпам экономического роста.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Платежный баланс — это способ измерить объем торговли страны с остальным миром. Он включает данные об импорте, экспорте и финансовых потоках. Платежный баланс состоит из двух больших элементов.

- Текущие операции. Это данные об импорте и экспорте товаров (торговый баланс), доход от инвестиций и текущие трансфертные платежи.
- Операции с капиталом и финансовыми инструментами. Это данные о движении капиталов — например, о депозитах, которые перемещаются из одной страны в другую, или об иностранных компаниях, которые строят свою фабрику в другой стране.

Если у страны отрицательный баланс (дефицит) по счету текущих операций, она финансирует этот дефицит, привлекая капиталы. Другими словами, дефицит по счету текущих операций требует положительного баланса по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами.

США импортирует больше товаров из Китая и Японии, чем экспортирует, поэтому у страны отрицательный баланс по счету текущих операций. Китай и Япония зарабатывают экспортом доллары, которые затем используют для инвестиций в США. Японские компании могут строить фабрики и производить свои автомобили на территории США, а Китай использует заработанную валюту для приобретения американских ценных бумаг — таких как облигации правительства США. Это движение капиталов из Китая и Японии в США позволяет Соединенным Штатам возвращать доллары, потраченные на импорт, после

чего они могут быть снова потрачены на импорт еще большего количества товаров.

Огромный профицит по счету текущих операций Китая является зеркальным отражением дефицита по счету таких стран, как США и Великобритания. Другими словами, дефицит по счету текущих операций финансируют за счет профицита по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами.

РАВНОВЕСИЕ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

При плавающих обменных курсах дефицит по счету текущих операций покрывается профицитом по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. И наоборот.

Предположим, в одной стране повышают процентную ставку. Это приводит к притоку капиталов и профициту по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Но приток денег неизбежно поднимает обменный курс. Это делает экспорт из страны более дорогим, а импорт — дешевым и приводит к дефициту по счету текущих операций.

Так действует механизм саморегуляции платежного баланса.



ПОЧЕМУ КИТАЙ ПОКУПАЕТ АКТИВЫ США?

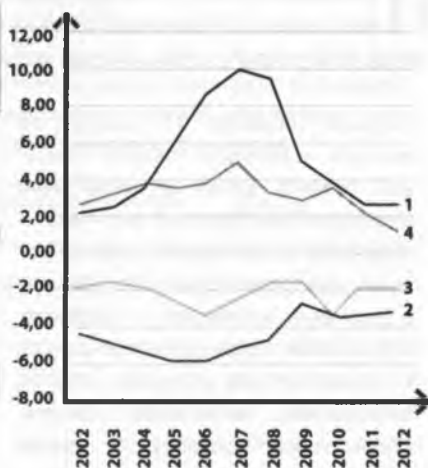
Почему Китай продолжает покупать активы США и косвенно помогает правительству США и американским компаниям финансировать долги? Во-первых, Китай крайне заинтересован в том, чтобы доллар был сильным, а юань — относительно слабым. Скупая активы США, Китай удерживает свою валюту ослабленной, а экспорт — более конкурентоспособным. Это приводит к высоким темпам роста экономики Китая, возможно, за счет роста экономики США. (Следует отметить, что юань в последние годы вырос в цене.) Кроме того, покупка активов США — хороший способ накопить резервы в иностранной валюте, которые можно будет продать в кризис.

ЧТО ПРОИЗОЙДЕТ, ЕСЛИ КИТАЙ ПЕРЕСТАНЕТ ПОКУПАТЬ АКТИВЫ США?

Предположим, Китай решил прекратить покупку активов США и вместо этого покупать активы в евро или вовсе оставить деньги в Китае. Сокращение спроса на активы США приведет к падению спроса на доллар США. В результате доллар упадет в цене по отношению к китайскому юаню. Но уже это сделает экспорт из США более конкурентоспособным и повысит стоимость товаров, импортируемых из Китая. В результате потребители в США будут

ДЕФИЦИТ ПО СЧЕТУ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ ВОСТОК / ЗАПАД

Счет текущих операций,
в % от ВВП



1 Китай 2 США 3 Великобритания 4 Япония

В 2008 г. у Китая и Японии был большой профицит по счету текущих операций. Он зеркально отражал дефицит по счету текущих операций США и Великобритании. После глобальной рецессии 2008–2009 гг. китайский профицит сократился, потому что США стали импортировать заметно меньше.

покупать меньше китайских товаров и больше товаров, произведенных в США. А это сократит американский дефицит счета текущих операций.

Другими словами, пока обменный курс остается гибким, баланс платежей (теоретически) корректирует себя сам. Нынешний дефицит счета текущих операций США требует притока капиталов из Китая и Японии. Если этот приток прекратится, доллар потеряет в цене и дефицит сократится.

ДЕФИЦИТ ПО СЧЕТУ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ

Дефицит по счету текущих операций означает, что в стране стоимость импорта выше стоимости экспорта. (Строго говоря, следует учитывать также чистый инвестиционный доход и текущие трансферты.)

На первый взгляд, дефицит по счету текущих операций — это плохо и означает, что мы живем не по средствам. В 2003 г. знаменитый американский инвестор Уоррен Баффет заявил следующее:

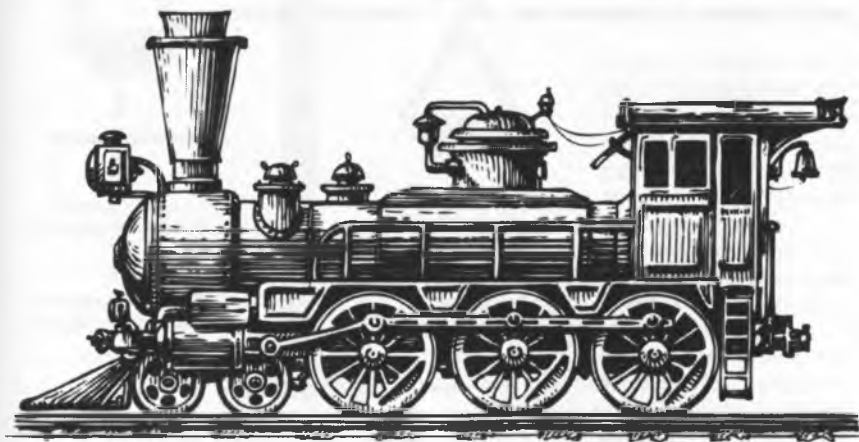
«Фактически наша страна ведет себя как очень богатая семья, владеющая огромной фермой. Чтобы потреблять на 4 % больше, чем мы производим, — это и есть дефицит нашего торгового баланса — мы день за днем продавали части своей фермы и перезакладывали то, чем еще владеем».

Однако, как и в других экономических вопросах, значение дефицита по счету текущих операций зависит от

многих факторов. Дефицит необязательно плох.

ДЕФИЦИТ ПО СЧЕТУ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ В XIX В.

Во второй половине XIX в. у США был постоянный дефицит по счету текущих операций, но именно этот период отмечен значительным притоком капиталов. Например, британские инвесторы помогли финансировать строительство железнодорожной сети США. Такой приток капиталов позволил одновременно и повысить производительность американской экономики, и финансировать дефицит по счету текущих операций США. Инвестиции в строительство железных дорог оказались выгодными, и железнодорож-



ные компании заработали достаточно, чтобы проводить выплаты по британским займам.

Этот период дефицита по счету текущих операций и внутренних инвестиций помог США создать самую мощную экономику в мире — что доказывает, что дефицит вполне сочетается с укреплением экономики. После Первой мировой войны экономика США занимала очень сильные позиции, и Соединенные Штаты превратились в крупнейшего экспортера в мире. Много лет это приводило к сохранению профицита по счету текущих операций и накоплению иностранных активов в руках американских компаний.

ДЕФИЦИТ ПО СЧЕТУ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ ПОСЛЕ 1982 Г.

После 1982 г. экономика США постоянно сталкивается с дефицитом по счету текущих операций, который достиг в 2006 г. пика в 7 % от ВВП. Дефицит по счету текущих операций США обусловлен несколькими факторами:

- снижение уровня внутренних накоплений. Вырос процент дохода, который потребители предпочитают тра-

тить, а не превращать в сбережения. Это приводит к росту потребления импортных товаров;

- угрозы со стороны новых экспортеров. Экспорт Китая и стран Юго-Восточной Азии оказался конкурентоспособнее американского;
- США — тихая гавань для портфельных инвесторов. Это приводит к постоянному спросу на облигации правительства США и американские активы, а в результате постоянный приток капиталов улучшает баланс по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами и растёт дефицит по счету текущих операций;
- сильный доллар. Постоянный спрос на активы США укрепляет доллар, несмотря на дефицит по счету текущих операций. Дорогой доллар делает экспорт из США менее выгодным, а импорт удешевляет.

Дефицит по счету текущих операций США снизился с 6 % от ВВП в 2006 г. до 2,5 % в 2015 г. (благодаря росту производства энергоносителей и сокращению их импорта). Это показывает, что дефицит по счету текущих операций размером в 6 % не так серьезен, как опасался Баффет.

КРИЗИС ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Кризис платежного баланса наступает, когда страна оказывается не в состоянии оплатить необходимый ей импорт и/или выплатить проценты по кредитам. Обычно это приводит к быстрому и дестабилизирующему обесцениванию национальной валюты и чаще всего происходит в странах с развивающейся экономикой.

КАК ВОЗНИКАЕТ КРИЗИС ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Развивающиеся экономики обычно привлекают займы из-за рубежа для финансирования инвестиций и потребления. Это приводит к ускорению экономического роста и стимулирует банки развитого мира одалживать еще больше денег, которые могут быть использованы для выплаты процентов по предыдущим долгам и для финансирования новых инвестиций и расходов. Но представим, что какое-либо внешнее событие заставило инвесторов усомниться в перспективах развивающейся экономики. Например, эта раз-

вивающаяся экономика зависит от экспорта нефти и пострадала от падения цен на нефть. Такая утрата доверия инвесторов приводит к прекращению притока иностранных капиталов. Снижение роста означает, что развивающейся экономике становится намного труднее находить средства для выплат по займам, и иностранные инвесторы начинают беспокоиться и либо пытаются вывести свои капиталы из страны, либо повышают проценты. Из-за снижения темпов экономического роста и роста ставок по кредитам развивающаяся экономика вынуждена тратить большую часть своих доходов на обслуживание долга.



Страну, которая зависит от экспорта нефти, падение цен на нефть может привести к кризису платежного баланса. С сокращением доходов обслуживать иностранные кредиты становится все труднее, местная валюта обесценивается, начинается инфляция. Все это приводит к утрате доверия инвесторов и дальнейшему падению национальной валюты.

что приводит к сокращению объемов валюты, которую можно было бы использовать для оплаты необходимого импорта. Национальная валюта начинает стремительно терять в цене, потому что люди больше не желают покупать ее, предпочитая переводить свои сбережения в более надежные активы — например, в доллары. Быстрое падение курса национальной валюты приводит к тому, что импорт становится еще дороже и разочаровывает инвесторов.

Это также затрудняет выплату по долгам, номинированным в иностранных валютах. Пытаясь остановить падение курса национальной валюты, правительство повышает учетные ставки, чтобы сделать сбережения в этой валюте более привлекательными, но это еще больше замедляет экономический рост, и негативный цикл снова повторяется.

ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Кризис платежного баланса не вечен. Во-первых, страна может получить экстренную финансовую поддержку из-за рубежа (например, займ от

1. Привлечение иностранных кредитов.



2. Внешний шок приводит к снижению темпов экономического роста и сокращению доходов, необходимых для выплат по внешним кредитам.



3. Курс местной валюты падает. Это еще больше затрудняет обслуживание внешнего долга.



4. Курс местной валюты снижается еще сильнее. Люди теряют доверие к местной экономике. Инвесторы выводят свои капиталы в тихую гавань.

МВФ), чтобы стабилизировать экономику. Во-вторых, падение курса национальной валюты может сделать экспорт более выгодным, и со временем можно будет извлекать выгоду из растущего экспорта. Также страна может ограничить бегство капитала — это сможет замедлить исход капиталов из экономики.

ОБМЕННЫЕ КУРСЫ

Обменный курс отражает цену, за которую денежные единицы одной валюты можно обменять на другую. Например, в сентябре 2016 г. обменный курс британского фунта и доллара США был следующим: $1 \$ = 0,75 £$, или $1 £ = 1,33 \$$.

ЧТО ПРИВОДИТ К ИЗМЕНЕНИЯМ ОБМЕННОГО КУРСА?

Обменный курс определяется соотношением факторов спроса и предложения и сильно зависит от состояния соответствующих экономик.

Инфляция и процент учетной ставки.

В длительной перспективе очень важен уровень инфляции. Если бы инфляция в США была стабильно выше, чем у главных конкурентов, американские товары стали бы менее конкурентоспособными и мы наблюдали бы спад спроса на товары, произведенные в США, и рост спроса на импортные. Это могло бы привести к удешевлению доллара.

После Второй мировой войны самыми сильными валютами были немецкая

марка и японская йена, прежде всего потому, что в этих странах экономики демонстрировали низкий уровень инфляции, рост производительности и успешное развитие экспортных отраслей.

С 2012 по 2015 г. доллар поднимался в цене на международных валютных рынках, и его стоимость росла по нескольким причинам.

Высокие темпы экономического роста. США оправались от глобальной рецессии быстрее, чем страны Еврозоны. Высокие темпы экономического роста повысили доверие к американской экономике и увеличили вероятность повышения учетной ставки США.

Сокращение дефицита по счету текущих операций. Дефицит по счету текущих операций означает, что стои-



Эффективный обменный курс показывает стоимость доллара относительно валютной корзины и дает представление об общей ценности доллара. На этом графике мы можем увидеть, что в период между 2011 и 2015 гг. доллар поднялся в цене примерно на 35 %.

ЗНАЧЕНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

Предположим, вы — инвестиционный банк и ищете наиболее выгодный процент для своих сбережений. В Еврозоне базовая процентная ставка составляет 0,5 %, в США — тоже 0,5 %. Если процентная ставка одинакова, то нет разницы, куда инвестировать — в Европу или в США. Но если США поднимут свою ставку до 1,5 %, туда переместятся миллионы евро, потому что именно там будет более высокий процент. Следовательно, инвесторы начнут продавать евро и покупать доллары. Это приведет к росту курса доллара. Чтобы начать скупать доллары в расчете на то, что их курс будет расти, инвесторам достаточно даже намек на повышение ставки.

мость импорта (и других операций, связанных с оттоком денег из страны) превышает стоимость экспорта и других источников денежных поступлений — другими словами, валюта покидает страну. Такое положение приводит к удешевлению национальной валюты. Однако с 2011 по 2014 г. дефицит по счету текущих операций США сократился с 3,2 % от ВВП до 2,2 % ВВП благодаря росту экспорта и относительному сокращению импорта энергоносителей. Это повысило спрос на доллар.

Тихая гавань. Еще одной причиной укрепления доллара после 2009 г. стало то, что инвесторы посчитали его относительно безопасным прибежищем для своих капиталов — по сравнению с другими валютами. Кредитный кризис в Еврозоне в 2012 г. сделал евро менее привлекательным. В нестабильные времена инвесторы предпочитают безопасные активы США более выгодным,

но менее надежным активам развивающихся экономик.

Спекуляции. На всемирном валютном рынке, где инвесторы пытаются получить прибыль, предсказывая колебания обменных курсов, продаются миллиарды долларов. Из-за действий трейдеров эти колебания иногда могут становиться более заметными.

Когда жители Великобритании проголосовали за выход из ЕС в июне 2016 г., фунт за несколько недель подешевел на 15 %, потому что инвесторы посчитали, что, раз Великобритания выходит из общего со всей Европой рынка, ей потребуется меньше инвестиций.

ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ

Золотой стандарт был попыткой зафиксировать стоимость валют, привязав ее к стоимости золота. Золотой стандарт помогал удерживать инфляцию на низком уровне и поддерживал стабильность обменных курсов при международной торговле.

Однако Кейнс критиковал золотой стандарт за то, что он повышал вероятность дефляции и создавал возможность для формирования необъективных обменных курсов.

Во время Великой депрессии было решено, что именно золотой стандарт привел к дефляции и рецессии. Страны начали отказываться от золотого стандарта, чтобы удешевить свои валюты и сделать более выгодным экспорт. С тех пор золотой стандарт так и не возродился.

«Честно говоря, золотой стандарт — это всего лишь варварский пережиток».

Дж. М. Кейнс

ДЕВАЛЬВАЦИЯ

Если национальная валюта переживает серьезное обесценивание, или девальвацию, хорошо это или плохо для экономики?

Девальвация делает экспорт выгоднее, а импорт — дороже. Представьте, что курс фунта стерлингов к доллару США составляет $1 \text{ £} = 1,50 \text{ \$}$. Если кто-нибудь в Великобритании захочет купить яблочный пирог за 3 доллара, ему придется заплатить 2 фунта. Но если провести девальвацию фунта и обменный курс составит $1 \text{ £} = 1,20 \text{ \$}$, то за тот же яблочный пирог ценой в 3 доллара в Великобритании придется заплатить уже 2,50 фунта. В то же время в США британский автомобиль за 10 000 фунтов прежде стоил 15 000 долларов, а после девальвации будет стоить уже 12 000 долларов. В результате Великобритания сможет экспортировать больше автомобилей и импортировать меньше яблочных пирогов.

Наибольшую пользу от девальвации получают экспортеры, которые могут рассчитывать на повышение спроса на свои относительно подешевевшие товары. В экономике в целом может начать повышаться внутренний спрос, что приведет к экономическому росту, потому что возрастет спрос на экспорт и снизится спрос на импорт. Девальвация также может уменьшить дефицит по счету текущих операций, потому что экспорт по сравнению с импортом будет расти — это зависит от эластичности спроса. Если спрос эластичен, то его рост будет значительным (если неэластичен, то девальвация приведет только к простому увеличению экспорта). Наибольшие потери от девальвации понесут те, кто занимается импортом

товаров из-за рубежа. Товары станут дороже, а покупательная способность потребителей относительно снизится. Девальвация также может дать старт инфляции из-за следующих причин:

- импорт дорожает,
- рост внутреннего спроса приводит к инфляции спроса,
- экспортеры тратят меньше усилий на сокращение расходов, потому что их прибыли растут без каких-либо усилий с их стороны.

ДЕВАЛЬВАЦИЯ МОЖЕТ БЫТЬ ОЧЕНЬ ВЫГОДНОЙ

Если в стране рецессия, девальвация может стимулировать рост внутреннего спроса. В 1992 г. Великобритания участвовала в Европейском механизме валютных курсов (ERM). Она пыталась удерживать высокую стоимость фунта, для чего поддерживала высокий уровень процентной ставки.

Однако переоцененная валюта и высокий уровень ставок привели к рецессии. В среду 16 сентября 1992 г. фунт покинул ERM и подешевел на 20 %. В тот момент это казалось катастрофой и стало известно как «черная среда». Но это обесценивание фунта сделало экспорт более выгодным, а импорт неконкурентоспособным, и вместе с понижением процентных ставок привело к быстрому восстановлению экономики. Благодаря емкости экономики инфляцию остановили, а безработица снизилась.

Среднемесячный эффективный обменный курс.
Средний курс фунта в январе 2005 г. = 100



График показывает колебания стоимости фунта стерлингов. Видны два больших падения — девальвация 1992 г. и обесценивание в 2008 г. из-за финансового кризиса.

ВРЕДНАЯ ДЕВАЛЬВАЦИЯ

В 1992 г. девальвация принесла пользу экономике Великобритании, но это не значит, что девальвация всегда полезна. В 2011 г. правительство Беларуси за год девальвировало белорусский рубль на 62 %, но это только привело к инфляции в 108 % и повышению процентной ставки до 45 %. Такой вид девальвации оказывает очень дестабилизирующее действие: люди начинают искать убежище для своих сбережений в других валютах, а сочетание девальвации и инфляции отпугивает инвесторов.

В 2014 г. Россия оказалась на грани подобной девальвации рубля, когда ее экономика пострадала из-за падения цен на нефть. В ответ Центральный банк России повысил процентную ставку до 13–17 %, изо всех сил стараясь удержать снижение курса рубля, пока инфляция не выросла до 11 %. ЦБ надеялся, что такая девальвация поможет изменить структуру российской экономики, переориентировав ее с экспорта нефти на экспорт товаров. Но добиться подобного изменения структуры очень сложно.

ВНУТРЕННЯЯ ДЕВАЛЬВАЦИЯ

При фиксированном обменном курсе государство не может девальвировать свою валюту. В таком случае, чтобы повысить конкурентоспособность, необходимо снижать зарплаты, цены и расходы. Такой способ известен как «внутренняя девальвация», потому что вы пытаетесь достичь того же эффекта, не девальвируя свою валюту. Однако добиться сокращения расходов и зарплат намного сложнее, хотя бы потому, что работники будут сопротивляться урезанию своих доходов. Девальвировать валюту намного легче!

ДЕВАЛЬВАЦИЯ:

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Преимущества

- Выгодный экспорт за рубеж
- Отдых в стране дешевле для туристов
- Экономика начинает расти
- Безработица снижается

Недостатки

- Потребителям сложнее покупать импортные товары
- Компаниям сложнее импортировать сырье
- Растет инфляция

ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ

Покупательная способность валюты определяется тем, какое количество денег в этой валюте потребуется для покупки типичного набора товаров. Паритет покупательной способности дает возможность определить эффективный обменный курс по цене одинаковых товаров и услуг в разных странах. Представьте, что пинта пива стоит 2 фунта в Великобритании и 3 доллара в США — паритет покупательной способности определяет курс этих валют как $1 \text{ £} = 1,50 \text{ \$}$.

ЗАКОН ЕДИНОЙ ЦЕНЫ

Концепция паритета покупательной способности основана на «законе единой цены», который предполагает, что если исключить транспортные расходы и торговые барьеры, то цена одних и тех же товаров, исчисленная в одной и той же валюте, должна быть одинаковой. Если товар дешевле в Канаде, потребители из США могут поехать туда и купить его — тем самым повысив цены в Канаде и снизив спрос (и цены) в США.

Великобритания



2,00 £

США



3,00 \$

Паритет покупательной способности: $1 \text{ £} = 1,50 \text{ \$}$

ИНДЕКС БИГМАКА

Шесть самых дорогих (15 ноября 2015)

1. Швейцария — 6,82 \$ (6,50 швейцарских франков)
2. Норвегия — 5,65 \$ (46 норвежских крон)
3. Швеция — 5,13 \$ (43,70 шведских крон)
4. Дания — 5,08 \$ (34,99 датских крон)
5. США — 4,79 \$
6. Израиль — 4,63 \$ (18,05 шекелей)

Шесть самых дешевых (июль 2015)

1. Венесуэла — 0,67 \$ (4,22 боливара)
2. Украина — 1,55 \$ (15,74 гривны)
3. Индия — 1,83 \$ (121,21 индийской рупии)
4. Россия — 1,88 \$ (133,75 рубля)
5. Малайзия — 2,01 \$ (8,63 ринггита)
6. ЮАР — 2,09 \$ (31,48 ранда)

Вот что показывает цена бигмака в долларах. Теоретически все ингредиенты бигмака одинаковы во всем мире, поэтому индекс должен показать, насколько курсы обмена валют отличаются от паритета покупательной способности. В 2015 г. цена бигмака составляла:

- в США — 4,79 доллара,
- в ЮАР — 2,09 доллара (31,48 ранда),
- в Венесуэле — 0,67 доллара (4,22 боливара).

