

ЭКОНОМИКА

здорового смысла

*О личном и общественном
благополучии для всех и каждого*



*Джеймс Д. Гвартни, Ричард Л. Строуп,
Дуайт Р. Ли, Тауни Х. Феррарини,
Джозеф П. Калхун, Рэндалл К. Файлер*

Экономика здравого смысла

О личном и общественном благополучии для всех и каждого

Редакция для стран Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР

ДЖЕЙМС Д. ГВАРТНИ

Университет штата Флорида

РИЧАРД Л. СТРОУП

Университет штата Северная Каролина

ДУАЙТ Р. ЛИ

Южный методистский университет

ТАУНИ Х. ФЕРРАРИНИ

Университет Северного Мичигана

ДЖОЗЕФ П. КАЛХУН

Университет штата Флорида

РЭНДАЛЛ К. ФАЙЛЕР

Хантерский колледж и Центр последиplomного образования Городского университета Нью-Йорка

«Экономика здравого смысла: о личном и общественном благополучии для всех и каждого». Авторы: Джеймс Д. Гвартни, Ричард Л. Строуп, Дуайт Р. Ли, Тауни Х. Феррарини, Джозеф П. Калхун, Рэндалл К. Файлер.

Книга впервые опубликована в 2020 году.

Economic Fundamentals Initiative, 110 Jabez Street 1060, Newark, New Jersey NJ 07105, USA.

Редакция для стран Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР. Адаптация третьего издания книги «Экономика здравого смысла: что необходимо знать всем о богатстве и благосостоянии». Авторы: Джеймс Д. Гвартни, Ричард Л. Строуп, Дуайт Р. Ли, Тауни Х. Феррарини, Джозеф П. Калхун.

© *Economic Fundamentals Initiative*

Настоящая книга лицензирована по лицензии Creative Commons Attribution — «с указанием авторства — некоммерческая — без производных», международная версия 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0). Текст лицензии доступен по адресу <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



ISBN 978-1-952729-09-6

www.econfun.org

Содержание

Предисловие

Часть 1. Двенадцать ключевых элементов экономики

Элемент 1.1. Стимулы имеют значение

Элемент 1.2. Всё имеет свою цену

Элемент 1.3. Решения принимаются по предельному принципу

Элемент 1.4. Торговля приносит выгоды

Элемент 1.5. Транзакционные издержки имеют значение

Элемент 1.6. Цены создают равновесие

Элемент 1.7. Прибыль является результатом продуктивности

Элемент 1.8. Приносить пользу другим прибыльно

Элемент 1.9. Ценность лежит в основе дохода и достатка

Элемент 1.10. У экономического прогресса много источников

Элемент 1.11. Эффективность «невидимой руки»

Элемент 1.12. Непредвиденные последствия создают проблемы

Часть 2. Семь основных источников экономического прогресса

Элемент 2.1. Правовая система

Элемент 2.2. Конкурентные рынки

Элемент 2.3. Разумное и ограниченное регулирование

Элемент 2.4. Эффективные рынки капитала

Элемент 2.5. Монетарная стабильность

Элемент 2.6. Разумная фискальная политика

Элемент 2.7. Свободная торговля

Часть 2. Итоговые размышления

Часть 3. Размышления о роли государства с точки зрения экономики: десять ключевых элементов

[Элемент 3.1. Защита прав и производство ограниченного количества товаров и услуг](#)

[Элемент 3.2. Регулирование монополий](#)

[Элемент 3.3. Смягчение последствий провалов рынка](#)

[Элемент 3.4. Понятие политического давления](#)

[Элемент 3.5. Принятие правовых норм для ограничения влияния групп особых интересов](#)

[Элемент 3.6. Предотвращение чрезмерных трат и бюджетного дефицита](#)

[Элемент 3.7. Субсидии должны опираться на механизмы экономики](#)

[Элемент 3.8. Внимание: даже полезные субсидии могут не быть эффективными](#)

[Элемент 3.9. Централизованное планирование: почему этот опыт не был удачным?](#)

[Элемент 3.10. Конкуренция и внешние опоры имеют ключевое значение](#)

[Часть 3. Итоговые размышления](#)

[Часть 4. Двенадцать ключевых элементов управления личными финансами на практике](#)

[Элемент 4.1. Определите свое сравнительное преимущество](#)

[Элемент 4.2. Повышайте ценность услуг, которые вы предлагаете другим людям](#)

[Элемент 4.3. Планируйте свои расходы и сбережения](#)

[Элемент 4.4. Принимайте рациональные финансовые решения](#)

[Элемент 4.5. Два способа более рационального использования денежных средств](#)

[Элемент 4.6. Откладывайте средства на покрытие непредвиденных расходов](#)

[Элемент 4.7. Сила сложных процентов](#)

[Элемент 4.8. Диверсифицируйте свои активы](#)

[Элемент 4.9. Поймите, что никто не может постоянно «переигрывать рынок»](#)

[Элемент 4.10. Сопоставляйте сроки инвестирования со своими потребностями в денежных средствах](#)

[Элемент 4.11. Сокращайте свои риски](#)

[Элемент 4.12. Пользуйтесь страхованием для своей защиты](#)

[Часть 4. Итоговые размышления](#)

[Заключительные мысли и слова благодарности](#)

Примечания

Литература, используемая в элементах

Сила стимулов

Другая дорога

Альтернативы и издержки

Рынки и маргинализм

Специализация и богатство

Получение прибыли ценой человеческой жизни

Я, карандаш, и моё генеалогическое древо

Создание рабочих мест и создание богатства: в чем разница?

Что видно и чего не видно

Валовой внутренний продукт (ВВП): что это такое и как он рассчитывается?

Частная собственность и альтернативные издержки

Сокращение земель сельскохозяйственного назначения

Спасите нас от регулирования

Рынки и свобода

Несправедливая конкуренция с солнцем

Не ваше, чтобы распоряжаться

Политика и международная торговля

Производство и сохранение энергии

Социальное сотрудничество и рыночный механизм

Глубинные проблемы: почему Украине не обойтись без настоящей конституционной реформы

Рекомендуемая дополнительная литература

Глоссарий

Об авторах

Группа научных экспертов

[Наши эксперты](#)

[Команды переводчиков](#)

Предисловие

Авторы данной книги хотят, чтобы ваша жизнь была успешной и полноценной. Мы также хотим, чтобы и вы, и окружающие вас люди жили в среде, которая позволяет каждому максимально реализовать свой потенциал и мотивирует к таким действиям. Мы полагаем, что для достижения этих целей необходимо, чтобы как руководители государств, так и их граждане в целом понимали основные принципы экономики. Экономические решения и экономическая политика влияют на каждого из нас почти во всех сферах нашей повседневной жизни, зачастую таким образом, что мы не можем полностью осознать их механизмы. Нас постоянно приводит в недоумение та степень экономической безграмотности, которую демонстрируют политики и избиратели. Незнание экономики создает опасность для любой страны, однако оно особенно распространено и губительно в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Основная цель проекта «Экономика здравого смысла» состоит в том, чтобы сделать ключевые концепции профессиональной экономики доступными для всех.

Понимая ценность вашего времени, мы составили настоящее издание таким образом, чтобы свести к минимуму время, необходимое для изучения новых терминов, запоминания формул или разбора замысловатых подробностей, которые кажутся важными только для экономистов-профессионалов. Вместо этого мы сконцентрировались на действительно важных фундаментальных понятиях экономики, понимание которых поможет вам принимать правильные решения, лучше разбираться в нашем все более сложном мире и получать от жизни больше удовольствия.

Независимо от того, насколько вы разбираетесь в экономике на данный момент, эта книга даст вам важную и поучительную информацию. Мы попытались сделать ее лаконичной, продуманной и удобной для чтения. Как видно из названия книги, мы полагаем, что основные принципы экономики зиждутся прежде всего на здравом смысле. Книга показывает эти принципы в действии, демонстрирует их способность объяснять происходящее в реальном мире.

Наша цель — помочь вам понять, почему некоторые страны процветают, а некоторые нет. Мы рассматриваем политический процесс и исследуем различия между плановой и рыночной моделями экономики. Данная книга окажется полезной даже для студентов старших курсов, изучающих экономику и бизнес, потому что она объединяет

все в «единую картину». Вы можете отложить на время сложные формулы, запутанные модели и математические расчеты, характерные для этой профессии, и сконцентрироваться на экономических принципах, которые в первую очередь привлекли ваше внимание к экономике.

Материалы скомпонованы таким образом, чтобы дать глубокие знания, особенно тем студентам, которые больше не будут изучать экономику, а также простым людям, которые хотят понять, как устроен окружающий их мир. Книга будет интересна школьникам старших классов, студентам высших учебных заведений, изучающим не экономику, а, например, юриспруденцию или журналистику, и особенно всем гражданам.

Так как коллектив «Экономики здравого смысла» желает поделиться этими материалами с преподавателями, мы можем предложить семинары, направленные на дополнительную подготовку преподавателей, и, соответственно, наиболее эффективное использование наших материалов. Если вы желаете получить больше информации об этих мероприятиях, посетите наш сайт <http://www.econfun.org>.

Через тридцать лет после падения Берлинской стены многих озадачивают темпы и направления преобразований. Для граждан этого региона очень важно не попасться на удочку лживых обещаний «нелиберальной демократии» и «государственного капитализма». Многие люди пожертвовали своим временем, своими карьерами, даже своими жизнями для того, чтобы в этот регион пришли благословенные политические и экономические свободы. Мы посвящаем нашу книгу их героям.

ЧАСТЬ 1.

Двенадцать ключевых элементов экономики

ЭКОНОМИКА

**ИССЛЕДОВАНИЕ ТОГО, КАК ЛЮДИ,
ГОСУДАРСТВО, ФИРМЫ И ДРУГИЕ
ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЛАЮТ ВЫБОР,
ВЛИЯЮЩИЙ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ
ОГРАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ**

Двенадцать ключевых элементов

1. **Стимулы**^(?) имеют значение: изменения в выгодах и затратах предсказуемо влияют на совершение выбора.
2. Экономические блага ограничены, поэтому всё имеет свою цену и человеку приходится делать выбор.
3. Решения принимаются по предельному принципу: если мы хотим получить максимальную отдачу от наших ресурсов, то тогда наш выбор будет правильным, если предельные выгоды превышают предельные издержки.
4. Торговля способствует экономическому прогрессу.
5. Транзакционные издержки препятствуют торговле.
6. Цены согласуют действия покупателей и продавцов.
7. Если фирма получает прибыль, значит, ее производственная деятельность повышает ценность используемых ресурсов, в то время как наличие убытков говорит о том, что ресурсы используются неэффективно и их ценность

- снижается.
8. Человек получает доход, предлагая другим то, за что они готовы заплатить.
 9. Источником высокого уровня жизни является не только создание рабочих мест, но и производство экономических благ (товаров и услуг).
 10. Экономический прогресс обеспечивается в первую очередь торговлей, **инвестициями**^(?), инновациями и надёжными экономическими институтами.
 11. «Невидимая рука» рыночных цен направляет покупателей и продавцов в сторону деятельности, способствующей всеобщему благосостоянию.
 12. Очень часто долгосрочные последствия, или **долгосрочные эффекты**^(?), какого-нибудь действия не принимаются во внимание.

Введение

Видео:

«Секрет счастья»

Вся наша жизнь — это принятие решений, а **экономика**^(?) в свою очередь изучает, как определяющие нашу жизнь стимулы влияют на принимаемые нами решения. Выбор, касающийся нашего образования, того, как мы тратим и инвестируем средства, какую работу мы выбираем, а также многие другие личные решения влияют на наше благосостояние и качество жизни. Более того, выбор, совершаемый нами как избирателями и гражданами, влияет на законы, или «правила игры», которые в значительной степени определяют нашу свободу и благосостояние. Чтобы сделать разумный выбор, как для нас самих, так и для общества в целом, мы должны понимать основные принципы того, как люди принимают решения, чем они руководствуются, и как их действия влияют на их личное благосостояние и благосостояние других. Следовательно, экономика изучает, каким образом человек принимает решения, анализирует факторы, определяющие выбор, а также последствия для функционирования общества.

Экономический способ мышления подразумевает включение в процесс мышления нескольких ключевых концепций. В следующем разделе представлены

двенадцать концепций, чрезвычайно важных для понимания экономики и того, почему некоторые страны растут и достигают высоких уровней дохода, в то время как в других наблюдается застой и они остаются бедными. Вы узнаете такие вещи, как истинное значение затрат, почему необходимо учитывать цены при принятии решений, как торговля способствует росту благосостояния, и почему производство экономических благ определяет наш уровень жизни. В последующих частях книги эти концепции будут использоваться при обсуждении других важных тем.

ЭЛЕМЕНТ 1.1.

Стимулы имеют значение

Изменения в выгодах и затратах предсказуемо влияют на выбор.

Вся экономика опирается на один простой принцип: изменения стимулов предсказуемо влияют на поведение человека. На стимулы влияют как денежные, так и неденежные факторы. Если какая-то альтернатива становится дороже, снижается вероятность того, что человек остановит свой выбор на ней. Соответственно, при увеличении выгод от какой-либо альтернативы растет вероятность того, что именно ее и выберут. Эта простая мысль, которую иногда называют основным постулатом экономики, является мощным инструментом, потому что она применима почти ко всему, что мы делаем.

По мере роста издержек любого действия вероятность его совершения снижается. Подумайте о смысле этого утверждения. Опаздывая на назначенную встречу, человек с меньшей вероятностью зайдет к приятелю. В холодный и дождливый день меньше людей выезжают на природу. Повышение цены снижает количество проданных товаров. Посещаемость занятий у студентов снижается за день до каникул. В каждом случае объяснение одинаковое: когда действие связано с большими издержками, его выбирают реже.

Используя ту же логику, если какой-то вариант приносит большую выгоду, то люди склонны выбрать именно его. Человек скорее поднимет с тротуара евро или доллар, чем цент. Студенты придут на лекцию и будут внимательнее следить за материалом, если будут знать, что тема этого занятия будет на экзамене. Клиенты будут совершать больше покупок в магазинах с низкими ценами, высококачественным обслуживанием и удобным месторасположением. Работники будут работать усерднее и эффективнее, если получают за это премию. Все эти действия легко предсказуемы и просто отражают постулат экономики «стимулы имеют значение».

Видео:

«Важность стимулов»

Прочитайте:

«Сила стимулов» за авторством Дуайта Ли

Этот основной постулат объясняет, как изменение рыночных цен меняет стимулы и тем самым управляет действиями покупателей и продавцов. Если покупатели желают приобрести большее количество товара, чем производители готовы (или способны) продать, то вскоре цена этого товара вырастет. По мере увеличения цены предложение товара продавцами растет, в то время как спрос покупателей уменьшается. Этот процесс продолжается до тех пор, пока объем спроса не станет равным объему предложения. В этой точке баланс определит равновесную цену.

А что будет, если всё произойдет наоборот: если продавцы будут предлагать больше, чем покупатели желать приобрести? Если продавцы не смогут продать весь товар по текущей цене, им придется снизить цену товара. Более низкая цена, в свою очередь, побудит граждан покупать больше — но также отобьет желание производителей производить большие объемы, поскольку для них менее привлекательно поставлять продукт по новой, более низкой цене. И здесь та же ситуация: изменение цены уравнивает спрос со стороны потребителей и предложение от продавцов. В этой точке не существует никаких движущих к изменению цены сил⁽¹⁾.

Например, из-за непогоды летом 2014 г. в штате Джорджия (США) цена на персики выросла приблизительно на 180% по сравнению с предыдущим годом. Несмотря на огромный рост цен, потребители не жаловались. Почему? Когда более высокие цены сделали покупку персиков более затратной, большинство потребителей просто полностью или частично заменили персики другими фруктами, и вместо них заготавливали варенье на зиму из груш или айвы.

Более того, на выросшие цены на персики отреагировали не только покупатели, но и продавцы. Фермеры, поставлявшие персики, посадили новые деревья. Другие фермеры срубили свои яблоневые и грушевые сады и вместо них посадили персиковые деревья. Через два года после этого (когда посаженные деревья стали плодоносить) цена на персики упала вследствие роста предложения.

Стимулы также влияют на политический выбор. Нет оснований полагать, что человек, делающий выбор в кабинке для голосования, будет вести себя совсем уж по-другому, чем когда он делает выбор в торговом центре. В большинстве случаев

голосующие скорее поддержат тех политических кандидатов и тот политический курс, которые, как они полагают, предоставят им наибольшие личные выгоды с учетом издержек. Они скорее будут против политических программ, при которых их личные издержки станут выше ожидаемых выгод. Например, граждане преклонного возраста обычно голосуют против кандидатов и предложений, направленных на уменьшение пенсии. Низкие результаты кандидатов от партии «Единая Россия» на российских губернаторских выборах в сентябре 2018 г. во многом объясняют несогласием с предлагаемыми сокращениями пенсионных выплат. Аналогично, опросы указывают на то, что студенты широко поддерживают образовательные гранты учащимся высших учебных заведений.

Важность стимулов нельзя недооценивать. Они — часть человеческой природы. Стимулы имеют значение при **социализме**^(?) точно так же, как и при **капитализме**^(?). В бывшем СССР директора и работники стекольных заводов одно время получали премии в соответствии с количеством тонн произведенного листового стекла. Так как их доходы зависели от массы стекла, большинство заводов производили листовое стекло такой толщины, что через него почти ничего не было видно. В результате нормативы были изменены таким образом, чтобы директора получали премии в соответствии с количеством квадратных метров произведенного стекла. В соответствии с этими нормативами советские предприятия стали выпускать такое тонкое стекло, что оно легко билось. Аналогично, когда были установлены квоты на количество обуви для польских фабрик, которым, к тому же, дали очень мало кожи, неудивительно, что рынок в результате был завален детской обувью.

Некоторые считают, что стимулы действуют только в отношении стяжателей и эгоистов. Это не так. Действия людей диктуются множеством соображений, как эгоистических, так и альтруистических. На выбор как эгоистичных, так и альтруистичных людей влияют изменения личных затрат и выгод. Например, как для эгоистов, так и для альтруистов более вероятно попытаться спасти ребенка из мелкого бассейна, чем из быстрого течения, приближающегося к водопаду Деттифосс⁽²⁾.

И оба вероятнее отдадут нуждающемуся поношенную одежду, а не свой лучший костюм. И пусть даже ни один человек не обвинил бы покойную албанскую миссионерку мать Терезу в жадности, ее личный интерес тоже заставил ее реагировать на стимулы. Когда организация матери Терезы «Сестры-миссионерки любви» попыталась открыть приют для бездомных в Нью-Йорке, муниципалитет потребовал

дорогой перепланировки здания. Организация отказалась от проекта. Это решение не означало изменения обязательств матери Терезы перед бедными. Оно означало изменение стимулов. Когда затраты на помощь бедным в Нью-Йорке выросли, мать Тереза решила, что ее ресурсы принесут больше пользы в другом месте⁽³⁾. Изменения стимулов влияют на выбор каждого, независимо от его набора корыстных, материалистических целей, с одной стороны, и сострадательных, альтруистических целей, с другой, которые определяют конкретное решение.

ЭЛЕМЕНТ 1.2.

Всё имеет свою цену

Благ на всех не хватает, поэтому нам надо делать выбор.

Реальность жизни на нашей планете такова, что **производственные ресурсы**^(?) ограничены, а желание людей пользоваться благами практически безгранично. Вы хотели бы купить новый костюм или яхту? А провести каникулы в Швейцарских Альпах? Как насчёт дополнительного времени на досуг, отдых и путешествия? Хотелось бы вам прокатиться на новом Порше к своему домику на берегу океана? Многие из нас хотели бы иметь всё это и многое другое! Однако наши **ресурсы ограничены**^(?), в том числе и время.

Так как мы не можем иметь всё, что мы хотели бы, мы вынуждены выбирать между альтернативными вариантами. Всё имеет свою цену. Выполняя одно действие, мы вынуждены отказываться от возможности выполнить другое, альтернативное действие, которое тоже для нас важно. Вот почему экономисты считают все издержки альтернативными^(?).



Хозяин: Надеюсь, ты понимаешь, что каждая «прогулка» стоит 175 долларов моего рабочего времени.

Пес: Надеюсь, ты понимаешь, что я твой единственный друг.

Stu's Views © Stu, 2004. Все права сохранены
www.STUS.com

Прочитайте:

«Другая дорога» за авторством Роберта Фроста

Многие затраты измеряются **деньгами**^(?), но это тоже альтернативные издержки. Деньги, потраченные на одну покупку, уже не получится потратить на другие вещи. Альтернативные издержки, связанные с покупкой, — это ценность для вас тех благ, от которых вам нужно теперь отказаться, так как вы уже потратили деньги на данную покупку. Однако нельзя сказать, что действие является бесплатным только потому что вы не тратите деньги на его осуществление. Не нужно тратить деньги на прогулку и созерцание красивого заката, но прогулка имеет альтернативные издержки. Время, которое вы затрачиваете на прогулку, можно было бы посвятить другому ценному для вас занятию: например, сходить в гости или почитать книгу.

Видео:

«Альтернативные издержки»

Часто говорят, что некоторые вещи настолько важны, что их надо делать, чего бы это ни стоило. На первый взгляд такое заявление кажется разумным и может быть эффективным способом побудить людей тратить больше денег на то, что мы ценим и к оплате чего мы хотим их привлечь. Но как только мы понимаем, что издержки отражают наши упущенные возможности (альтернативные возможности, от которых мы отказались), их игнорирование становится крайне неразумным. Когда речь идёт о необходимости что-то сделать несмотря на высокие издержки, это равносильно утверждению о необходимости каких-либо действий без учета ценности альтернативных вариантов. Когда мы выбираем между взаимоисключающими (но одинаково привлекательными) альтернативами, наилучшим вариантом является наименее затратная альтернатива.

Выбор как потребителей, так и производителей подразумевает затраты. Стоимость товара, отраженная в его цене, помогает нам, его потребителям, сопоставить желание приобрести этот продукт с желанием приобрести вместо него альтернативные

продукты. Если мы не будем учитывать затраты, это, весьма вероятно, приведет к тому, что мы будем тратить наши доходы на покупку «не тех» вещей. Иными словами, мы будем покупать товары и услуги, ценность которых не так высока, как ценность других продуктов, которые мы могли бы купить.

Производители также сталкиваются с затратами — затратами на ресурсы, используемые для производства товара или предоставления услуги. Например, использование таких ресурсов, как дерево, сталь и гипсокартон, для строительства нового дома отнимает ресурсы у производства других благ, таких как больницы и школы. Высокая стоимость ресурсов свидетельствует о том, что с точки зрения покупателей и продавцов на других рынках, эти ресурсы могут использоваться в производстве иных ценных благ. Поскольку для фирм важно получение прибыли, они улавливают такие сигналы и, соответственно, стремятся находить более дешёвые субституты. Тем не менее, в рамках государственной политики эти сигналы могут не приниматься во внимание. Государство может вводить налоги или субсидии, чтобы снискать благосклонность потенциальных сторонников путем снижения цен, которые формируются на свободных и **открытых рынках**^(?). Однако такие меры мешают рыночным стимулам направлять ресурсы туда, где их ценность для потребителей будет наиболее высокой. Классический пример имел место в Грузии в 1991–1994 годах. Государство заморозило цены на хлеб на уровне ниже рыночного, в результате чего люди стояли в километровых очередях. В день, когда **контроль цен**^(?) отменили, запасы товара в магазинах вдруг стали достаточными, а очереди исчезли! Подобная ситуация наблюдалась в Грузии и в 2006 году: взрыв на трубопроводе, по которому поставлялся газ из России, вызвал резкий рост спроса на газ для отопления. Для предотвращения **«раздувания цен»**^(?) был установлен контроль цен на газ, что вновь привело к дефициту. Это продолжалось до тех пор, пока не было отменено регулирование цен и разрешено их повышение до равновесного рыночного уровня.

Политики, государственные чиновники и **лоббисты**^(?) часто говорят о «бесплатном образовании», «бесплатном медицинском обслуживании» или «бесплатном жилье». Эта терминология обманчива. Всё это не бесплатно. Чтобы предоставить каждую из этих услуг, требуются ресурсы, объём которых ограничен, и которые можно использовать альтернативными способами. Например, здания, **рабочая сила**^(?) и другие ресурсы, используемые для развития образования, могли бы использоваться для производства дополнительных продуктов питания, развития инфраструктуры отдыха и

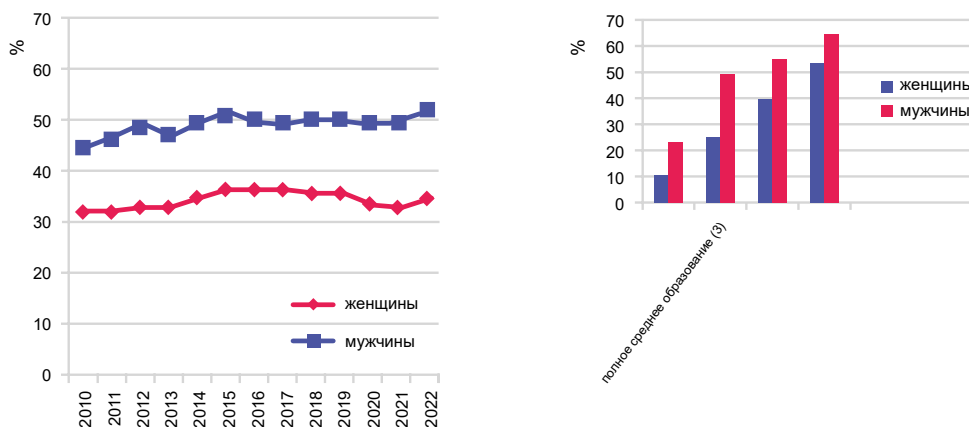
развлечений, защиты окружающей среды или улучшения медицинского обслуживания. Стоимость образования — это цена тех товаров, от производства которых необходимо отказаться. Государство может перераспределять затраты, но оно не в состоянии устранить их. Когда государство проводит крупномасштабную рекламную кампанию, чтобы побудить людей откладывать деньги на пенсию, то, как правило, такая мера оказывается неэффективной, в то время как формирование личных накоплений посредством сберегательного счета с отложенным налогообложением будет более разумным решением.

Альтернативные издержки — важное понятие. Всё в нашей жизни связано с альтернативными издержками. Мы все живем в мире ограниченных ресурсов и поэтому сталкиваемся с проблемой выбора. Изучая альтернативные издержки, мы лучше понимаем мир, в котором живем. Рассмотрим влияние альтернативных издержек на занятость, рождаемость и рост населения — сферы, на которые, по распространённым представлениям, альтернативные издержки влиять не должны.

Вы никогда не задумывались о том, почему для более образованных женщин работа вне дома более привлекательна, чем для менее образованных? Ответ заключается в альтернативных издержках. У более образованных женщин больше возможностей для заработка, поэтому оставаться дома для них более затратно. Эта точка зрения подтверждается статистическими данными. В 2014 г. на Украине доля работающих женщин трудоспособного возраста от 15 до 64 лет, имеющих высшее образование, была более 70%, по сравнению с 62% женщин с неполным высшим образованием и 40% женщин с законченным средним школьным образованием ⁽⁴⁾. Согласно экономической теории, если женщине будет выгоднее тратить свое время на работу, а не на домашние дела, она так и сделает.

Рисунок 1. Соотношение занятых граждан к численности населения по полу (население в возрасте 15–64 лет) на Украине, в процентах

а) Соотношение занятых граждан к численности населения по полу, 2000–2014 гг.
 б) Уровень занятости по полу и образованию, 2014 г.



Источник: Labor Force Survey 2014.

Как вы думаете, что происходит с рождаемостью при росте экономики и повышении зарплаток? Время, затрачиваемое на домашние дела, сокращает время, имеющееся для работы на рынке труда. По мере роста зарплаток повышаются альтернативные издержки воспитания детей и содержания больших семей. Поэтому предсказуемым результатом является сокращение рождаемости и замедление роста населения. Реальность подтверждает эту теорию. В течение прошедших двух веков увеличение дохода на душу населения в стране сопровождалось сокращением рождаемости и замедлением роста населения. Более того, такая парадигма характерна для каждой страны. Даже при наличии значительных культурных, религиозных, этнических и политических различий между странами более высокие альтернативные издержки воспитания детей имели такое же воздействие на рождаемость во всех случаях.

Альтернативные издержки — важный инструмент экономического анализа, и на

протяжении этой книги мы будем возвращаться к нему снова и снова. Если вы включите этот инструмент в свой мыслительный процесс, вы гораздо лучше сможете понимать реальное поведение потребителей, производителей, владельцев предприятий, политических деятелей и других ответственных за принятие решений лиц. А что еще важнее, этот инструмент также поможет делать более оптимальный выбор.

Прочитайте:

«Альтернативы и издержки» за авторством Дуайта Ли

ЭЛЕМЕНТ 1.3.

Решения принимаются по предельному принципу

Если мы хотим получить максимальную отдачу от наших ресурсов, то при наилучшем варианте их использования предельные выгоды должны быть больше предельных издержек.

Видео:

«Мышление по предельному принципу»

Если мы хотим получить максимальную отдачу от наших ресурсов, следует выбирать такие действия, при которых получаемые выгоды больше затрат, и отклонять варианты, когда затраты больше выгод. Этим принципом разумного принятия решений должны руководствоваться как простые люди, так и предприятия, чиновники и общество в целом.

Наш выбор почти всегда совершается по предельному принципу. Это значит, что наши решения зачастую связаны с получением дополнительных единиц блага (или уменьшением их количества), а не характеризуются принципом «всё или ничего». Слово «дополнительный» синонимично слову «**предельный**»^(?). Мы можем спросить: «Каковы предельные (или дополнительные) издержки производства или покупки еще одной единицы товара?» Предельные решения могут подразумевать значительные или незначительные изменения. «Еще одной единицей» может быть новая рубашка, новый дом, новый завод или даже затраченное время, когда студент решает, чем бы ему заняться. Все эти решения принимаются по предельному принципу, поскольку они учитывают дополнительные издержки и выгоды.

Обычно людям не приходится принимать решения по принципу «всё или ничего», например, выбирать между едой и одеждой. Вместо этого они сравнивают предельные выгоды (от немного большего количества еды) с предельными издержками

(немного меньшего количества одежды или чего-либо другого). Принимая решения, люди сравнивают не общую стоимость еды или одежды, а их предельные величины. Далее мы выбираем только те варианты, при которых предельные выгоды превышают предельные издержки. Но существуют и «неделимые» блага, для которых трудно применить предельное исчисление. Несложно купить немного больше еды или жилье с меньшей площадью, но при планировании семьи затруднительно учитывать только половину ребенка.

Но даже в таком случае применяется мышление по предельному принципу. Родители могут изменять сумму средств, инвестируемых в развитие ребенка (например, в дополнительное обучение, музыкальные занятия, кружки и другие виды образования, которые, по мнению родителей, могут способствовать успеху или счастью ребенка в жизни). При повышении цен на автомобили потребители, руководствуясь предельным принципом, могут выбирать автомобили классом ниже (или отложить покупку новой машины и продолжить ездить на старой). Часто выбор школы зависит от места жительства. Но если место обучения регламентируется законом, это создает настоящую проблему для семей, так как родители не могут выбирать школу исходя из качества образовательных услуг и потребностей детей, а вынуждены отдавать их в ближайшее образовательное учреждение. Свобода выбора еще больше ограничена в таких странах, как Китай, где место жительства (и связанное с ним обучение в школе) подлежит жесткому контролю со стороны государства.

Аналогичным образом, если бизнесмен планирует построить новый завод, он будет оценивать, превышают ли **предельные выгоды**^(?) (например, прибыль от дополнительных продаж) **предельные издержки**^(?) (затраты на строительство нового здания). Если такое условие не выполняется, то лучше воздержаться от строительства нового завода.

Предельный принцип также необходим при принятии эффективных политических решений. Давайте рассмотрим государственную политику в области экологического загрязнения. Если спросить у людей, допустимо ли загрязнение окружающей среды, многие ответят: «Нет». Это означает, что мы должны свести загрязнение к нулю. Такой ответ можно было бы получить и при голосовании. Но мышление по предельному принципу показывает, что это было бы чрезвычайно нерационально.

Если окружающая среда загрязнена сильно — настолько сильно, что мы почти

задыхаемся — предельная выгода от снижения загрязнения, вероятнее всего, превысит предельные издержки этого снижения. Но по мере снижения загрязнения снижается и предельная выгода — ценность дополнительного улучшения состояния воздуха. Выгода от более чистой атмосферы всё ещё имеется (например, мы сможем разглядеть горы вдали или покупаться в чистой воде реки), но эта выгода уже не такая ценная, как защита органов дыхания. В определенной точке, пока загрязнение еще не полностью устранено, предельная выгода от снижения загрязнения падает почти до нуля.

По мере снижения загрязнения предельная выгода падает, а предельные издержки растут и становятся очень высокими при полном устранении загрязнения. Предельные издержки — это цена других благ, которыми необходимо пожертвовать, чтобы еще немного снизить степень загрязнения. Как только предельные издержки очищения воздуха превысят предельную выгоду, дополнительное снижение загрязнения будет нерационально. Оно просто не оправдывает затраты.

Продолжим пример с загрязнением и рассмотрим следующую гипотетическую ситуацию. Предположим, что загрязнение приносит ущерб в размере 100 миллионов евро, а на его сокращение выделен только 1 миллион евро. Учитывая данную информацию, возникает вопрос: достаточно ли выделено средств для снижения степени загрязнения? Большинство людей скажут, что недостаточно. Это может быть правдой, но это не следует из данной информации.

Ущерб на 100 миллионов евро — это суммарный ущерб, а издержки в размере 1 миллиона евро — это суммарные издержки на ликвидацию загрязнения. Чтобы принять обоснованное решение о дальнейших действиях, нам нужно знать предельную выгоду от ликвидации загрязнения и сопряженные с такими мерами предельные издержки. Если дополнительные 10 евро, потраченные на очищение воздуха, приведут к снижению вреда более чем на 10 евро, следует продолжать бороться с загрязнением. Предельная выгода превышает предельные издержки. Но если дополнительные 10 евро, потраченные на очищение воздуха, снизят ущерб только на 1 евро, дополнительные затраты на борьбу с загрязнением будут нерациональными.

Люди обычно не руководствуются предельными принципами маржинализма при обсуждениях и голосовании, но нередко используют их в своей личной жизни. Рассмотрим выбор между пищей и отдыхом. Если их рассматривать совместно, пища гораздо ценнее для жизни, чем отдых. Неимущие люди, живущие в бедных странах, тратят большую часть своего дохода на обеспечение достаточного уровня питания. Они

тратят мало времени (если тратят вообще) на игру в гольф, водные лыжи или другие виды отдыха.

Но по мере того как люди становятся богаче, альтернативные издержки приобретения пищи снижаются. Хотя пища всё ещё остается очень важной для жизни, продолжать тратить большую часть дохода на пищу было бы глупо. При высоком уровне достатка каждый дополнительный евро, потраченный на еду, приносит гораздо меньшую предельную выгоду, чем отдых. Так, по мере того как шведы становятся богаче, они тратят меньшую часть своих доходов на пищу и большую часть на отдых⁽⁵⁾.

Идеи маржинализма предполагают, что для разумного принятия решений в первую очередь важны именно предельные издержки и предельные выгоды. Если мы хотим получить максимальную отдачу от наших ресурсов, предельные выгоды от нашей экономической деятельности должны быть равны предельным издержкам или превышать их. Благосостояние людей и даже стран будет расти, если они будут принимать решения, следуя идеям маржинализма.

Прочитайте:

«Рынки и маржинализм» за авторством Дуайта Ли

ЭЛЕМЕНТ 1.4.

Торговля приносит выгоды

Торговля является двигателем экономического прогресса.

В основе торговли лежит взаимная выгода. Люди соглашаются на обмен, ожидая от него улучшения своего благосостояния. Основную идею мотивации к торговле можно объяснить так: «Если ты сделаешь что-то хорошее мне, я сделаю что-то хорошее тебе». Торговля — это беспроигрышная сделка. Эта взаимовыгодная для обеих сторон деятельность позволяет всем ее участникам получить то, что им нужно. Существует три основных источника выгод от торговли.

Во-первых, торговля перемещает товары от тех людей, которые их ценят меньше, к тем, кто их ценит больше. Таким образом, торговля может увеличить стоимость товаров, даже если ничего нового не производится. Например, когда на блошиных рынках или на сервисах типа Craigslist (или местных аналогах, таких как avito.ru) продаются бывшие в употреблении товары, такой обмен не увеличивает общее количество самих товаров (как это происходит при производстве новых товаров). Но благодаря таким сделкам продукты перемещаются к тем, кто ценит их больше. Выгоду здесь получает как покупатель, так и продавец. В противном случае обмен не состоялся бы вовсе.

У разных людей совершенно разные предпочтения, знания и цели. Будучи бесполезным для одного человека, определенный продукт может быть чрезвычайно ценен для другого. Книга по электронике исключительно технического направления, за которую инженер отдал бы сотни долларов, может не представлять никакой ценности для коллекционера произведений искусства. Аналогичным образом картина, которая инженера совсем не трогает, может быть очень дорога коллекционеру произведений искусства. Такой добровольный обмен, перемещающий книгу по электронике к инженеру и картину к коллекционеру, увеличивает получаемую от обоих товаров выгоду. Торговля улучшает благосостояние как граждан, так и страны в целом. Но уровень благосостояния страны определяется не только количеством произведенных товаров и услуг, но и способом их распределения.

Во-вторых, торговля позволяет увеличить уровни производства и потребления,

поскольку она дает нам возможность специализироваться на наиболее эффективном виде деятельности с точки зрения выгод и затрат. Если специализироваться на производстве одного конкретного продукта, можно продавать его другим. Доходы от продажи такого продукта можно использовать для покупки товаров, которые требуют гораздо больших затрат при самостоятельном их производстве. Обмен и специализация позволяют людям производить большее количество товаров и услуг, чем это было бы возможно при иных обстоятельствах. Экономисты называют этот принцип **законом сравнительных преимуществ**^(?). Он работает при торговле между физическими и юридическими лицами, регионами и странами.

В основе закона сравнительных преимуществ лежит здравый смысл. Если кто-то другой хочет продать вам товар по цене ниже затрат самостоятельного изготовления такого товара (не забывайте, что все издержки являются альтернативными издержками), тогда появляется смысл приобрести его. Экономленные таким образом время и ресурсы вы можете использовать на производство большего количества вашего товара. Иначе говоря, производите то, что у вас получается лучше, и покупайте все остальное. В результате такой **специализации**^(?) и торговли вы и ваши торговые партнеры получаете взаимную выгоду, что приводит к увеличению общего объема производства и повышению доходов. И наоборот, пытаясь производить все самостоятельно, вы затрачиваете время и ресурсы на производство товаров с высокой себестоимостью. В результате снижаются как производительность, так и доходы.

Видео:

«Специализация в торговле»

Например, хотя многие врачи неплохо ведут медицинскую документацию и записывают на приемы, им все же будет удобнее нанять кого-то для выполнения этих функций. Ведь то время, которое врач тратит на ведение документации, он мог бы использовать на прием пациентов. Поскольку время на прием пациентов ценится очень высоко, альтернативные издержки ведения документации врачом также будут высокими. Таким образом, врач почти всегда посчитает более выгодным нанять кого-нибудь другого для ведения учета и работы с документами. Более того, если врач-терапевт нанимает человека с опытом в ведении учета, затраты снижаются, а совокупный

выпуск^(?) увеличивается больше, чем в любом другом случае.

В-третьих, добровольный обмен позволяет компаниям снижать удельные издержки благодаря методам массового производства. Торговля позволяет компаниям выходить с выпущенной продукцией на более широкий рынок, поэтому они могут планировать большие объемы выпуска и использовать производственные процессы, извлекая пользу из **экономии от масштаба**^(?). Яркий пример — выход на мировой рынок соков из Молдовы после 1989 года. Благодаря таким процессам удельные затраты заметно снижаются, а объем выпуска продукции на одного работника значительно увеличивается. Без торговли таких результатов достичь было бы невозможно. **Рыночные механизмы**^(?) неизменно приводят к тому, что производство размещается на предприятиях с низкими издержками (вытесняя фирмы с высокими издержками). Поэтому на открытых рынках распределение товаров и ресурсов определяется наилучшим сочетанием стоимости, количества и ассортимента производимых товаров и услуг. Китай — идеальный пример регулируемой экономики; после присоединения к глобальной системе торговли в 1995 году китайцы смогли воспользоваться преимуществами расширения торговли и использовать ценовые сигналы, чтобы буквально вытащить из бедности миллиарды человек (как в самом Китае, так и в других странах региона).

Прочитайте:

«Специализация и богатство» за авторством Дуайта Ли

Трудно преувеличить значение торговли в современном мире. Торговля позволяет большинству из нас потреблять гораздо большее количество товаров и услуг, чем мы смогли бы произвести сами. Представьте себе, как трудно было бы строить собственное жилье, производить одежду и продовольствие, не говоря уже о компьютерах, телевизорах, посудомоечных машинах, автомобилях и телефонах. Люди, у которых есть перечисленные вещи, по большому счету имеют их благодаря такому способу организации экономической жизни общества, что отдельные лица способны сотрудничать, специализироваться и торговать. Если страна создает препятствия внутреннему или международному обмену, она ограничивает возможности своих граждан получать выгоды от торговли и повышать уровень жизни. Не секрет, что

динамический характер глобальной экономики со временем приводит к изменениям на рынке труда в любой стране. Экономисты почти единогласно утверждают, что правильной реакцией государства на эти процессы будет обеспечение работникам возможностей для перехода на другую работу, а не ограничение импорта.

Видео:

«Экономика добровольного обмена»

ЭЛЕМЕНТ 1.5.

Трансакционные издержки имеют значение

Трансакционные издержки являются препятствием для торговли.

Свободный обмен способствует сотрудничеству и помогает нам получить желаемые блага. Однако процесс торговли имеет свои издержки. Он требует времени, усилий и других ресурсов на поиск возможных торговых партнеров, ведение переговоров и заключение сделок. Используемые таким образом ресурсы являются **трансакционными издержками**^(?), и они препятствуют накоплению богатства. Они ограничивают нашу производительность и уменьшают выигрыши участников сделок.