Это означает, что за 10 долларов вы можете купить почти пять бигмаков в ЮАР и только два в США. Другими словами, в ЮАР один доллар стоит дороже, чем в США. Следовательно, официальные обменные курсы валют не отражают реального паритета покупательной способности между валютами США и ЮАР. В данном случае южноафриканский ранд недооценен по отношению к доллару на 56 %.

Конечно, бигмак — это всего лишь один товар, и «Индекс бигмака» журнал *The Economist* использовал как легкий и наглядный способ показать несовершенство обычных обменных курсов. Чтобы получить более точное представление о реальных обменных

СТОИМОСТЬ ТРУДА И ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ

Индекс бигмака показывает, что жизнь в ЮАР дешевле, чем в США. Однако если зарплаты в США выше, то работникам относительно легче купить бигмак. Если зарплаты в ЮАР намного ниже, то для покупки одного или пяти бигмаков требуется отработать больше рабочих часов.

курсах, необходимо анализировать цены целой корзины товаров.

ПОЧЕМУ КУРСЫ ВАЛЮТ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ?

Одна из причин — нестабильность. Инвесторы с большей осторожностью относятся к инвестициям в Южной Африке, потому что в политическом и экономическом климате этой страны они уверены гораздо меньше, чем в перспективах экономики США. Кроме того, в этих странах различна стоимость жизни: в США зарплаты и расходы бизнеса в целом выше и бигмак должен стоить дороже, чтобы окупить более высокие затраты на его производство.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА



МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА

Монетарная политика направлена на достижение низкой инфляции и стабильного экономического роста. Основным ее инструментом — процентные ставки. Если экономика развивается слишком быстро и есть риски роста инфляции, центральный банк будет стремиться поднять процентные ставки. Но что же происходит, когда он их поднимает?

Более высокие процентные ставки повышают стоимость кредитования. В результате компании откладывают инвестиционные решения, а потребители меньше тратят. Домовладельцы, взявшие ипотечные кредиты с плавающей ставкой, будут располагать меньшими свободными средствами, потому что их ежемесячные процентные платежи увеличатся. Высокие процентные ставки могут привести к падению цен на недвижимость.

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК НА ПОТРЕБЛЕНИЕ

Предположим, домовладелец располагает ежемесячным доходом в 2000 долларов и выплачивает ежемесячный платеж по ипотечному кредиту в 400 долларов, что оставляет ему 1600 долларов на другие расходы. Если процентная ставка поднимется с 4 % до 6 %, платеж домовладельца также вырастет и достигнет 600 долларов, что оставит 1400 долларов.





Уильям Макчесни Мартин-младший был главой Федеральной резервной системы США почти 20 лет.

В 2005 и 2006 гг. умеренный рост процентных ставок серьезно повлиял на экономику США. За предшествующие годы многие люди взяли большие кредиты, которые стали для них непосильными, когда процентная ставка выросла, что привело к взиманию залогов и падению стоимости недвижимости. Следствием этого процесса стала рецессия.

Более высокие ставки также приводят к оттоку горячих денег (см. глоссарий), что в свою очередь приводит к переоценке валютного курса. Эта переоценка делает экспорт менее конкурентоспособным, за чем следует снижение внутреннего спроса. Потребители также предпочитают приобретать импортные товары, которые оназываются более привлекательными по цене, чем товары внутреннего производства. Короче говоря, если экономика перегрета (то есть растет слишком быстро), высокие процентные ставки предлагают возможность нажать на тормоза экономики, сокра-

тив рост трат и инвестиций и предотвратить инфляцию. Или, как заметил Уильям Макчесни Мартин-младший, глава Федеральной резервной системы США с 1951 по 1970 гг.: «Уберите чашу с пуншем, пока вечеринка еще в разгаре».

С другой стороны, во время рецессии низкие процентные ставки могут стать способом повышения инвестиций и потребления. Брать кредиты и инвестировать дешевле, когда процентные ставки низки, а у людей, выплачивающих кредиты, при таких условиях остается больше свободных денег. В теории это может повысить темпы экономического роста.

ПОНИЖЕНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК — ХОРОШИЕ И ПЛОХИЕ НОВОСТИ

В 2009–2016 гг. большинство стран Европы и США удерживали очень низкие процентные ставки в 0,5 % или меньше.

Хорошие новости:

- для домовладельцев с ипотечными кредитами,
- для закредитованного бизнеса,
- государственные займы стоят меньше.

Плохие новости:

- доходы от сбережений ниже,
- трудно получить кредит (низкие процентные ставки делают выдачу кредитов невыгодной для банков!).

Низкие процентные ставки — это хорошие новости для тех, кто уже взял кредит, и плохие для того, кто вышел на пенсию и планирует жить за счет своих накоплений.

РАБОТАЕТ ЛИ МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА?

В 2008–2009 гг. в США и Европе наступила глубокая рецессия. В ответ на это процентные ставки были снижены с 5 % до 0,5 %. В теории такое сокращение должно было бы подтолкнуть экономический рост, сократить безработицу и обеспечить восстановление экономики. Однако на возвращение экономического роста принятые меры оказали минимальное воздействие.

ПОЧЕМУ Понижение ставок РАБОТАЕТ НЕ ВСЕГДА?

Банковский кризис. Рецессию 2008–2009 гг. спровоцировал банковский кризис, который значительно подорвал банковские фонды. После снижения процентных ставок брать кредиты стало дешевле, но это не очень помогает, если банки не могут или не хотят ссужать деньги. Как результат, снижение процентных ставок не помогло бизнесу получить кредиты.

Низкое доверие. На вас как на потребителя воздействует множество факторов, пока вы решаете, приобрести дорогую машину или нет. Если процентные ставки снижены, цена кредита падает, и это может побудить вас совершить такую покупку в кредит. Но во время глубокой рецессии, разорения банков и роста безработицы многие потребители предпочитают не рис-



ковать — даже если процентные ставки низкие. Рецессия выявила рост коэффициента сбережений, поскольку люди стремились закрыть кредиты, а не взять новые.

Глобальная рецессия. В 2009 г. началось всемирное падение уровня экспорта. Его вызвало не просто снижение внутреннего спроса, но и падение спроса и в других странах тоже. В 2009 г. Великобритания понизила процентные ставки и на 25 % стоимость фунта, но в краткосрочной перспективе ни одна из этих мер не помогла преодолеть рецессию.

Политика жесткой экономии. В Еврозоне проблемы возникли из-за роста доходности облигаций и попыток сократить бюджетный дефицит за счет политики жесткой экономии. Поэтому, хотя в попытке стимулировать рост спроса процентные ставки и снижались, правительственные расходы сократились, что вызвало снижение спроса. Короче говоря, если экономический и финансовый сектор слабы, нет никакой гарантии, что понижение процентных ставок будет стимулировать спрос и экономический рост.



КОЛИЧЕСТВЕННОЕ СМЯГЧЕНИЕ

Мало кто слышал о количественном смягчении до 2009 г. Его точно упоминали далеко не во всех учебниках экономики. Но в 2009 г. природа разразившегося экономического кризиса вынудила центральные банки рассмотреть не самые традиционные меры. И количественное смягчение, кажется, сумело порвать в клочья все старые правила — особенно концепцию того, что вы никогда не должны печатать деньги.

Сначала центральный банк создает деньги. Он, конечно, не печатает их, но электронным способом увеличивает количество денег в своем распоряжении. Примерно как если бы у вас было 10 000 фунтов на счету и вы могли бы волшебным образом превратить их в 20 000. Если бы!

А теперь на эти свеже созданные деньги центральный банк покупает активы, по большей части государственные и корпоративные облигации. Эта крупномасштабная покупка провоцирует рост стоимости облигаций и падение их доходности (см. главу 8).

ЦЕЛИ КОЛИЧЕСТВЕННОГО СМЯГЧЕНИЯ:

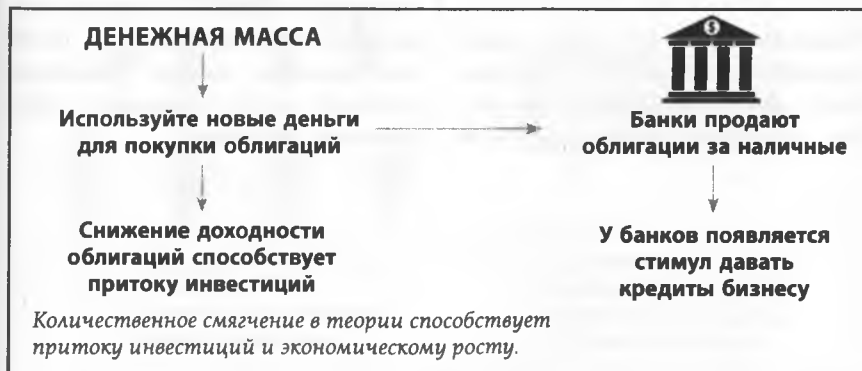
- **Повысить денежную массу.** Покупка облигаций у банков повышает банковскую ликвидность (коли-

чество наличных, которое у них есть). Эти операции направлены на то, чтобы банки захотели кредитовать бизнес и потребителей.

- **Сократить рыночные процентные ставки** (см. глоссарий). Покупка облигаций сокращает их доходность и общие процентные ставки в экономике. Есть надежда, что понижение процентных ставок на корпоративные облигации поощрит предприятия делать инвестиции, так как кредиты стали дешевле.

РАБОТАЕТ ЛИ КОЛИЧЕСТВЕННОЕ СМЯГЧЕНИЕ?

Денежная база увеличена вчетверо, но Индекс потребительских цен (ИПЦ), которым принято измерять уровень инфляции, остается очень низким. В целом успех или неудачу количест-



ЛУЧШИЕ ФОРМЫ КОЛИЧЕСТВЕННОГО СМЯГЧЕНИЯ

Многие экономисты уверены, что использовавшиеся формы количественного смягчения далеки от совершенства. Вместо покупки облигаций куда более эффективной политикой стал бы запуск вертолетных денег напрямую потребителям и бизнесу.

венного смягчения трудно оценить. Если мы настроены оптимистично, можем сказать, что без количественного смягчения рецессия могла бы быть более глубокой и продолжительной. Но его эффект был ограничен: вопреки росту банковской ликвидности, из-за плохих экономических прогнозов банкиры не стремились ссужать деньги бизнесу. Низкие процентные ставки также не особенно помогают — проблема не в цене кредита, а в общем экономическом климате. Компаниям нет смысла занимать деньги, если перспективы будущих прибылей более чем мрачны.

ПОВОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ КОЛИЧЕСТВЕННОГО СМЯГЧЕНИЯ

Правительства считают, что благодаря количественному смягчению финансировать заимствования проще. Как правило, в вопросах покупки облигаций

государство полагается на частный сектор экономики, но количественное смягчение означает, что центральные банки покупают облигации на деньги, полученные благодаря эмиссии. Низкие процентные ставки удешевляют заимствование для таких правительств, как власти США и Великобритании.

Как и везде, здесь тоже были победители и проигравшие. Больше всего выгоды от количественного смягчения получили финансовые институты, которые имели возможность продавать облигации и видеть, как активы растут в цене. Проигравшие — те, кто положился на процентные платежи по облигациям. Более того, количественное смягчение оказало некоторое влияние и на экономику в целом, за пределами финансовых рынков.

А что с инфляцией? Некоторые аналитики предсказывают, что количественное смягчение может вызвать инфляцию, поскольку увеличение денежной массы окажет воздействие на ее разгон. Тем не менее инфляция как раз упала на этапе применения механизма количественного смягчения. Повышение денежной массы не привело к буму в кредитовании и потреблении. Экономика все еще находится в тяжелом состоянии, отчасти из-за ловушки ликвидности (см. глоссарий). При таком экономическом климате повышение денежной массы оказывает слабое влияние на инфляцию.

ВЕРТОЛЕТНЫЕ ДЕНЬГИ



В детстве вам, конечно, не раз сообщали, что деньги не растут на деревьях. Но говорили ли ваши родители о таком механизме экономической политики, который предлагает напечатать деньги и сбросить их с неба на благодарных граждан?

Вертолетные деньги печатает центральный банк, распределяя напрямую среди конечных потребителей. На первый взгляд, эта идея нарушает все законы морали и экономики, но она используется для решения проблемы дефляции, высокой безработицы и негативного экономического роста. Иногда эту теорию называют народным количественным смягчением, потому что новые деньги направляются каждому, а не банкам, которые продадут облигации центральному банку.

В определенном смысле вертолетные деньги напоминают количественное смягчение, но здесь в уравнении отсутствуют банки, которые могут просто взять и запасти деньги. Если вы отдадите их людям, то они потратят хотя бы часть полученного! Эта кон-

«Я думаю, что вся идея вертолетных денег разрушительна для мировой экономики. Если этот подход будет утвержден, это будет означать полное банкротство денежной политики».

О. Иссинг, главный экономист Европейского Центробанка, 2016 г.

цепция принадлежит популярному американскому экономисту Милтону Фридману, который озвучил ее в 1969 г. в своем эссе «Оптимальное количество денег». В последние годы ее подхватил Бен Бернанке, бывший председателем Федеральной резервной системы США в 2004–2016 гг.



Предположим, из-за дефляции потребление находится на очень низком уровне. Вертолетные деньги помогут повысить траты и трансформируют дефляцию в умеренную инфляцию — и это поможет запустить экономический рост. Если инфляция возобладает, это будет не так уж и важно, поскольку центральный банк знает, как ее снизить (например, повысив процентные ставки).

ПОЧЕМУ ЭТА ИДЕЯ ПРОТИВОРЕЧИВА?

Некоторые экономисты опасаются, что запуск печатного станка и раздача денег может спровоцировать потерю доверия людей к деньгам, что станет дровами для костра будущей инфляции. Есть также и нравственные аргументы — сама идея печати и раздачи денег кажется почти гедонистической. Ключевой элемент концепции вертолетных денег состоит в том, что ее применение уместно только при особых экономических условиях дефляции. Если же вы запускаете печатный станок при нормальных экономических условиях, это, вне всякого сомнения,

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ — ЯПОНИЯ

Япония прошла через тяжелейшие периоды дефляции в 1990-х, 2000-х и 2010-х гг. Банк Японии считал концепцию вертолетных денег сильнодействующим средством для преодоления дефляционного давления на экономику. Однако, несмотря на стремление справиться с дефляцией, Банк Японии всегда неохотно обращался к этой идее на практике. Поскольку в реальном мире пока что не было ни одного примера успешного использования концепции вертолетных денег, она так и осталась гипотезой. Реализовывать какую-то политику проще, когда есть успешные подтверждения ее работы по всему миру. Стать первоиспытателем непроверенных идей значительно труднее.

вызовет инфляцию и нестабильность. Тем не менее иногда самым эффективным для преодоления рецессии может оказаться испытание экономики суровой дефляцией.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

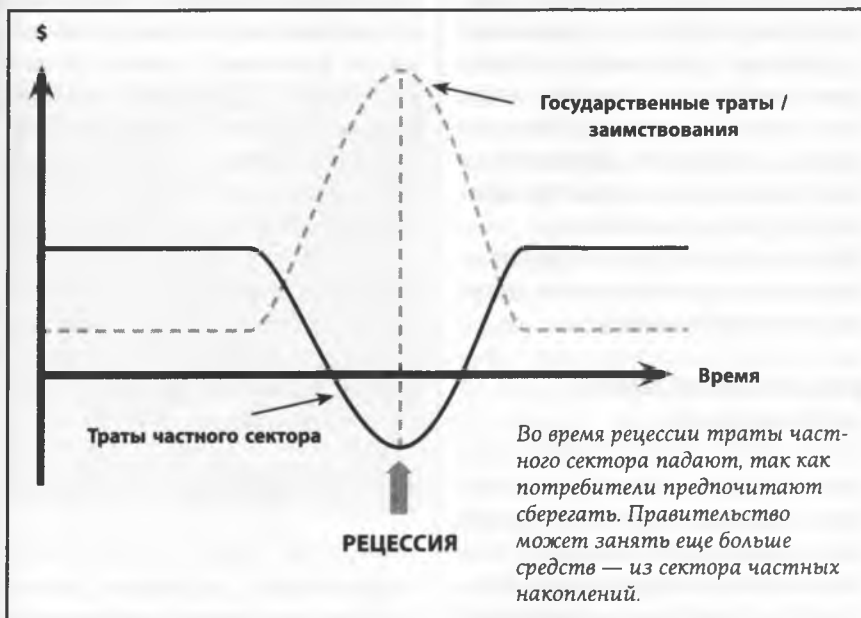
Финансовая политика предусматривает изменения налогов и масштабов государственных расходов для создания механизмов влияния на скорость экономического роста. В теории финансовая политика должна быть полезным инструментом для преодоления рецессии и высокого уровня безработицы. Однако критики считают, что она неэффективна и нужна только для оправдания высоких государственных расходов.

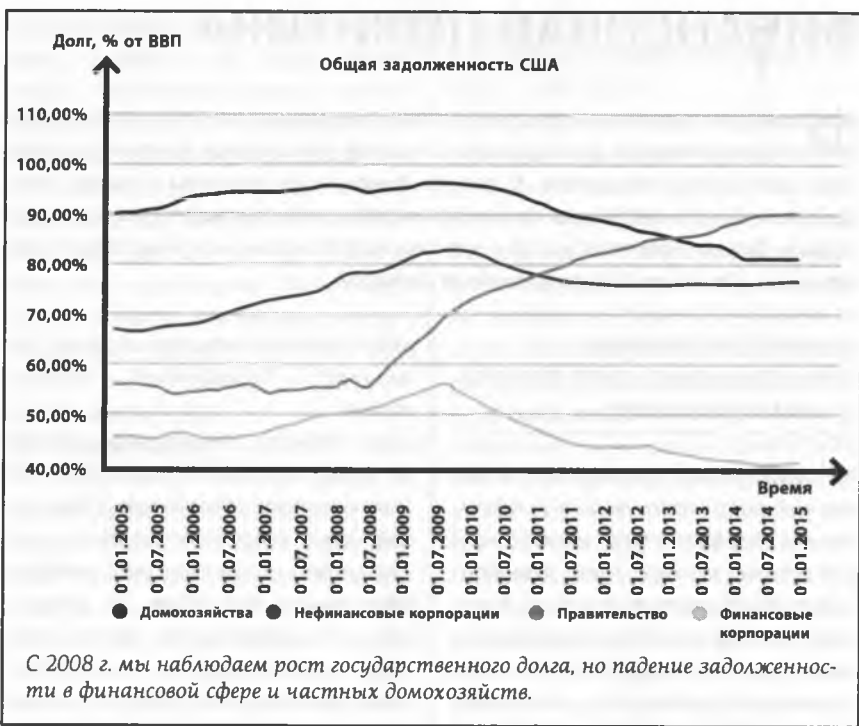
КАК ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ МОГУТ ПОМОЧЬ ВО ВРЕМЯ РЕЦЕССИИ?

При рецессии мы фиксируем стремительный рост сбережений и дополнительное сокращение трат и инвестиций в частном секторе, что приводит к негативному экономическому росту. Классическим способом решения проблемы высокой безработицы является сокращение зарплат с тем, чтобы компании могли сохранить персонал. Однако если вы снижаете зарплату,

работники получают меньше денег, что вызывает последующее падение спроса.

Джон Мейнард Кейнс утверждал, что во время массовой безработицы для использования отложенных сбережений может потребоваться очень долгое время — поэтому они являются потерянными ресурсами. Он доказывал, что правительство может ускорить восстановление экономики, заимствуя средства в частном секторе и вливая эти стагнирующие деньги в экономику.





Эти государственные расходы позволяют создать рабочие места и повысить общее потребление. Что приведет к действию позитивного эффекта мультипликатора и поможет экономике выйти из рецессии. Поскольку уровень сбережений возрастает во время рецессии, правительство может легко получить их для займа.

Другими словами, рост государственного долга отражает падение задолженности в частном секторе.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ВО ВРЕМЯ БУМА

Когда экономика находится на подъеме, а уровень безработицы низкий, правительство может сократить бюджетный дефицит или даже выйти в профицит. Если инфляция выходит из-под

контроля, более высокие налоги помогают сократить излишнее потребление, а также приводят к профициту. Кейнсианская финансовая политика говорит не столько о большем контроле, сколько о готовности к заимствованию во время рецессии для создания экономических стимулов. Великая депрессия предоставила более чем убедительный пример для отработки этой новой экономической теории — рынки, казалось, были неспособны справиться самостоятельно, а рецессия и массовая безработица не отступали в течение нескольких лет во многих западных странах.

АДВОКАТ КЕЙНС

Кейнс очень старался бросить вызов академическим воззрениям своими креативными идеями. Про Кейнса есть



Основное значение финансовой политики — помочь безработным вернуться к работе во время серьезной рецессии.

анекдот, как во время Великой депрессии в одном из ресторанов он заметил, что официанты проводили время

в праздности, и поэтому начал бросать салфетки на пол, чтобы они их подняли. Кейнс сказал, что старался обеспечить официантов работой и это было одной из самых важных задач в эпоху Великой депрессии.

Однажды Кейнс предложил правительству занять безработных копанием канав и потом их засыпанием. Когда он упомянул об этом в интервью, журналист спросил, не лучше ли занять людей на строительстве больниц. Кейнс ответил: «Отлично, пусть строят больницы! Но все дело в том, что главная задача — это прекратить безработицу трудовых ресурсов. Будете ли вы копать канавы или строить больницы, не имеет значения. Пока мы обеспечиваем занятость безработных, они могут делать что угодно». Кейнс хотел, чтобы люди рассматривали строитель-



Дж. М. Кейнс считается одним из самых влиятельных экономистов XX в.: его новые теории управления спросом произвели в экономике революцию.

ВОЗРОЖДЕНИЕ КЕЙНСИАНИЗМА

В значительной степени кейнсианская концепция управления спросом потеряла популярность в стагнацию 1970–1980 гг. Однако рецессия 2008–2009 гг. возродила интерес к кейнсианским теориям, потому что:

- в это время был зафиксирован высокий уровень государственных заимствований, а также низкие процентные ставки в США, Великобритании и Японии,
- для преодоления глубокой рецессии денежная политика казалась неэффективной.

Многие экономисты полагали, что теперь нужна еще и экспансионная финансовая политика, чтобы денежная политика наконец стала эффективной.