Иногда высокие трансакционные издержки объясняются такими физическими препятствиями, как океаны, реки и горы, усложняющими транспортировку товаров покупателям. Инвестиции в строительство дорог, совершенствование транспортной системы и коммуникаций могут снизить такие трансакционные издержки. В некоторых случаях высокие трансакционные издержки обусловлены недостатком информации. К примеру, вы хотели бы купить подержанный учебник по экономике, но вы не знаете, у кого он есть и кто хочет его продать по приемлемой для вас цене. Вам надо найти того, кто хочет продать этот учебник: время и энергия, затрачиваемые вами на поиск книги, — это ваши трансакционные издержки. В других случаях высокие трансакционные издержки могут быть обусловлены регуляторными барьерами, такими как налоги, лицензионные требования, **государственное регулирование**^(?), контроль цен, **тарифы**^(?) или **импортные квоты**^(?). Вне зависимости от характера преград — физических, информационных или государственных, — высокие трансакционные издержки сокращают потенциальные выгоды от торговли.

Люди, помогающие другим заключать сделки и принимать оптимальные решения, снижают трансакционные издержки и способствуют экономическому прогрессу. В роли таких специалистов, называемых также **посредниками**^(?), могут выступать книжные магазины в учебных заведениях, агенты по продаже недвижимости, **биржевые брокеры**^(?), автодилеры и различные **коммерсанты**^(?). Многие считают, что

посредники просто повышают конечную цену товаров или услуг, не принося при этом никаких выгод. Если бы это было так, люди не пользовались бы их услугами. Транзакционные издержки являются препятствием для торговли, а посредники уменьшают эти издержки. Поэтому услуги посредников так высоко ценятся.

Видео:

«Экономика в фильме „Побег из Шоушенка“»

Посредником, к примеру, является владелец продуктового магазина. (Конечно же, современные огромные супермаркеты являются результатом деятельности множества людей, но в совокупности их услуги также являются посредническими.) Только подумайте о том количестве времени и усилий, которые потребовались бы на приготовление одного ужина, если бы покупателю пришлось брать овощи напрямую у фермеров, фрукты — у садовников, молоко и сыр — у производителей молочных продуктов, говядину — в скотоводческих хозяйствах, а рыбу — на рыбных фермах. Продуктовые магазины взаимодействуют с этими производителями вместо потребителя, размещают продукты в удобных для покупателей местах и контролируют свои запасы. Если рынки функционируют должным образом, услуги продуктовых магазинов и других посредников значительно снижают транзакционные издержки, облегчая потенциальным покупателям и продавцам процесс торговли. Такие услуги увеличивают объемы торговли и способствуют экономическому прогрессу.

Позднее мы рассмотрим, как могут возникать рынки с несовершенной конкуренцией, например, когда какой-либо человек или фирма получают монопольное положение посредством государственного вмешательства или за счет производственной технологии. Опасность наличия единственного поставщика или **монополии**^(?) особенно очевидна в случае с жизненно важными природными ресурсами, например, когда одна страна является для другой единственным источником природного газа или нефти.

За последние годы достижения современных технологий снизили транзакционные издержки множества торговых сделок. Что бы покупателям ни понадобилось, им нужно всего пару раз провести пальцем по экрану, и они немедленно получают информацию о потенциальных продавцах. Уже обычным делом стало использование приложений для покупки фильмов, одежды, хозяйственных товаров,

поиска отелей, покупки билетов на концерты или на важный футбольный матч, и даже для заказа такси. Вследствие такого снижения транзакционных издержек увеличился товарооборот и повысился уровень жизни.

Видео:

«Блокчейн и доверие»

ЭЛЕМЕНТ 1.6.

Цены создают равновесие

Цены согласуют действия покупателей и продавцов.

Выбор покупателей и продавцов зависит от рыночных цен. Повышение цены на товар делает его более дорогим для покупателей, и поэтому, как правило, спрос на него уменьшается. Из этого следует, что существует обратно пропорциональная зависимость между ценой товара или услуги и величиной спроса. Такую обратно пропорциональную зависимость еще называют **законом спроса**^(?).

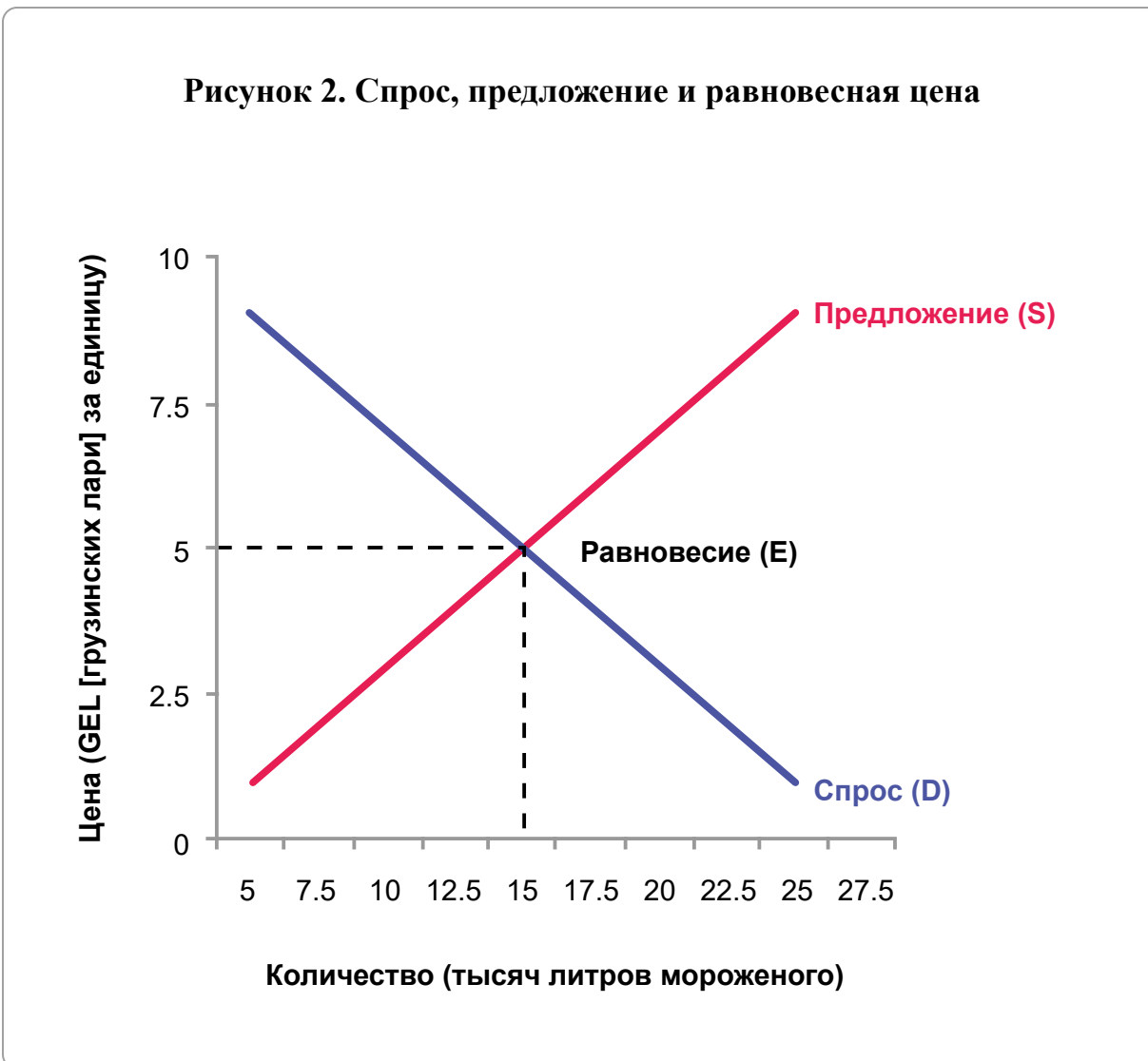
Продавцам же повышение цены на продукт приносит дополнительные доходы, и поэтому они стремятся увеличить предложение. Таким образом, отношение между ценой на товар и его предлагаемым количеством является прямо пропорциональным. Такая прямая пропорциональная зависимость называется **законом предложения**^(?).

Закон спроса настолько универсален, что экономисты многие десятилетия ищут для него хоть какое-то значимое исключение. Однако важно помнить, что хотя закон предложения работает практически всегда, для него все же существуют исключения. Рассмотрим, к примеру, студентку, которая работает (предлагает свой труд), чтобы оплатить учебу. Предположим, ее зарплата (цена ее труда) повышается. Если благодаря этому она сможет покрыть расходы по университетскому обучению, уделяя меньше времени работе, она может принять решение работать меньше, чтобы посвятить больше времени учебе.

Взаимосвязь между ценой, величиной спроса и величиной предложения экономисты часто отображают графически. Для этого цена на товар помещается на вертикальной оси Y, а количество на единицу времени (к примеру, неделя, месяц, год) помещается на горизонтальной оси X. Рисунок 2 иллюстрирует классический график спроса и предложения на примере мороженого и грузинского лари (GEL) в качестве валюты. Кривая спроса показывает разное количество мороженого, которое потребители купят при различных значениях цены. Обратите внимание, что кривая спроса уходит вниз вправо, указывая на то, что потребители купят больше мороженого, если цена снизится. Это всего лишь графическое представление закона спроса.

Кривая предложения показывает, какое количество мороженого производители

будут готовы предложить при разных значениях цены. Как изображено на рисунке 2, она уходит вверх вправо, показывая, что производители захотят предложить больше мороженого по мере роста цены. Кривая предложения дает графическое представление закона предложения.



А теперь очень важный момент: цена в нашем примере будет стремиться к уровню GEL 5 за литр мороженого, при этом значении цены объем спроса будет равен объему предложения. На уровне **равновесной**^(?) цены в 5 лари потребители захотят приобрести 15 тысяч литров мороженого в день, такое же количество готовы предложить производители. Цена согласует решения потребителей и производителей

мороженого и приводит рынок в равновесие.

При подъеме цены выше 5 лари — например, до 7,5 лари — производители захотят предложить больше мороженого, чем потребители будут готовы купить. На уровне цены 7,5 лари производители уже не смогут продать желаемое количество единиц. Возникнет излишек товара, и, чтобы сократить избыточное предложение, некоторые производители примут решение снизить цену. Начнется тенденция к снижению цены, пока не будет достигнут равновесный уровень 5 лари. Легко увидеть, что если цена находится выше равновесного уровня, рыночные механизмы будут снижать ее до равновесного значения.

Соответственно, если цена мороженого опускается ниже уровня 5 лари — к примеру, до уровня 2,5 лари, — покупатели захотят купить большее количество мороженого, чем производители захотят предложить. Это способствует появлению избыточного спроса и заставляет рыночную цену расти, пока та не вернется к равновесному значению 5 лари. Выбор покупателей и продавцов будет согласован только при равновесной цене, и рыночная цена будет стремиться к этому значению.

Видео:

«Краткий обзор спроса и предложения»

Система аукционов eBay показывает работу спроса и предложения в привычных для многих условиях. На eBay продавцы выставляют резервные цены — то есть, минимальные цены, по которым они согласны продать товар; покупатели предлагают свои максимальные ставки — то есть, максимальные цены, по которым они готовы купить товар. Система управления аукционом делает ставки от имени покупателей с заранее определенным шагом повышения цены. Торги продолжаются до окончания торгового периода или пока человек не согласится заплатить указанную цену «Купить сейчас». Обмен состоится, только если цена, предложенная покупателем, превышает минимальную цену, запрошенную продавцом. И если это случится, произойдет обмен, выгодный как для покупателя, так и для продавца.

На остальных **рынках^(?)** факторы спроса и предложения работают аналогично, правда, немного не так очевидно, как на рынке электронной коммерции eBay. Высота кривой спроса показывает максимальную сумму, которую потребитель готов заплатить

за еще одну единицу товара, а высота кривой предложения показывает минимальную цену, по которой производитель намерен продать еще одну единицу. Торговля будет приносить выгоды, пока значение цены находится между максимумом, который потребитель намерен заплатить, и минимальной ценой, которую предлагает продавец. Более того, при равновесной цене участники торговли получают такие выгоды в полном объеме.

Таким образом, потребители приобретают только те единицы товара, потребительская ценность которых выше рыночной цены. Аналогичным образом, производители будут предлагать только те единицы товара, для которых производственные затраты ниже рыночной цены. При равновесной цене товар покупается и продается, пока его ценность для покупателя остается выше стоимости ресурсов, необходимых для его производства. Вывод: рыночные цены не только уравнивают объемы спроса и предложения, но и указывают производителям на необходимость предлагать те товары, потребительская ценность которых выше стоимости затраченных ресурсов. Этот вывод верен для любого рынка.

Конечно, мы живем в постоянно меняющемся мире. Со временем происходят изменения, влияющие на спрос и предложение товаров и услуг. Рыночный спрос на товар зависит от таких факторов, как доход потребителя, цены сопряженных товаров, ожидания, связанные с повышением цены, и количество потребителей на данном рынке. Изменения любого из этих факторов могут изменить количество товара, которое потребители будут готовы приобрести при какой-либо цене. Другими словами, изменения этих факторов приводят к изменению спроса и сдвигу всей кривой спроса. Важно различать такие понятия, как изменения спроса — смещение всей кривой спроса — и изменение величины спроса — передвижение вдоль кривой спроса в результате изменения цены товара. (Важное примечание для студентов: неспособность различить понятия изменения спроса и изменения величины спроса является одной из наиболее распространенных ошибок в экономике. Более того, многие преподаватели по экономике очень любят вопросы по этой теме. Грамотные студенты примут эту информацию к сведению.)

Прочитайте:

«Получение прибыли ценой человеческой жизни» за авторством

Дуайта Ли

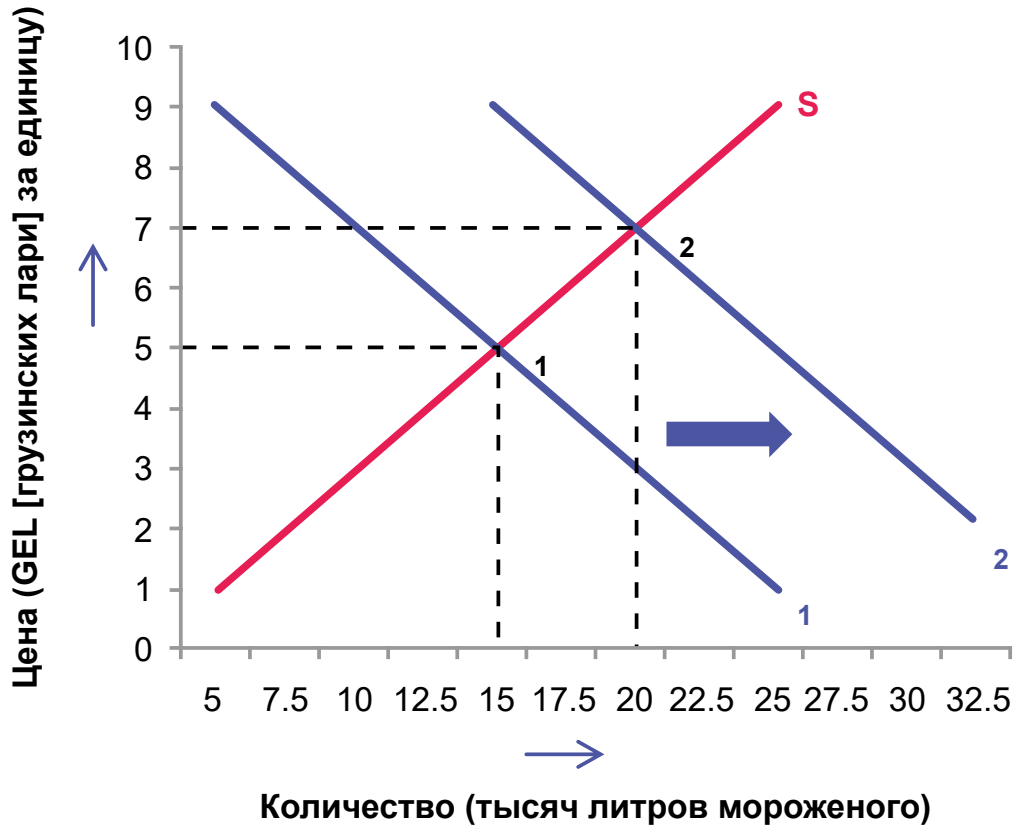
Видео:

«Карандаш и система цен»

Рисунок 3 иллюстрирует влияние увеличения спроса на рыночную цену товара. Представим, что доходы потребителей повысились или поднялась цена замороженного йогурта, стандартного субститута мороженого. Эти изменения повысят спрос на мороженое во всех ценовых сегментах, при этом кривая спроса сдвинется вправо с D1 до D2. Увеличение спроса, в свою очередь, подтолкнет равновесную цену мороженого вверх с 5 до 7 лари. При новой, более высокой равновесной цене величина спроса со стороны потребителей будет еще раз приведена в равновесие с величиной предложения со стороны производителей. Следует заметить, что увеличение спроса (сдвиг всей кривой спроса) приведет к увеличению величины предложения с 15 до 20 тысяч — движению вдоль кривой предложения.

Уменьшение доходов потребителей или более низкая цена на замороженный йогурт приводят к противоположному эффекту. Эти изменения сокращают спрос на мороженое (сдвиг кривой спроса влево), снижают цену и уменьшают равновесный объем.

Рисунок 3. Увеличение спроса ведет к повышению цены



Видео:

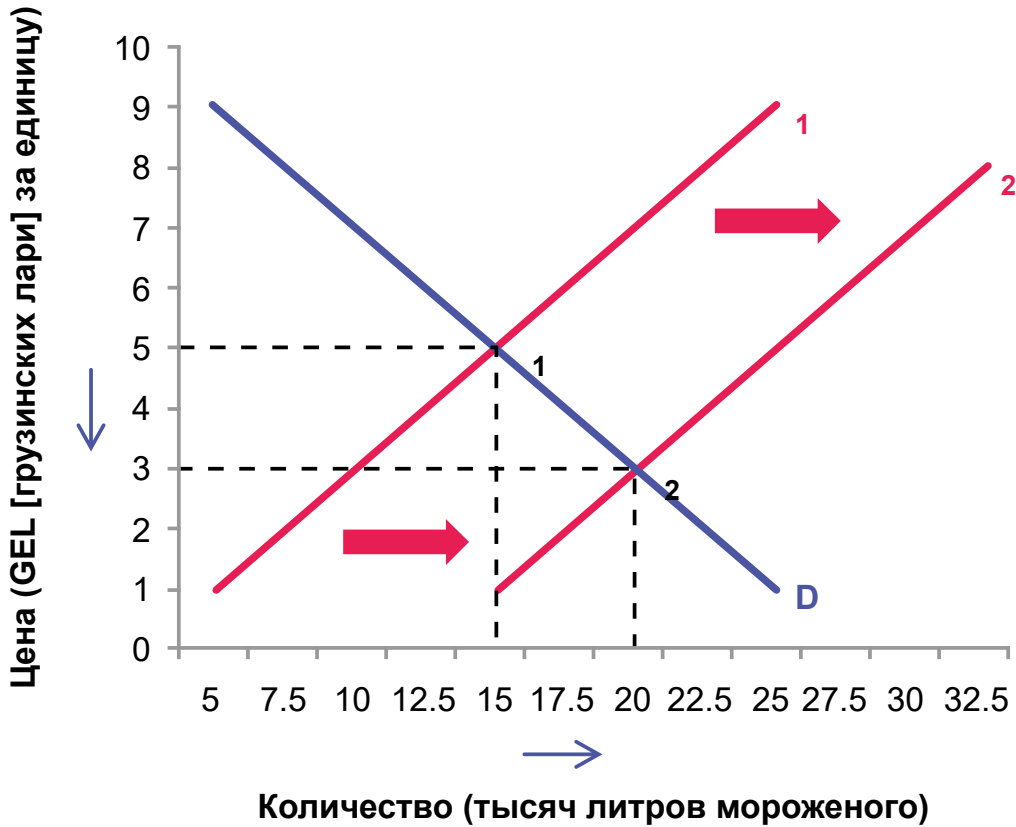
«Взвинчивание цен — так ли это плохо?»

Теперь давайте посмотрим на рыночное предложение. Изменение факторов, влияющих на стоимость единицы предлагаемого товара, вызывает сдвиг всей кривой предложения. Изменения, снижающие стоимость единицы товара (к примеру, улучшение технологий или снижение цен на используемые для изготовления товара ресурсы), увеличивают предложение, при этом кривая предложения сдвигается вправо. И наоборот, изменения, повышающие затраты на производство товара, такие как

повышение цен на ресурсы или повышение налогов на производителей, уменьшают предложение, и кривая предложения смещается влево.

Представим, что цены на сливки и молоко или другие ингредиенты для мороженого снижаются. Как изменится предложение и рыночная цена мороженого в результате такого снижения цен на ресурсы? Если вы ответите, что предложение увеличится, а рыночные цены снизятся, вы будете правы. На рисунке 4 изображена эта точка в модели спроса и предложения. Вследствие снижения цен на сливки и молоко сокращаются затраты на производство единицы мороженого, что приведет к сдвигу кривой предложения вправо (с S_1 до S_2). В результате такого сдвига равновесная цена мороженого опустится с 5 до 3 лари. При этой новой, более низкой цене величина спроса увеличится и еще раз сравняется с величиной предложения. Примечание. Вследствие повышения предложения (сдвиг всей кривой) снизилась цена мороженого и выросла величина спроса — перемещение вдоль кривой спроса. Если произойдут изменения, увеличивающие затраты на производство мороженого (к примеру, увеличение цен на ингредиенты), результат будет противоположным: снижение предложения (сдвиг кривой влево), повышение цены на мороженое и снижение объемов продаж.

Рисунок 4. Увеличение предложения ведет к снижению цены



Рыночные изменения, подобные этим, не происходят мгновенно. Потребителям и производителям необходимо время, чтобы приспособиться к новым условиям. На практике в условиях динамично меняющегося мира процесс приспособления происходит непрерывно. Влияние изменений спроса и предложения, а также факторы, являющиеся причинами сдвигов этих кривых, имеют ключевое значение для понимания рыночных механизмов. Анализ спроса и предложения будет неоднократно упоминаться в этой книге.

Видео:

«Экономика в фильме "Подручный Хадсакера"»

ЭЛЕМЕНТ 1.7.

Прибыль является результатом продуктивности

Прибыль направляет предприятия в сторону производственной деятельности, повышающей стоимость ресурсов, а убытки уводят их от затратной деятельности, уменьшающей стоимость ресурсов.

Видео:

«Экономическая прибыль и экономические издержки»

Предприятия приобретают на рынке факторов производства природные ресурсы, труд, капитал и предпринимательский талант. Затем эти **производственные ресурсы**^(?) преобразуются в товары и услуги, продаваемые потребителям. В условиях **рыночной экономики**^(?) производителям потребуется отвлечь ресурсы от использования в альтернативных производствах, поскольку владельцы ресурсов будут предоставлять их по ценам, не ниже тех, по которым они могли бы продать их другим пользователям. Альтернативные издержки равны затратам, которые бы понесли производители, чтобы переманить ресурсы из других отраслей.

Существует важное различие между альтернативными издержками производства и стандартными методами учета затрат. Бухгалтеры принимают во внимание только чистую прибыль компании, которая несколько отличается от экономической **прибыли**^(?). При расчете чистой прибыли не учитывается альтернативная стоимость активов, которыми владеет компания.

Экономисты же учитывают альтернативную стоимость, которую игнорируют бухгалтеры⁽⁶⁾. В результате чистая прибыль компании оказывается завышенной по сравнению с прибылью, определяемой экономистами. Экономисты принимают во внимание тот факт, что активы, которыми владеет компания, могли бы использоваться каким-либо другим способом. Если эти альтернативные издержки не покрываются,

ресурсы в конце концов будут использованы в других целях.

Прибыль компании можно определить следующим образом:

Прибыль = общая выручка – общие издержки

Общая выручка компании — это просто цена всех проданных товаров (P), умноженная на количество проданных товаров (Q). Чтобы получить прибыль, доход компании от продажи товара должен превышать альтернативную стоимость ресурсов, необходимых для его производства. Таким образом, компания получит прибыль только в том случае, если она способна произвести товар или услугу, которые потребители ценят больше, чем стоимость ресурсов, затраченных на их производство.

Потребители купят товар только в том случае, если его ценность для них будет не меньше его цены. Если потребители готовы заплатить за товар цену, превышающую его себестоимость, решение производителя отвлечь ресурсы от их использования в альтернативных производствах принесет прибыль. Прибыль — это вознаграждение за преобразование ресурсов в то, что имеет большую ценность.

Топ-менеджеры компаний стремятся заниматься производством тех товаров и услуг, которые приносят прибыль. Однако ожидания не всегда оправдываются. Некоторые производители не могут продать свою продукцию по ценам, покрывающим все издержки. Когда общая выручка от продаж меньше альтернативной стоимости ресурсов, используемых для производства товаров или услуг, возникают убытки. **Убытки**^(?) — это наказание для предприятия, производящего товары и услуги, которые потребители ценят меньше, чем ресурсы, требуемые для их производства. Убытки указывают на то, что ресурсы было бы лучше использовать для производства других товаров.

Предположим, производитель рубашек в Болгарии (где денежная единица — это болгарский лев, BGN) тратит 20 000 болгарских левов в месяц на аренду здания, необходимого оборудования и оплату труда, на закупку ткани, пуговиц и других материалов для производства и поставки одной тысячи рубашек в месяц. Если производитель продает одну тысячу рубашек по цене 22 лева за единицу, его ежемесячная выручка составит 22 000 левов, а его прибыль — 2000 левов. Производитель рубашек создал богатство — для себя и для потребителя. Своей готовностью заплатить цену, превышающую затраты на производство, потребители продемонстрировали, что ценность этих рубашек больше, чем ресурсы, требуемые для их производства. Прибыль производителя — это вознаграждение за увеличение

стоимости ресурсов путем их преобразования в продукт, имеющий большую ценность.

С другой стороны, если спрос на рубашки упадет и их можно будет продать всего по 17 левов за единицу, производитель заработает 17 000 болгарских левов, теряя при этом 3000 левов в месяц. Эти убытки возникают потому, что действия производителя снизили стоимость используемых ресурсов. Ценность рубашек — конечного продукта — оказалась для потребителей меньше, чем ценность других товаров, которые могли быть произведены из этих ресурсов. Мы не утверждаем, что в случае преобразования используемых для производства рубашек ресурсов в какой-либо другой продукт потребители бы осознавали их большую ценность. Но их совместный выбор дает производителю эту информацию, а также стимул принять меры для снижения убытка.

В условиях рыночной экономики убытки и банкротства предприятий неизбежно работают на один результат — прекращение неэффективной деятельности, такой как производство рубашек, затраты на которые превышают их себестоимость. Убытки и банкротства перенаправляют ресурсы на производство других товаров, имеющих более высокую ценность. Таким образом, хотя банкротства предприятий часто болезненны для их владельцев, инвесторов и работников, в них все же есть положительная сторона: они высвобождают ресурсы, которые могут быть направлены на проекты, повышающие благосостояние.

Уровень жизни населения повышается, если использование его ресурсов — земли, зданий, рабочей силы и предпринимательского таланта — ведет к получению ценных товаров и услуг. В любой момент времени может осуществляться практически неограниченное число возможных инвестиционных проектов. Некоторые из таких инвестиций увеличивают ценность ресурсов путем преобразования их в товары и услуги, которые ценятся потребителями более высоко по сравнению с их себестоимостью. Все это способствует экономическому прогрессу. Другие инвестиции снижают ценность ресурсов и замедляют экономический прогресс. Если мы хотим использовать имеющиеся ресурсы максимально эффективно, следует поощрять развитие проектов, увеличивающих ценность, и закрывать проекты, использующие ресурсы менее продуктивно. Именно эту функцию выполняют прибыли и убытки.

Мы живем в мире, полном неопределенности, где предпочтения и технологии меняются очень быстро, а информация несовершенна. Владельцы предприятий не могут точно предсказать изменения рыночных цен и производственные издержки в будущем. Они принимают решения в зависимости от ожиданий. Но правила рыночной экономики

ясны и определены системой вознаграждений и наказаний. Успешными будут те **предприниматели**^(?), которые правильно предугадывают и эффективно производят привлекательные для потребителей товары и услуги и продают их по ценам, превышающим себестоимость. И наоборот, руководители предприятий, неэффективно распределяющие ресурсы в отраслях со слабым спросом, несут убытки и сталкиваются с финансовыми трудностями.

Несмотря на то, что есть люди, критикующие банкротства, сопутствующие рыночному процессу, именно эта система поощрений и наказаний лежит в основе рыночного успеха. Что интересно, многие предприниматели, которые сначала терпят неудачу, впоследствии становятся очень успешными. Хорошим примером такой закономерности является Стив Джобс. После ухода из Apple в 1985 году он основал компанию neXT, которая, как он планировал, будет производить персональные компьютеры следующего поколения. Компания едва сводила концы с концами. Но этот опыт пошел Джобсу на пользу. Он вернулся в Apple в 1997 году и вскоре представил iPhone, iPad и другие инновационные продукты, которые имели феерический успех.

Вывод очевиден: прибыль направляет инвестиции в сторону успешных проектов, способствующих экономическому прогрессу, в то время как убытки уводят ресурсы от неэффективных проектов. Это исключительно важная функция. Экономические системы, не способные эффективно выполнить эту функцию, скорее всего, обречены на **стагнацию**^(?) или более плачевные последствия.

Видео:

«Система цен»

ЭЛЕМЕНТ 1.8.

Приносить пользу другим прибыльно

Человек получает доход, предлагая другим то, за что они готовы заплатить.

Все люди разные: они отличаются друг от друга потенциалом, предпочтениями, специальными навыками, жизненными позициями и готовностью идти на риск. Эти различия влияют на доход человека, поскольку от них зависит ценность товаров и услуг, которые человек хочет и может предоставлять другим.

С точки зрения рыночной экономики, если человек получает высокий доход, это значит, как правило, что ценность того, что он предоставляет другим, превышает себестоимость. Если бы такие люди не предоставляли другим товары и услуги с высокой ценностью, фирмы (а косвенно и потребители) не платили бы им так щедро. Мораль сего такова: если вы хотите достойно зарабатывать, лучше подумайте, как вы можете стать очень полезны другим людям. С другой стороны, если вы не можете или не хотите помогать другим так, чтобы они это ценили, ваш доход будет низким.

Эта прямая связь между помощью другим и получением дохода дает каждому из нас мощный стимул приобретать навыки, развивать таланты и культивировать привычки, которые помогут нам предоставлять другим людям товары и услуги с высокой ценностью. Студенты высших учебных заведений напряженно учатся, подвергаются стрессам и много платят за учебу, чтобы стать врачами, учителями, бухгалтерами и инженерами. Другие люди проходят обучение, сертификацию и получают опыт, который поможет им стать электриками, рабочими по ремонту и обслуживанию или веб-дизайнерами. А третьи инвестируют или становятся предпринимателями. Почему человек все это делает?

В некоторых случаях присутствует сильный личный мотив изменить мир к лучшему. Стоит подчеркнуть, что даже те, кто не намерен изменить мир к лучшему и главным образом мотивирован желанием заработать, имеют мощный стимул развивать навыки и предпринимать действия, которые имеют высокую ценность для других. Предоставление товаров и услуг, имеющих ценность для других, является источником высоких доходов. При желании стать богатым, у человека появляется мощный стимул задуматься о том, что нужно другим. И даже людям, желающим изменить мир к

лучшему, для наиболее эффективного достижения этой цели необходима информация о качественном образовании и возможностях приобретения полезных навыков. Эту информацию обычно получают путем поиска работы и возможностей заработка в разных профессиях.

Бытует мнение, что люди с высоким доходом эксплуатируют других. Но те, кто много зарабатывают на эффективно функционирующем рынке, обычно делают это, предоставляя другим то, что высоко ценится и имеет спрос. Ларри Пейдж и Сергей Брин стали миллиардерами, потому что пользователи обнаружили, что Google лучше удовлетворяет их потребности, чем Yahoo! или Ask Jeeves. Еще один пример — популярные певцы. Бейонсе и Тейлор Свифт получают огромные гонорары, поскольку их музыка нравится миллионам. Задача общества состоит в том, чтобы обеспечить справедливые «правила» игры, а не ограничивать возможности сильных игроков. Проблемы возникают, если общество «заикликивается» на устаревших технологиях и с неохотой переходит на новые. Это приводит к снижению экономической эффективности и замедлению роста. При этом такая ситуация становится больше похожей на отстаивание чьих-то политических интересов, нежели желание принять разумное экономическое решение.

Очень успешные предприниматели показывают такие превосходные результаты деятельности только потому, что миллионы покупателей находят их продукты привлекательными. Покинувший наш мир Сэм Уолтон, основатель сети магазинов Walmart, стал одним из самых богатых людей в Соединенных Штатах потому, что нашел способ эффективно управлять большими запасами и продавать брендовые товары по сниженным ценам в небольших городах Америки. Билл Гейтс, Пол Аллен, соучредители Microsoft стали миллиардерами, разработав ряд продуктов, которые существенно повысили эффективность и улучшили совместимость персональных компьютеров. Миллионы потребителей, которые никогда не слышали о таких людях, как Уолтон, Гейтс и Аллен, извлекли пользу из их талантов и продуктов. Эти гении заработали много, так как помогли большому количеству людей.

Прочитайте:

«Я, карандаш, и моё генеалогическое древо» за авторством Леонарда

Рида

Видео:

«Создание богатства путем обмена»

Такие «хорошие» капиталисты также встречаются и в странах с переходной экономикой. Программист из Чехии Павел Баудиш, будучи, возможно, не таким известным, как Бил Гейтс, создал антивирусную программу Avast, которая завоевала популярность на рынке информационной безопасности и принесла Павлу состояние в несколько миллионов долларов. Польский механик Збигнев Сосновский превратил близкую к банкротству государственную компанию по производству велосипедов в KROSS — основного европейского поставщика, производящего более 1 миллиона велосипедов в год. Введите в поисковике Google запрос Talking Tom Cat, и вы узнаете о мультимедийной франшизе для детей, которую создала молодая пара из Словении, Иза Логин и Само Логин. Франшиза была продана покупателю из Китая более чем за миллиард долларов.

ЭЛЕМЕНТ 1.9.

Ценность лежит в основе дохода и достатка

Источником высокого уровня жизни является не только создание рабочих мест, но и производство экономических благ.



«Потребление является единственной целью, единственным смыслом всякого производства, а интересы производителя должны учитываться только в той степени, в которой это может быть необходимо для поддержки интересов потребителя»,

— Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер. с англ. [Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 660. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>].

Как отмечал Адам Смит более 240 лет назад, смысл любого производства заключается в дальнейшем потреблении. Но производство предшествует потреблению. Доход и уровень жизни населения не могут расти без увеличения объема производства экономических благ.

Видео:

«Притча о разбитом окне»

Несомненно, благосостояние общества ухудшится в результате исчезновения товаров широкого потребления. Это утверждение настолько очевидно, что кажется глупым акцентировать на нем внимание. Тем не менее, иногда принимались программы, основанные на ошибочной идее, согласно которой сокращение количества товаров принесет пользу обществу. В 1933 году в попытке сократить предложение и тем самым предотвратить падение цен на сельскохозяйственную продукцию Конгресс США принял Закон о регулировании сельского хозяйства (Agricultural Adjustment Act, AAA). В рамках политики «Нового курса» федеральное правительство предоставляло компенсацию фермерам, сокращающим посевные площади, отведенные под пшеницу, кукурузу, хлопок и другие культуры. Фермерам, выращивающим картофель, платили за то, чтобы они опрыскивали его красителем, делая непригодным для употребления в пищу. Здоровый крупный рогатый скот, овцы и свиньи подверглись забою и массовому захоронению лишь затем, чтобы они не попали на рынок. Только в 1933 году в рамках AAA было убито шесть миллионов поросят. Решением Верховного суда США закон был признан неконституционным в 1936 году. Но это случилось уже после того, как он отобрал у американских потребителей огромное количество сельскохозяйственной продукции. Более того, в рамках измененных форм закона, даже сегодня правительство Соединенных Штатов продолжает платить различным фермерам за ограничение их производства. Политические доводы тех, кто остается в выигрыше, еще можно как-то понять, но в целом такие программы уничтожают ценные ресурсы, обедняя нацию.

Не только Соединенные Штаты в ответ на политическое давление оказывают фермерам поддержку, которая огромными издержками ложится на плечи налогоплательщиков и потребителей. «Единая сельскохозяйственная политика» Европейского союза является одной из наиболее затратных и спорных частей бюджета ЕС.

Видео:

«„Золотые поля“: приоткрытие завесы над субсидированием европейских фермеров»

Сельское хозяйство — не единственная субсидируемая отрасль. Действовавшая в Соединенных Штатах в 2009 году программа «Наличные за автохлам» — еще один

яркий пример того, как политики пытаются содействовать процветанию, уничтожая ценные активы, в данном случае подержанные автомобили. В рамках программы «Наличные за автохлам» продавцам автомобилей выплачивали от 3500 до 4500 долларов США за уничтожение старых автомобилей, которые с доплатой обменивались на новые. Продавцы должны были разрушать двигатели раствором силиката натрия, а затем пускать автомобили под пресс и отправлять на свалку. И всё это — дабы гарантированно не допустить повторного использования деталей. Сторонники этой программы утверждали, что она будет стимулировать экономический подъем, побуждая людей покупать новые автомобили. Но новые автомобили стоят дороже подержанных, а цена последних возросла из-за снижения предложения. Это привело к тому, что потребители стали тратить больше на автомобили (как на новые, так и на подержанные), поэтому уменьшилось количество средств на другие товары. Таким образом, программа «Наличные за автохлам» не смогла стимулировать общий спрос. По сути, налогоплательщики отдали 3 миллиарда долларов США в виде субсидий на приобретение новых автомобилей, при этом было уничтожено около 700 000 подержанных автомобилей стоимостью приблизительно 2 миллиарда долларов. Те, кто мог позволить себе новые автомобили, получили субсидию, тогда как бедные люди, рассчитывающие купить подержанные автомобили, лишились такой возможности. Когда программа завершилась, продажи новых автомобилей резко упали. Германия ввела собственную программу утилизации старых автомобилей, которая обошлась ее налогоплательщикам в сумму свыше 7 миллиардов долларов, что более чем в два раза превышает стоимость аналогичной программы в США.

Аналогичные программы запускались во многих странах Восточной Европы, включая Россию и Словакию. В Румынии в рамках программы под названием Rabla (Рухлядь) более 525 000 автомобилей возрастом от восьми лет и более попали под утилизацию ради ваучеров стоимостью до 1500 евро. Программа действовала с 2005 по 2015 год, и один человек мог обменять до трех подержанных автомобилей на ваучеры для покупки новых авто.

Если уничтожение автомобилей — хорошая идея, почему бы не потребовать от владельцев уничтожать свои авто каждый год? Вы только подумайте, сколько продаж новых автомобилей вызовут такие действия. Все эти программы абсолютно необоснованны с точки зрения экономики. Вероятно, таким образом можно помочь конкретным производителям, повышая спрос на их продукцию, но не получится

улучшить положение населения в целом, уничтожая ходовой товар, обладающий потребительской ценностью.

Более изощренная форма уничтожения включает действия правительства, которые увеличивают альтернативные издержки приобретения товаров. Страны во всем мире тратят 30 миллиардов долларов США в год на рыболовные субсидии, из которых 60% непосредственно поощряют истощительную, разрушительную или даже незаконную деятельность. Искажение рыночного равновесия, обусловленное такими методами, является основной причиной хронического нерационального руководства в сфере рыболовства, ущерб от которого для мировой экономики в 2012 году Всемирный банк оценил в размере 83 миллиардов долларов США. Кроме того, на богатые страны (в частности на Японию, Соединенные Штаты Америки, Францию и Испанию), а также на Китай и Южную Корею, приходится 70% мировых рыболовных субсидий. Эти отчисления заставляют тысячи зависящих от рыболовства общин конкурировать с субсидируемыми соперниками и угрожают продовольственной безопасности миллионов людей, поскольку промышленные флоты из отдаленных стран истощают их океанические запасы. Особенно серьезно страдает Западная Африка, где рыболовство играет жизненно важную роль для местного населения. С 1990-х годов, когда иностранные суда, главным образом из ЕС и Китая, начали промысел в промышленных масштабах у ее берегов, многие местные рыбаки не смогли зарабатывать на жизнь или кормить свои семьи.

Политики и сторонники проектов правительственных расходов обожают хвастаться создаваемыми рабочими местами и преувеличивают выгоды от реализации этих программ. Поэтому экономическая грамотность становится особенно важной. Хотя занятость и используется зачастую как средство создания богатства, следует помнить, что к росту экономического благосостояния ведет не просто увеличение числа рабочих мест, а скорее таких мест, на которых производятся нужные людям товары и услуги. Если не учитывать эту простую истину, легко обмануться и поддержать программы, которые уменьшают богатство, а не создают его.

Видео:

«Как создать рабочее место»

Крайне неправильно уделять все внимание искусственному созданию рабочих мест. Великий французский экономист Фредерик Бастиа раскрыл ошибочность этого представления в притче о разбитом окне в своем эссе «Что видно и чего не видно» (Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas) (1850):

«Вы когда-нибудь видели, как гневался добрый лавочник Джеймс Гудфеллоу, когда его беспечный сын разбил стекло? Если вы присутствовали при такой сцене, то, несомненно, подтвердите, что все присутствующие, будь их даже тридцать, единодушно спешили утешить несчастного лавочника следующими словами: «Нет худа без добра. Все должны жить, и что случилось бы со стекольщиками, если бы никогда не били стекол?»»

Такая форма сочувствия вмещает целую теорию. Ее удобно объяснять на этом простом случае, поскольку она с зеркальной точностью отображает другую теорию, которой, к несчастью, руководствуется большинство наших экономических учреждений.