ство больниц как поддерживающий экономику стимул, но главным для него было обеспечение дополнительного спроса.

КРИТИКА ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

- Люди чаще предпочитают иметь дело с денежной политикой, поскольку это позволяет избегать принятия политических решений о том, на что тратить деньги и нужно ли снижать налоги.

- Экспансионная финансовая политика может привести к неэффективному уровню государственных расходов, потому что найти корректные схемы для инвестиций миллиардов долларов может оказаться непростой задачей.
- Некоторые считают, что использование кейнсианских подходов неизбежно провоцирует рост государственных расходов. Повысить траты публичного сектора несложно, но как только процесс запущен, его трудно остановить.
- Настроить экономику очень непросто. Финансовой политике нужно время, чтобы произвести эффект, а представить, что именно произойдет в будущем с экономикой, — не рядовая задача.
- Кто-то сказал, что финансовая политика подобна вождению автомобиля. Но автомобиля, из которого можно смотреть только в заднее, частично затемненное стекло. Более того, когда вы поворачиваете руль, смена направления движения автомобиля происходит не сразу, но с отсрочкой. Вот это примерно и есть финансовая политика: угадать направление развития вы можете, только изучая предыдущие экономические показатели. Когда вы пытаетесь повлиять на совокупный спрос, в этом процессе может возникнуть пауза в год или больше — так что здесь легко принять неверное решение.

ЭФФЕКТ ВЫТЕСНЕНИЯ

Эффект вытеснения возникает, когда более высокий уровень государственного заимствования приводит к повышению уровня трат в частном секторе, но при этом значительно снижает возможности частного инвестирования. Другими словами, повышение государственного заимствования не приводит к повышению всеобщего спроса.

Предположим, инвестор стоит перед выбором, что покупать — корпоративные облигации (и таким образом ссужать деньги частному сектору) или государственные, одалживая деньги государству. Если больше заимствует правительство, оно эффективно привлекает накопления и инвестиции из частного сектора. Таким образом, хотя правительство и повышает уровень инвестиций, это приводит к эквивалентному падению трат частного сектора, а общий спрос остается неизменным. Но критики государственных расходов полагают, что они становятся все более неэффективными и напрасными. Так что экспансионная финансовая политика просто перемещает ресурсы из эффективного частного сектора в гораздо более неэффективный публичный.

ПОВЫШЕНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

Эффект вытеснения частного сектора может также возникать в результате повышения процентных ставок, провоцируемого ростом государственных заимствований. Если правительству нужно продать больше облигаций, оно может повысить их доходность, чтобы побудить людей купить их. Но общий рост процентных ставок негативно повлияет на инвестиционную активность частного сектора.

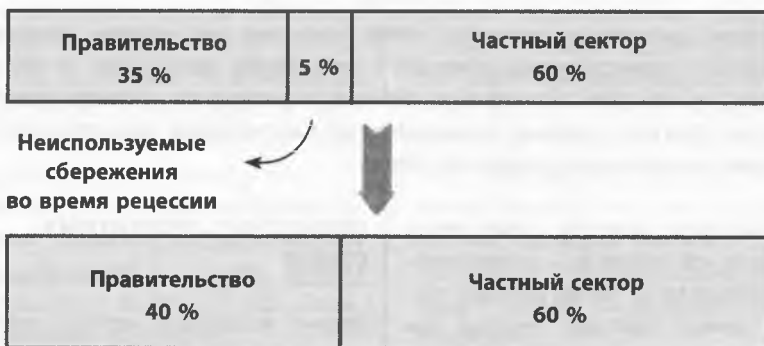
НЕТ ЭФФЕКТУ ВЫТЕСНЕНИЯ

Однако, хотя этот эффект может проявляться в условиях нормального экономического роста, мы фиксируем избыточную склонность к накоплению сбережений во время глубокой рецес-



В результате государственного заимствования государственный сектор вырастает с 35 % до 40 % от ВВП. Но мы получаем эквивалентное падение размера частного сектора, который падает с 65 % от ВВП до 60 %. Следовательно, общий объем ВВП остается неизменным.

Во время рецессии эффекта вытеснения нет



Правительство увеличивает расходы, частный сектор остается на прежнем уровне

В этом примере участвуют неиспользованные накопления, поэтому заимствование не приводит к включению эффекта вытеснения.

сии. Когда правительство проводит заимствования, оно привлекает накопления, которые в противном случае лежали бы без дела.

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА США

Инвесторы не любят совершать рискованные инвестиции в частный сектор во время рецессии, поэтому, когда люди покупают государственные облигации, они не сокращают инвестиции в частный сектор. Более того, если

государство проводит заимствование, это далеко не всегда вызывает повышение процентных ставок. С 2008 по 2016 г. мы наблюдали большой рост национального государственного долга США, но в то же самое время процентные ставки падали. Причиной тому стал переизбыток сбережений. Иначе говоря, повышение государственного заимствования было вполне совместимо с низкими процентными ставками, поэтому эффекта вытеснения не было.

ПОЛИТИКА ЖЕСТКОЙ ЭКОНОМИИ

Политика жесткой экономии предполагает сокращение государственного заимствования путем снижения государственных расходов и повышения налогов в период низкого экономического роста. Политика жесткой экономии применялась в Еврозоне, когда во время Европейского долгового кризиса 2010–2012 гг. нужно было сократить государственные заимствования.

ПЕЧАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ ГРЕЦИИ

Долг Греции уже в 2008 г. был очень высок. Экономика страны также страдала от неконкурентного экспорта и большого дефицита по счету текущих операций. Глобальная рецессия вызвала дальнейший рост задолженности и падение экономического роста. До кризиса доходность греческих облигаций была очень низка (люди полагали, что евро секьюритизировал долги всей Еврозоны). Но в самом начале долгового кризиса инвесторы осознали, что у Греции нет эффективного и готового помочь кредитора последней инстанции. Фондовые рынки начали опасаться, что Греция объявит дефолт по своим долгам, и на страну серьезно давили, чтобы убедить ее снизить государственные расходы.

В ответ греческое правительство приняло политику жесткой экономии, пытаясь добиться первичного профицита бюджета (см. глоссарий). Для этого потребовалось резко урезать государственные расходы и повысить налоги. Но в итоге политика жесткой экономии привела к наступлению еще более глубокой рецессии, падению потребления и росту безработицы на 25 %.

Несмотря на принятые меры, ничто не могло поддержать спрос. Греческие

экспортные товары были неконкурентоспособными, потому что Греция не могла обесценить свою валюту. Европейский центральный банк устанавливал монетарную политику для всей Еврозоны, а не только в интересах Греции. ЕЦБ не был намерен применять механизмы количественного смягчения, поэтому денежная политика оставалась достаточно ограничительной. Глубокая рецессия вызвала дальнейшее падение налоговых доходов — люди, у которых нет доходов, не могут платить налоги. Поэтому, несмотря на жесткую экономию, государственное заимствование продолжало расти. Более того, когда ВВП резко



Политика жесткой экономии в Греции спровоцировала приход еще более глубокой рецессии, массовую безработицу и повсеместные экономические проблемы.



Государственный долг Греции составлял 100 % ВВП до наступления финансового кризиса, но в 2016 г. вырос до 177 % ВВП, практически вдвое превзойдя средний уровень задолженности в Еврозоне, который оценивался как 92 % ВВП.

упал, коэффициент отношения долга к ВВП стремительно вырос. Другими словами, политика жесткой экономии оказалась бессмысленной и разрушительной — несмотря на урезание расходов и повышение налогов, Греция столкнулась с продолжением роста отношения долга к ВВП.

По мере того, как этот коэффициент повышался, возникла еще большая необходимость усиления жесткой экономии. Большая часть греческого долга принадлежала кредиторам за пределами Греции — европейским банкам. Греции предлагали объявить дефолт по долгам, которые она не сможет выплатить. Но европейские налогоплательщики и банки совершенно не стремились позволить Греции так поступить, поскольку считали, что это станет «наградой за безответственное заимствование» или нанесет моральный ущерб (см. глоссарий). Греции одобрили финансовую помощь, но

только для того, чтобы страна могла платить проценты по своим кредитам. В долгосрочной перспективе еще более существенный дефолт и ослабление политики жесткой экономии могли бы дать держателям облигаций лучший результат. Греческий опыт учит нас, что очень глубокая политика жесткой экономии может быть разрушительной: чтобы сократить задолженность, важно прежде всего обеспечить экономический рост, который позволит добиться повышения налоговых доходов. Сильная экономика будет лучше справляться с выплатой своих долгов.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЖЕСТКОЙ ЭКОНОМИИ

Управление спросом в кейнсианской концепции может быть построено на крепкой экономической базе, но с точки зрения политики жесткая эконо-

номия зачастую кажется гораздо более привлекательной, особенно если она рассматривается в сопоставлении с управлением финансами домохозяйств. Как сказал Уилкинс Микобер в романе Чарлза Динкенса «Дэвид Копперфильд» (1849): «Ежегодный доход двадцать фунтов, ежегодный расход девятнадцать фунтов, девятнадцать шиллингов, шесть пенсов, и в итоге — счастье. Ежегодный доход двадцать фунтов, ежегодный расход двадцать фунтов шесть пенсов, и в итоге — нищета».

Это высказывание прекрасно описывает, как многие люди относятся к нравоучительным урокам долгов. Во многих странах наличие долгов считается серьезной ошибкой, а увеличение государственного долга обычно приводит к политической задолженности. Трудно объяснить, что государственный долг во время рецессии позволяет пустить в оборот неиспользуемые накопления. Общая долговая нагрузка на экономику может и не меняться, потому что повышение уровня накоплений в частном секторе обычно отражает рост государственного долга.

И хотя мы уверены, что справимся с выплатой ипотеки, или компания — с выплатой кредитов, взятых для инвестирования, в обществе существует значительно большее недоверие к способности правительства продуктивно распорядиться заимствованными деньгами.

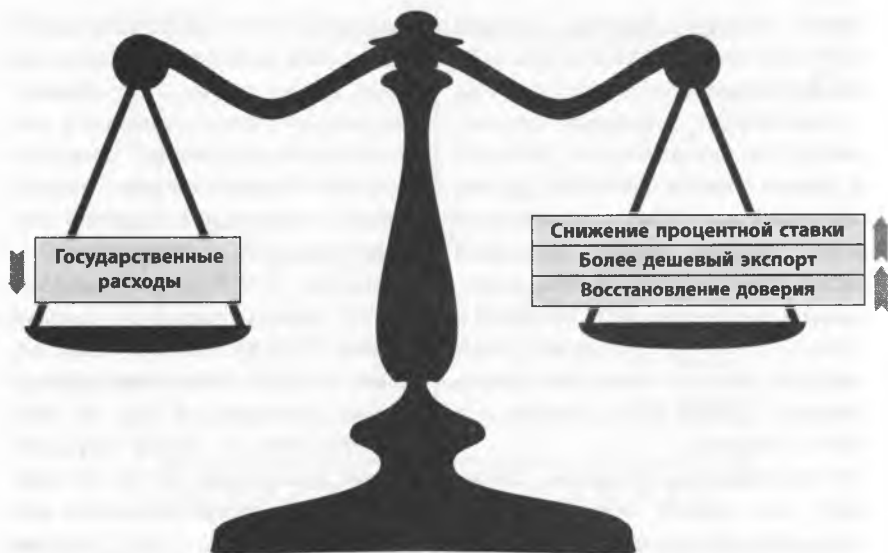
УСПЕШНОЕ СОКРАЩЕНИЕ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА

Пример ситуации, сложившейся в Еврозоне во время экономических потрясений 2008 / 2009–2015 гг.,

показывает, что процесс сокращения бюджетного дефицита — серьезный вызов. Это не означает, что сокращение дефицита всегда приводит к экономическим потрясениям. Сократить масштабы государственного заимствования, поддерживая высокий экономический рост, — это возможно.

В середине 1990-х гг. после рецессии 1991 г. Канада переживала высокий уровень государственного заимствования. К 1995 г. бюджетный дефицит страны составлял 6 % от ВВП, а в 1995–1996 гг. чистый государственный долг достиг 104 %. Это привело Канаду к потере позиции А в кредитном рейтинге, что наносит серьезный удар любой стране. Тем не менее главной политической тенденцией стало сокращение бюджетного дефицита. Правительство сократило государственные расходы и повысило налоги. Бюджетный дефицит к 1996 г. упал с 6 % от ВВП до уровня сбалансированного, а чистый государственный долг в 1999–2000 гг. — с 104 % ВВП до 80 %. В отличие от опыта политики жесткой экономии в Еврозоне, здесь сокращений достигли на фоне десятилетнего позитивного экономического роста и падения безработицы. Почему Канада оказалась настолько успешной, в то время как Греция и Испания вынуждены были бороться с 25 %-ной безработицей?

Во-первых, процентные ставки Канады были снижены с 8 % в 1995 г. до 3 % в 1997 г. Сокращение расходов, которое могло вызвать падение спроса, происходило одновременно со снижением процентных ставок, которые поддерживали его. Во-вторых, Канада получила преимущества в результате обесценивания канадского доллара.



Сокращение государственных расходов приводит к падению спроса, но его может уравновесить понижение процентных ставок и стоимости экспортных товаров, что позволит поддерживать совокупный спрос.

В 1991 г. он стоил 0,71 американского доллара, а к 1998 г. упал до 0,65 американского доллара. Это падение ценности канадского доллара помогло обеспечить рост экспорта, которому также пошли на пользу бум в американской экономике и соглашение НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговле).

Эта комбинация денежного смягчения и падения стоимости валюты помогла облегчить удар, нанесенный канадской экономике из-за сокращения государственных расходов. Канадский опыт показывает, что правительство может сократить бюджетный дефицит и расходы в публичном секторе, не вызвав при этом рецессию или рост безработицы. Но если вы сокращаете спрос в одной части экономики (правительство), было бы полезным повысить его

в другой (частном секторе, денежной политике и экспорте).

Проблема Еврозоны заключалась в том, что макроэкономическая политика объединения ограничена структурами единой валюты. В отличие от Канады, Греция не могла девальвировать валюту. Также, в отличие от Канады, Греция не могла вести собственную политику денежно-кредитной экспансии.

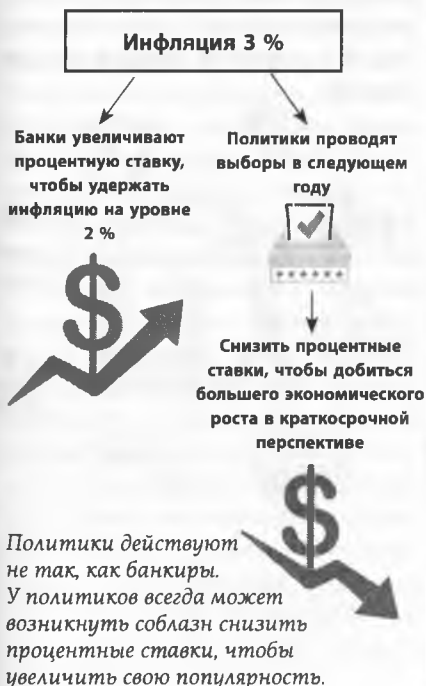


НЕЗАВИСИМЫЕ ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ

Кто должен управлять экономикой — неграмотные политики или банкиры, которых никто не выбирал? Не так давно большинство стран делегировали проведение денежной политики независимым центральным банкам. Это означает, что самые важные решения по развитию экономики принимают эксперты, не проходившие через выборы.

АРГУМЕНТЫ «ЗА»

Когда денежную политику определяют политики, зачастую мы можем наблюдать политически мотивированный бизнес-цикл. Например, соблазн снизить процентные ставки в течение года перед выборами. Люди будут лучше себя чувствовать, они смогут тратить больше денег, экономика будет расти, а безработица — падать. А правящая



политическая партия займет более сильную позицию, чтобы выиграть выборы.

Однако после выборов сокращение процентных ставок вызовет слишком большой рост инфляции, и правительству придется поднимать их, чтобы замедлить этот рост, что приведет к чередованию циклов экономического бума и падения. Великобритания пострадала от этих циклов, и отчасти поэтому в 1997 г. Банк Англии сделали независимым.

НЕЗАВИСИМЫЙ ЦЕНТРОБАНК

В теории банкиры независимых центробанков не находятся под давлением политического момента, требующего снизить процентные ставки перед выборами. Если перед банкирами стоит проблема преодоления инфляции, они предпочтут держать ставку высокой — даже если это политически непопулярное решение.

Федеральная резервная система США получила независимость от проводимой денежной политики в 1913 г. Ее критикуют те, кого возмущает ее невыборный характер, хотя на самом деле ее деятельность находится под пристальным контролем Конгресса. При относительно пристойных экономичес-

них условиях 1990-х и 2000-х гг. общепринятым было мнение, что независимые центробанки делают хорошее дело. Деятельность Алана Гринспена, председателя Федеральной резервной системы США с 1987 по 2006 г., оценивалась вполне благожелательно именно благодаря сильной экономике.

КРИТИКА ЦЕНТРОБАНКОВ

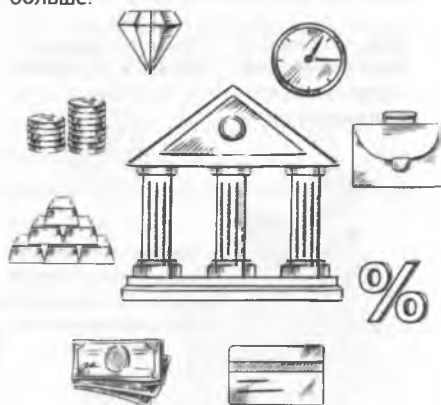
Однако со времени крупнейшего финансового кризиса 2007 г. критика деятельности центробанков нарастала. Федеральную резервную систему США критиковали за пузыри на рынке жилья и кредитов, что и привело к кризису 2008 г. Однако в защиту ФРС можно сказать, что дело не только в процентных ставках. Причиной кредитного краха был не только слишком низкий уровень процентных ставок.

В последние годы политика Федеральной резервной системы по расширению бухгалтерского баланса (повышению денежной базы) вызвала много вопросов у тех, кто не любит «свободные деньги». Несмотря на свою независимость, Федеральная резервная система не может оставаться абсолютно в стороне от политики, потому что ее политика может создать президента или отправить его в отставку. Можно предположить, что у председателя Федеральной резервной системы больше власти, чем у президента США. Напротив, Европейский центральный банк критиковали за слишком боль-

«Если вам нужна простая модель прогнозирования уровня безработицы в США в ближайшие годы, то вот: безработица будет такой, как захочет Гринспен, чуть больше или меньше с небольшой погрешностью, отражающей тот факт, что он все-таки не вполне Господь Бог».

Американский экономист
П. Кругман (1997)

шую ригидность в удержании низкой инфляции, в то время как во время рецессии важнее достижение экономических целей — например, восстановления экономики и сокращения безработицы. Тем не менее, несмотря на всю критику независимых банков и банкиров, маловероятно, что денежную политику в обозримом будущем отдадут на откуп политикам. У банкиров центробанков есть свои ограничения, но у политиков, пожалуй, их куда больше!



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Общезвестна шутка про то, что бог создал экономистов, чтобы метеорологи выглядели прилично. В последние годы развитие науки помогло метеорологам улучшить точность своих прогнозов, но экономические предсказания все еще остаются игрой в наперстки. Не зря же говорят, что экономисты, составляющие прогнозы, допускают все, кроме ответственности! Но даже если экономическое прогнозирование все еще остается хитрым бизнесом, общество нуждается в предсказании будущих экономических трендов.

ПОЧЕМУ ЭТО ТАК ТРУДНО?

Бесконечное число переменных.

Мы можем попытаться смоделировать влияние повышенных процентных ставок на поведение потребителей и бизнес-инвестиции. Но ничто не происходит в вакууме, и на поведение потребителей влияет немало факторов, помимо повышения процентной ставки.

Недостаточность данных. Правительство готовит данные по ключевым статистическим показателям, таким, например, как реальный ВВП. Однако эти данные зачастую основаны на неполных сведениях. Например, направление соответствующим властным структурам информации о прибылях и выпуске продукции занимает у компаний довольно много времени, и зачастую первоначальные сведения, используемые для определения объема реального ВВП, потом пересматриваются. Если вы не знаете, что происходит в экономике в настоящее время, трудно предсказывать, что нас ожидает в грядущем. Так, британская экономика вошла в рецессию в августе 2008 г., но официальная статистика этого никак не отражала вплоть до 2009 г.

Подтверждающее искажение. Экономисты, занимающиеся прогнозированием, точно так же подвержены предвзятости, как и все остальные. Если им не нравится концепция допечатывания денег, вероятнее всего, они предскажут инфляцию в тех случаях, когда центробанк будет наращивать денежную массу. Предсказаний инфляции в США за долгие годы было немало, и многие из них так и не смогли реализоваться — но все продолжают делать прогнозы. Когда-нибудь мы можем и увидеть возвращение инфляции в США — примерно по тому же принципу, что в старой поговорке: «Даже сломанные часы дважды в сутки показывают правильное время».

ПОЧЕМУ МАЛО КТО СМОГ ПРЕДСКАЗАТЬ ВСЕМИРНЫЙ КРЕДИТНЫЙ КРАХ И РЕЦЕССИЮ?

В 2000–2007 гг. уровень глобальной инфляции в целом был очень низким, а экономический рост — высоким. Казалось, что мы наконец-то сломали циклы подъема и спада и нашли святой Грааль экономического роста с низкой инфляцией и снижением долга публич-

ного сектора. Многие называют этот период временем великой стабилизации. Но внешность оказалась обманчивой. Экономисты по большей части игнорировали влияние финансового сектора и отвергали возможность того, что какие-то займы окажутся плохими. Кредитный крах стал для большей части экономистов неожиданностью, потому что уровень ипотечного кредитования достиг невиданных ранее масштабов. Определить количество ненадежных кредитов в системе было не так-то легко. Экономисты обычно предпочитают сосредотачиваться на хедлайнерских экономических показателях — инфляции, экономическом росте, деньгах. Количество ненадежных кредитов в банковской системе было не настолько очевидным, потому что не было никакой паранормальной статистики, которая привлекла бы к ним внимание. И, конечно, банки вовсе не жаждали рассказывать широкой общественности, как много субстандартных кредитов они выдали. Были тревожные признаки, например раздутые цены на недвижимость. Но так как даже председатель Федеральной резервной системы США Алан Гринспен — с учетом его впечатляющего послужного списка — был не слишком озабочен происходящим, многие люди предпочитали смотреть на все это оптимистично.

ВСЕ ЛИ ПРОГНОЗЫ БЕСПОЛЕЗНЫ?

Отмести все экономические прогнозы как совершенно бесполезные было бы соблазнительно, но неправильно. Экономические прогнозы могут приносить пользу, даже если они оправдываются не полностью.