Предположим, ремонт обойдется в шесть франков, и вы скажете, что происшествие поможет стекольщику заработать сумму, которая оживит торговлю, — это так; вы рассуждаете здраво. Стекольщик придет, выполнит свое дело, получит шесть франков, потрет руки и в душе благословит беспечного ребенка. Это очевидная сторона ситуации.

Как это часто бывает, вы можете решить, что хорошо разбивать окна — это стимулирует обращение денег и поддерживает промышленность в целом, тогда я закричу: «Остановитесь! Ваша теория включает лишь очевидное; она не учитывает неочевидные стороны ситуации».

Ведь, на самом деле, потратив шесть франков на стекло, лавочник не сможет приобрести другие товары или услуги. Неочевидным остается то, что не будь у него разбитого окна, лавочник, вероятно, заменил бы свои старые башмаки или пополнил бы свою библиотеку новой книгой. Если вкратце, он использовал бы свои шесть франков на что-нибудь другое, а происшествие со стеклом этому помешало»⁽⁷⁾.

Бастиа правильно переключает наше внимание с производства на богатство. Создание спроса на новую продукцию путем уничтожения уже существующей не является эффективным способом для повышения благосостояния общества.

Прочитайте:

«Создание рабочих мест и создание богатства: в чем разница?» за авторством Дуайта Ли

ЭЛЕМЕНТ 1.10.

У экономического прогресса много ИСТОЧНИКОВ

Экономический прогресс достигается главным образом благодаря торговле, инвестициям, более эффективным способам производства и надёжным экономическим институтам.

На первой лекции вводного курса экономики мы часто рассказываем студентам, что рабочие в развитых странах, таких как Соединенные Штаты Америки, производят и зарабатывают сегодня примерно в тридцать раз больше на человека, чем в 1750 году. Затем мы спрашиваем их мнения по следующему вопросу: «Почему в наше время рабочие намного продуктивнее, чем два с половиной века назад?» Подумайте, как бы вы ответили на этот вопрос.

Обычно студенты выделяют три момента. Во-первых, колоссальную разницу в развитии технологий и научных знаний по сравнению с 1750 годом. Во-вторых, теперь мы работаем на заводах нового поколения, используем современное оборудование, развитую сеть коммуникаций и линий связи, а качество дорог значительно улучшилось. В-третьих, в 1750 году люди самостоятельно производили большую часть потребляемых ими товаров, тогда как теперь в этом нет необходимости благодаря разделению труда.

В принципе, студенты дают правильное объяснение, даже с учетом того, что у них мало или вовсе нет базовых знаний об экономике. Они осознают важность технологий, капитала (производственных активов) и торговли. Их ответы подкрепляют наше мнение о том, что экономика — это «наука здравого смысла».

Мы уже подчеркивали, что в качестве источников экономического прогресса важное значение имеют выгоды от торговли и сокращение транзакционных издержек. Экономический анализ выделяет три других источника **экономического роста**^(?): инвестиции в человеческий капитал и производственные активы, совершенствование технологий и улучшение организации экономики.

Во-первых, инвестиции в **физический капитал**^(?) (например, инструменты, оборудование и здания) и **человеческий капитал**^(?) (образование, навыки, подготовка и

опыт работников) повышают наши возможности по производству товаров и услуг. Эти два вида инвестиций взаимосвязаны. Работники произведут больше, если будут использовать более современное оборудование. С бензопилой лесоруб заготовит намного больше древесины, чем с ручной пилой. Точно так же, работник транспорта перевезет больше товаров не на ослике с тележкой, а на грузовике.

Во-вторых, совершенствование технологий (использование силы интеллекта для создания новых продуктов и менее затратных методов производства) стимулирует экономический прогресс. После 1750 года паровой двигатель, а затем двигатель внутреннего сгорания, электричество и ядерная энергия заменили силы животных и человека, которые до этого использовались в качестве основного источника энергии. Автомобили, автобусы, поезда и самолеты стали основными методами транспортировки, заменив лошадей, повозки (и ходьбу). Технологический прогресс продолжает изменять наш образ жизни. Посмотрите, как изменили нашу жизнь персональные компьютеры, микроволновые печи, сотовые телефоны, потоковое телевизионное вещание, операции по шунтированию сердца и замене тазобедренного сустава, автомобильные кондиционеры и даже системы дистанционного открытия дверей гаража. Внедрение и развитие этих продуктов за последние пятьдесят лет значительно изменило то, как мы работаем, играем и развлекаемся. Они улучшили наше благосостояние.

В-третьих, экономическому росту способствует более эффективная организация экономики. Под организацией экономики мы понимаем способы организации деятельности человека и правила, по которым она осуществляется, — факторы, которые зачастую принимаются как должное или игнорируются. Насколько легко людям заниматься торговлей или начинать бизнес? Правовая система страны в значительной степени определяет уровень торгового, инвестиционного и экономического сотрудничества. Важной составляющей экономического прогресса является правовая система, которая обеспечивает защиту граждан и их собственности, честное исполнение обязательств по контрактам и урегулирование споров. Отсутствие такой системы приведет к дефициту инвестиций, сдерживанию торговли и затруднению распространения инновационных идей. В части 2 этой книги мы более подробно рассмотрим значение правовой системы и других организационных аспектов экономики.

Видео:

«Экономика в фильме „Изгой“»

Инвестиции в технологии, как и сам технологический прогресс, не могут возникнуть из ниоткуда. Они отражают действия предпринимателей, людей, которые принимают на себя риск в надежде на прибыль. Никто не знает, каким будет следующее инновационное открытие или какие технологии производства снизят издержки. Более того, часто предприниматели сталкиваются с неожиданными обстоятельствами. Таким образом, экономический прогресс зависит от механизмов функционирования экономики, которые определяют, какой бизнес будет прибыльным, и тем самым позволяют избежать неэффективного использования ресурсов.

Видео:

«Пазл экономического роста»

Для возникновения такого прогресса рынок должен быть открытым, чтобы люди могли свободно реализовать свои новаторские идеи. Чтобы предприниматель мог вывести на рынок новый продукт или технологию, ему необходимо заручиться финансовой поддержкой достаточного количества инвесторов. Для того, чтобы предприниматели и инвесторы могли эффективно распоряжаться своими ресурсами, необходимо обеспечить возможность **конкуренции**^(?): их идеи должны выдержать «проверку на практике», а именно получить согласие потребителей на приобретение товара или услуги по цене выше себестоимости. При таких условиях последнее слово остается за потребителями. Инновационный товар или новая услуга смогут найти своё место на рынке только в том случае, если потребители будут готовы заплатить за них цену выше себестоимости. Задача государства состоит в том, чтобы обеспечивать новым и более качественным товарам возможность участвовать в конкурентной борьбе, а не в том, чтобы выбирать, каким товарам следует предоставлять привилегии.

ЭЛЕМЕНТ 1.11.

Эффективность «невидимой руки»

«Невидимая рука» рыночных цен побуждает покупателей и продавцов заботиться о благосостоянии друг друга.

«Каждый человек изо дня в день сталкивается с задачей, как наиболее выгодно применить любой имеющийся у него капитал. В данном случае человек заботится о своей собственной выгоде, а не о выгоде общества в целом. Однако стремление к собственной выгоде закономерно, или, скорее, неизбежно приведет его к выбору занятия, наиболее полезного для общества. Он преследует лишь свою собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения⁽⁸⁾»,

— Адам Смит (1776).

Видео:

«История о невидимой руке рынка и стейке»

Личный интерес — мощный источник мотивации. Как когда-то давно заметил Адам Смит, «невидимая рука»^(?) направляет людей, желающих получить прибыль, и всячески мотивирует их работать во благо общества или страны и способствовать росту благосостояния. «Невидимая рука», о которой говорит Смит, — это система цен. Человек «преследует лишь свою собственную выгоду», но «невидимая рука» рыночных цен направляет его на достижение целей других людей, что ведет к росту благосостояния.

Большинству людей непонятен принцип «невидимой руки». Бытует довольно распространенное мнение о том, что получить упорядоченные результаты можно только при условии внешнего контроля. Причем контроль может исходить как от ответственного лица, так и осуществляться посредством централизованного управления. Однако Адам Смит утверждал, что стремление к собственной выгоде создает порядок в обществе, а удовлетворение потребностей в нем происходит без централизованного управления. Причина возникновения такого порядка следующая: в условиях частной собственности и свободы обмена действия граждан, ведомых желанием получить прибыль, координируются рыночными ценами. Рыночная цена блага является для покупателей и продавцов ценным источником информации для принятия и координации решений, которые учитывают поведение и предпочтения других людей. Рыночные цены отражают выбор миллионов потребителей, производителей и поставщиков ресурсов. Они отражают информацию о предпочтениях потребителей, издержках и вопросах, связанных со временем, местоположением и обстоятельствами. В целом для любого большого рынка эта информация выходит далеко за пределы понимания человека или органов государственного регулирования.

Вас когда-нибудь интересовало, почему в супермаркетах выставляется на продажу именно столько молока, хлеба, овощей и других товаров, сколько примерно будет продано? Они имеются в достаточном количестве, чтобы почти всегда их можно было купить, но это количество не настолько велико, чтобы значительная часть товаров испортилась или пропала впустую. Как так получается, что холодильники, автомобили и планшеты с сенсорным экраном, производимые в разных местах по всему миру, продаются в ваших местных магазинах примерно в том количестве, которое желают приобрести потребители? Есть ли какое-то методическое руководство для предпринимателей с подробными разъяснениями, как достичь такого состояния? Конечно, такого руководства не существует. Ответ кроется в «невидимой руке» рыночных цен. Она подталкивает людей, желающих получить прибыль, к взаимодействию и согласует их решения с помощью ценовых сигналов. Подробнее об этом рассказывается в элементе 1.6.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1974 года Фридрих Хайек назвал рыночную систему «чудом», поскольку только один показатель, рыночная цена товара, несет в себе столько информации, сколько требуется покупателям и продавцам для принятия решений и удовлетворения своих потребностей⁽⁹⁾. Рыночная цена продукта

координирует тысячи, даже миллионы решений, принятых по всему миру людьми, даже не знающими о действиях друг друга. Для каждого товара или услуги рынок действует как гигантская компьютерная сеть, создающая индикатор, который дает всем участникам как необходимую им информацию, так и стимул действовать в соответствии с ней.

Ни обычный человек, ни государство не могут владеть всей информацией, необходимой миллионам потребителей и производителей различных товаров и услуг для координации действий, но рыночный механизм в состоянии решить эту проблему. Более того, рынок предлагает эту информацию в систематизированном виде. Цены подсказывают производителям и поставщикам ресурсов, что стоит производить и какие товары потребители ценят больше всего (с учетом затрат производства). Никто не должен заставлять фермера выращивать яблоки или убеждать строительную фирму строить дома, а производителя мебели — делать стулья. Если рыночные цены дают сигнал о том, что потребители готовы купить те или иные товары по цене выше себестоимости, то производители, стремящиеся получить прибыль, будут их производить.

Более того, никто не должен напоминать производителям о необходимости поиска и применения ресурсосберегающих методов производства. Желание получить прибыль, направленное «невидимой рукой» рыночных цен, дает производителям стимул искать оптимальное сочетание ресурсов и наиболее **эффективные с точки зрения затрат**^(?) методы производства. Поскольку уменьшение затрат приводит к увеличению прибыли, каждый производитель стремится снизить затраты и повысить качество. По сути, конкуренция заставляет их так поступать.

В современной экономике сформировался поразительный уровень сотрудничества. В его основу легло стремление людей получать прибыль, направляемое «невидимой рукой» рыночных цен. В следующий раз, перед тем, как приступить к ужину, подумайте обо всех тех людях, благодаря усилиям которых это стало возможным. Вряд ли водитель грузовика, владелец продуктового магазина и прочие люди в длинной цепочке руководствовались заботой о том, чтобы вы с наименьшими затратами получили вкусную еду на ужин. Тем не менее, рыночные цены скоординировали их интересы с вашими. Фермеры, производящие лучшую говядину или индюшатину, получают более высокую плату за свои товары; водители грузовиков и продавцы зарабатывают больше денег, если их продукты доставляются потребителю свежими и в хорошем состоянии, и так далее. При этом все участники цепочки стараются оптимизировать свои затраты. Без

преувеличения, благодаря вкладу огромного количества людей, большинство из которых так и останутся для нас неизвестными, мы можем потреблять намного больше товаров, чем сами могли бы произвести. Более того, работа «невидимой руки» происходит настолько незаметно и автоматически, что порядок, сотрудничество и доступность огромного количества товаров и услуг воспринимаются в большинстве случаев как данность. Несмотря на такое отношение, совместная работа «невидимой руки» и стремления получить прибыль становится двигателем экономического прогресса.

Видео:

«Невидимая рука»

ЭЛЕМЕНТ 1.12.

Непредвиденные последствия создают проблемы

Люди очень часто не придают значения долгосрочным последствиям, или долгосрочным эффектам своих действий.

В 1946 году известный экономический журналист Генри Хэзлитт написал книгу под названием «Экономика за один урок». Этот учебник по экономике, основанный на очерке Фредерика Бастиа от 1850 года (описывается в элементе 1.9), — пожалуй, наиболее популярном труде по экономической теории.

Вспомним историю Бастиа о мальчике, который разбил окно лавочника, бросив в него мяч. В результате владелец магазина нанимает стекольщика для ремонта окна. Свидетели данной ситуации замечают весьма очевидную для стекольщика возможность заработать и утверждают, что разбитое окно — это хорошо, потому что у стекольщика появилась работа. Однако, как подчеркивает Хэзлитт, это в корне неправильно, потому что при таком подходе игнорируются долгосрочные эффекты.

Если бы лавочнику не пришлось тратить деньги на ремонт окна, он мог бы потратить их на другие вещи, например, на новую пару обуви, одежду и тому подобное. Если бы окно осталось целым, занятость в других областях производства была бы выше. В результате общество бы только выиграло — и окно у лавочника целое, и другие товары куплены. С учетом долгосрочных эффектов очевидно, что разрушения, вызванные наводнениями, ураганами и плохо продуманной государственной политикой, наносят вред обществу и не способствуют расширению чистой занятости. Точка зрения, согласно которой устранение разрушений создает занятость и полезно для экономики, теперь известна как «парадокс разбитого окна». Ведь ресурсы, используемые для устранения разрушений, берутся из других областей производства, а это ограничивает способность общества производить прочие полезные товары или услуги. Несколько примеров этой ошибочной точки зрения приведены в элементе 1.9.

Суть этого единственного урока Хэзлитта в том, что при анализе экономического предложения человек:

«...должен выявить не только непосредственные результаты, но и результаты в долгосрочной перспективе; не только первичные, но и вторичные последствия, не только воздействие на какую-то отдельную группу, но и воздействие на всех»⁽¹⁰⁾.

Хазлитт считал, что неспособность применить этот урок является наиболее распространенным источником экономических ошибок. Он много писал об экономике во время Великой депрессии 1930-х годов и знал, что особенно в политике существует тенденция учитывать краткосрочные выгоды государственных программ без учета долгосрочных, часто непредвиденных последствий.

Видео:

«Экономика на одной ноге»

Рассмотрим три примера, иллюстрирующих потенциальную важность долгосрочных эффектов. Правительство Грузии, стремясь уменьшить загрязнение воздуха от выхлопов автотранспортных средств путем сокращения потребления бензина, разработало новый акцизный сбор для старых автомобилей с мощными двигателями. Поскольку Грузия относится к странам с низким уровнем доходов, спрос на старые подержанные автомобили всегда был высоким, так как они дешевле (91% продаваемых подержанных автомобилей были выпущены до 2006 года). Новый сбор, в котором применялась скользящая шкала акциза, вступил в силу в январе 2017 года. Например, таможенное оформление плюс акциз на автомобиль 2002 года с 1,5-литровым двигателем стоило 3731 лари, но для автомобиля того же года с 2,5-литровым двигателем — уже 6219 лари, а для 3,5-литрового двигателя — 8706 лари. Хотя изменения в налоговой политике явным образом стимулировали людей покупать автомобили с малолитражными двигателями, возникает вопрос, можно ли такую меру считать разумной политикой. Каким было ее полное воздействие, включая долгосрочные эффекты?

Поскольку новая акцизная политика Грузии действует лишь в течение короткого периода времени, нам необходимо рассмотреть опыт других стран по применению аналогичной политики, направленной на сокращение потребления топлива. Данные

показывают, что люди стали больше ездить, так как повышение эффективности использования топлива легковых автомобилей снижает стоимость их эксплуатации. Это, в свою очередь, повышает плотность движения, в результате чего объемы потребления бензина снова повышаются в сравнении с плановыми по программе регулирования. Кроме того, при авариях более легкие автомобили, которые должны соответствовать стандартам, не могут обеспечить пассажирам такой уровень защиты, как более тяжелые автомобили с более мощным двигателем. Результатом может стать увеличение показателей смертности и травм на дорогах. С учетом долгосрочных эффектов программа по регулированию эффективности использования топлива может оказаться гораздо менее разумной, чем на первый взгляд.

Аналогичные непредвиденные последствия были выявлены после принятия законов, требующих использования ремней безопасности. По данным Министерства транспорта Великобритании за 20 месяцев после вступления в силу закона, требующего от водителей и пассажиров передних сидений пристегиваться ремнями безопасности, показатель смертности среди них снизился на 656 единиц. С другой стороны, увеличилось число погибших пешеходов (77), велосипедистов (63) и пассажиров на задних сиденьях (69)⁽¹¹⁾. По-видимому, водители, которые пристегнутыми чувствовали себя безопаснее, в аварийных ситуациях шли на риск и меняли свою манеру вождения.

Торговые ограничения между странами также имеют значительные долгосрочные эффекты. Сторонники тарифов и импортных квот на иностранные товары почти всегда игнорируют долгосрочные эффекты своей политики. Тарифы и квоты могут на первых порах защитить работников страны, производящих аналогичные продукты с более высокой себестоимостью, но повлекут за собой непредвиденные долгосрочные последствия.

Рассмотрим Единую сельскохозяйственную политику (Common Agriculture Policy, CAP) Европейского союза, в которой для ограничения продаж сельскохозяйственной продукции иностранного производства используются квоты и тарифы, а сельское хозяйство государств-членов субсидируется непосредственно из бюджета ЕС. «Политика CAP была создана для того, чтобы люди имели возможность употреблять качественные продукты питания по доступным ценам, а местные фермеры могли зарабатывать себе на жизнь», — говорится в документе, посвященном 50-летию политики⁽¹²⁾. В целом на субсидии, выплачиваемые через CAP, приходится чуть более трети от общего бюджета ЕС. Сторонники этой политики утверждают, что без CAP показатели

сельскохозяйственного и продовольственного секторов ЕС были бы на 8% меньше⁽¹³⁾. Таким образом, Единая сельскохозяйственная политика «сохраняет рабочие места» и увеличивает занятость. Без сомнения, аграрный сектор больше, чем мог бы быть, но как насчет долгосрочных эффектов?

Расходы на CAP вытесняют прочие возможные варианты использования в рамках бюджета ЕС и препятствуют выделению средств ЕС на другие меры по обеспечению населения общественными благами. По данным Европейской комиссии субсидии обходятся каждому гражданину Европейского союза в более чем 100 евро в год. Кроме того, из-за тарифов и квот местные цены выше конкурентных мировых цен⁽¹⁴⁾, поэтому потребителям в ЕС сельскохозяйственная продукция обходится еще дороже. Каждая семья, по сути, платит за продукты дважды: сначала за более дорогие продукты в магазинах, высокая цена на которые обусловлена протекционизмом сельскохозяйственного сектора; а затем в виде налога, идущего на выплату сельскохозяйственных субсидий. Кроме того, тарифы и квоты оказывают косвенное влияние на другие предприятия, которые производят продукты питания путем переработки сельскохозяйственной продукции. Например, во Франции в 2007 году из-за CAP объем производства уменьшился на 1,5%, а сфера услуг, на которую приходится значительная доля ВВП, предоставила лишь 0,1% своей рабочей силы и капитала другим секторам, выигравшим от CAP. Отмена CAP приведет к снижению цен на капитал (землю и оборудование), что принесет пользу фермам, которые не поддерживаются CAP. Кроме того, CAP сокращает размеры лесных массивов, с которыми непосредственно конкурируют за пахотные земли другие виды сельскохозяйственной деятельности. (Во Франции из-за CAP площадь лесного хозяйства сократилась примерно на 3,6%). Кроме того, из-за тарифов и квот не входящие в состав ЕС страны продают меньше сельскохозяйственной продукции на рынке ЕС, что снижает их способность приобретать экспортируемые ЕС товары. Соответственно, снижается занятость в секторах, которые лишаются возможных продаж.

Даже если долгосрочные эффекты торговых ограничений, таких как CAP, будут учтены, нет никаких оснований ожидать, что вследствие этого в ЕС возрастут занятость и общий объем производства. В отраслях, пользующихся поддержкой государства, число рабочих мест может увеличиться, а в других — сократиться. Торговые ограничения не увеличивают, а, скорее, перераспределяют занятость. Но люди, обходящие вниманием долгосрочные эффекты, упускают этот момент из виду.

Долгосрочные эффекты — это не просто проблема, которую можно устранить, приняв политическое решение. Они также могут привести к непредвиденным результатам, которые повлияют на жизнь людей. Недавний опыт учительницы первых классов в Западной Вирджинии служит ярким тому примером. Ее ученики постоянно теряли свои карандаши, поэтому она подумала, что если будет платить им по 10 центов за огрызок, они отреагируют на стимул и будут держаться за карандаш, пока не спишут его полностью. К ее ужасу, школьники вскоре выстроились в длинную очередь у точилки, стачивая карандаши до огрызков так быстро, что она едва успевала за них заплатить. Стоит быть внимательными к непредвиденным последствиям!

Прочитайте:

«Что видно и чего не видно» за авторством Фредерика Бастиа

ЧАСТЬ 2.

Семь основных источников экономического прогресса



Элементы

1. Правовая система — это основа для экономического прогресса. Она защищает частную собственность и делает обязательным справедливое исполнение контрактов.
2. Конкурентные рынки: конкуренция способствует эффективному использованию ресурсов и выступает в качестве стимула для инноваций.
3. Ограничение государственного регулирования: регуляторная политика, уменьшающая товарообмен и ограничивающая конкуренцию, тормозит экономический прогресс.
4. Эффективный рынок капитала: для реализации своего потенциала государство должно иметь механизм, который направляет капитал в проекты, повышающие благосостояние.

5. Разумная монетарная политика: стабильная денежно-кредитная политика необходима для контроля инфляции, эффективного размещения инвестиций и достижения экономической стабильности.
6. Низкие налоговые ставки: люди производят больше, если знают, что большая часть заработка останется у них. Контроль за государственными расходами и дефицитом (фискальная политика) имеет решающее значение для экономической стабильности и роста.
7. Свободная торговля: доход людей растет в условиях свободной торговли с другими странами.

Введение

Роберт Лукас, лауреат Нобелевской премии 1995 года по экономике, заявил: «Как только вы начинаете думать об экономическом росте, трудно думать о чем-либо еще»⁽¹⁵⁾. Почему Лукас и многие другие экономисты придают такое большое значение экономическому росту? Для роста реальных доходов необходим рост реального объема выпуска продукции. Без роста достичь более высоких уровней доходов и уровня жизни невозможно.

За последние двести лет благодаря экономическому росту повысился уровень жизни, увеличилась ее продолжительность и улучшилось качество, особенно в западных странах. Этот период, скорее, исключение. На протяжении большей части истории человечества экономический рост наблюдался крайне редко. До 1800 года почти всё население мира трудилось по пятьдесят, шестьдесят и даже семьдесят часов в неделю, чтобы заработать на жизнь, пищу и кров. Это была постоянная борьба за выживание, и многие эту битву проиграли. Существенных различий между уровнем жизни в 1800 году, за тысячу, или даже за две тысячи лет до этого, во времена древнего Рима, не было.

Безрадостная экономическая история человечества начала меняться около двухсот лет назад. Ангус Мэддисон — выдающийся экономист Организации экономического сотрудничества и развития, ныне покойный, широко известен как ведущий специалист в области исторических исследований темпов экономического роста и прогнозируемой продолжительности жизни в различных странах. На рисунке 5 представлены его расчетные годовые уровни дохода на человека за последнюю тысячу

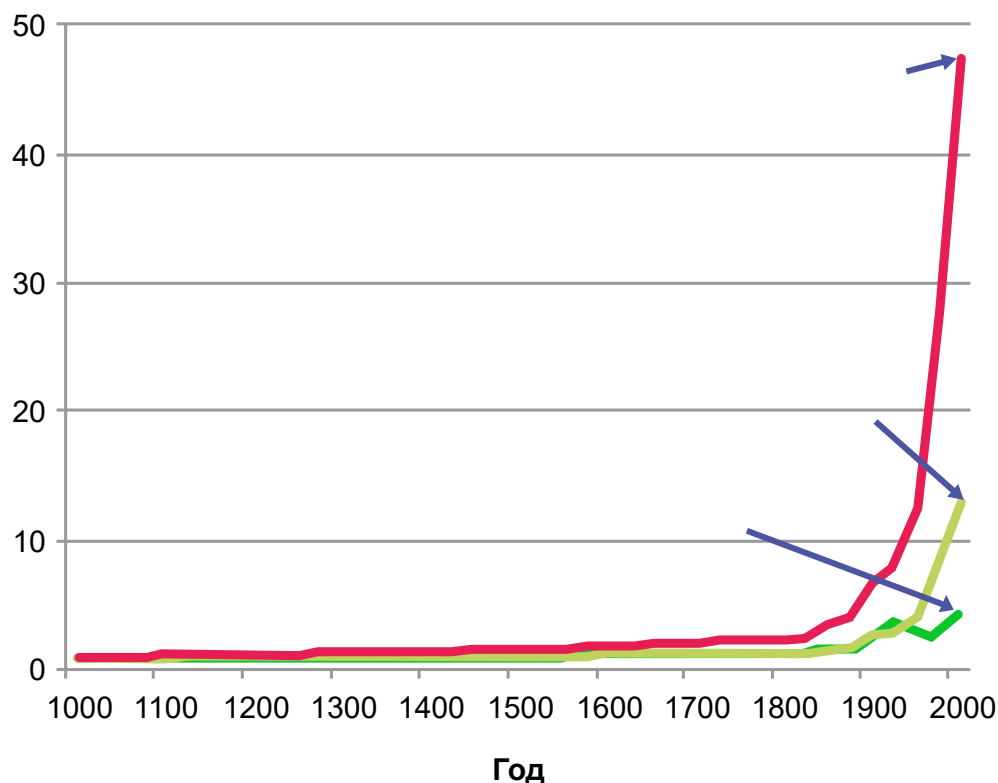
лет. **Валовой внутренний продукт (ВВП)**^(?) на душу населения стран мира в ценах 1990 года в долларовом эквиваленте составил 667 долларов в 1820 году по сравнению с 450 долларами в 1000 году⁽¹⁶⁾. Таким образом, за 800 лет уровень дохода на душу населения увеличился всего лишь на 50 процентов. Западная Европа и ее ответвления — Соединенные Штаты, Канада, Австралия и Новая Зеландия, называемые западными странами, добились чуть лучших результатов. Доход в этом регионе увеличился приблизительно втрое: с 426 долларов в 1000 г. до 1202 долларов в 1820 г. Но даже западным странам потребовалось около пятисот лет на удвоение доходов.

Прочитайте:

«Валовой внутренний продукт (ВВП): что это такое и как он рассчитывается?»

А теперь посмотрите внимательней на динамику с 1820 года. За последние двести лет наблюдался бурный экономический рост. К 2003 году мировой доход на душу населения вырос до 6516 долларов, что в десять раз превысило уровень 1820 года. В западных странах к 2003 году доход на душу населения вырос до 23 710 долларов, что почти в 20 раз больше, чем в 1820 году. То есть, за последние двести лет реальный доход на душу населения, который столетиями держался вровень, или почти вровень, с прожиточным минимумом, резко вырос.

Рисунок 5. ВПП на душу населения (в ценах 1990 года в долларовом эквиваленте)



Источник: Angus Maddison, *Contours of the World Economy, 1–2030 AD: Essays in Macro-Economic History* (Oxford: Oxford University Press, 2007).

Динамика прогнозируемой продолжительности жизни была схожей. В период между 1000 и 1820 гг. прогнозируемая продолжительность жизни в мире возросла с 24 до 26 лет, затем увеличилась до 31 года в 1900 г., а к 2003 г. резко выросла до 64 лет. В западных странах ожидаемая продолжительность жизни между 1000 и 1820 гг. возросла с 24 до 36 лет, а к 2003 г. уже составляла 76 лет.

Как показывает история, экономический рост не происходит сам по себе. Почему в одних странах наблюдается экономический рост и высокие уровни доходов, тогда как в

других — стагнация? Какие институты и политика будут способствовать экономическому росту и повышению уровня жизни? В этом разделе вы найдете ответы на эти исключительно важные вопросы⁽¹⁷⁾.

Однако прежде чем перейти к углубленному изучению этой темы, стоит сделать оговорку об измерении ВВП, особенно применительно к посткоммунистическим странам. Такое определение ВВП, как «стоимость конечного выпуска товаров и услуг», хоть и кажется простым на первый взгляд, таит в себе множество сложных вопросов. Определить стоимость товаров и услуг, продаваемых на свободном рынке, легко. Но как быть с теми из них, которые подпадают под ценовое регулирование? Как их оценивать? По цене, фактически уплаченной людьми, или по цене этих товаров и услуг на свободном рынке? Следует ли учитывать стоимость времени, потраченного в очередях? А как насчет продукции, которая не продается? А как оценивать труд мобилизованных военнослужащих? Насколько точно органы статистики могут фиксировать объем производства на теновом (сером или черном) рынке? Если приготовить пиццу дома, будет включена только стоимость ингредиентов, но не время, затраченное на ее приготовление. С другой стороны, если купить пиццу в ресторане, то труд повара *включается* в ВВП. Тем не менее, если предположить, что домашняя пицца ничем не уступает ресторанной, то они равнозначны.

Трудность измерения ВВП и ценовых колебаний усложняет понимание процессов, происходивших в первые годы после краха коммунистического режима. По официальной статистике наблюдалось огромное падение объемов производства, но это не соответствовало реальной картине происходившего⁽¹⁸⁾.

ЭЛЕМЕНТ 2.1.

Правовая система

Основанием для экономического прогресса является правовая система, защищающая частную собственность и делающая обязательным справедливое исполнение контрактов.



«Отношения частной собственности требуют от людей ответственности за собственные действия в сфере материальных благ. Следовательно, при такой системе люди неизбежно испытывают последствия своих действий. Объект собственности окружается оградой, а нас самих он окружает зеркалом, в котором мы видим отраженные последствия своих собственных действий»⁽¹⁹⁾,

— Том Бетелл, журналист-экономист.

Правовая система обеспечивает основание для защиты прав собственности и исполнения обязательств по контрактам. Как мы рассматривали в элементе 4 части 1, в результате торговли товар передается людям, которые ценят его больше, и появляется возможность увеличения объемов выпускаемой продукции в результате выгод от специализации и методов крупномасштабного производства. Для уменьшения неопределенностей, сопровождающих торговлю, правовая система должна обеспечить справедливое исполнение обязательств по соглашениям и договорам. Это увеличивает объемы обмена и выгоды от торговли и тем самым способствует экономическому прогрессу.

Для реализации выгод от торговли чрезвычайно важны четко определенные и обеспеченные права собственности. Собственность — это широкое понятие, включающее в себя владение услугами труда, а также физическими активами, такими как здания и земля. Частное владение собственностью включает в себя три элемента: (1) право на исключительное использование; (2) правовая защита от нарушителей — лиц, пытающихся использовать или использовать ненадлежащим образом собственность без разрешения владельца; и (3) право передачи (продажи или дарения) другим лицам.

Видео:

«Мечты Юсебио о праве собственности»

Частные собственники могут решать, как они будут пользоваться своей

собственностью, но они также несут ответственность за свои действия. Если, пользуясь своей собственностью, человек вторгается в права собственности других лиц или нарушает их, в отношении него действуют те же правовые силы, которые защищают и собственность других лиц. Например, **права частной собственности**^(?) запрещают мне бросить молоток в лобовое стекло вашего автомобиля, потому что если бы я это сделал, я нарушил бы ваше право собственности на этот автомобиль. Ваше право собственности на ваш автомобиль запрещает мне или кому-нибудь другому использовать (или использовать ненадлежащим образом) его без вашего разрешения. Аналогичным образом, мое право собственности на мой молоток и другие вещи запрещает вам или кому-нибудь еще пользоваться ими без моего разрешения.

Говоря о частной собственности, необходимо указать на вытекающие из нее стимулы. Имеются четыре основные причины, почему стимулы, сопровождающие четко определенные и обеспеченные права частной собственности, являются движущей силой экономического роста и прогресса.

Во-первых, частная собственность дает людям мощный стимул содержать в исправности и оберегать объекты, которыми они владеют. Если частные собственники не содержат свое имущество должным образом или если они допускают его ненадлежащее использование или повреждение, они отвечают за последствия в форме снижения ценности своего имущества. Например, если вы владеете автомобилем, у вас появляется мощный стимул менять масло, регулярно проходить техобслуживание машины и содержать ее салон в хорошем состоянии. Почему это так? Если не придавать значения этим моментам, ценность машины как для вас, так и для потенциальных будущих владельцев будет снижаться. Если автомобиль содержится в хорошем рабочем состоянии, он будет ценнее для вас и для других людей, которые могут захотеть купить его у вас. С точки зрения владельца рыночная цена оправдывает такую рачительность. Хороший уход вознаграждается, а плохой наказывается снижением стоимости актива.

Напротив, когда собственностью владеют другие (например, государство или большая группа людей — в странах с социалистической экономикой это называлось «собственность народа»), стимул для каждого пользователя качественно ее обслуживать уменьшается. Например, если собственником жилья является государство, у арендаторов нет мощного финансового стимула поддерживать это жилье в хорошем состоянии, так как они не несут убытки от снижения его ценности и не получают прибыль от ее повышения. Вот почему государственное жилье чаще ветшает и плохо содержится по

сравнению с жильем, находящимся в частной собственности. Это справедливо как для капиталистических стран, в которых рынки подают ценовые сигналы, так и для социалистических, в которых такие сигналы отсутствуют. Небрежный уход, плохое содержание и отсутствие ремонта отражают слабые стимулы, которыми сопровождается государственное владение собственностью, даже в условиях действующих рынков для других активов, находящихся в частном владении. Эта проблема нашла отражение в распространенной в советское время поговорке: «если что-то принадлежит всем, то оно не принадлежит никому».

Но не столько отсутствие частной собственности как таковой вызывает проблемы, сколько различие интересов пользователей собственности и групп или лиц, которые несут издержки ее ненадлежащего использования. Почти такая же проблема возникает на рынке аренды, на котором частный собственник и пользователь — разные лица. Вот почему договоры аренды часто содержат длинные перечни разрешений и запретов в отношении пользования имуществом. В Восточной Европе до перестройки обычным делом считались грязные подъезды, сломанные лифты, разбитые лампочки и в противовес этому — ухоженные квартиры, ведь люди заботились только о собственном жилье, а не о местах общего пользования. На раннем этапе перехода от плановой экономики к рыночной возникла острая проблема, связанная с передачей права собственности на жилищный фонд. Было понятно, что эти объекты недвижимости должны стать частной собственностью, но чьей? В отношении домов и квартир, построенных в недалеком прошлом, ответ был прост: передать их (или продать по низкой цене) жильцам. Но если здание старое, и оно было отнято у владельцев после захвата власти коммунистами? Что делать в таком случае? Передать право собственности тем, кто занимал это жилье на тот момент, или тем, у кого эту собственность «отобрали» гораздо раньше (или их потомкам)? Чехия решила эту проблему так: государство отдало (вернуло) собственность ее прежним владельцам, но оставило людям, проживающим в ней, возможность дальнейшего пользования жильем, а также установило контроль над арендной платой. Этот подход привел к очевидным проблемам, так как владельцы не получали достаточного дохода, чтобы содержать имущество, а также не могли продать его по справедливой рыночной стоимости.

Страхование^(?), важность которого будет рассмотрена позднее, также создает такой стимул «ненадлежащего использования». Это явление известно как **риск недобросовестного поведения^(?)**, когда человек, решающий, как пользоваться активом,

знает, что за любое неблагоприятное развитие событий заплатит кто-то другой. Водители, которые знают, что страховая компания заменит их машину в случае ее угона, могут меньше заботиться о том, где они паркуются, или забывать запереть свой автомобиль. Лыжники без медицинской страховки с меньшей вероятностью пойдут кататься на наиболее крутые склоны.

Во-вторых, частная собственность побуждает людей использовать и развивать свои активы так, чтобы повысить их ценность. Если они используют или развивают свою собственность такими способами, какие другие находят привлекательными, рыночная стоимость этой собственности вырастает. Напротив, изменения, которые другим не нравятся (особенно если эти другие являются клиентами или потенциальными будущими покупателями), снижают стоимость собственности.

Частная собственность также влияет на развитие личности. Когда человек имеет возможность оставлять себе плоды своего труда, у него появляется мощный стимул совершенствовать свои навыки, работать упорнее и эффективнее. Такие действия увеличивают его доход. Почему студенты высших учебных заведений готовы выдерживать долгие часы обучения и оплачивать стоимость высшего образования? Ответ дает частная собственность на услуги труда. Так как они имеют право владения услугами своего труда, их будущие доходы будут выше, если они будут приобретать знания и разрабатывать навыки, которые высоко ценятся другими.

Аналогичным образом, частная собственность дает владельцам земли, зданий и других материальных активов стимул использовать, защищать и развивать их таким образом, который будет полезным для других лиц. Более того, собственники, которые этого не делают, несут расходы, связанные со снижением ценности их активов. Рассмотрим владельца многоквартирного комплекса, который лично не заботится о наличии парковочных мест, удобных прачечных, хорошего спортзала или привлекательной лужайки и бассейна на территории комплекса. Если потребители высоко ценят эти объекты (относительно издержек их производства), у владельца квартир появляется мощный стимул их предоставить. Почему? Потребители будут готовы платить более высокую аренду за квартиры с более ценными удобствами. Таким образом, владельцы квартир, предоставляющие такие удобства, смогут улучшать благосостояние своих арендаторов и увеличивать собственные чистые доходы (и рыночную стоимость своего многоквартирного комплекса). Напротив, владельцы квартир, неизменно предоставляющие только то, что нравится им, а не потребителям,

обнаружат, что их доход и стоимость их капитала (их квартир) снизится.

При этом интересно, что частная собственность влияет на производительность даже в социалистических странах. Этот момент иллюстрирует сельское хозяйство в бывшем Советском Союзе. При коммунистическом режиме семьям разрешалось оставлять себе и продавать продукты, выращиваемые ими на небольших частных участках площадью до 0,4 гектара. Эти частные участки составляли только около 2% всех сельскохозяйственных земель; остальные 98% состояли из огромных хозяйств коллективного владения, в которых земля и продукция, выращиваемая на ней, принадлежали государству. Как сообщала советская пресса, приблизительно четверть общей стоимости сельскохозяйственной продукции СССР обеспечивалась этой крошечной частью возделываемой частным образом земли. Это означает, что выход продукции на частных участках площадью 0,4 гектара был приблизительно в 16 раз выше, чем на землях, которыми владело государство.

Даже скромный шаг от государственной к частной собственности может привести к поразительным результатам. В 1978 г. коммунистическое правительство Китая фактически разрешило земледельцам оставлять себе излишки выращиваемого в коллективных хозяйствах риса, остающиеся после сдачи государству объемов зерна, соответствующих определенной квоте. В результате, поскольку у земледельцев появился стимул эффективно производить продукцию, мгновенно увеличилась **производительность**^(?). Земледельцам разрешили оставлять себе всю дополнительную продукцию, производимую сверх квот. Когда об этом стали говорить, а государство стало смотреть на официальную политику, направленную против такой «приватизации», сквозь пальцы, эта практика распространилась молниеносно. Это привело к быстрому росту сельскохозяйственной продукции, а у земледельцев появилась возможность перемещения в несельскохозяйственные секторы экономики⁽²⁰⁾.

В-третьих, частная собственность делает собственников юридически ответственными за ущерб, наносимый другим лицам в результате того, как их собственность используется. Суды признают предоставляемые собственностью права и обеспечивают их соблюдение, но они также требуют нести ответственность, связанную с этими правами. Частная собственность увязывает контроль с ответственностью. На собственников возлагают ответственность именно потому, что они в состоянии осуществлять контроль. В свою очередь, такая подотчетность дает собственникам мощный стимул ответственно использовать свою собственность и предпринимать шаги

для уменьшения вероятности причинения вреда другим лицам.

Видео:

«Экономика права частной собственности»

Рассмотрим следующие примеры. Владелец отмирающего дерева имеет стимул срубить его до того, как оно упадет на соседский дом. Владельцы собак имеют стимул держать своих питомцев на поводке или в наморднике, если есть вероятность, что они могут укусить других людей. Владелец автомобиля имеет право водить свой автомобиль, но на него возлагается ответственность, если по причине неисправных тормозов автомобиль причиняет вред чьей-либо собственности. Аналогичным образом, химическая компания осуществляет контроль над своими продуктами, но именно по этой причине она несет юридическую ответственность в случае неправильного использования химических продуктов.

В-четвертых, частная собственность способствует сохранению ресурсов для будущего использования, а также грамотному их развитию. Используя какой-либо ресурс, можно получить доход. Это отражает желания современных потребителей, которым нужно то, что этот ресурс может обеспечить. Но будущие потребители также имеют голос благодаря правам собственности. Владельцу ресурса, например, небольшого лесного участка, деревья на котором можно заготовить сейчас или позднее, предстоит принять решение. Повысится ли стоимость пиломатериалов в будущем? Другими словами, будет ли ожидаемая стоимость деревьев, заготовленных позднее, когда они будут более зрелыми, выше, чем если бы их заготовили сегодня? И превысит ли эта стоимость их стоимость, если они будут заготовлены сейчас, на сумму, покрывающую издержки их хранения и защиты для использования в будущем? Если это так, у собственника есть стимул сохранить — то есть, воздержаться от использования сейчас — чтобы обеспечить наличие ресурса тогда, когда он будет ценнее.