Если вы попытаете предсказать экономический рост и уровни инфляции на пятилетний период, то это будут в основном догадки. Однако работа по определению воздействия структурных изменений на экономику может быть очень эффективной. Например, если Брексит приводит к выходу Британии из Европейского единого рынка с повышением тарифов на 3 %, мы можем вполне обоснованно прогнозировать эффект, который это окажет на стоимость экспорта и экономический рост. Тем не менее, если мы попытаемся предсказать, как Брексит повлияет на доверие потребителей, подготовить такой прогноз будет сложнее, так как поведение потребителей труднее смоделировать.

Точно так же если страна зависит от нефти, мы можем сделать полезные прогнозы о том, как падение цен на нефть повлияет на экономику страны. Если вы полагаетесь на нефтяной экспорт, а цена нефти падает на 50 %, ваша экономика получит более чем очевидный удар. Поэтому странам с экономикой ресурсов следовало бы накапливать часть средств, поступающих от продажи нефти, а в перспективе — диверсифицировать экономику.



ЭКОНОМИКА СЧАСТЬЯ

Экономика счастья сосредоточена на вопросах максимизации качества жизни, удовлетворения и общего счастья, предпочитая эти цели более традиционным задачам снижения инфляции и повышения ВВП.

Традиционные экономиксы, как правило, исходят из предположения, что задача экономического развития — достижение богатства, прибыли и дохода. Однако многие люди уверены, что такой подход может привести к неудовлетворенности общества и социальным проблемам.

ЗА ДЕНЬГИ СЧАСТЬЯ НЕ КУПИШЬ

С учетом инфляции реальный ВВП США в 2016 г. составил 16 732 млрд долларов. В 1947 г. он достигал 1932 млрд долларов. После Второй

мировой войны реальный ВВП США вырос более чем в восемь раз, но стали ли граждане США счастливее?

Парадокс Истерлина гласит, что уровни счастья обычно статичны и не зависят от роста реального дохода. Загвоздка в том, что экономический рост и повышение реального валового продукта влекут за собой немало проблем, в том числе перенаселенность, сокращение доступности жилья, рост загрязнения окружающей среды, рост преступности, усиление неравенства и стресса. Недавний экономический рост Китая — отличный пример:

Способствует ли высокий ВВП росту уровня счастья?



- ↑ Усиление загрязнения окружающей среды
- ↑ Рост перенаселенности
- ↑ Рост преступности



- ↑ Больше денег на образование и медицинское обслуживание
- ↑ Более высокие зарплаты
- ↑ Больше инвестиций

За 1957–2005 гг. средний доход в Америке почти утроился. Однако зафиксированные уровни счастья остались прежними. Другими словами, рост доходов не приводит к повышению количества людей, утверждающих, что они счастливы.

в среднем рост достигал 10 % в год, но при этом Китай столкнулся и с ростом таких проблем, как загрязнение окружающей среды, перенаселенность и повышение уровня стресса в борьбе за рост благосостояния.

УБЫВАНИЕ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ БОГАТСТВА

При низком уровне ВВП на душу населения экономический рост, скорее всего, серьезно повлияет на рост удовлетворенности общества. Преодоление бедности помогает людям значительно улучшить условия жизни — повышение ВВП позволяет им получать достаточно еды, жилье и образование. Было бы неверным утверждать, что между ВВП и счастьем нет никакой корреляции.

Однако на определенном этапе в действие вступает закон предельной полезности богатства. Повышение реальных доходов в Америке может позволить людям купить два автомобиля на семью вместо одного, но удовлетворенность от возможности иметь больше машин растет очень слабо. В теории растущие доходы должны позволить людям больше наслаждаться свободным временем и испытывать меньше стресса. Однако нам часто приходится бороться за это, потому что экономический рост последних десятилетий привел к повышению количества рабочих часов и росту уровня стресса, связанного с работой.

«Сегодня богатые трудоголики вытеснили праздных богатых», — пишут Роберт и Эдвард Скидельски в книге «Достаточно — это сколько? Деньги и хорошая жизнь» (2012).

Именно здесь экономика счастья может помочь с пересмотром приори-

ИЗМЕРЕНИЕ СЧАСТЬЯ

Одна из сложностей с измерением счастья — его крайняя субъективность. Некоторые люди могут не получать решительно никакого удовольствия от свободного времени и стремиться к 45-часовой рабочей неделе. Правительство может использовать опросы и такие измерительные индексы, как ожидаемая продолжительность жизни, годы получения образования, качество окружающей среды, но вряд ли здесь можно рассчитывать на точные научные результаты. Счастье может быть функцией, возникающей под действием целого спектра разных факторов, в том числе политических свобод, осознания национальной идентичности и качества отношений — и все эти факторы функционируют вне традиционных экономических представлений.

Важный вклад экономики счастья — напоминание о том, что условия жизни зависят от гораздо большего, чем легко измеряемые экономические показатели.

тетов. Общество, которое стремится к повышению уровня счастья, может решить ограничить длительность среднего рабочего дня, высвобождая большее количество времени для досуга, если мы смиримся с более низким ВВП.



ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА



ДЕНЬГИ — ФУНКЦИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ



Деньги — это средство обмена, то, что индивиды готовы принять как оплату за товары или услуги. Их используют как средство обмена, но деньгам найдутся и другие применения.

Деньги выполняют четыре функции:

- средство обмена — мы используем деньги, чтобы совершать покупки;
- мера стоимости — товары могут оцениваться в денежных категориях;
- стандарт отложенного платежа — например, ипотека с ежемесячными выплатами в 500 долларов;
- средство сбережения или накопления — деньги можно хранить в банке, чтобы использовать по мере необходимости.

В примитивных экономиках потребности в деньгах не было. Охотники добы-

вали еду и могли выменять, скажем, овцу на воловью кожу. Зачастую не было и обмена — члены сообщества просто давали нуждающимся требуемое в расчете на то, что им отплатят тем же, когда будет нужно.

Но по мере развития экономики люди начали торговать с другими коммунами, и определенные металлы стали удобным средством оплаты за все большее количество товаров. Драгоценные металлы представляют собой товарное платежное средство, потому что у них есть внутренняя ценность.

ДЕНЬГИ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО



Тяжелый мешок с золотыми монетами



Рыцарский замок

Замок = банк



Легкие бумажные чеки



Сначала деньги были из металла вроде золота, но его трудно было перевозить. Первые банкиры (например, рыцари-тамплиеры) разработали систему бумажных чеков, которые выдавались под их гарантию.



Вес меньше

ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ

Существовали разные формы золотого стандарта, однако главный принцип заключался в том, что ценность валюты была связана с запасом золота. Если деньги можно конвертировать в золото, скорее всего, они не потеряют в стоимости из-за инфляции. Вы можете напечатать деньги, но не можете напечатать золото. Во время Великой депрессии дефляция и падающая производительность вынудили страны отказаться от золотого стандарта и использовать неконвертируемые фиатные деньги (см. следующую главу).

Если вы разрубите золотую монету пополам, каждая половина будет вдвое дешевле. На самом деле в Средние века люди были вынуждены проводить расчеты с весами в руках, чтобы убедиться, что контрагент не пооткалывал у монет края, чтобы заработать еще немножко.

РАЗВИТИЕ ДЕНЕГ И БАНКОВ

Чем дальше развивалась экономика, тем труднее становилось носить с собой горы золотых монет. Вместо этого торговцы и банки выпускали векселя и бумажные деньги. Во время крестовых походов необходимость

транспортировки достаточного количества золота для оплаты армии становилась логистическим вызовом. Именно в это время рыцари-храмовники изобрели что-то вроде банковской системы. Вместо золота они выпускали гарантийные чеки, которые можно было обменивать на золото в тех странах, где Орден рыцарей-тамплиеров имел влияние.

Со временем центральные банки начали выпускать бумажные деньги с гарантией, что они могут быть конвертированы в золото. На практике люди доверяли бумажным деньгам, так что конвертировать их в золото про- сили редко.

ФИАТНЫЕ ДЕНЬГИ

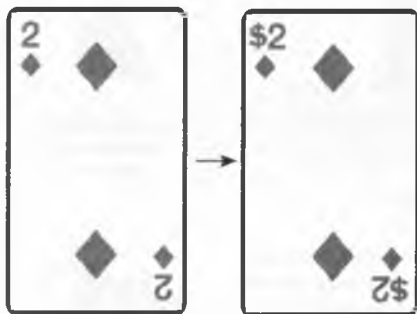


Fiat — латинское слово, которое означает «да будет».

Идея фиатных или, как их еще называют, фидуциарных денег заключается в том, что правительство и центральный банк объявляют, что бумажные деньги, которые они печатают, становятся законным платежным средством и могут использоваться для платежей. Фиатные деньги не обладают дополнительной внутренней ценностью — в отличие от золота. Если люди теряют доверие к правительственному декрету, от таких денег никакой пользы не будет.

Фиатные деньги — опять же в отличие от золота — могут вызвать инфляцию. Если правительство напечатает слишком много фиатных денег, увеличение денежной массы — при нормальных обстоятельствах — приведет к падению ценности денег. В XVII в. губернатор Новой Франции (теперь это часть Канады) Жак де Молле обнаружил, что у него возник дефицит монет. Столкнувшись с перспективой армейского бунта, он принял совершенно оригинальное решение — изъял из оборота все игральные карты, надписал на них ценность как купюры и поставил свою подпись. Несмотря на ситуативность решения, карты стали

ФИАТНЫЕ ДЕНЬГИ



Игральная карта двойка бубен по декрету правительства становится двухдолларовой купюрой. Кто сказал, что деньги не могут расти на деревьях? Или в колоде карт?

ДЕНЬГИ В ТЮРЬМЕ

Товары вроде сигарет часто становятся неофициальной тюремной валютой. Почему?

- Предложение сигарет ограничено дневной нормой — места для инфляции здесь немного.
- У сигарет есть внутренняя ценность — для курильщиков.
- Это было широко распространено в эпоху, когда большинство людей курило.
- Их можно длительно хранить, и со временем они не утрачивают ценность.

в колонии общепринятым платежным средством. В течение нескольких лет людям платили карточными деньгами, и они использовали карты вместо «настоящих» монет.

Тем не менее финал этой истории был не таким уж счастливым: семилетняя война с Британией привела к стремительно развивающейся инфляции, поэтому карточные деньги быстро обесценились. Люди прятали золото и старались использовать для платежей только карточные деньги. В 1763 г. французское правительство согласилось конвертировать оставшиеся карточные деньги в долговые обязательства, но, к несчастью, французское правительство было банкротом и ценность этих обязательств оказалась ничтожной.

БИТКОЙНЫ — ЦИФРОВЫЕ ДЕНЬГИ



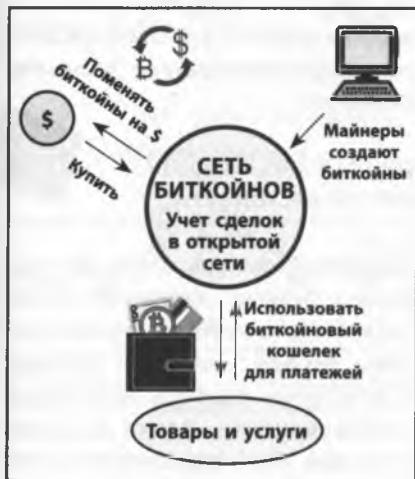
Мы привыкли, что фиатными деньгами управляет правительство. Если вы осуществляете банковский трансфер с вашего счета на чей-то еще, банк действует как посредник, электронным образом дебетуя ваш счет и кредитуя счет вашего контрагента.

Банковскую систему также контролирует такой орган денежно-кредитного регулирования, как центральный банк. Однако мы видим, что если человек оказывается в тюрьме, то там возникает своя форма денег — сигареты. И тогда вам не нужен посредник.

Цифровые деньги работают по тому же принципу, что и сигареты. Этот вид денег пользователи создают без участия органа денежно-кредитного регулирования, который бы мог контролировать и управлять ими. Изначально биткойновая система создала 21 млн биткойнов,

которые будут медленно выпускаться в оборот вплоть до установленной даты — 2140 г. Это означает, что число биткойнов конечно. Вы можете собирать биткойны, покупая их за наличные или оказывая услуги. Вы также можете «майнить» биткойны, решая сложные математические уравнения. Затем биткойны можно использовать для оплаты услуг или товаров, предоставляемых другими пользователями, которые тоже доверяют биткойновой системе. Операции с биткойнами регистрируются в открытой системе, так что, когда вы платите за услугу, биткойны с вашего счета переходят к другому человеку. Эта транзакция записывается, открыта для публики и регистрируется в блокчейне — так что все пользователи могут увидеть проведенные операции.

Иногда биткойны называют одноранговой, или пиринговой системой в том смысле, что транзакции происходят между двумя индивидами без привлечения третьей стороны-посредника, хотя каждая транзакция контролируется децентрализованной сетью пользователей. Некоторые люди уверены, что использование биткойнов подобно возможности отправить золотые монеты по электронной почте. Для других это крайне волатильная система, у которой нет никаких долгосрочных гарантий.



У сети биткойнов есть три важных функции: 1. Создание биткойнов. 2. Использование биткойнов в платежных транзакциях за товары и услуги. 3. Обмен биткойнов на обычные деньги.

РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ



Рынок облигаций — такой финансовый рынок, на котором продают и покупают долги. Самый важный рынок облигаций — рынок государственных долгов. Реакция рынка облигаций может оказать мощнейшее воздействие на экономическую политику. В 1993 г. советник президента США Билла Клинтона Джеймс Карвилл сказал: «Раньше я думал, что если реинкарнация существует, то я бы хотел вернуться президентом или папой римским... Но теперь я хочу вернуться рынком облигаций. Так ты сможешь запугать любого».

ПРИНЦИП ДЕЙСТВИЯ

Если правительство тратит больше, чем получает налоговых поступлений, ему нужно компенсировать возникающий дефицит. Чтобы собрать средства, оно продает государственные облигации, такие, например, как сберегательные облигации США, которые покупают представители частного сектора (индивиду, пенсионные фонды и другие). Предположим, инвестор покупает облигацию за 1000 долларов, чтобы получить взамен 5 % в год на каждую облигацию (также правительство вернет ему 1000 долларов по истечении десятилетнего срока действия облигации). Продавая облигации, правительство собирает деньги, а инвесторы получают безопасный инструмент для инвестирования своих средств и гарантированную номинальную процентную ставку (см. глоссарий).

ЦЕНА И ДОХОДНОСТЬ ОБЛИГАЦИЙ

Вы можете покупать облигации напрямую у правительства, но есть и вторичный рынок, на котором первичный покупатель может продать свои облигации другим — например, если он не хочет ждать десять лет, чтобы получить обратно свои 1000 долларов.

Эффективная процентная ставка на облигации может быть разной. Предположим, мы начали с 1000-долларовой облигации с годовой доходностью в 5 %. Каждый год правительство будет платить 50 долларов. Но если облигации становятся очень популярными, все больше инвесторов хотят их купить, что вызывает рост стоимости. Предположим, что цена облигации поднялась до 1200 долларов. Правительство по-прежнему платит 50 долларов в год, поэтому эффективная процентная ставка теперь составляет 4,17 %. Другими словами, по мере повышения в результате высокого спроса цены облигации ее доходность снижается.

ПРОДАЖА ОБЛИГАЦИЙ: ЧТО ПРОИСХОДИТ?



Допустим, инвесторы стали беспокоиться о будущей ликвидности правительства (если, например, зафиксирован очень высокий бюджетный дефицит). В этом случае инвесторы могут начать продавать ценные бумаги на рынке облигаций. Если предложение растёт, цена облигаций падает. Если стоимость этих 1000-долларовых облигаций упала до 500 долларов, их эффективная процентная ставка доходности теперь составит $50 \text{ долларов} / 500 \times 100 \% =$

= 10 %. То есть падение стоимости облигаций приводит к повышению их доходности. Можно объяснить и по-другому: если государственные облигации оценивают как слишком рискованные, инвесторы потребуют установить более высокую процентную ставку, чтобы компенсировать этот риск.

КАКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРУЮТ ДОХОДНОСТЬ ОБЛИГАЦИЙ?

Существует достаточно много факторов, которые могут повлиять на доходность ценных бумаг.

Перспектива долгового дефолта.

Если инвесторы полагают, что правительство может объявить дефолт по своим долгам, они будут обеспокоены угрозой потери части или всей суммы инвестиций. Этот страх может привести к повышению доходности инвестиций,

поскольку инвесторы начнут сбрасывать свои облигации. Такие страны, как Аргентина, Россия и Греция, проходили через периоды резкого роста доходности облигаций из-за наступления тех или иных форм дефолта. Такие страны, как США или Великобритания, в истории которых нет ни одного дефолта, в целом могут извлекать выгоду даже из сравнительно мало доходных облигаций.

Инфляция. Если ставка по облигациям составляет 5 %, а инфляция достигла 2 %, инвестор получает реальную процентную ставку в 3 % — неплохой возврат инвестиционных затрат. Тем не менее, если инфляция вырастет до 10 %, это станет очень плохой новостью для тех, кто инвестировал в облигации: процентной ставки в 5 % недостаточно, чтобы покрыть разницу из-за падения ценности денег, которое произошло в результате такой инфляции. Инвесторы не захотят сохранять облигации с процентной ставкой в 5 % при инфляции в 10 %. Поэтому инвесторы начнут продавать, цена на облигации пойдет вниз, а их доходность вырастет. Инфляция считается частичным дефолтом. Чтобы облегчить выплату своих долгов, правительство может допустить инфляцию, но в будущем инвесторы вряд ли захотят покупать облигации у такого государства.

Экономический рост. Инвесторы могут выбирать, куда вкладывать деньги. Если они оптимистично оценивают состояние экономики, они могут вложиться в фондовый рынок и купить корпоративные ценные бумаги. Акции и корпоративные облигации бывают более рискованными, но они дают лучшие обороты, чем государственные облигации. Во время рецессии, когда компании скорее несут убытки, чем приносят прибыль, инвесторы пред-



Ежегодный платеж по 1000-долларовой облигации составляет 50 долларов (5 %). Если цена облигации поднимется до 1200, ее эффективная доходность упадет до 4,17 %. Если цена облигации упадет до 800 долларов, то ее эффективная доходность поднимется до 6,2 %. То есть по мере падения стоимости облигации ее эффективная доходность становится выше, и наоборот.

РЕЙТИНГОВЫЕ АГЕНТСТВА

Такие агентства, как Moody's и Standard&Poor's, присваивают государственным и корпоративным облигациям кредитные рейтинги. Если они видят, что риска дефолта нет, они могут присвоить рейтинг AAA. Этот рейтинг — самый ценный, и он помогает продавать облигации дешевле. Если кредитные агентства негативно оценивают кредитоспособность правительства, они опустят рейтинг до BVB или CCC. Рейтинги BVB и CCC обычно считаются статусом мусорных (бросовых) облигаций, подразумевающих вероятность дефолта. Понижение рейтинга может стать настоящим политическим ударом, так как это негативный сигнал в отношении государственного долга. Тем не менее безусловная ценность рейтинговых агентств все еще под вопросом. До кредитного краха 2008 г. многие ипотечные ценные бумаги получали рейтинги AAA, но с его наступлением их стремительно переквалифицировали в мусорные облигации. Вывод: рейтинговые агентства тоже могут знать не больше остального рынка.



Термин «бычий рынок» означает, что стоимость активов растет. В последние тридцать лет рынок облигаций был бычьим — цены на облигации росли, реальные процентные ставки доходности падали.

почтут секьюритизовать государственные бумаги: спрос начнет расти, а реальная процентная ставка — падать.

Процентные ставки. Если центральный банк поднимает процентную ставку, сберегать деньги в банке становится выгоднее. Вам не нужно покупать государственные облигации, если вы получите больший доход, просто положив деньги на накопительный счет. Поэтому доходность облигаций идет следом за коммерческими процентными ставками. Одной из главных причин низкой доходности облигаций в 2016 г. было серьезное снижение коммерческих процентных ставок.

ПАДЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ОБЛИГАЦИЙ: ПРИЧИНЫ

За прошедшее десятилетие стала очевидной тенденция к снижению доходности облигаций. Это происходит по следующим причинам:

- всемирная инфляция;
- низкие показатели экономического роста;
- переизбыток накоплений во всем мире. У людей много сбережений, но на рынке недостаточно хороших инвестиционных возможностей. Поэтому люди готовы покупать государственные облигации даже при низкой процентной ставке;
- высокий спрос на безопасные активы;
- демография — все больше пенсионеров инвестируют свои накопления, что приводит к повышению спроса на облигации;
- нетрадиционная денежная политика. Количественное смягчение включает печать денег, центробанк приобретает на них государственные облигации, что еще больше снижает реальные процентные ставки доходности по ним.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Фондовый рынок играет в экономике важную роль: его даже можно рассмотреть как очень неточный барометр самочувствия экономики.

РОЛЬ ФОНДОВОГО РЫНКА

Большинство крупных предприятий являются открытыми публичными компаниями с ограниченной ответственностью, что означает, что каждый может купить их акции. Покупка акций предполагает, что вы можете получать дивиденды (долю прибыли компании): если ее деятельность успешна, а стоимость акций растет, вы можете получить выгоду от прироста капитала. Конечно, верно и обратное: если компания вылетает с рынка, вы можете потерять все. Акции — более рискованные инвестиции, чем сбережения в банке, но у них и отдача лучше. Для компаний продажа акций — эффективный способ собрать деньги для инвестиций. В отличие от банковских займов, компания не обязана платить инвесторам установленные проценты сразу же. Она может отсрочить выплату дивидендов, пока не станет более прибыльной.

Например, чтобы собрать финансирование на такой долгосрочный проект, как Евротуннель, и покрыть расходы на строительство, компания должна

РОСТ РЫНКА — ПРИЗНАК УСПЕХА?

Во время президентского срока Барака Обамы (2008–2016) фондовый рынок рос, но осторожнее с тем, чтобы принимать его рост за маркер экономического успеха. Подъем фондового рынка в то время, как минимум, отчасти являлся следствием всемирного переизбытка неиспользуемых сбережений, количественного смягчения и беспрецедентно долгого периода рекордно низких процентных ставок.



торы купили акции, понимая, что пройдут годы, прежде чем они получат свои дивиденды.

КАК ЭКОНОМИКА ВОЗДЕЙСТВУЕТ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Если в экономике период низкой инфляции и высокого экономического роста, то при прочих равных это хорошие новости для фондового рынка. Высокий экономический рост приведет к более высокой доходности, компании смогут повысить дивиденды, привлекая больше инвесторов и повышая стоимость акций.

Во время рецессии прибыль снижается, компания может обанкротиться. Такие условия сокращают спрос на акции, а капитализация компаний, скорее всего, будет падать. Тем не менее в реальном мире мы часто обнаруживаем, что поведение фондового рынка противоречит здравому смыслу. Стоимость акций может повышаться даже во время рецессии и падения экономики.

ПОЧЕМУ АКЦИИ РАСТУТ

Инвесторы всегда смотрят вперед. Если экономика переживает рецессию, инвесторы могут начать покупать акции в ожидании ее восстановления. Точно так же если экономика находится в хорошем состоянии, может оказаться, что это самый подходящий момент, чтобы превратить в наличные ваш доход от прироста капитала.

В 2007–2016 гг. был зафиксирован крайне низкий уровень всемирного экономического роста, но, по иронии судьбы, прибыльность компаний увеличилась. В тот период компании сумели

удержать рост зарплат, что повысило их рентабельность. Поэтому стоимость акций была относительно приличной. Всемирная экономика в 2006–2016 гг. также столкнулась с очень низкими процентными ставками — настолько низкими, что некоторые государственные облигации показали отрицательную доходность. Поэтому инвесторы переключились на фондовый рынок, чтобы получить лучшую процентную ставку в виде дивидендов.

Инвестирование в фондовый рынок — рискованное предприятие, но оно того стоит, когда государственные облигации предлагают так мало.

Другой особенностью фондового рынка становится подверженность цен влиянию рыночных настроений, которые могут раскачиваться от излишнего оптимизма до глубокого медвежьего пессимизма (см. глоссарий). Например, в конце 1990-х гг. на рынках наблюдался иррациональный оптимизм в отношении акций IT-компаний, который привел к доткомовскому пузырю (см. главу «Иррациональный оптимизм», стр. 117).



КРАХ ФОНДОВОГО РЫНКА

В одной известной шутке говорится, что фондовый рынок предсказал девять из последних пяти рецессий. Стремительное падение котировок акций иногда может привести к рецессии. Но в некоторых случаях даже двадцатипроцентное падение стоимости акций заканчивается не рецессией, а продолжительным экономическим ростом. Падение стоимости акций может указывать на нарушения в состоянии экономики, а может и не иметь к этому никакого отношения!

По крайней мере в теории падение стоимости акций негативно влияет на экономику. Падающие цены приводят к снижению благосостояния и могут спровоцировать сокращения какой-то доли потребления, хотя зависимость довольно слабая — инвесторы, вкладывающие деньги в фондовый рынок, как правило, располагают и другими источниками доходов и накоплений. Длительное падение рынка сократит капитализацию инвестиционных и пенсионных фондов, результатом чего

станет сокращение ежегодных выплат пенсионеров. Снижение инвестиций в пенсионные фонды может сказаться даже на тех, кто не связан с фондовым рынком напрямую. Более того, стремительное падение стоимости акций может вызвать снижение индекса потребительской уверенности и даже индекса доверия бизнеса (см. глоссарий). Компаниям будет сложнее привлекать деньги на фондовом рынке, что может закончиться падением инвестиций.



Падение фондового рынка может крайне неблагоприятно повлиять на экономику — даже на тех, кто не держит акции.

ЧЕРНЫЙ ПОНЕДЕЛЬНИК 1987 Г.

Хорошим примером краха фондового рынка, не затрагивающим состояние экономики, стал Черный понедельник — 19 октября 1987 г. За неделю цены на акции по всему миру упали на 20 %. Люди до сих пор спорят о том, что вызвало это молниеносное падение, при этом некоторые предполагают, что это произошло под влиянием загадочных технических факторов. Крах фондового рынка вызвал, конечно же, серьезную обеспокоенность — кто-то даже опасался повторения краха Уолл-стрит 1929 г. и наступления еще одной Великой депрессии.

Политики отнеслись к этой истории крайне серьезно, так что процентные

ставки были снижены. Но в итоге рецессия так и не наступила, цены вернулись к прежним значениям, а их падение оказалось никак не связанным с экономическими показателями. Этот пример демонстрирует нам, что временное падение стоимости акций может оказывать только ограниченное воздействие на прямое потребление. Принимая решения о ежедневных тратах, люди не руководствуются котировками фондовой биржи. Также история Черного понедельника показывает, что подвижки на фондовых биржах могут происходить в результате изменений рыночных настроений, которые далеко не всегда связаны с фундаментальной стоимостью активов.



БИРЖЕВОЙ КРАХ 1929 ГОДА

Биржевой крах 1929 г., известный также как «крах Уолл-стрит», заработал свою славу — довольно печальную, надо заметить — благодаря тому, что он стал предтечей Великой депрессии.

В период так называемых бурных, или ревущих 1920-х гг. раздулся пузырь экономической уверенности. Уровень жизни обычных работников стремительно вырос, и они впервые в своей жизни смогли позволить себе автомобиль. Этот рост, во всяком случае частично, был обязан реальным улучшениям технологии и рабочих практик. Тем не менее экономический рост и легкая денежная политика (в то время процентные ставки США были очень низкими) спровоцировали рост иррационального оптимизма на финансовых рынках. Люди поверили, что фондовый рынок — это беспроигрышное дело и верный способ повысить свое благосостояние. В 1920-х стоимость акций постоянно росла, что побуждало все большее количество инвесторов войти на рынок и попытаться удачу.

Инвесторы перешли к маргинальной покупке акций — в двух словах это означает, что они брали кредит, чтобы купить больше акций, чем могли себе позволить. Фокус заключался в том, чтобы купить акции за счет маржи и подождать, пока цены на них не поднимутся. И затем продавать, что приносило больший доход, нежели покупка обыкновенных акций.

В 1929 г. было бесчисленное множество миллионеров на бумаге — людей, которые купили в маргинальной сделке акции и следили за ростом их стоимости. Однако цены на акции серьезно разошлись с реальным экономическим ростом и настоящей доходностью компа-

ний. К концу 1920-х гг. экономика США столкнулась с рецессией в сельском хозяйстве — рост прибыли был значительно ниже роста стоимости акций. Когда несколько компаний объявили о прибылях, которые были значительно ниже ожидаемых, инвесторы решили, что пришло время перевести свой прирост капитала в наличные. Рыночные настроения мгновенно сменились — с общего ожидания дальнейшего роста цен на панические попытки избавиться от акций. Цены падали, паника остальных инвесторов нарастала.

Настоящими пострадавшими стали те, кто занимал деньги на покупку акций — которые теперь стоили меньше того, за что их купили. По мере падения цен на акции люди, которые были не в силах вернуть деньги своим кредиторам, становились банкротами. Банки также начали терять деньги и отзывали все свои кредиты, но поскольку стоимость акций упала, многие долги пришлось списать.

С последствиями ущерба, который крах Уолл-стрит нанес экономике, стране пришлось разбираться почти все 1930-е гг.



ВЕЛИКАЯ ДЕПРЕССИЯ

Великая депрессия стала периодом беспрецедентного падения производства и массовой безработицы.

Еще до краха Уолл-Стрит 1929 г. начали возникать проблемы, которые угрожали подорвать весь яркий экономический бум эпохи джаза. Сельское хозяйство США уже боролось с рецессией, низкими ценами и перепроизводством.

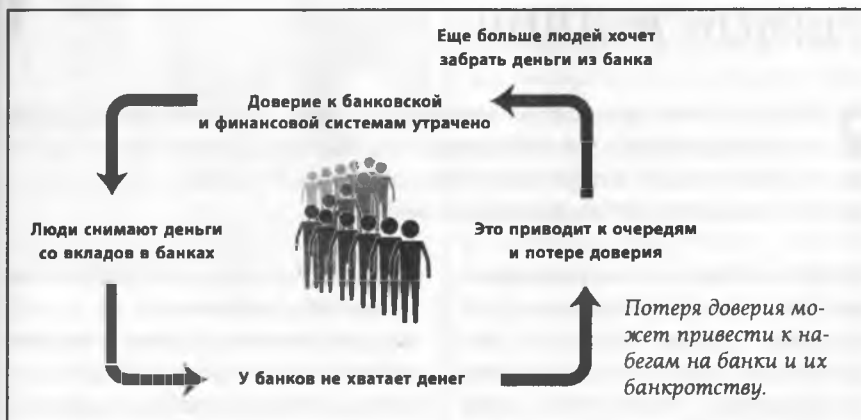
В 1925 г. Великобритания снова ввела в оборот золотой стандарт по переоцененной ставке (см. стр. 187) и переживала дефляцию, ставшую результатом ненонкурентного экспорта и дешевого импорта. На дефляцию Великобритании США ответили более свободной денежной политикой,

направленной на снижение стоимости доллара. Но эта политика помогла возникнуть кредитному пузырю.

После Второй мировой войны падение стоимости акций привело к росту личных банкротств и плохих кредитов, за которыми и банки понесли денежные потери. Из залов фондовой биржи финансовая паника 1929 г. просочилась на улицы страны, воздействуя даже на тех, кто не владел акциями. Из-за новостей о банковских потерях жаждущие забрать все свои деньги вкладчики выстраивались в очереди. Но деньги в банках скоро закончились,



В 1920-е гг. уровень банковского кредитования вырос до пика в 9,7 млрд долларов, но затем — во время спровоцированной Великой депрессией закрытия банков (1929–1933) — резко упал.



и вид длинных очередей вкладчиков, которые не могут снять свои деньги, привел к классическому выводу средств из банков.

В 1930-е гг. не было кредитора последней инстанции (центрального банка, который готов помочь банкам с ликвидностью), поэтому многие банки стали банкротами, лишив тысячи людей их сбережений. Это спровоцировало еще большую панику и дальнейшую потерю доверия к банковскому сектору. Только в 1930 г. около 700 американских банков стали банкротами, что в свою очередь вызвало резкое сокращение денежной массы и экономической активности.

Из-за проблемы в банковском секторе инвестиционная активность замерла, и многих работников сократили. Рост безработицы стал причиной дальнейшего падения спроса с последующим действием негативного эффекта мультипликатора (см. стр. 105). Рост безработицы запустил протекционистские политики — правительства всех стран

начали повышать таможенные пошлины, чтобы защитить рабочие места в своих странах. Но такое повышение в масштабах всего мира привело к падению торговли и глобального экспорта, что еще больше усилило падение внутреннего спроса.

В начале 1930-х гг. правительства неохотно работали над повышением спроса — ортодоксальные экономисты того времени верили в догму сбалансированных бюджетов. Многие правительства повышали налоги и срезали государственные расходы, чтобы уравновесить свои бюджеты, но это приводило только к дальнейшему сокращению спроса. В середине 1930-х гг. экономисту США частично оживил «новый курс» — экономическая политика, которую проводила администрация президента Франклина Делано Рузвельта с 1933 г. для выхода из Великой депрессии. И только с началом Второй мировой войны военные расходы выросли настолько, что смогли обеспечить снижение уровня безработицы.



2 000-е гг. стали свидетелями невероятного бума на рынке жилья в США и Великобритании и его последующего краха. Как долгосрочные инвестиции в жилье создают спекулятивный пузырь, который гораздо чаще ассоциируется с фондовыми и товарными рынками?

В 1980-е и 1990-е гг. многие финансовые рынки были дерегулированы, что позволяло банкам заниматься как депозитами, так и инвестиционной деятельностью. Также в это время начала формироваться культура готовности к высоким рискам в целях увеличения прибыли и роста.

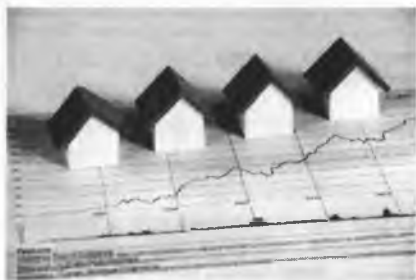
Крепкая экономика и растущие доходы 1990-х и 2000-х гг. стали стимулом для покупок жилья. Мощный экономический рост в сочетании с низкой инфляцией создавали ощущение экономической стабильности. Это побуждало банки и финансовые институты придумывать новые креативные подходы для расширения своего кредитного

портфеля. Рост кредитов позволял им увеличивать прибыльность.

Прежде банки подходили к выдаче кредитов очень строго, проверяя кредитную историю человека и доказательство его достаточного для платежей по ипотеке дохода. Но в 2000-е гг. ипотечные компании смягчили требования. Менеджеры по продажам получали бонусы за количество проданных кредитов, поэтому у них не было никакого стимула оценивать, сможет ли будущий заемщик позволить себе выплаты по кредиту в долгосрочной перспективе или нет.

Процентные ставки в конце 1990-х и в 2000-х гг. были низкими — осо-





бенно по сравнению с 1980-ми гг. После болтанки в экономике из-за терактов 9/11 Федеральная резервная система в 2003 г. приняла решение о снижении процентных ставок до рекордно низкого уровня в 1 %. Низкая стоимость кредита позволяла купить дом по очень привлекательной по сравнению с арендой цене. Затем, в 2006 г., ставку подняли до 5 %.

КРАХ РЫНКА ЖИЛЬЯ

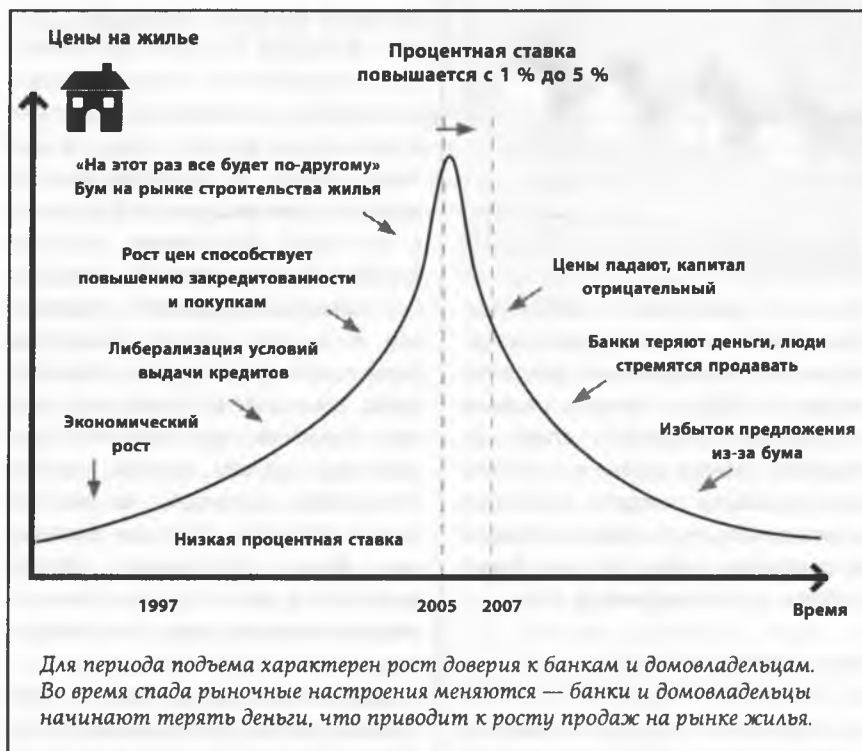
Циклический рост цен — а он приводил к еще большему росту кредитования, повышению спроса и дальнейшему разгону цен — резко оборвался в 2005 г. Сначала Федеральная резервная система США, обеспокоенная чрезмерным разогревом экономики и угрозой инфляции, начала повышать процентные ставки. По историческим меркам они все еще были очень низкими, но многие заемщики взяли огромные кредиты в процентном соотношении к своей зарплате, и даже очень скромное повышение процентной ставки привело к чрезмерному росту ежемесячных платежей — теперь заемщики не справлялись с выплатами.

Этот рост процентных ставок еще больше усугубился, когда льготные начальные ставки ипотечных кредитов прекратили действовать, а платежи по ним из-за повышения Федеральной

резервной системой процентных ставок стали расти. В результате изменения экономического климата банки столкнулись с небывалым всплеском ипотечных дефолтов. Они начали терять деньги и сократили выдачу кредитов. Домовладельцы, будучи не в состоянии выплачивать кредиты, выставляли свои дома на продажу. Рост предложения привел к падению цен, и в этот момент спекулянты решили, что пришло время получить доход, пока цены не упали еще сильнее. Снижение цен изменило всю динамику работы рынка жилья. Финансовые институты не желали больше выдавать ипотечные кредиты: они были обеспокоены ростом дефолтов, а вся их предшествующая маркетинговая политика была построена на росте цен на жилье.

Положение еще больше осложнил бум в домостроении, который продолжался до конца 2005 г. Строители остались с тысячами домов, которые они не могли продать. Из-за широко распро-





странившейся эпидемии ипотечных дефолтов банки оказались владельцами огромного количества домов, но с отрицательным капиталом в балансе (см. глоссарий). Неудивительно, что при коллапсе спроса и росте количества домов, выставленных на продажу, цены продолжали падать.

ГЕОГРАФИЯ ПИКИРУЮЩИХ ЦЕН

Падение цен происходило далеко не везде. Самое заметное зафиксировали в тех ареалах, где до этого активнее всего строили дома и росли цены, например во Флориде. Бум и спад прошли и по другим странам — Испания и Ирландия, например, после похожего подъема пережили тотальный коллапс на рынке недвижимости. В Великобри-

Бум

1. Либерализация условий выдачи кредитов
2. Рост цен способствует повышению кредитования и покупкам
3. Бум на рынке строительства жилья
4. «На этот раз все будет по-другому»

Спад

1. Процентная ставка повышается
2. Цены падают — люди стремятся продать
3. Банки теряют деньги, не хотят выдавать кредиты
4. Избыток предложения как результат предшествующего многолетнего бума

ТЕПЕРЬ ВСЕ (НЕ) БУДЕТ ПО-ДРУГОМУ

Джон Темплтон был прав (снова): «Четыре самых опасных слова в инвестициях — “теперь все будет по-другому”». Это был не первый подъем и не первое падение стоимости активов. Что интересно здесь — это психология людей, участвовавших в процессе — хотя коэффициент соотношения стоимости дома к доходу стремительно рос, многие игнорировали очевидные признаки перегретого рынка.



тании цены упали в 2008 г., но потом они довольно быстро вернулись на прежний уровень, а к 2016 г. уже были выше, чем в пиковом 2007 г. Так про-

изошло, потому что в Великобритании не было бума в строительстве. И хотя недвижимость была переоценена, дефицит жилья все еще сохранялся. Люди полагали, что рынок жилья нечувствителен к краху (как товары), потому что людям всегда будет нужно где-то жить. На самом деле многие старшие аналитики питали довольно оптимистичные ожидания в отношении перспектив рынка жилья. В конце июня 2005 г. Алан Гринспен, председатель Федеральной резервной системы США, был не так уж уверен в наступлении спада: «Хотя пузыри в ценах на жилье в стране в целом и не наблюдаются, мы видим, как минимум, признаки пены на отдельных рынках».

Тем не менее преимущества ретроспективного взгляда позволяют нам заметить, что эта пена стала последней стадией ничем не подкрепленного бума, и через некоторое время экономике предстояло пережить один из самых болезненных восстановительных процессов.



Повышение процентных ставок привело к ипотечным дефолтам и возникновению отрицательного капитала. Во время краха на рынке жилья многие домовладельцы потеряли свои дома.

КРЕДИТНЫЙ КРИЗИС

Кредитный кризис 2007–2008 гг. представляет собой цепь событий, которые привели к дефициту денег в финансовой системе, что спровоцировало дальнейшую нехватку ликвидности у банков и банкротство некоторых из них. Для финансовых рынков и всемирной экономики кредитный кризис стал настоящим шоком. Его наступление было очень тесно связано с бумом на жилищном рынке и деятельностью ипотечных компаний.

Чтобы повысить масштабы выдачи денег в кредит и тем самым увеличить свою прибыль, ипотечные компании занимали деньги у банков. Для этого они разработали комплекс финансовых инструментов, обеспеченных долговых обязательств, которые были по сути ипотечными ценными бумагами. Продажи обеспеченных долговых обязательств выросли с 30 млрд долларов в 2003 г. до 225 млрд в 2006 г.

Банки по всему миру покупали эти ценные бумаги, эффективно ссужая деньги ипотечным компаниям США. Банки полагали, что совершают выгодные

инвестиции, не осознавая, насколько бумаги были связаны с рискованными субстандартными ипотечными кредитами.

Когда жилищный рынок США рухнул, а люди начали объявлять дефолт по своим ипотечным платежам, ипотечные компании потеряли деньги. В теории на этом проблемы должны были закончиться. Но в ипотечную индустрию США оказались значительно вовлечены респектабельные банки по всему миру. Косвенно они финансировали в Америке выдачу субстандартных ипотечных кредитов. Поэтому ипо-



течные дефолты в США прямо повлияли на европейские банки, чьи собственные требования к заемщикам были в целом гораздо жестче. И те потеряли огромное количество денег. Еще одна характерная особенность финансовой системы начала 2000-х гг.: чтобы финансировать выдачу кредитов, банки заимствовали все больше и больше денег на денежных рынках (см. глоссарий). В традиционной банковской системе банк будет отдавать в виде кредитов определенный процент от накоплений своих вкладчиков. Но в условиях дерегулированного рынка и желания наращивать обороты банки часто брали краткосрочные займы на денежных рынках под низкую процентную ставку. Другими словами, чтобы давать в долг другим,

банки брали займы у финансовых институтов. Это может звучать странно, но денежные рынки были — какое-то время — очень стабильными, с низкими процентными ставками, и такие займы считались стандартной практикой.

Но когда число ипотечных дефолтов начало расти, многие финансовые институты потеряли деньги. Когда деньги теряют банки, им нужно попытаться улучшить положение с ликвидностью, то есть увеличить количество наличных денег, которое у них есть. Поэтому они останавливают кредитование и поощряют вклады.

Банки, которые для поддержания ликвидности полагались на займы на денежных рынках, внезапно обнаружили, что больше не могут получить,

ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОГО КРИЗИСА НА ЭКОНОМИКУ





сколько им нужно: никто не хотел ссужать им деньги, а сами денежные рынки резко уменьшились.

Внезапно рынок осознал, что безопасных инвестиций, включая депозиты в банках, не бывает. Когда люди не доверяют банкам, они стремятся забрать накопления. Но если все вкладчики захотят снять свои деньги одновременно, банковская система не справится. Страх бегства денег из банков, о котором не вспоминали с 1930-х гг., снова охватил рынки.

Правительства по всему миру были вынуждены предоставлять гарантии,

«ЛЕМАН БРАЗЕРС»

«Леман Бразерс» — американский инвестиционный банк, который столкнулся с резким дефицитом ликвидности. В октябре 2008 г. его менеджеры обнаружили, что у банка совершенно нет средств. Удивительно, но Федеральная резервная система и правительство не стали вмешиваться. Они буквально сказали: «Не повезло», — и «Леман Бразерс» вылетел из бизнеса. Все, кто инвестировал свои деньги в этот банк, потеряли абсолютно всё.