Частные собственники получают выгоду от сохранения в том случае, когда будущая стоимость потребляемого ресурса превысит его сегодняшнюю стоимость. Это верно и в том случае, если текущий владелец не рассчитывает на то, что будет иметь физическую возможность воспользоваться возникшими благами. Предположим, 65-летний лесовод сажает урожай пихты, которой необходимо расти пятьдесят лет, пока она не вырастет до

оптимального для заготовок уровня. Есть ли у лесовода почтенного возраста стимул для сохранения деревьев для использования в будущем? Когда действуют права частной собственности, ответ очевиден: «Да». Пока ожидаемый будущий доход от выращивания деревьев не ниже уровня дохода от альтернативных вложений, лесоводу выгодно сохранять деревья на будущее. При частной собственности рыночная стоимость земли лесовода будет расти по мере роста деревьев и приближения ожидаемой даты лесозаготовок. И даже если лес не будет вырубаться при жизни его владельца, он всегда имеет возможность выгодно продать деревья (как с землей, так и без нее) за счет роста их стоимости.

Веками пессимисты утверждают, что у нас заканчиваются деревья, значимые полезные ископаемые или различные источники энергии. Снова и снова они оказываются неправы, потому что от их понимания ускользает функция частной собственности. Разобраться в таких «прогнозах конца света» довольно поучительно. В Англии XVI века стали бояться, что запасы леса — широко используемые в качестве печного топлива — скоро истощатся. Возросшие цены на дерево, тем не менее, побудили принять меры по охране лесов, и направить инвестиции на развитие угольной промышленности. Кризис древесины вскоре сошел на нет.

Даже в отсутствие собственности на какой-либо конкретный ресурс проблемы часто разрешаются за счет рынков других ресурсов, находящихся в собственности. В середине XIX века в США стали с ужасом предсказывать, что вот-вот закончится китовый жир, основное топливо для искусственного освещения в то время. Китами никто не владел, за ними бесконтрольно охотились в открытых морях. Если китобой не забивал кита при первой удобной возможности, это делал другой китобой в ближайшем будущем. После увеличения цен на китовый жир не было стимула сохранять китов для будущего использования, ведь права частной собственности отсутствовали. Никто не ограничивал китобойный промысел, даже при сокращении популяции китов.

Тем не менее, повысившиеся цены на китовый жир усилили стимул найти и развивать источники энергии, которые его заменят. Если бы предпринимателям удалось разработать более дешевый новый источник энергии, они смогли бы получить существенный доход. Со временем это привело к открытию коммерчески прибыльных источников нефти, разработке относительно более дешевого керосина, в результате — к падению цены на китовый жир, сокращению объемов китобойного промысла и, наконец, — к завершению кризиса с китовым жиром.

Позднее, когда люди переключились на нефть, стали возникать прогнозы, что и этот ресурс скоро закончится. В 1914 г. Горное бюро заявило, что суммарные запасы нефти в США составляют менее 6 млрд. баррелей, а сейчас в Соединенных Штатах такой объем добывается за 3 года с небольшим. В 1926 г., согласно оценке Федерального управления по сохранению нефтяных ресурсов, запасов нефти в США хватало только на семь лет. Аналогичные прогнозы по мировым запасам делались на 1970-е гг. в исследовании, субсидированном весьма влиятельным Римским клубом.

Разобравшись в стимулах, возникающих из частной собственности, легко понять, почему такие прогнозы «конца света», связанные с истощением ресурсов, не оправдались. По мере того как все больше не хватает ресурса, находящегося в частной собственности, цена этого ресурса повышается. Рост цены дает потребителям, производителям, новаторам и инженерам стимулы (1) экономить на непосредственном использовании ресурса (например, выключать свет, выходя из комнаты; надевать теплый свитер вместо включения обогревателя; переводить промышленное оборудование и бытовые приборы в экономичный режим потребления); (2) заниматься более тщательными поисками **субститутов**^(?) (например, пользоваться общественным транспортом вместо личного автомобиля; заменять нефть на другие виды энергии: ветряную, атомную или гидроэнергию) и (3) разрабатывать новые методы обнаружения и добычи больших количеств этого ресурса (такие, как горизонтальное бурение и гидравлический разрыв пластов). На настоящий момент эти усилия отодвинули «конец света» еще дальше в будущее, и имеются все основания полагать, что для ресурсов, находящихся в частной собственности, он будет отодвигаться еще дальше. Если вы хотите увидеть эту разницу очень отчетливо, посмотрите, чем отличается корова от американского буйвола. Других таких двух животных, так похожих друг на друга по величине и ценности мяса, не найти, но в то время как охота на буйвола, находящегося в общем владении, довела его практически до исчезновения, то насчет коров, находящихся в частной собственности, нельзя утверждать, что существует хоть какой-либо их **дефицит**^(?)(21).

Правовая система, защищающая права собственности и обеспечивающая принудительное справедливое исполнение договоров, обеспечивает фундамент для выгодной торговли, **капиталообразования**^(?) и разработки ресурсов, которые образуют движущие силы экономического роста. Напротив, недостаточная правовая защита прав собственности, ненадежное обеспечение исполнения обязательств по соглашениям и

правовой **фаворитизм**^(?) подрывают как инвестиции, так и эффективное использование ресурсов.

Видео:

«Сила частной собственности»

На протяжении всей истории люди пробовали другие формы собственности: крупные кооперативы, социализм и коммунизм. В любом масштабе за пределами небольшой деревни с сильной культурной традицией эти эксперименты приводили к неудачным и катастрофическим последствиям. На сегодняшний день нам не известен никакой институциональный механизм, предоставляющий людям столько свободы и стимула продуктивно и эффективно служить обществу, используя свои ресурсы, сколько это делает частная собственность в рамках **верховенства права**^(?).

Видео:

«Трагедия общин»

Отсылка к верховенству права крайне важна. Право собственности не может быть безграничным. Общества устанавливают правила (например, «ездить по правой стороне дороги» или «оборудовать жилье пожарной сигнализацией»), чтобы гарантировать, что отстаивание прав одним человеком не причинит вреда другим. Лауреат Нобелевской премии, экономист Рональд Коуз отмечал, что в некоторых случаях рынки могут добиться такого же результата, но если правила затрагивают слишком многих людей, то установление государственных норм будет единственно правильным решением.

Прочитайте:

**«Частная собственность и альтернативные издержки» за авторством
Дуайта Ли**

ЭЛЕМЕНТ 2.2.

Конкурентные рынки

Конкуренция способствует эффективному использованию ресурсов и служит стимулом для инноваций.



«Конкуренция благоприятствует непрерывному совершенствованию эффективности производства. Она побуждает производителей сокращать расходы и урезать издержки таким образом, чтобы они могли реализовывать свою продукцию по более низким ценам, чем их конкуренты. Она отсеивает производителей, издержки которых остаются высокими, и таким образом концентрирует производство в руках компаний с низкими издержками»⁽²²⁾,

— Клэр Уилкоккс, в прошлом профессор экономики, Суортмор-колледж.

Конкуренция существует, когда рынок является открытым и нет барьеров входа для

других продавцов. Конкуренция — движущая сила рыночной экономики. Конкурирующие фирмы могут работать на локальных, региональных, национальных или даже глобальных рынках. Конкурентный процесс оказывает давление на все фирмы, заставляет их эффективно работать и учитывать предпочтения потребителей. Конкуренция отсеивает неэффективных производителей. Фирмы, которые не способны предложить потребителям качественные блага по привлекательным ценам, понесут убытки и в конце концов будут вынуждены покинуть бизнес. Фирма будет успешной, если она сможет превзойти своих конкурентов. Этого можно достичь множеством способов, в том числе качеством продукта, оформлением, обслуживанием, удобством расположения, рекламой и ценой, но фирма должна постоянно предлагать потребителям как минимум такое соотношение цены и качества, как и у конкурентов.

Что удерживает «Макдональдс», «Карфур», «Амазон», «Дженерал Моторс» или любую другую коммерческую фирму от того, чтобы поднимать цены, продавать недоброкачественный товар и предоставлять отвратительное обслуживание? Ответ: конкуренция. Если продавец в «Макдональдс» с хмурым лицом предложит невкусный сэндвич по высокой цене, люди обратятся к «Бургер Кинг», «Вендис», «Сабвей», «Тако-Белл» и другим конкурентам. Даже самые крупные компании проиграют в бизнесе мелким стартапам, если те смогут предложить потребителям варианты лучше и по более низким ценам. Клиенты таких крупных фирм, как «Фиат», «Тойота», «Дженерал Моторс» и «Форд» уйдут к «Хонде», «Хюндаю», «Фольксвагену» и другим производителям автомобилей, если те перестанут соответствовать запросам потребителей и конкурентным ценам.

Видео:

«Как компания «Уолмарт» борется с конкурентами и управляет издержками»

Конкуренция дает фирмам мощный стимул для разработки более качественной продукции и нахождения менее затратных способов производства. Ввиду того, что технологии и цены постоянно меняются, никто не знает точно, какие товары захотят потребители в следующий раз или какие способы производства обеспечат минимальные удельные издержки. Ответ помогает найти конкуренция. Является ли **маркетинг**^(?) в

социальных сетях величайшей идеей в сфере розничной торговли после торгового центра? Или это просто еще одна иллюзия, которая в конце концов развеется как дым? Конкуренция дает ответ на эти вопросы, но он будет разным для разных рынков и будет меняться с течением времени.

В условиях рыночной экономики предприниматели могут свободно внедрять инновации. Им нужна только поддержка инвесторов (среди которых часто находятся сами предприниматели), готовых предоставить необходимые средства. Для это не нужно получать разрешения от государственных органов, законодательного большинства или конкурентов. Тем не менее, конкуренция устанавливает жесткие правила игры для предпринимателей и поддерживающих их инвесторов, так как их идеи должны пройти проверку на выживание в мире, где всё решает спрос потребителей. Если вследствие инновации выигрыш потребителя превысит затраты на разработку, фирма-новатор будет процветать и получать прибыль. Но если покупатели обнаружат, что потребительская ценность нового продукта меньше его стоимости, предприятие потерпит убытки и разорится. Потребители выносят окончательный вердикт относительно успешности коммерческих инноваций и эффективности производственной деятельности.

При появлении новых продуктов они в основном следуют предсказуемой зависимости цена-качество. Сначала новые продукты, как правило, стоят дорого и приобретаются относительно небольшим количеством потребителей, в основном имеющих высокие доходы. Эти потребители платят более высокую цену за возможность первыми воспользоваться товаром, потому что на начальной стадии качество продукта обычно ниже, чем на более поздних стадиях, когда производители уже имеют достаточный опыт производства. К тому же, высокая цена на ранних стадиях объясняется ограниченными объемами продаж. Эти первоначальные покупатели играют чрезвычайно важную роль: они обеспечивают выручку, покрывающую издержки разработки нового продукта, и помогают предпринимателям приобрести опыт, который поможет им улучшить качество и сократить удельные издержки в будущем. Более того, сам рынок дает стимулы для этого. Со временем предприниматели найдут способы, как сделать продукт более доступным и обеспечить его наличие для большего количества потребителей.

Хорошо иллюстрируют такое соотношение цена-качество сотовые телефоны. Когда в конце 1980-х гг. сотовые телефоны впервые появились на рынке, их цена составляла около 4000 долларов, размером они были с кирпич, и никакими другими

функциями, кроме совершения звонков, почти не обладали. Со временем их размер уменьшался, возможности по обработке данных и функции расширялись, а цена снижалась. Сегодня их цену не сравнить с первоначальной, а многочисленные потребители всех групп доходов рассматривают их как необходимость.

ЭВОЛЮЦИЯ МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕФОНОВ, 1973–2015



Многочисленные товары, включая автомобили, телевизоры, кондиционеры, посудомоечные машины, микроволновые печи и персональные компьютеры, прошли такой же путь. Все они были очень дорогими, когда только появлялись на рынке, но предприниматели придумали, как сделать производство более экономичным, а качество более высоким, что сделало их более доступными для подавляющего числа потребителей. Когда мы размышляем над ролью предпринимателей и функцией конкуренции, нужно учитывать важность соотношения цены и качества.

Производители, желающие выжить в конкурентной среде, расслабляться не могут. Продукт, успешный сегодня, может не выдержать конкуренции завтра. Чтобы преуспеть на конкурентном рынке, предприниматели должны умело предвосхищать, определять и быстро внедрять инновационные идеи.

Видео:

«А вы отказались бы от Интернета?»

Конкуренция также определяет структуру и размер предприятия, при которых достигаются минимальные удельные издержки производства товара или услуги. В отличие от других экономических систем, рыночная экономика не определяет в приказном порядке, какие виды предприятий могут конкурировать друг с другом. Допустима любая форма организации бизнеса. На рынок могут свободно войти частная фирма, партнерство, **корпорация**^(?), коллективное предприятие, потребительский кооператив, коммуна или предприятие любой другой организационно-правовой формы. Для успеха ему надо пройти только один тест — на эффективность издержек. Если коммерческая организация, будь то корпорация или коллективное предприятие, производит качественную продукцию по привлекательной для потребителей цене, она будет прибыльной и успешной. Но если ее структура приводит к более высоким издержкам, чем у предприятий других организационно-правовых форм, производящих продукт аналогичного качества, конкуренция вытеснит ее с рынка. Разумеется, конкуренция также даёт возможность одновременного наличия на рынке продукции разного качества, ведь потребители могут иметь разные предпочтения по поводу соотношения цены и качества. «Мерседес» может продаваться (по высокой цене) наряду с «Фольксвагеном», цена на который несколько ниже. С другой стороны, марка восточногерманских легковых автомобилей «Вартбург» и российская марка автомобилей малого класса «Жигули» не могли оставаться на рынке без вмешательства государства в рыночные механизмы. Преференции подобного рода были широко распространены среди коммунистических стран, которые запрещали ввоз автомобилей из стран с рыночной экономикой или вводили высокие импортные тарифы.

Конкурентный процесс также определяет размер предприятий в различных отраслях экономики. В некоторых секторах — например, в авиа- или автомобилестроении, — предприятиям требуется быть довольно крупными, чтобы полностью воспользоваться экономией от масштаба. Производство одного автомобиля было бы чрезвычайно затратно, но когда фиксированные издержки распределяются на тысячи единиц продукции, удельные издержки производства снижаются. Естественно, потребители стараются приобретать товар у тех компаний, которые имеют экономичное

производство и низкие цены. В таких отраслях небольшие фирмы не могут эффективно конкурировать, там выживают только крупные фирмы.

В других же отраслях небольшие фирмы, часто организуемые как индивидуальные предприниматели или партнерства, более эффективны с точки зрения затрат. Когда же потребители высоко ценят индивидуальный подход и персонализированные предложения, доминируют в целом небольшие компании, а крупным фирмам конкурировать становится затруднительно. Такая ситуация в целом характерна для рынков юридических и медицинских услуг, ресторанов высокой кухни, парикмахеров-модельеров и специализированной печати. Поэтому на этих рынках обычно доминируют небольшие фирмы.

Как бы парадоксально это ни выглядело, но стремление к личной выгоде в условиях рыночной конкуренции становится мощным фактором экономического прогресса. Динамическая конкуренция среди фирм в сфере технологий, организационных методов и производимых товаров будет вытеснять неэффективные предприятия и неизменно приводить к созданию и внедрению передовых технологий и высококачественных товаров. Когда новые методы улучшают качество и/или снижают издержки, они быстро растут и зачастую заменяют старые методы производства.

История изобилует примерами. Автомобиль заменяет лошадь с телегой. Супермаркет заменяет семейный продуктовый магазин. Сети быстрого питания наподобие «Макдональдса» во многом заменяют местные небольшие заведения. «Карфур» и «Метро Кэш-энд-Кэрри» быстро растут, а другие розничные предприятия сокращают или даже прекращают свою деятельность. MP3-плеер и iPod заменяют CD-проигрыватели, которые ранее вытеснили кассетные магнитофоны и проигрыватели пластинок. Персональные компьютеры заменяют печатные машинки, а смартфоны замещают менее мобильные устройства. Аналогичные примеры можно продолжать бесконечно. Великий экономист Йозеф Шумпетер называл такую динамическую конкуренцию **«созидательным разрушением»**^(?) и утверждал, что оно лежит в основе экономического прогресса.

Конкуренция стимулирует преследование личных интересов и заставляет людей работать, повышая уровень благосостояния нашего общества. Как заметил Адам Смит в «Богатстве народов»:

«Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем

мы получить свой обед, а от преследования ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, никогда не говорим им о наших потребностях, но об их преимуществах»⁽²³⁾.

Частная собственность и конкурентные рынки вместе являются основой для сотрудничества и эффективного использования ресурсов. При четком определении и соблюдении прав частной собственности производители сталкиваются с альтернативными издержками использования своих ресурсов. В то же время цены на открытых и конкурентных рынках дают производителям мощный стимул сдерживать рост издержек, идти навстречу пожеланиям потребителей, создавать продукты более высокого качества и разрабатывать более эффективные методы производства.

Важно отметить, что конкуренция не защищает интересы бизнеса. На самом деле предприятия не любят конкурировать и обычно лоббируют законы, защищающие их от конкуренции. Они часто стараются возводить барьеры, ограничивающие вхождение потенциальных конкурентов на рынок. По мере того как мы обращаемся к анализу нормативно-правового регулирования и политического процесса, примеров поведения представителей деловых кругов, стремящихся снизить уровень рыночной конкуренции, становится все больше и больше. Действительно, проблема доминирования компаний олигархов на рынках определенных товаров и услуг получила особое распространение в посткоммунистических странах.

Прочитайте:

«Сокращение земель сельскохозяйственного назначения» за авторством Дуайта Ли

ЭЛЕМЕНТ 2.3.

Разумное и ограниченное регулирование

Регуляторная политика, сокращающая товарообмен и ограничивающая конкуренцию, тормозит экономический прогресс.

Как мы отмечали ранее, на конкурентных рынках выгоды от торговли способствуют как экономическому прогрессу, так и общественному взаимодействию. Государственное регулирование, часто поддерживаемое укоренившимися фирмами, является основным источником торговых барьеров и ограничений для входа на рынки. Существует три основных способа ограничения товарообмена и снижения конкурентоспособности рынков посредством государственного регулирования.

Во-первых, регулирование часто ограничивает вход на рынок. Многие страны устанавливают определенные правила, затрудняющие вход на рынок и конкуренцию в различных отраслях и видах деятельности. В этих странах, если вы хотите заняться бизнесом или предоставлять услугу, вы должны получить лицензию и разрешение от разных ведомств, заполнить бланки, показать, что у вас есть соответствующая квалификация, указать, что вы имеете достаточное финансирование и пройти многие другие проверки со стороны регулирующих органов. Некоторые чиновники могут отказать вам в обращении, если вы не дадите взятку или не окажете финансовую поддержку их политической кампании. Часто вашему обращению могут удачно противодействовать укоренившиеся и политически влиятельные фирмы, для которых вы являетесь потенциальным конкурентом.

Видео:

«Как не дают ходу мобильным кафе»

В своей обличительной книге «Загадка капитала» Эрнандо де Сото сообщает, что

в Лиме, Перу, в конце 1990-х гг. группе людей, работающей по шесть часов в день, потребовалось 289 дней, чтобы выполнить все требования для законного открытия небольшого предприятия по производству одежды. (В своей более ранней книге «Иной путь» он поведал, что для получения разрешения вести законную деятельность вымогали десять взяток, две из которых все-таки пришлось дать.) Внимание к таким проволочкам, вызванное, по всей видимости, широким резонансом, который имела работа профессора де Сото, привело к большим послаблениям бюрократии, требующейся в последние годы для открытия предприятия. Это может служить примером эффективного понимания экономического здравого смысла. Всемирный банк сообщает, что средний мировой показатель времени, необходимого для открытия бизнеса, сократился с 51 дня в 2005 г. до 20 дней в 2018 г. Время, необходимое для открытия бизнеса, сильно сократилось во всех странах вне зависимости от уровня доходов и в каждом регионе мира, кроме Северной Америки, в которой оно осталось неизменно коротким — 3,5 дня. Последнее место в рейтинге занимает, что неудивительно, Венесуэла, в которой легальное открытие предприятия занимает 230 дней. Рейтинг возглавили Новая Зеландия и Грузия, в которых эта процедура занимает полдня⁽²⁴⁾. Среди посткоммунистических стран антилидером по скорости открытия бизнеса являлась Босния и Герцеговина — там на это требовалось 80 дней. Но в целом в посткоммунистических странах открыть бизнес стало намного легче. В среднем по всему региону на это уходит 14 дней, тогда как в Восточной Азии — 23 дня, а в Латинской Америке — 28 дней соответственно.

Во-вторых, государственное регулирование, замещающее верховенство права и свободу договоров политическими полномочиями, имеет тенденцию негативно сказываться на выгодах от торговли. Несколько стран имеют обыкновение принимать законы, предоставляющие государственным чиновникам существенные дискреционные полномочия. Например, в середине 1980-х гг. таможенникам в Гватемале разрешалось не требовать уплаты тарифов, если они считали, что это в «государственных интересах». Такое законодательство — поощрение взяточничества со стороны государственных чиновников. Оно создает регуляторную неопределенность и делает коммерческую деятельность более затратной и менее привлекательной, особенно для добросовестных людей. Общественная поддержка государственного регулирования часто исходит из желания добиться более чистой окружающей среды или защитить потребителей от недобросовестных предпринимателей. Регулирование может играть положительную

роль в этих областях. И все-таки даже в этом случае закон должен быть точным, однозначным и недискриминационным. В противном случае он будет препятствовать выгодам от торговли.