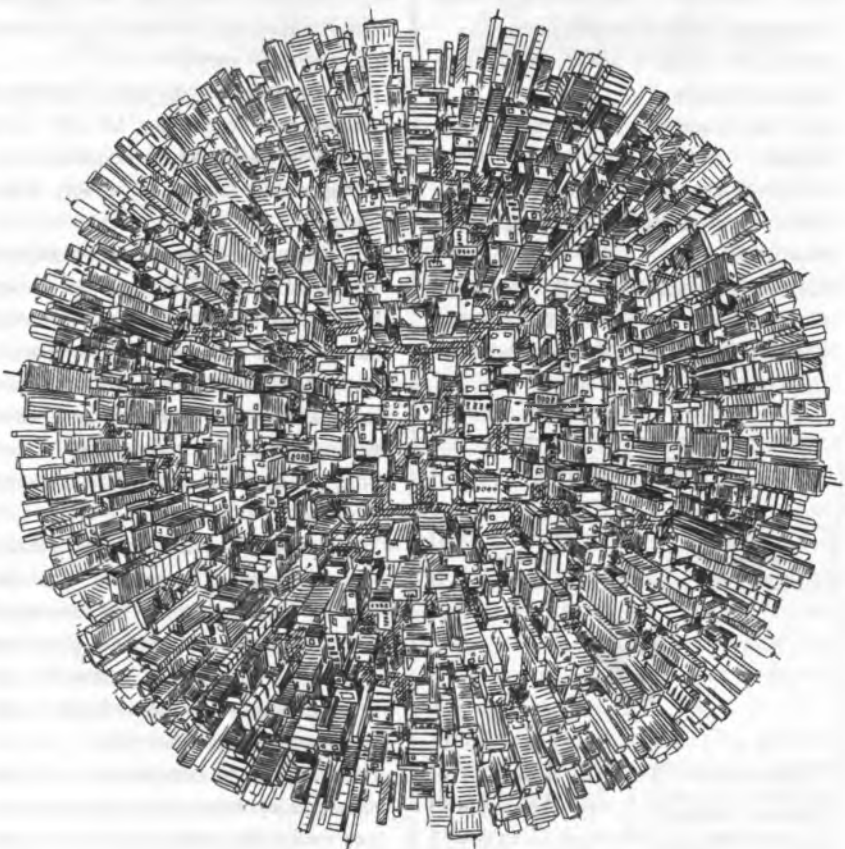
что они выступают кредиторами последней инстанции. Чтобы спасти и национализировать некоторые крупные коммерческие банки, правительству Великобритании пришлось инвестировать 50 млрд фунтов.

Самой большой проблемой кредитного кризиса стали сложности в получении кредитов для бизнеса и индивидов. У банков не было возможностей давать деньги в долг. Им нужно было скорее восстановить кредитную способность, чем раздать еще немного денег. Многие компании в финансировании инвестиций полагаются на кредиты. Если кредитный ручеек пересыхает, компании начинают сокращать инвестиции, а это приводит к замедлению темпов экономического роста.

В 2007–2008 гг. на экономику оказывали влияние и другие негативные факторы, в том числе снижение доверия, рост цен на нефть и высокая инфляция, но самой большой проблемой все же стала почти полная заморозка банковского кредитования. Именно это вызвало внезапное падение предпринимательской и экономической активности и стало причиной самой глубокой рецессии с 1930-х гг.

РАЗДЕЛ 9

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА



ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

Глобализацией называют растущую интеграцию и взаимозависимость национальных экономик. Она отражает общее движение к единому миру, где национальные границы уже не имеют такого значения, как раньше.

Концепция глобализации довольно расплывчата, что позволяет ее сторонникам считать ее источником благоденствия, а противникам — причиной всех зол мира. Однако большинство людей сходятся во мнении, что у глобализации есть некоторые ярко выраженные черты:



- рост торговли в результате снятия барьеров таможенных пошлин,
- миграция труда в мире без национальных границ,
- рост числа мультинациональных компаний,
- тесная связь экономик друг с другом, что создает всемирный экономический цикл,
- принятие общемировых решений в вопросах экономики и социального развития, например, в сфере глобального потепления.



Аспекты глобализации.

Глобализация — не только что появившийся феномен. Люди путешествовали по миру с тех пор, как первый человек мигрировал из Африки. Когда Марко Поло открыл первый торговый путь в Китай, он стал и пионером глобализации. Но, вне всякого сомнения, за последние пятьдесят лет процесс глобализации значительно ускорился. Что привело к этому?

- Рост свободной торговли. Основной тенденцией последних 50 лет было снижение таможенных пошлин и стимулирование торговли между странами.
- Рост новых экономик. В последние 20–30 лет мы наблюдаем, как в мире возникают все новые и новые могущественные экономики, такие, например, как Китай, Индия, Бразилия. Они создают новые экспортные рынки и способствуют смещению производства из развитых стран в развивающиеся.
- Технологии. Спутниковые и онлайн-коммуникации принесли, помимо прочих достижений, возможности ведения аудио- и видеоконференций в режиме реального времени, при этом деловые поездки также становятся все проще и быстрее.
- Контейнерная революция. Иногда величайшие скачки в развитии проходят почти незамеченными из-за того, что они кажутся не имеющими никакого отношения к миру высоких технологий. Но уже доказан тот факт, что

ЗА	ПРОТИВ
<ul style="list-style-type: none"> • Развитие торговли, повышение доходов. • Снижение уровня бедности, особенно в Юго-Восточной Азии. • Миграция труда, рост доходов рабочих в бедных странах. • Рост доходов и благосостояния. 	<ul style="list-style-type: none"> • Свободная торговля не всегда приемлема из-за развивающегося неравенства. • Бедность и неравенство все еще существуют (особенно в Африке). • Давление на зарплаты неквалифицированных рабочих на Западе. • Рост загрязнения окружающей среды. 

стандартизация контейнеров произвела большую революцию, нежели современные технологии, в том числе Интернет.

Критики глобализации утверждают, что именно этот процесс виновен в обострении множества экономических и социальных проблем в мире. В своей книге «Заставь глобализацию работать» (2006) американский экономист и нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц заметил: «Глобализации удалось объединить людей всего мира — против глобализации. Рабочие в Соединенных Штатах видят, как их работе угрожает конкуренция с Китаем. Фермеры в развивающихся странах видят, как их доходам угрожает высоко субсидированное производство кукурузы и других сельскохозяйственных продуктов в США».

Глобализация приносит больше пользы развитым странам, чем развивающимся. Например, многие развива-

ющиеся экономики все еще сохраняют зависимость от первичных продуктов (см. глоссарий), которые дают низкий экономический рост, в то время как развитые страны получают выгоду от вывода производств, требующих тяжелого физического труда, на аутсорсинг в страны, где расходы на оплату труда значительно ниже.

Подобным же образом нарастающая деградация окружающей среды, вызванная глобализацией, в первую очередь затронула развивающиеся страны. Странам развитого мира проще импортировать сырье из стран с экологически чувствительными территориями, например из дождевых лесов Амазонки.

Глобализация создала все условия, чтобы мультинациональные компании, регистрируясь в странах — налоговых гаванях, например на Бермудах или в Люксембурге, могли получать все преимущества уклонения от налогов, не забывая о преференциях, кото-

рые создают государственные услуги в тех странах, где они на самом деле работают. Уклонение от налогов привело к гигантскому росту наличных резервов, которые крупнейшие компании США хранят на своих офшорных счетах.

Глобализацию критикуют и в развитом мире, где многие понимают, что этот процесс привел к сокращениям рабочих мест на промышленных предприятиях, пока бизнес переводил производственные процессы на аутсорсинг в страны, где труд дешевле. Глобализацию часто обвиняют в давлении на уровень заработной платы, особенно неквалифицированных рабочих.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ — ИСТОЧНИК ВСЕХ ПРОБЛЕМ?

Сторонники глобализации утверждают, что она привела к росту доходов в бедных странах. Иностранные инвестиции увеличили уровень капиталовложений и создали новые рабочие места. Даже когда оплата невысока, по сравнению с примитивным сельским

хозяйством рабочие места обычно являются шагом вперед. В последние десятилетия многие развивающиеся экономики добились роста условий жизни, что позволило миллионам людей избавиться от нищеты.

Да, проблемы загрязнения окружающей среды существуют, но было бы ошибкой обвинять во всем глобализацию. Проблема не в глобализационных процессах, но в отсутствии согласованных действий. Что действительно нужно, так это еще большая глобализация — еще больше всемирного сотрудничества и соглашений об управлении потреблением ресурсов, обеспечивающем устойчивое развитие экологии.

Глобализацию часто критикуют вместо того, чтобы сосредоточиться на других, действительно важных вещах — бедности во всем мире, проблемах экологии и безработицы. Однако процесс глобализации трудно повернуть вспять, но даже если бы это было возможно, это никак не помогло бы решить проблемы, лежащие в основе этой критики — бедность и экологическую деградацию.





Для некоторых экономистов свободная торговля — это святой Грааль и краеугольный камень их философии экономики. И все же, пока экономисты относительно едины в понимании преимуществ свободной торговли, для многих она становится все более политически непопулярной, и немало людей винит ее в растущем неравенстве и падении уровня жизни. Тогда почему экономисты так высоко оценивают свободную торговлю?

ПРЕИМУЩЕСТВА СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Без торговли странам пришлось бы производить абсолютно все товары, которые им нужны. Свободная торговля позволяет странам сосредоточиться на выпуске продукции именно в тех сферах, в которых у них есть относительное конкурентное преимущество — другими словами, специализироваться на том, что они делают лучше других. Например, Китай — лучший в трудоемком производстве, США — в сфере услуг, особенно в развитии высокотехнологичных информационных технологий и финансового сектора.

Для страны было бы не очень практично производить все, что она потребляет, потому что некоторые отрасли промышленности пользуются значительной экономией на масштабе. Например, Бельгия специализируется на производстве шоколада и использует свои экспортные доходы для покупки небольшого количества самолетов. Эта специализация позволяет добиться большего эффекта — потому что страны могут сосредоточиться на том, чтобы производить меньшее количество товаров хорошо, а не стараться делать все и при этом неэффективно.



ФАНТАСТИЧЕСКАЯ СВОБОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

1. Сегодня многие пищевые продукты обложены таможенными пошлинами, что приводит к более высоким ценам для потребителей. Снижение пошлин могло бы привести к снижению цен.
2. Свободная торговля приводит к большей специализации производства и экономии на масштабе. А это позволяет добиться снижения расходов и цен — особенно в таких отраслях, как автомобилестроение.
3. Свободная торговля создает рабочие места в экспортных отраслях промышленности.
4. Свободная торговля приводит к повышению конкуренции и большому выбору товаров.

В «Богатстве народов» (1776) Адам Смит проводил аналогию между экономикой домохозяйств и страны: «Принцип каждого разумного главы семьи — никогда не пытаться самостоятельно изготовить то, что обойдется ему дороже, чем покупка». Как домохозяйин вы никогда не должны пытаться производить все. Вы специализируетесь на одних товарах и импортируете другие, которые вам дешевле купить, чем сделать самому, — точно так же определяют свою политику потребления и государства.

НАФТА

НАФТА — это соглашение о свободной торговле между Мексикой, Канадой и США. Соглашение дало некоторым компаниям стимул перевести производство из США в Мексику, что привело к сокращению издержек на оплату труда, снизило цены и повысило прибыльность — хорошие новости для американских компаний. Для

мексиканской экономики тоже — ведь она получает инвестиции и все выгоды, которые влечет за собой повышение спроса на рабочую силу. Тем не менее, замечают некоторые, из-за этого американские рабочие теряют места и их зарплаты снижаются. Положительным фактором является то, что американские потребители будут получать выгоду от снижения цен на товары, произведенные в Мексике. Это увеличивает те свободные средства, на которые они смогут купить больше товаров в других секторах экономики. Проблема же в том, что этот небольшой рост спроса на другие товары куда меньше заметен, чем очень хорошо различимые потери работы, вызванные тем, что компании перевели свое производство в Мексику.

Соглашение НАФТА помогло поднять доходы мексиканских рабочих и тем самым привело к росту среднего класса Мексики, который в свою очередь поднимает спрос на экспорт товаров из США. Кроме того, повышение зарплат мексиканских рабочих помогло сократить эмиграцию из Мексики в США.

Не следует забывать и об обратной стороне свободной торговли — не только американские компании переместили свое производство в Мексику. США также нарастили свой экспорт в страны НАФТА. За исключением нефти, США добились положительного сальдо торгового баланса по промышленным и сельскохозяйственным товарам, проданным в Мексику. Некоторые американские рабочие понесли потери из-за свободной торговли, но остальные получили выгоду от работы в тех отраслях промышленности, которые осуществляли экспорт в страны НАФТА.





Протекционизм — это политика защиты промышленности страны от дешевого импорта, которая реализуется при помощи установления таможенных пошлин на импорт и иных мер.

ТАРИФЫ НА ИМПОРТ

Прежде всего, это вопрос дохода. В течение всей истории США пошлины были главной статьёй федерального дохода. В 1860 г. пошлины достигали 53 млн долларов, или 95 % федеральных платежей, хотя к 2010 г. этот показатель упал до 1 %. Вторая причина — защита внутреннего рынка рабочих мест. Свободная торговля означает, что какие-то компании не смогут соперничать с иностранными конкурентами и выйдут из бизнеса, что может привести к сокращению рабочих мест и региональной стагнации. Пошлины — механизм, направленный на защиту отдельных компаний и целых отраслей от конкуренции, а также от сокращения рабочих мест.

Такие громкие закрытия компаний и сокращения наносят экономике серьезный ущерб — и он превосходит выгоды от прироста прибыли в отраслях благодаря свободной торговле выигрывающих на экспорте товаров. Если цены на импортные овощи падают на 10 %, большинство людей этого даже не увидит. Если вы оказались без работы, потому что люди начали импортировать японские машины, вы точно это заметите.

В идеальном мире мы могли бы дать компенсации тем, кто потерял рабочие места из-за свободной торговли, помогая им получить новую работу в других, растущих отраслях. Однако если государство не может проводить достаточную работу по переобучению и найму

рабочих, переход к свободной торговле оставит группы работников в наихудшем положении — даже если в целом экономика страны выигрывает.

ПРИМЕРЫ ПРОТЕКЦИОНИЗМА

1. Пошлины. Импортные товары облагаются сборами (пошлинами). В течение 16 лет Европейский союз устанавливал на бананы из Латинской Америки очень высокие тарифы в размере 176 евро за тонну. В истории эти пошлины получили название «Банановых войн».

2. Субсидии для внутренних производителей. Щедрое правительственное субсидии внутренним отраслям можно расценивать как недобросовестную конкуренцию и протекционизм. Европейские государства субсидируют авиацию, а китайское правительство — автомобильную промышленность.

3. Административные барьеры. Различные барьеры и ограничения затрудняют иностранным компаниям вход на рынок. Вот почему Европейский союз работает над гармонизацией всего законодательства и регулирования стран ЕС.

4. Квоты. Существуют ограничения объема поставок товаров из некоторых стран. Защищая свою автомобильную промышленность в начале 1970-х гг., США ограничили импорт японских машин. Но по иронии судьбы именно эти ограничения привели к росту цен на японские автомобили и сделали их производство еще прибыльнее!

АРГУМЕНТ В ПОДДЕРЖКУ РАСТУЩЕЙ ОТРАСЛИ

Э тот аргумент утверждает, что новые отрасли в развивающихся экономиках нуждаются в какой-то форме защиты, пока не смогут получать достаточную экономию на масштабе, чтобы выдерживать конкуренцию с международными предприятиями.

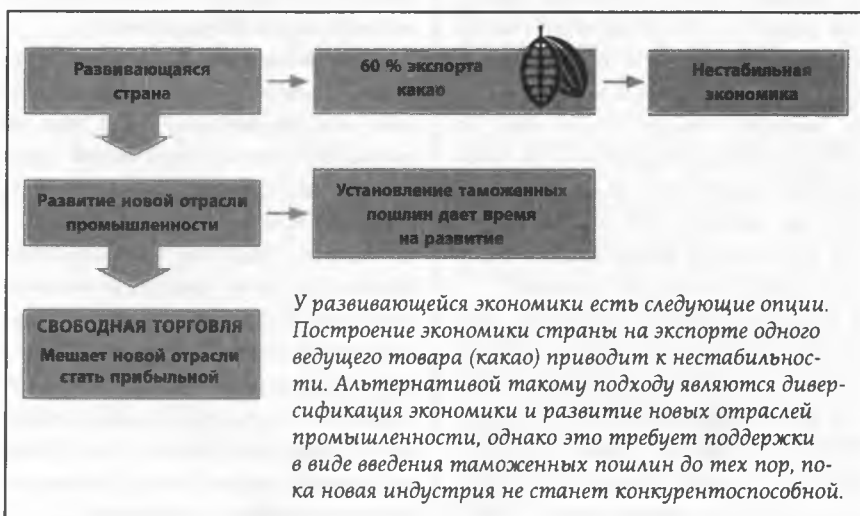
Странам с развитой экономикой свободная торговля обычно приносит выгоды. Тем не менее некоторые экономисты спорят с тем, что свободная торговля несоразмерно вредна для развивающихся рынков. Представьте, что какая-то страна обладает конкурентным преимуществом в производстве сахара. Как следствие, 60 % ее экономики и экспорта основаны на сахаре. Однако построение экономики на одном продукте неизбежно приводит к определенным проблемам. Прежде всего, цена на сахар волатильна, и при ее падении экономика понесет ущерб. Плохой год с падением цен приведет к снижению экспортных

Экономика, построенная на сельскохозяйственных товарах, страдает от отсутствия диверсификации и отличается ограниченными возможностями роста.



доходов, налоговых поступлений и отрицательному росту.

В долгосрочной перспективе спрос на сахар, вероятно, вырастет ограниченно. Даже когда доходы во всем мире растут, потребители предпочитают тратить больше на одежду, машины и компьютеры, чем на сахар в кофе — спрос на сахар неэластичен по доходу.



По этим причинам нашей сахарозависимой стране следует попытаться диверсифицировать экономику и начать развивать другие сферы — даже те, где у нее сейчас нет конкурентных преимуществ. Например, новые промышленные отрасли, где добавленная стоимость (см. глоссарий) выше.

Тем не менее свободная торговля означает, что эти новые отрасли будут неконкурентоспособными и им придется бороться, чтобы продавать свои товары, так как люди предпочитают более дешевые импортные. Защита этих отраслей при помощи установления таможенных пошлин на импортные товары даст развивающимся странам шанс на развитие новой индустрии, которая со временем сможет выдерживать конкуренцию. Когда промышленность становится сильнее и получает экономию на масштабе, приходит время для свободной торговли и снятия пошлинных барьеров.

Этот пример показывает, что требование введения режима свободной торговли для всех стран на всех ступенях развития может быть не вполне справедливым. Многие развитые эконо-

мики (например, азиатские тигры на этапе становления) проходили через периоды, когда их промышленности были нужна защита и введение таможенных пошлин на импорт, и было бы лицемерным запрещать другим странам пользоваться этим механизмом.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ В США В XIX В.

По окончании Англо-американской войны 1812–1815 гг. на американский рынок хлынули дешевые английские товары, создав настоящую угрозу для зарождающейся промышленности США. В ответ на это Конгресс принял новые пошлины, которые должны были снизить британский импорт и помочь развитию производства в стране.

В течение всего XIX в. и в начале XX в. США удерживали таможенные пошлины на импортные товары. Однако эта эпоха пошлинной защиты совпала с периодом стремительного экономического роста. Что показывает, как развивающаяся экономика, например американская, получает преимущества за счет введения пошлин на ранних этапах своего становления.



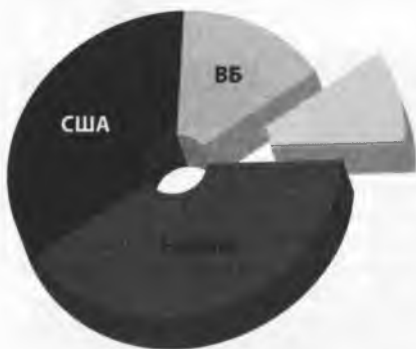


«Разори соседа» — экономическая политика, которая предполагает, что страна будет получать преимущества за счет других стран. В эпоху меркантилизма это могло бы означать покушение на золотой запас империи-конкурента — вы выигрываете, конкурент остается в убытках (см. главу «Меркантилизм», стр. 4).

Современные эквиваленты стратегии предусматривают установление таможенных пошлин для сокращения импорта и поддержку отечественных отраслей промышленности за счет повышения издержек иностранных компаний. Кроме того, среди стратегий этой политики есть и искусственная девальвация национальной валюты, позволяющая сделать экспортные товары относительно более конкурентоспособными, что приводит к снижению спроса на иностранные товары. В начале 2000-х гг. бытовало мнение, будто Китай специально занизил курсы обмена юаня, что привело к проблемам для экономического роста США и сохранению рабочих мест.

СНИЖЕНИЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

Снижение налога на прибыль — еще один пример применения политики «разори соседа». В 1998–2003 гг. Ирландия снизила налог на прибыль с 32 % до 12,5 %. Это снижение успешно привлекло в страну многие мультинациональные корпорации, в том числе *Google* и *Microsoft*. Несмотря на снижение ставки, их приход помог увеличить поступления от налога на прибыль в целом. Снижение этого налога рассматривается как одна из причин расцвета ирландской экономики в начале 2000-х гг. Это оказалось хорошим решением — Ирландия получает многочисленные выгоды



Понижение налогов в Великобритании привлекает внутренние инвестиции из Европы

Понижение налога на прибыль в одной стране привлекает в нее инвестиции из другой. Экономика Великобритании растет за счет Европы, что не приводит к росту общих инвестиций. Это также создает стимулы для других стран снизить налог на прибыль, чтобы сохранить конкурентоспособность.

от более высоких налоговых сборов и роста внутренних инвестиций, а ирландские компании получают возможность сохранить большую часть прибыли и направить ее на финансирование своего развития.

КАК РАЗОРЯЕТСЯ СОСЕД

Проблема в том, что, пока Ирландия наслаждается выгодами растущих налоговых доходов, США и другие страны теряют их, потому что *Google* и *Microsoft* сменили «место жительства», чтобы избежать более высоких выплат по налоговым ставкам США и Европы (см. главу «Общественные блага», стр. 45). Более того, другие страны вынуждены сокращать свои налоговые ставки, чтобы иметь возможность конкурировать с Ирландией. В прошедшие десятилетия наблюдалось устойчивое падение ставок налога на прибыль во всем мире, что увеличивало чистую прибыль компаний, но создавало большее давление на среднего налогоплательщика, так как происходил компенсационный рост подоходного налога и налога с продаж. Привлечение в одну страну инвестиций из других не способствует росту общего мирового экономического

благополучия. Инвестиции просто перемещаются — и страны с низкими налогами получают выгоды за счет стран с высоким налогообложением. Тем не менее сторонники снижения налога на прибыль утверждают, что оно позволяет компаниям получать более устойчивый доход, который создает условия для повышения расходов на инвестиции. А они, в свою очередь, дают возможность создавать продукты лучшего качества и содействуют экономическому росту. Однако многие крупные корпорации, такие как *Apple* и *Google*, пока что продолжают удерживать значительную долю своей прибыли на счетах, а не инвестируют ее во что-то полезное. *Apple*, к примеру, за пределами США располагает денежными резервами в размере около 200 млрд долларов. Высокий налог на прибыль в Америке становится причиной вывода денег в офшоры. Поэтому не мешало бы попытаться гармонизировать налог на прибыль во всем мире, чтобы прекратить избыточную налоговую конкуренцию. В противном случае в совсем недалеком будущем мы увидим все большее движение в сторону повышения налогов физических лиц и понижения сборов с компаний.

ВСЕМИРНАЯ МАНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ

Всемирная мания сбережений — ситуация, при которой желание сберегать деньги превосходит стремление их инвестировать. По существу, компании и индивиды по всему миру предпочитают хранить, а не инвестировать.

ВСЕМИРНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ КАК ДОЛЯ ВВП МИРА

Всемирную манию сбережений вызывают:

- Экономический рост стран с развивающейся экономикой (см. глоссарий). Он способствует повышению благосостояния нового среднего класса, который становится все более зажиточным и стремится повысить свои денежные резервы и сбережения.
- Изменения демографической ситуации. В США поколение бэби-бумеров начало копить на приближающуюся пенсию. Этот демографический сдвиг характерен и для развитых, и для развивающихся стран, где стареющее население предпочитает откладывать, а не тратить.
- Всемирная неуверенность. Замедление экономического роста в мире делает инвестиции менее привлекательными. Экономике Японии, Евросоюза и США наблюдают снижение показателей экономического роста. Это подтолкнуло инвесторов к переводу своих денег в более безопасные активы, а не в рискованные корпоративные инвестиции.
- Накопление чистой наличности гигантов IT-индустрии. Некоторые из наиболее успешных компаний последних лет — *Microsoft*, *Apple* и *Google* — показали огромный рост сбережений. Это очень прибыльные



Результат всемирной мании сбережений — низкие процентные ставки, сильный доллар и рост цен на активы (цен на дома, акции, облигации).

компании, но никто из них не считает нужным инвестировать.

- Экономическая политика Китая. Резкий экономический рост Китая привел к росту его благосостояния. При этом он стремится к ослаблению своей валюты, в том числе и скупая иностранные активы, особенно государственные облигации США, что также является одной из форм сбережений.

МАНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ — ЭТО ПРОБЛЕМА?

В повседневной жизни сбережения считаются хорошим делом. Но парадокс бережливости говорит нам, что избыточное стремление к накоплениям может повлечь за собой непредвиденные последствия для экономики в более широком смысле (см. главу «Парадокс бережливости», стр. 100). Некоторые считают, что избыточная бережливость как минимум отчасти ответственна за низкие процентные ставки и пузырь активов в 2000-х гг. Всемирная мания сбережений в 2000-е гг. стала причиной повышения спроса на все типы облигаций. Она же обеспечила легкость, с которой ипотечные компании продавали производные ценные бумаги, обеспеченные в том числе субстандартными ипотечными закладными (см. главу «Кредитный кризис», стр. 204). Также

она внесла свой вклад и в удержание процентных ставок на искусственно заниженном уровне, и в бум продаж на жилищном рынке.

Другими словами, всемирная мания сбережений еще больше ухудшила ситуацию с кредитным пузырем 2000 г. и последующий крах. При избыточном стремлении к сбережениям спрос на государственные облигации высок. Это снижает доходность облигаций и приводит к более низкой стоимости заимствования для государства.

Вкладчики столкнутся с тем, что их сбережения приносят меньший доход, ведь высокий спрос на них опустит процентные ставки. Есть какая-то ирония в том, что одной из причин крайне низких процентных ставок стало именно стремление многих людей к накоплениям.

Падение инвестиций ведет к повышению доли прибыли, которая распределяется среди акционеров или удерживается как резерв наличности. Реальная заработная плата многих работников в 2008–2016 гг. стагнировала. Напротив, прибыльность и резервы наличности компаний росли быстрее, чем реальные доходы.

Рост сбережений — это амбивалентная новость. Правительства получили выгоду от низкой стоимости заимствования. Люди, которые рассчитывали получить проценты с вкладов, столкнулись с падением доходов.

Евро — смелый эксперимент по созданию единой валюты для Еврозоны. Сейчас евро используют 19 из 28 стран — членов ЕС.

Единую валюту создали с надеждой, что она позволит добиться большей политической и экономической интеграции и принесет различные экономические преимущества. В том числе:

- Снижение затрат на транзакции. Если вы путешествуете по Европе, возможность использования одной и той же валюты в 19 разных странах — огромное благо, и туристы немало экономят на транзакционных издержках (см. главу «Оптимальная валютная зона», стр. 225).
- Стабильные обменные курсы. Евро — гарант будущих обменных курсов внутри европейских стран. Это хорошо для бизнеса, который нуждается во фьючерсных экспортных и импортных расценках. Также его создатели рассчитывали на то, что стабильность и низкие транзакционные издержки евро привлекут иностранные инвестиции, поскольку будут давать, скажем, японской компании большой стимул строить фабрику в Еврозоне, чтобы получать выгоду от работы на территории свободной торговли.
- Ценовая прозрачность. Учитывая, что все цены на товары и услуги указаны в евро, сравнение цен на них в разных европейских странах — очень простая задача. В теории это должно было способствовать развитию ценовой конкуренции, что пойдет на пользу потребителям.

В последние годы эти преимущества евро несколько померкли перед проблемами Еврозоны, которые привели к кри-

зису облигаций и высокому уровню безработицы. Тем не менее Европейский союз готов к приему новых членов — стран Восточной Европы — если они соответствуют критериям низкого уровня государственного долга и стабильного курса национальной валюты.



ИСТОРИЯ ЕВРО

1979 и далее — страны Европы присоединяются к Европейскому механизму регулирования валютных курсов — полуфиксированной системе, необходимой для подготовки к введению единой валюты.

1992 — Маастрихтский договор устанавливает критерии присоединения к Евросоюзу.

1999 — евро начинает свое существование в безналичной форме.

2002 — начинают хождение банкноты и монеты евро, постепенно они заменяют старые национальные валюты.

2010–2012 — Европейский долговой кризис: рост доходности государственных облигаций и налоговый кризис в южной части Еврозоны.

ПРОБЛЕМЫ ЕВРО

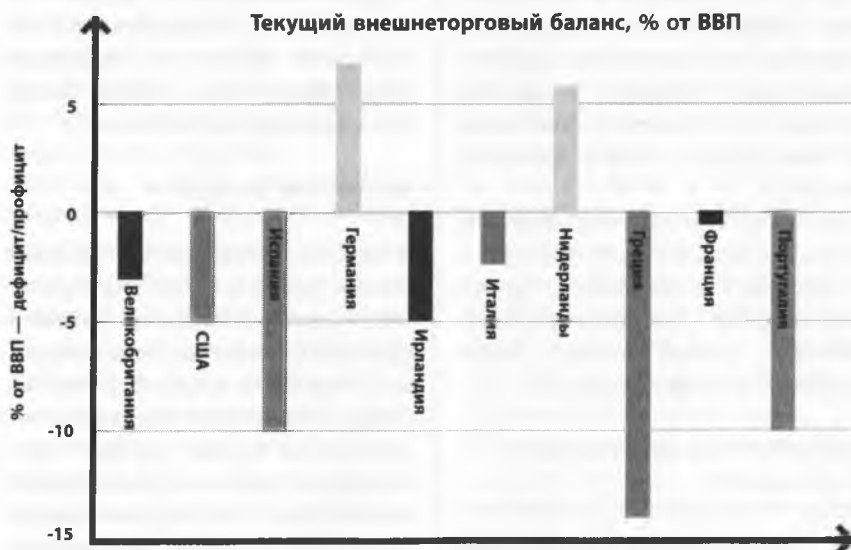
В течение нескольких лет с евро все было, как казалось, хорошо, но кредитный кризис 2008 г. подверг его серьезным испытаниям, которые привели к политике жесткой экономии, рецессии, высокому уровню безработицы и опасениям, что весь европейский проект был ошибкой. Что пошло не так?

Создатели евро рассчитывали, что единая валюта приведет к экономической конвергенции — страны Евросоюза добьются схожих уровней инфляции и экономического роста. Но этого не произошло. Страны Южной Европы (Испания, Португалия, Греция) столкнулись с высокими уровнями инфляции, вызванными прежде всего ростом расходов на оплату труда. Это привело к тому, что испанский и португальский экспорт стал дороже, чем аналогичные товары из Германии и Нидерландов. В прошлом это не вызвало бы особых проблем. До создания Еврозоны высокая инфляция в Испании привела бы

к девальвации песеты по отношению к немецкой марке, что позволило бы восстановить конкурентоспособность испанских товаров.

Однако в Еврозоне такое не проходит — Испания и Португалия не могут девальвировать свою валюту. Ведь одно из главных преимуществ евро — отсутствие внутренних курсов обмена. Поэтому испанские и португальские товары становились все более неконкурентоспособными, что привело к рекордному дефициту счетов текущих операций.

В 2007 г. Испания, Греция и Португалия столкнулись с огромным дефици-



Этот график показывает объемы дефицита/профицита внешнеторгового баланса отдельных стран.

ЕДИНЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ДЛЯ ВСЕЙ ЕВРОЗОНЫ: ПРОБЛЕМЫ



В Испании и в Германии установлена единая процентная ставка. В Испании это приводит к инфляции и дефициту внешнеторгового баланса. В Германии — к замедлению экономического роста и профициту внешнеторгового баланса. Эта дивергенция в экономике разных стран союза приводит к возникновению феномена двухскоростной Еврозоны.

том — 10 % ВВП и более — что стало индикатором той дивергенции конкурентоспособности, которая возникла в Еврозоне. Вскрылось фундаментальное нарушение равновесия в экономике — в этих странах объем импорта значительно превышает объем экспорта, что и приводит к отрицательному сальдо торгового баланса. Для Германии и Нидерландов, наоборот, характерен профицит торгового баланса, то есть положительное сальдо (в этих странах экспорт превышает импорт).

Таблица на стр. 221 показывает, что Греция и Испания были неконкурентоспособны и импортировали больше, чем вывозили. Эта неконкурентоспособность привела Южную Европу к низкому экономическому росту.

КАК ВЕРНУТЬ КОНКУРЕНЦИЮ В ЕВРОЗОНУ?

Как Греция, Испания и Португалия могут восстановить свою конкурентоспособность, если они не имеют воз-

можности девальвировать валюту? Ответ — сократив инфляцию и расходы на оплату труда. Например, правительство может урезать зарплаты в публичном секторе. Но сокращение зарплат и инфляция приводят к большему замедлению роста и повышению государственного долга. Более того, восстановление конкурентоспособности за счет внутренней девальвации может занять годы низких темпов роста и высокой безработицы.

КРИЗИС ЕВРОБОНДОВ

Неконкурентоспособность и падающие объемы экспорта плохи уже сами по себе, но уходящие в кризис экономики Еврозоны ожидало еще одно осложнение. У вошедших в Еврозону Испании, Греции и Португалии больше нет своих центральных банков, которые могли бы принять решение о дополнительной эмиссии евро. Если у страны начались трудности с продажей государственных облигаций, что тут можно сказать — везет как утопленнику! Люди

ДОХОДНОСТЬ ЕВРОПЕЙСКИХ ОБЛИГАЦИЙ



Этот график показывает доходность облигаций по правительственным долгам отдельных стран Европы. Ирландия, Испания и Италия столкнулись с резким ростом их доходности в течение 2010–2012 гг., в то время как доходность государственных облигаций Германии и Великобритании оставалась низкой.

считали, что евро никогда не испытает проблем с ликвидностью. Основой их предположений стала уверенность, что евро будет внушать инвесторам большее доверие — однако дела пошли совсем по-другому.

Инвесторы увидели, что бюджетный дефицит растет, а гарантий ликвидности, что гораздо серьезнее, больше не было. Как следствие, они тут же начали продавать греческие облигации, а вслед за ними — ирландские и испанские. Это мгновенно привело к стремительному росту их доходности. Опасения дефолта в Ирландии и Испании заставили инвесторов продавать облигации и требовать повышения их доходности. Сброс облигаций привел к еще большей утрате доверия и нарастающим объемам продаж этих ценных бумаг.

Когда правительство не может продавать облигации частному сектору, оно начинает сокращать бюджетный дефицит. Что означает переход к политике жесткой экономии — урезанию государственных расходов и повышению налогов (см. главу «Политика жесткой экономии», стр. 175). Но сокращение расходов в дальнейшем приводит к падению спроса (и падению налоговых поступлений). Страны южной части Еврозоны оказались заложниками целого комплекса мер, которые вызвали дальнейшее замедление экономического роста:

- завышенный обменный курс, сокращающий спрос на экспорт,
- необходимость сокращения уровня оплаты труда, что приводило к потере доверия потребителей и снижению их расходов,

- жесткая бюджетная экономия — правительство снижает расходы и повышает налоги, чтобы сократить бюджетный дефицит,
- Европейский центральный банк отказывается применять нетрадиционные денежные политики.

Все эти факторы в совокупности спровоцировали наступление рецессии, которая усугубила долговой кризис. Высокий уровень безработицы и замедление экономического роста привели к падению налоговых поступлений и необходимости больших расходов для повышения благосостояния, провоцируя еще большие заимствования и последовательное повышение давления на доходность облигаций. Это порочный круг.

ЕВРОПЕЙСКИЙ БАНК МЕНЯЕТ ПАРАДИГМУ

В 2012 г. Европейский Центробанк изменил политику. Он заявил, что готов помочь с ликвидностью странам, испытывающим проблемы с продажей облигаций. По существу, он пообещал выступить кредитором последней инстанции. Это вмешательство привело к падению доходности облигаций, поскольку инвесторы начали снова доверять европейскому рынку облигаций, — когда участники рынка знают, что в процессе участвует кредитор последней инстанции, доходность облигаций может оставаться на значительно более низком уровне.

ОПТИМАЛЬНАЯ ВАЛЮТНАЯ ЗОНА

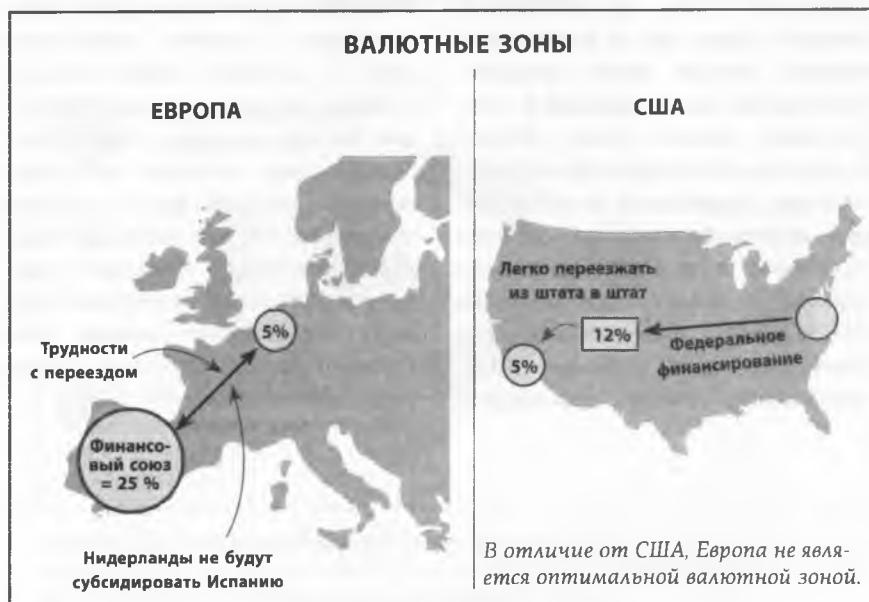
В США принята единая валюта — доллар, который ввели в конце XVIII в. В теории каждый штат имеет право выпускать свою валюту, но это создало бы очевидно лишние транзакционные издержки и нанесло бы ущерб экономическому взаимодействию разных штатов.

Поскольку общая валюта повышает экономическую эффективность, было бы корректным сказать, что США представляют собой оптимальную валютную зону. Еврозона тоже использует единую валюту, которая имеет статус официальной в 19 европейских странах. Но почему единая валюта отлично работает в США и не очень хорошо — в Еврозоне?

Географическая мобильность. Если во Флориде начинается рецессия и растет безработица, то жители штата могут относительно легко перебраться

в Нью-Йорк или на Западное побережье, чтобы найти новую работу. Для Европы характерна большая географическая иммобильность. Безработному испанцу будет не так легко перейти на работу в Германию — если он не знает языка, это затруднит поиск работы и жилья.

Финансовый союз. Страны Еврозоны не заключали финансового союза. Каждая европейская страна в составе ЕС имеет свой собственный бюджет и бюджетный дефицит. В итоге страны Южной Европы оказываются вынуж-





Когда отдельные регионы в США охватила рецессия, местные жители и предприятия могли попытаться переехать в другие штаты или получить федеральное финансирование.

жжены под давлением обстоятельств вводить политику жесткой экономии, чтобы сократить свои бюджетные дефициты. В США, кроме местного бюджета штата, есть и федеральный бюджет, который может направить необходимое финансирование в пострадавшие области страны. Относительно бедный штат типа Нью-Мексико получает федеральное финансирование (через федеральные расходы, полученные с помощью федеральных налогов) в размере, превышающем 250 % его ВВП. В Европейском союзе также происходят отдельные трансферты между странами, но их масштаб

в процентах к общему ВВП значительно меньше.

Многие экономисты считают: чтобы обеспечить эффективную работу евро, необходимо усилить финансовый союз — создать общий бюджет и общие же государственные облигации. Но это серьезное политическое решение, ведь немецкие налогоплательщики вряд ли будут счастливы обнаружить, что они теперь субсидируют депрессивную греческую экономику. В США к тому, что богатый Нью-Йорк поддерживает ржавый пояс Среднего Запада, относятся гораздо спокойнее.

ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ

Экономика развития — дисциплина, занимающаяся вопросами эффективного улучшения условий жизни, социального благополучия и качества экономического роста.

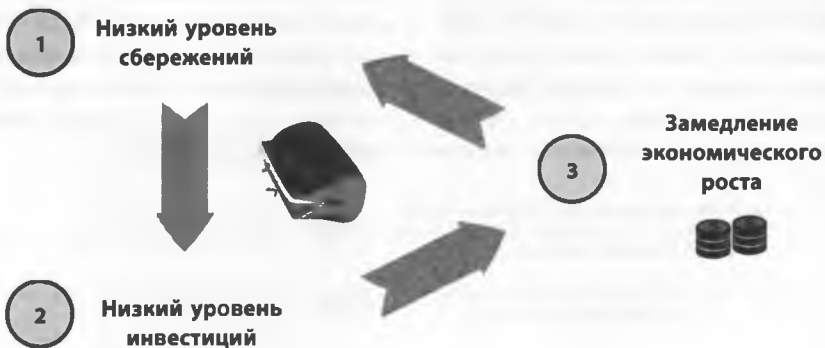
Экономика развития исследует ряд показателей, которые оказывают воздействие на качество жизни, — реальный ВВП, уровень смертности, образовательные стандарты, политические свободы, здравоохранение, состояние окружающей среды. Можно увеличить ВВП, не улучшая экономическое состояние. Например, если страна тратит часть бюджета на военные расходы, ее ВВП может увеличиться, но качество жизни ухудшится, и значительно. Экономика развития направлена не столько на повышение среднего дохода, сколько

на то, чтобы этот рост также привел к существенному улучшению уровня жизни.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ВОПРОС: ГЛОБАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО

В 2015 г. реальный ВВП на душу населения в США составлял 56 084 доллара. В Сомали — только 474 доллара. В Либерии, Конго, Центральной Африканской Республике и Сомали в целом этот показатель был меньше 1000 долларов на душу

ВСЕМИРНАЯ БЕДНОСТЬ



В этом цикле всемирной бедности низкий уровень сбережений означает только небольшое количество инвестиций, что приводит к замедлению экономического роста и еще более низкому уровню сбережений.

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ

Это один из основных инструментов предоставления помощи развивающимся странам в рамках международной политики содействия развитию. ОПР предоставляют в форме грантов, кредитов (займов) и иных трансфертов в денежной или натуральной форме (товаров или услуг) по очень низким ставкам. Вот крупнейшие из доноров, оказывающие такую помощь:

1. США — 31,08 млрд долларов — 0,17 % ВВП
2. Великобритания — 18,70 млрд долларов — 0,71 % ВВП
3. Германия — 17,78 млрд долларов — 0,52 % ВВП
4. Япония — 9,32 млрд долларов — 0,22 % ВВП
5. Франция — 9,23 млрд долларов — 0,37 % ВВП
6. Швеция — 7,09 млрд долларов — 1,40 % ВВП

(Европейский Союз — 87,64 млрд долларов)

Крупнейший донор — США, их бюджет выше 31 млрд долларов, но он составляет только 0,17 % ВВП США, в отличие от Швеции, иностранная помощь которой достигает 1,4 % ВВП страны.

(Данные собраны Комитетом содействия развитию Организации экономического сотрудничества и развития в 2015 году.)

населения. Этот пример показывает огромную разницу в доходах во всем мире. Но показатели ВВП сами по себе не раскрывают всей истории. В развивающихся странах доходы могут быть ниже, но также ниже и прожиточный минимум — на 1 доллар в Либерии можно купить больше, чем в США. Тем не менее, даже учитывая разницу в паритете покупательной способности валют, разрыв очень велик.

БЕДНОСТЬ: В ЧЕМ ЕЕ ПРИЧИНЫ?

Для экономики развития особенно важны инвестиции в образование, здравоохранение и транспорт. Но при очень низком ВВП такие инвестиции почти невозможны. Чтобы преодолеть всемирный цикл бедности, мы должны помочь повысить сбережения, инвестиции и жизненные возможности (см. главу «Преодоление цикла бедности», стр. 233).

ВАШИНГТОНСКИЙ КОНСЕНСУС

Вашингтонский консенсус — термин, который используют для описания свода правил экономической политики, основанной на принципах рыночной экономики и свободной торговли, рекомендуемых Международным валютным фондом (МВФ), Всемирным банком и Министерством финансов США.

В соответствии с этими финансовыми институциями экономическое развитие требует:

1. **Макроэкономической стабильности.** Для контроля инфляции должны использовать денежную политику, а правительства также должны обеспечить низкий бюджетный дефицит.
2. **Свободы рынков.** Приватизация должна стимулировать развитие инноваций и повышение эффективности.
3. **Дерегулирования.** Рынки должны быть открыты для конкуренции — как внутренней, так и внешней — таможенные пошлины должны быть снижены, чтобы создать лучшие условия для свободной торговли.
4. **Конкурентоспособного свободного обменного курса национальной валюты.**

5. **Приватизации.** Продажа государственных активов частному сектору. Для стран, которые просили МВФ кинуть им спасательный круг, соблюдение этих правил зачастую было условием получения финансирования. Поэтому многие развивающиеся экономики шли по пути сочетания дефляционных политик и либерализации рынка для свободной торговли.

КРИТИКА ВАШИНГТОНСКОГО КОНСЕНСУСА

Основные замечания сводились к тому, что эти политики далеко не всегда подходили к решению проблем в конкретных условиях тех или иных стран. Чтобы сократить инфляцию и бюджетный дефицит, нередко требовалось



Использование политик Вашингтонского консенсуса в условиях развивающейся экономики может повлечь за собой проблемы, например, стремление к низкому уровню инфляции может привести к высоким процентным ставкам и экономической рецессии.

МВФ И ВСЕМИРНЫЙ БАНК

Созданный в 1944 г. МВФ — это расположенная в Вашингтоне международная организация, в которой состоит 180 организаций. Он занимается вопросами стабилизации международной экономики и может предложить деньги странам, испытывающим финансовый кризис и кризис платежей.

Всемирный банк был образован в 1944 г. Эта международная организация направляет свои усилия на сокращение всемирной бедности путем предоставления займов и облегчения условий для всемирной торговли и инвестиций.

повысить процентные ставки и налоги, то есть применить именно такие меры, которые подавляют спрос и часто вызывают экономические потрясения в стране.

Сторонники этой теории замечают, что шоковая терапия почти всегда необходима и что кратковременные страда-

ния стоят долгосрочного улучшения. Критики напоминают, что эти политики не принимают во внимание таких социальных проблем, как рост безработицы и отказ от реформ, направленных на повышение благополучия.

Приватизация и либерализация также очень спорны из-за тех неоднозначных результатов, которые они приносят. В Боливии, например, приватизация водных ресурсов привела к отказу в доступе к ним и повышению стоимости воды для бедных.

Вашингтонский консенсус часто связывают с более развернутой идеологией неолиберализма — веры в пользу освобождения рынков, хотя нельзя не отметить, что английский экономист Джон Уильямсон, который и создал консенсус в 1989 г., выступал за смещение расходов на образование и развитие публичной инфраструктуры.

Изначально Вашингтонский консенсус представлял собой комбинацию политик свободного рынка и государственного вмешательства, но со временем его стали ассоциировать исключительно с практиками свободного рынка.

ПАРАДОКС ИЗОБИЛИЯ



Почему многие страны, богатые природными ресурсами, например, нефтью или бриллиантами, так бедны с точки зрения ВВП и экономики развития? Это и есть парадокс изобилия, или, как его еще называют, ресурсное проклятие.

Если экономика располагает множеством природных ресурсов, мы вправе — на первый взгляд — ожидать, что она будет процветать. Природные ресурсы позволяют увеличить объем экспорта и ВВП, повысить налоговые доходы, обеспечивать занятость населения и оказывать влияние на практически каждую переменную в макроэкономике. Однако страны, владеющие такими ресурсными богатствами, могут столкнуться с серьезными испытаниями. Природные ресурсы часто принадлежат компаниям с монопольной влас-

НОРВЕЖСКАЯ МОДЕЛЬ

Нет никаких гарантий, что открытие залежей природных ресурсов непременно создаст проблемы или помешает бороться с бедностью. Некоторые страны, например Норвегия, прилагают огромные усилия для грамотного инвестирования налоговых доходов в улучшение инфраструктуры и сбережения части их на будущее. Использованные разумно для блага всех членов общества, природные ресурсы могут поддержать экономическое развитие и рост. Но, конечно, без природных ресурсов некоторые страны с недоразвитыми экономиками будут еще беднее.

тью, поэтому нередко оказывается так, что до граждан дотекают только небольшие ручейки полученных выгод. Большие запасы природных ресурсов могут стать источником гражданских конфликтов, когда различные группировки борются за обладание ими. Прибыль от продажи бриллиантов и других ресурсов могут использовать для финансирования войн, что характерно для гражданских столкновений в Африке, например в Анголе. Добыча и переработка природных ресурсов часто требуют международных инвестиций от крупных корпораций. Эти компании действительно инвестируют в развивающуюся экономику, но большая часть прибыли уходит из страны.

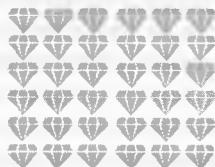
ИЗОБИЛИЕ МОЖЕТ ВЫЗЫВАТЬ ПРОБЛЕМЫ

Предположим, что в какой-то стране нашли богатое месторождение нефти. Поскольку добыча нефти — легкий способ повысить налоговые и экспортные доходы, остальные сферы экономики остаются заброшенными. Правительству не так интересно заниматься диверсификацией экономики и развивать другие отрасли промышленности, если оно может просто сосредоточиться на добыче нефти. Более того, открытие месторождения обычно ведет к повышению обменного курса,

ПАРАДОКС ИЗОБИЛИЯ



Природные ресурсы



**В производстве доминируют иностранные
многонациональные корпорации**



**Богатые залежи → высокая коррупция
и гражданские войны**



**Экономика, основанная на добыче
природных ресурсов, не заинтересована
в развитии промышленности**



**При падении цен на нефть / бриллианты
начинаются серьезные проблемы
в экономике**

Вот почему открытие богатых сырьевых залежей может парадоксальным образом создать проблемы для экономики. Другими словами, «легкие деньги» — сомнительная удача.

что может повредить конкурентоспособности других экспортных отраслей. В 2014–2016 гг. стремительное падение цен на нефть вызвало серьезные проблемы в нефtezависимых странах: России, Венесуэле и даже в богатой Саудовской Аравии. Их бюджеты фор-

мировали, опираясь на ожидания поступлений определенного количества налоговых и экспортных нефтяных поступлений. Когда цена на нефть падает, доходы сокращаются и нефtezависимая экономика плохо справляется с ситуацией.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ЦИКЛА БЕДНОСТИ

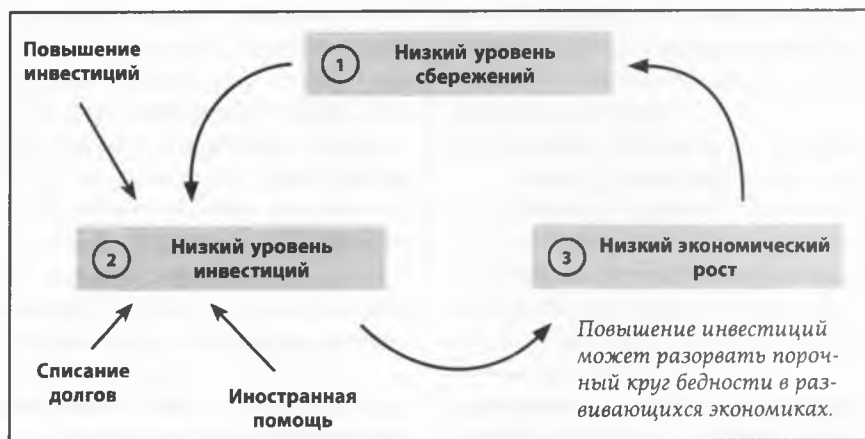
Экономика развития направлена на преодоление цикла бедности и улучшение уровня жизни населения стран с развивающимися экономиками. Одна из моделей — Вашингтонский консенсус (см. главу на стр. 229). Есть и другие стратегии.

Списание государственного долга стран третьего мира. Увязшие в догах развивающиеся экономики зачастую оказываются пойманными в ловушку порочного круга, направляя все больший и больший процент иностранных поступлений на обслуживание долга, и поэтому у них почти ничего не остается на инвестирование в развитие, например, инфраструктуры. Так называемое списание долгов может высвободить деньги для развития и социальных программ.

В 1996 г. бедные страны с крупной задолженностью обратились с просьбой аннулировать задолженность 38 стран, большая часть которых расположена в Африке. Международный валютный фонд рассчитал, что осво-

бождение от долгов обойдется в 71 млрд долларов (на 2007 г.), но поможет уничтожить неприемлемый уровень задолженности.

Иностранная помощь. Обеспечивает вливание капитала в улучшение инфраструктуры и развитие таких сфер, как здравоохранение, водоснабжение и образование. Некоторые люди считают, что иностранная помощь может привести к зависимости от доноров или что это может быть неуместно, если помощь привязана к контрактам с компаниями страны-донора. Тем не менее правильно адресованная помощь может значительно упростить развитие таких фундаментальных основ экономики, как инфраструктура и образование.



КИТАЙ

В последние годы Китай много инвестировал в развитие инфраструктуры Африки, строя там автомобильные и железные дороги. Он руководствовался вовсе не альтруистическими мотивами, но действовал в строгом соответствии со старой экономической максимой работы в своих интересах. Китай нуждается в более эффективном доступе к сырьевым ресурсам Африки — но улучшение транспортного сообщения и капитальные вложения будут способствовать развитию Африки, даже если Китай решит покинуть этот проект.

Рост иностранных капиталовложений. Увеличение капиталовложений может помочь с повышением как производственной мощности, так и доходов, создавая мультипликационный эффект повышения зарплат, спроса и стимула для компаний наращивать инвестиции. Однако этот рост зависит от самой природы капитальных вложений. Например, мультинациональные компании инвестируют в переработку сырья, но большая

часть этих инвестиций может так и не дойти до рядового гражданина. Почти все заберут владельцы ресурсов, а прибыли вернутся в мультинациональную корпорацию и развитую экономику ее страны. Одной из проблем развивающихся экономик в странах с богатыми природными ресурсами становится преобразование этого сырьевого изобилия в средства развития образования и инфраструктуры.

ГЛОССАРИЙ

Банковская паника — люди теряют доверие к устойчивости банка и начинают снимать свои вклады. Вид вытянувшихся очередей побуждает остальных также забирать свои сбережения из банка.

Бегство капитала — вывод активов из страны из-за опасений долгового дефолта или из-за стремительной девальвации (см. также *девальвация*).

Безвозвратные потери — потери экономической эффективности и благосостояния, которые могут возникнуть, когда рынки не достигают социально эффективной мощности.

Безработица ожидания — безработица, вызванная тем, что реальная зарплата находится выше уровня, соответствующего равновесию спроса и предложения, в этом случае предложение на рынке труда превышает спрос на него.

Бычий рынок — рынок, характеризующийся повышением цен (нотировок). «Быки» — участники рынка, играющие на повышение цены (см. также *медвежий рынок*).

ВВП (валовой внутренний продукт) — макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть товаров и услуг, предназначенных для непосредственного употребления, использования или применения), произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления.

Выручка — доход, который компания получает в результате предпринимательской деятельности.

Гистерезис — эффект, при котором оди-
ночное событие оказывает долгосрочное

воздействие. Например, отложенные эффекты безработицы провоцируют рост долгосрочной безработицы.

Горячие деньги — деньги, которые перемещаются из одного финансового центра в другой в поисках наиболее высоких краткосрочных процентных ставок.

Двойная рецессия — ситуация, при которой экономика испытывает рецессию (падение ВВП), сопровождаемую краткосрочным восстановлением, после которого следует второй период рецессии (падение ВВП).

Девальвация — ситуация, при которой правительство снижает курс национальной валюты по отношению к твердым валютам в системах с фиксированным курсом.

Денежная база — это высоколиквидная часть денежной массы. Она включает наличные и банковские операционные депозиты в центральном банке (см. также *центральный банк*). В нее не входят деньги, находящиеся на сберегательных счетах.

Денежная масса — полное количество денег в обращении в стране.

Денежные рынки — финансовые рынки, где инвесторы могут получить доступ к высоколиквидным активам, что позволяет обеспечить краткосрочные займы и кредитование.

Добавленная стоимость — это разница между стоимостью проданного организацией продукта (оказанных услуг) и материалов, затраченных на производство, которая позволяет предпринимателю повышать качество продукции, чтобы потом продавать ее по более высокой цене.

Загрязнение — отходы производства, например выбросы CO₂, приводят к гло-

бальному потеплению и наносят ущерб окружающей среде.

Золотой стандарт — денежная система, в которой деньги можно обменять на некоторое количество золота, а правительство гарантирует фиксированную ставку обмена.

Индекс доверия бизнеса — экономический индикатор, который измеряет чистый оптимизм или чистый пессимизм представителей бизнеса в отношении развития их бизнеса и экономики в целом.

Инфляция — темп роста цен в экономике.

Инфляция затрат — инфляция, вызванная ростом стоимости производства, например цен на нефть, оплаты труда.

Иррациональный оптимизм — ситуация, при которой оптимизм инвесторов приводит к росту цен на активы, не соответствующему их долгосрочной стоимости.

Количественное смягчение — ситуация, когда центральный банк электронным образом создает деньги, чтобы купить активы в целях повышения экономической активности.

Коэффициент демографической нагрузки — доля пожилых людей в общем числе работоспособных граждан.

Ловушка ликвидности — ситуация, при которой денежные вливания в экономику не могут понизить процентные ставки и делают денежную политику неэффективной.

Медвежий рынок — рынок, на котором цены (котировок) понижаются. «Медведи» — участники рынка, играющие на понижение цены (см. также *бычий рынок*).

Механизм валютных курсов — система полуфиксированных обменных курсов, которая предусматривала привязку

ценности валюты к немецкой марке. Система стала предшественником единой валюты евро.

Монопсония — ситуация, при которой есть только один покупатель, например, когда работодатель располагает рыночной властью найма работников, что позволяет ему устанавливать более низкие зарплаты.

Моральный ущерб — ситуация, когда человек берет на себя финансовые риски, потому что кто-то другой берет на себя ответственность и издержки.

Национальный доход — стоимость всех товаров и услуг, произведенных и оказанных в экономике.

Негативный эффект мультипликатора — падение расходов или инвестиций приводит к еще большему конечному падению экономического роста из-за эффекта домино.

Нераспределенная прибыль — прибыль, полученная фирмой после выплаты всех налогов и прочих издержек.

«Новый курс» — серия экономических программ, предусматривающих вмешательство государства в экономику, ее инициировал президент США Франклин Рузвельт в 1933–1938 гг. В число этих программ входили социальная помощь безработным, схемы трудоустройства на общественные работы и финансовые реформы, направленные на предотвращение будущих депрессий.

Номинальная зарплата — заработная плата в денежном выражении, которая выплачивается при текущих рыночных условиях.

Номинальная процентная ставка — текущая рыночная процентная ставка.

Номинальный ВВП — денежная стоимость всех товаров и услуг, произведенных в экономике, измеряемая в текущих рыночных ценах без учета инфляции.

Обесценивание — падение ценности национальной валюты в результате воздействия рыночных факторов.

Отрицательный капитал — ситуация, при которой стоимость недвижимости падает, так что домовладельцы вынуждены платить кредит, который превышает стоимость дома.

Первичные продукты — сырьевые материалы, которые могут быть добыты в природе без производственного процесса, например урожай, вода, уголь.

Первичный профицит бюджета — ситуация, при которой бюджетные поступления государства без учета стоимости обслуживания госдолга превышают его расходы.

Платежный баланс — финансовые транзакции страны с остальным миром, движение денежных платежей из страны в страну.

Полная производительность — экономика задействует весь свой потенциал, безработицы нет.

Потенциал экономии за счет повышения эффективности — сферы, где компании могут снизить расходы и повысить эффективность.

Предельная полезность — удовлетворение или счастье, которое вы получаете от потребления одной дополнительной единицы товара.

Предельная ставка налога — ставка, которой облагается доход сверх определенных сумм.

Предельные издержки — стоимость приобретения одной дополнительной единицы товара.

Производительность труда — количество продукции, выпущенное работником за единицу времени.

Профицит бюджета — ситуация, при которой налоговые доходы выше расходов.

Равенство — честное, беспристрастное и одинаковое отношение ко всем.

Развивающаяся экономика — экономика, для которой характерны низкий доход на душу населения, небольшая промышленная база и ограниченное количество услуг в сфере здравоохранения и образования.

Развивающиеся рынки — экономики со средним доходом на душу населения, растущим промышленным сектором и повышением уровня жизни.

Разделение труда — процесс, при котором этапы производства разделены между рабочими, чтобы каждый мог сосредоточиться на выполнении определенного задания.

Реальная заработная плата — номинальная заработная плата с учетом инфляции. Реальная заработная плата показывает покупательную способность зарплат.

Реальная процентная ставка — это процентная ставка, которую инвестор, вкладчик или кредитор получает за вычетом инфляции.

Реальная стоимость активов — стоимость активов, скорректированная с учетом инфляции. Если цены на жилье повысятся на 5 %, но при этом инфляция составляет 3 %, реальная стоимость дома — $5\% - 3\% = 2\%$.

Реальный ВВП — стоимость всех товаров и услуг, произведенных в стране, измеренная в постоянных ценах (с учетом инфляции).

Реальный эффективный валютный курс — эффективная покупательная способность обменного курса: как много товаров в одной стране можно поменять на товары в другой.

Рыночная доля — процент рыночного оборота компании.

Рыночные процентные ставки — процентные ставки, установленные рынком.

Сбалансированный бюджет — бюджет, в котором государственные расходы равны поступлениям. Нет необходимости в заимствованиях, нет профицита.

Сокращение номинальной оплаты труда — это снижение реальной денежной заработной платы, которую работник получает от компании.

Специализация — работник получает навыки, необходимые для выполнения каких-то определенных аспектов работы. В торговле специализация возникает тогда, когда страны сосредотачиваются на определенных отраслях или продуктах.

Средства производства — все процессы, необходимые для производства товаров, включая фабрики и верфи.

Стагфляция — ситуация, в которой экономический спад и депрессивное состояние экономики (стагнация и рост безработицы) сочетаются с ростом цен — инфляцией.

Таможенные пошлины на импортные товары — пошлинами облагаются товары, ввозимые в страну, которая делает их более дорогими.

Тенущие трансферты — статья платежного баланса (см. также *платежный баланс*), которая включает все некапитальные активы, например государственную помощь или средства, которые рабочий-мигрант направляет в страну своего происхождения.

Территория Еврозоны — 19 стран Евросоюза (на 2019 год), которые используют евро как свою валюту.

Транзакционные издержки — затраты, возникающие в связи с заключением контрактов или сопровождающие взаимоотношения экономических агентов на рынке.

Трудовой договор с нулевым временем — договор, по которому работодатель не гарантирует сотруднику ежедневную занятость и платит только за

фактически отработанные часы — 40, 10 или даже 0 оплачиваемых часов в неделю.

Факторы предложения — факторы, которые влияют на предложение, например, предложение труда зависит от квалификации.

Факторы спроса — факторы, оказывающие влияние на спрос, например, спрос на труд зависит от производительности работников.

Фиатные деньги — валюта, которая установлена правительственным законом как законное средство обмена. Обычно бумажные деньги не подкреплены физическими товарами.

Центральный банк — национальный банк, отвечающий за проведение денежной политики и денежную массу, например Федеральная Резервная система США, Европейский центральный банк, Банк Англии.

Шок спроса — приводящее к снижению расходов событие, которое вызывает в экономике падение совокупного спроса, например в результате потери доверия потребителей.

Экономика предложения — экономическая теория, которая подчеркивает роль повышения эффективности экономики при помощи реформ, например снижения налогового бремени и большей гибкости рынка труда. Принижает роль политики, ориентированной на спрос.

Электронные деньги — ситуация, при которой центральный банк повышает количество денег на своих резервных счетах, чтобы потом можно было эффективно создавать деньги по правительственному декрету.

Эффективность по Парето — такое состояние системы, при котором значение каждого частного показателя, характеризующего систему, нельзя улучшить, не ухудшая другие.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ. ПРОИСХОЖДЕНИЕ

ЭКОНОМИКИ	3
Меркантилизм	4
Классическая экономика	6
Адам Смит и богатство народов	7
Марксизм	9
Кейнсианская революция	11
Монетаризм	13
Гибридные экономики	15
Экономика — наука или искусство?	17

РАЗДЕЛ 1. РЫНКИ

Спрос и предложение	20
Невидимая рука	22
Черный рынок	24
Максимизация полезности	26
Парадокс стоимости	27
Иррациональное поведение	29
Товары Веблена	31
Подталкивание	32
Альтернативные издержки	34
Эластичность спроса	36
Неполноценные блага	39

РАЗДЕЛ 2. ФИАСКО РЫНКА

Экстерналии	42
Общественные блага	45
Трагедия общественных ценностей	48
Налог Пигу	50
Сельское хозяйство	53
Фиаско государства	55

РАЗДЕЛ 3. РЫНКИ ТРУДА

Посчитать зарплату	58
Разделение труда	60
Минимальная оплата труда	62
Монополия	64

Заблуждение о неизменном объеме работ	66
Гендерная дискриминация	69
Экономики стареющего населения	71
Эффект дохода, эффект замещения	74

РАЗДЕЛ 4. ЭКОНОМИКА

БИЗНЕСА	77
Эффективность	78
Эффект масштаба	80
Ценовая дискриминация	82
Барьеры входа	85
Монополия	87
Картельный сговор	90
Цели бизнеса	93
Созидательное разрушение	95
Государственная поддержка промышленности	97

РАЗДЕЛ 5. КОНЦЕПЦИИ

Парадокс бережливости	100
Гипотеза жизненного цикла	103
Эффект мультипликатора	105
Заблуждение луддитов	108
Моральный ущерб	110
Экономика просачивания	112
Кривая Лаффера	114
С другой стороны	116
Иррациональный оптимизм	117
Закон убывающей доходности	119
Гистерезис	121

РАЗДЕЛ 6. МАКРОЭКОНОМИКА

Инфляция	124
Причины инфляции	126
Эмиссия денег	127
Гиперинфляция	129
Дефляция	131

Безработица	133
Бюджетный дефицит	135
Государственный долг	137
Экономический рост	140
Китайское экономическое чудо	142
Экономические циклы	143
Секулярная стагнация	144
Рецессия	146
Реальный деловой цикл	147
Платежный баланс	149
Дефицит по счету текущих операций	151
Кризис платежного баланса	153
Обменные курсы	155
Девальвация	157
Паритет покупательной способности	159

РАЗДЕЛ 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

ПОЛИТИКА	161
Монетарная политика	162
Количественное смягчение	165
Вертолетные деньги	167
Финансовая политика	169
Эффект вытеснения	173
Политика жесткой экономии	175
Независимые центральные банки	179
Экономическое прогнозирование	181
Экономика счастья	183

РАЗДЕЛ 8. ФИНАНСОВАЯ

ЭКОНОМИКА	185
Деньги — функции и использование	186
Фиатные деньги	188
Биткойны — цифровые деньги ...	189
Рынок облигаций	190
Фондовый рынок	193
Крах фондового рынка	195
Биржевой крах 1929 года	197
Великая депрессия	198
Рынок жилья	200
Кредитный кризис	204

РАЗДЕЛ 9. ГЛОБАЛЬНАЯ

ЭКОНОМИКА	207
Глобализация	208
Свободная торговля	211
Протекционизм	213
Аргумент в поддержку растущей отрасли	214
«Разори соседа»	216
Всемирная мания сбережений	218
Евро	220
Проблемы евро	221
Оптимальная валютная зона	225
Экономика развития	227
Вашингтонский консенсус	229
Парадокс изобилия	231
Преодоление цикла бедности	233
Глоссарий	235