Государственное регулирование часто помогает некоторым предприятиям, ограничивая деятельность конкурентов. Так как такое регулирование выгодно только для небольшого количества фирм, оно влечет дополнительные издержки: предприятия, профсоюзы и другие группы с особыми интересами будут пытаться влиять на государственную политику, чтобы получить преимущество. Некоторые будут лоббировать политиков и регулирующие государственные органы с целью введения или ужесточения этих препятствий, в то время как другие (потерпевшие самые серьезные убытки) будут отстаивать снижение их воздействия. Лоббирование по поводу любого вопроса занимает время и усилия высококвалифицированных специалистов, которые могли бы трудиться во благо более ценного результата, вместо того чтобы добиваться преференций со стороны политиков или снижения производительности конкурентов. Действия, в результате которых ценные ресурсы используются в интересах одного лица или некоторой фирмы, но не ради общественного выигрыша, называются **поиском ренты**^(?) и часто являются результатом регулирования.

Видео:

«Риски благих намерений»

В-третьих, торговлю подавляет также регулирование цен. Государство иногда устанавливает цены выше уровня свободного рынка. Например, в некоторых странах государство требует того, чтобы закупочная цена для производителей на рынке сельскохозяйственной продукции была не ниже определенного минимального значения. При более высокой цене покупатели будут покупать меньше единиц продукции, чем при цене свободного рынка. В некоторых странах также устанавливаются цены ниже уровня свободного рынка, как в случаях регулирования платы за аренду жилья и тарифов на электроэнергию. С точки зрения произведенных и проданных единиц и завышение цены, и её занижение приводит почти к одному результату. В обоих случаях объемы торговли и выгоды от производства и обмена снизятся.

Скорее всего, самым распространенным примером контроля цен является

установление **минимального размера оплаты труда**^(?). Минимальный размер оплаты труда является примером установления **минимальной цены**^(?), в этом случае ставка заработной платы для некоторых категорий профессий превышает уровень свободного рынка. В настоящее время это актуальная проблема в Северной Македонии, а также во многих других европейских странах. Среди стран-участниц Евросоюза годовые минимальные заработные платы в 2017 г. (скорректированные по разнице в уровнях цен) составили от 7900 долларов США в Латвии до 22 600 долларов США в Нидерландах.

Основной постулат экономики указывает на то, что повышение минимальной заработной платы снижает уровень занятости малоквалифицированных рабочих. Не существует единого мнения относительно размеров снижения занятости, но эмпирические данные указывают на то, что с каждым повышением минимальной заработной платы на 10% занятость снижается на 1–2%. Так как темпы роста заработных плат существенно превышают темпы снижения занятости, рост минимальной заработной платы почти всегда увеличивает общий заработок малоквалифицированных рабочих. Сторонники повышения минимальной заработной платы полагают, что увеличение общего заработка определенно важнее относительно небольшого снижения уровня занятости.

Видео:

«Крах минимальной почасовой ставки»

Многие сторонники роста минимальной заработной платы также полагают, что при этом снижается уровень **бедности**^(?). На первый взгляд это кажется правдой, но результаты анализа данных указывают на то, что такой подход в высшей степени неоднозначен. Есть несколько важных причин, по которым это происходит. Рассмотрим, например, данные по Соединенным Штатам Америки. Основная часть работников, получающих минимальную заработную плату, в 80% случаев является членами **домохозяйств**^(?) с доходами выше уровня бедности; одна треть из них живет в домохозяйствах с доходами выше среднего. Возраст половины работников, получающих минимальную заработную плату, — от 16 до 24 лет. Большинство из них работает неполный рабочий день. Только 1 из 7 работников, получающих минимальную заработную плату (около 15%), является основным кормильцем семьи с одним или

несколькими детьми. Таким образом, типичный работник, получающий минимальную заработную плату, — это не состоящий в браке молодой, работающий неполный рабочий день неквалифицированный работник в семье с доходом выше уровня бедности. Во-вторых, повышение минимальной заработной платы имеет нежелательные последствия. Работодатели предпринимают меры, чтобы компенсировать свои расходы, связанные с повышением минимальной заработной платы. Эти меры включают в себя сокращение продолжительности рабочего дня, возможностей для обучения персонала, менее удобный рабочий график и урезание дополнительных льгот. Более того, многие из работников, получающие минимальную заработную плату, являются также потребителями товаров, на цену которых влияет ее рост. Эти работники, как и другие потребители с низким доходом, будут вынуждены платить более высокие цены за такие услуги, как, например, общественное питание. Таким образом, повышение минимальной заработной платы работникам будет практически сведено к нулю повышением цены на товары, которые такие работники в основном покупают⁽²⁵⁾. И наконец, более половины бедных семей в США не имеют работающих членов семьи, поэтому рост минимальной заработной платы им не поможет.

В менее развитых странах данные о минимальных заработных платах неоднозначные, но, как правило, свидетельствуют о том, что если сделать минимальную зарплату достаточно высокой, то несмотря на то, что в белой экономике зарплату поднимутся, большое количество работников будут вынуждены уйти в теневой сектор экономики с более низкими и непостоянными заработками.

Рассматривая воздействие роста минимальной заработной платы на молодых малоквалифицированных работников, важно учитывать как краткосрочные, так и долгосрочные последствия. Рабочий опыт дает молодым работникам возможность развивать уверенность в себе, хорошие трудовые привычки, навыки и подходы, которые повысят их ценность для будущих работодателей. Данная возможность особо важна для тех, кто не окончил среднюю школу, а также других лиц с низким уровнем образования. Если эти молодые люди не смогут доказать свою ценность работодателям и повышать квалификацию без отрыва от производства, маловероятно, что они смогут получить повышение по службе и иметь более высокие заработки в будущем.

Ценность опыта работы и повышения квалификации широко признается и для людей с более высоким уровнем образования. Например, студенты высших учебных заведений часто проходят неоплачиваемую стажировку — то есть, работают за нулевую

заработную плату — в государственных учреждениях и некоммерческих организациях, чтобы получить опыт, который повысит их возможности заработка в будущем. Члены Конгресса Соединенных Штатов Америки даже рекламируют неоплачиваемые стажировки для студентов, подчеркивая выгоды от наличия опыта работы для должностей начального уровня. И все же многие из этих политиков одобряют такие уровни минимальной заработной платы, которые снижают возможности для мало зарабатывающих молодых людей получить опыт работы и повысить квалификацию без отрыва от производства, что могло бы повысить их перспективы трудоустройства в будущем. Это неблагоприятное влияние на малоквалифицированную молодежь почти никого, кроме экономистов, не волнует. Тем не менее, именно эти непреднамеренные долгосрочные последствия минимальной заработной платы оказывают сильное негативное воздействие на долгосрочную занятость молодежи, особенно той, у которой очень мало образования.

Видео:

«Минимальная зарплата — это хорошая или плохая идея?»

Государственное регулирование особенно важно на **рынках труда**^(?). Во многих странах введены законодательные нормы, которые отрицательно сказываются на использовании договоров или добровольных соглашений на выполнение различной деятельности. Примером являются правила увольнения сотрудников. Ряд европейских стран требует от работодателей, желающих сократить численность персонала, (1) получить разрешение у государственных органов; (2) уведомить увольняемого сотрудника за несколько месяцев до предполагаемого увольнения и (3) продолжать осуществлять выплаты уволенным сотрудникам в течение нескольких месяцев.

Может показаться, что такие нормы в интересах работников, но здесь необходимо учитывать неочевидные долгосрочные эффекты. Нормативные положения, которые делают увольнение работника затратным, также делают затратным и его прием на работу. Работодатели будут неохотно нанимать новых работников по причине высоких издержек увольнения. В результате новой рабочей силе будет трудно находить работу, и рост занятости будет замедляться. Такая ситуация характерна для европейских стран, в которых государственное регулирование рынка труда более жесткое, чем в США. Такое

регулирование является основной причиной того, что уровни безработицы в таких западноевропейских странах, как Италия, Испания и Франция, за последнюю пару десятилетий по крайней мере на 4–5% выше, чем в США⁽²⁶⁾. В результате исследования, проведенного Стивом Ханке в Университете Джона Хопкинса, было обнаружено, что с 2010 по 2015 гг. уровни безработицы в странах ЕС с минимальным размером оплаты труда были на 50% выше, чем в странах, в которых таких законов нет.

Постсоветская Россия стала интересным примером того, как работает минимальная заработная плата. В 2007 году в стране более чем в два раза вырос минимальный размер оплаты труда (а в некоторых регионах и того больше). Результатами такого повышения стали снижение занятости молодежи и увеличение размеров теневого сектора экономики⁽²⁷⁾.

В то время как в США правила приема на работу и увольнения в целом менее ограничительные, чем в Европе, существенным ограничением на рынке труда как в США, так и в Европейском союзе является **профессиональное лицензирование**^(?). Лицензии на осуществление большинства видов профессиональной деятельности выдаются на уровне штата. Чтобы получить лицензию, необходимо оплатить сборы, размеры которых — от скромных до заоблачных, пройти курсы обучения в течение 6–12 месяцев и сдать экзамены.

Еще в 1970 г. менее 15% американцев были трудоустроены на работах, требующих лицензии. В настоящее время эта цифра составляет около 30%, и она постоянно растет. В середине 1980-х гг. лишь в одном штате лицензированию подлежали 800 профессий. Теперь, согласно данным Совета по лицензированию, обеспечению исполнения и регулированию, лицензия требуется более чем для 1100 профессий. Недавние исследования показали, что приблизительно 22% работников в Европейском союзе должны выполнять требования по профессиональному лицензированию, хотя число и влияние таких требований сильно различаются в разных странах-участницах, первой из которых является Германия с показателем 33%. По оценкам, лицензирование сократило занятость в смежных отраслях в ЕС приблизительно на 700 000 рабочих мест в 2015 году. Согласно данным того же исследования, заработные платы с уровнем выше рыночного, связанные с выдачей ограниченных лицензий, усугубляют неравенство в доходах среди стран ЕС⁽²⁸⁾.

Сторонники лицензирования утверждают, что необходимо защищать потребителей от недоброкачественной и потенциально небезопасной продукции. Тем не

менее, лицензии требуются в многочисленных профессиях, почти не имеющих отношения к общественной безопасности или защите потребителя⁽²⁹⁾. Например, в одном или нескольких штатах США от человека требуется получение лицензии, чтобы работать в следующих профессиях: дизайнер интерьеров, визажист, флорист, мастер плетения косичек, специалист по шампуням, диетолог, частный детектив, спортивный тренер, гид-экскурсовод, специалист по установке слуховых аппаратов, работник сферы ритуальных услуг, продавец гробов, даже хорьковод и хиромант. Требования к лицензированию редко исходят от потребителей. Наоборот, они почти всегда исходят от людей, уже занятых в этой профессии. Это не удивляет экономистов, потому что основными выгодоприобретателями от лицензирования являются уже работающие профессионалы.

Люди часто могут повышать квалификацию, необходимую для высокоэффективной работы во многих лицензируемых профессиях, посредством получения опыта без отрыва от производства и сотрудничества с другими лицами, имеющими соответствующие навыки в профессии. Требования к лицензированию не позволяют работникам, развивающим свои навыки посредством этих методов, развивать желаемую карьеру. Лицензирование, особенно когда оно подразумевает обязательное длительное формальное обучение и высокую оплату, сокращает предложение и повышает цену на товар и услуги, предоставляемые лицензированными практикующими специалистами. Те, кто в настоящее время в профессии, извлекают выгоду за счет потребителей и нелицензированных потенциальных производителей. Возможности трудоустройства нелицензированных производителей уменьшаются, а потенциальные выгоды от торговли теряются.

Сертификация^(?) является более привлекательной альтернативой лицензированию. С помощью сертификации государство может потребовать от профессионалов предоставлять потребителям информацию об их образовании, обучении и других квалификациях, не запрещая никому работать в выбранной сфере. В сущности, сертификация делает информацию о квалификациях профессионалов общедоступной для потребителей, не ограничивая их выбор. Более того, она дает возможность практикующим специалистам развивать и демонстрировать свою компетенцию, в то же время обеспечивая потребителей нужной информацией, необходимой для совершения выбора.

Инструменты государственного регулирования часто представляются удобным

способом разрешения проблем. Хотите более высокие зарплаты? Увеличьте минимальную заработную плату. Хотите снизить уровень безработицы? Примите законы, затрудняющие увольнение работников. Хотите более высокие заработки в профессии? Ограничьте появление компаний, занимающихся демпингом. Но здесь есть проблема: эти предельно простые стратегии не повышают производительность и не учитывают долгосрочные эффекты. Уровень нашей жизни напрямую связан с производством товаров и услуг, которые имеют ценность для общества. Взаимовыгодная торговля и конкурентные рынки стимулируют рациональное использование ресурсов и поиск новых видов деятельности. Они помогают нам эффективнее использовать наши ресурсы. Таким образом, регуляторная политика, устанавливающая препятствия на пути торговли и выхода на рынки, почти никогда не дает желаемых результатов. Если страна намерена ускорить экономический рост и повысить уровень жизни своих граждан, ей следует свести к минимуму ограничения, которые негативно влияют на торговлю и рыночную конкуренцию.

Прочитайте:

«Спасите нас от регулирования» за авторством Дуайта Ли

ЭЛЕМЕНТ 2.4.

Эффективные рынки капитала

Для реализации своего потенциала государство должно иметь механизм, направляющий капитал в проекты, повышающие благосостояние.



В то время как целью любого производства является потребление, часто сначала необходимо направить ресурсы на производство станков, тяжелого оборудования и строительство зданий, которые затем могут быть использованы для производства желаемых потребительских товаров. Другими словами, инвестиции увеличивают потребление в будущем, но они требуют отказа от определенной части потребления в настоящем. **Капиталовложения**^(?) — строительство и разработка долговечных ресурсов, предназначенных для помощи в производстве большего количества потребительских товаров и услуг — являются важным потенциальным источником экономического роста. Например, приобретение местной пиццерией такого инвестиционного товара, как печи, поможет увеличить количество выпускаемой ею продукции в будущем.

Ресурсы (такие как трудовая сила, земля и предпринимательство), использованные в производстве этих **инвестиционных товаров**^(?), станут недоступны для производства потребительских товаров. Если мы будем потреблять все, что производим, не останется ресурсов для осуществления инвестиций. Поэтому инвестиции требуют **сбережений**^(?) — сокращения текущего потребления с целью

выделения средств на другие цели. Чтобы осуществить какое-либо капиталовложение, как инвестору, так и любому лицу, готовому предоставить эти средства инвестору, сначала необходимо накопить сбережения. Сбережение — неотъемлемая часть инвестиционного процесса.

Не все инвестиционные проекты, однако, являются успешными. Инвестиционный проект повышает благосостояние страны только в том случае, если стоимость дополнительной продукции, выпущенной благодаря инвестициям, превышает издержки инвестирования. В противном случае проект является неудачным и снижает благосостояние. Никогда нельзя точно предсказать, окажутся ли инвестиции прибыльными, поэтому иногда даже самым многообещающим инвестиционным проектам не удается повысить благосостояние. Чтобы по максимуму использовать свой потенциал на благо экономического прогресса, государство должно иметь механизм по привлечению сбережений и направлению их в инвестиции, которые наверняка повысят благосостояние.

В рыночной экономике эту функцию выполняет **рынок капитала**^(?). В широком смысле он включает в себя рынки ценных бумаг, облигаций и недвижимости. В работе рынка капитала важную роль играют такие **финансовые институты**^(?), как **фондовые биржи**^(?), банки, страховые компании, паевые фонды и инвестиционные компании.

Частные инвесторы, такие как владельцы небольших предприятий, **пайщики**^(?) и **венчурные капиталисты**^(?), рискуют на рынке капитала собственными средствами. Всё же инвесторы иногда ошибаются. Иногда они берутся за проекты, которые оказываются нерентабельными. Если бы инвесторы не были готовы так рисковать, многие новые идеи не были бы реализованы и многие привлекательные, но рискованные проекты не были бы осуществлены.

Рассмотрим роль предпринимательства, принятия риска и рынка капитала в развитии интернет-услуг. В середине 1990-х гг. Сергей Брин и Ларри Пейдж во время обучения в Стэнфордском университете работали над исследовательским проектом, направленным на облегчение нахождения информации в Интернете. Вряд ли они были похожи на потенциальных успешных предпринимателей. Но в 1998 г. Брин и Пейдж основали Google Inc., предприятие, обеспечивающее услуги бесплатного Интернета и получающее прибыль посредством рекламы. Мощный поисковик, который они разработали, ежедневно повышает производительность миллионов людей и фирм. Они заработали целое состояние, и теперь Google — узнаваемый всеми бренд, компания с

более чем 85 000 сотрудников (включая материнскую компанию Alphabet) в 2018 г. Другие интернет-компании, такие как eBay и Amazon, также заработали состояние за последнее десятилетие и достигли существенного роста.

Но опыт других многочисленных интернет-стартапов сложился по-разному. Многие «дот-комы», как, например, Broadband Sports и eVineyard, обанкротились, так как их доходы оказались недостаточными для покрытия издержек. Высокие надежды этих фирм не реализовались.

В мире, полном неопределенности, ошибочные инвестиции — это необходимая цена, которая должна быть уплачена за успешные разработки новых технологий и продуктов. Такие неудачные проекты, тем не менее, должны распознаваться и закрываться. В рыночной экономике эту функцию осуществляет рынок капитала. Если фирма будет продолжать нести убытки, инвесторы в конечном счете закроют проект и перестанут растрачивать деньги.

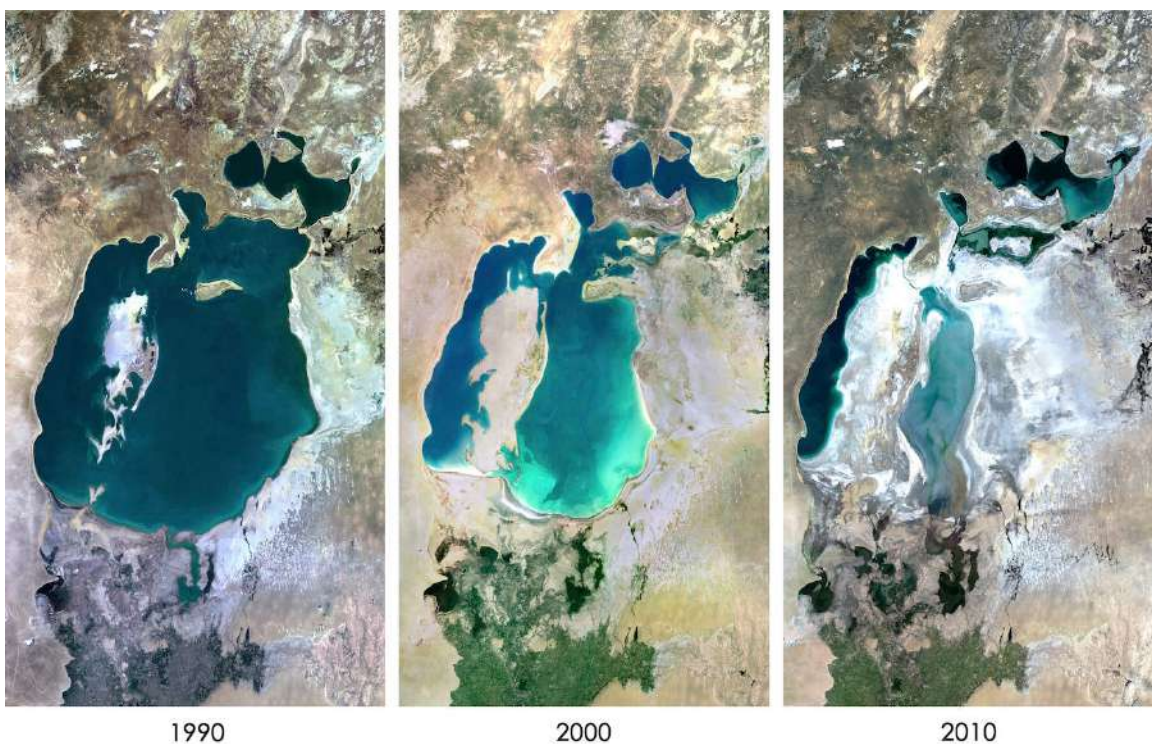
Учитывая темпы изменений и разнообразие предпринимательских талантов, для принятия обоснованных решений о распределении капитала требуются знания, далеко выходящие за пределы компетенции любого отдельного руководителя, отраслевого комитета или государственного органа. Без рынка частного капитала не существует механизма, который гарантированно и стабильно направлял бы инвестиционные средства в повышающие благосостояние проекты.

Почему? При распределении инвестиционных средств не рынком, а государством, начинает действовать совершенно другой набор факторов. Какие проекты осуществлять, а какие нет, определяет не рыночная доходность, а политическое влияние. Гораздо чаще могут появляться инвестиционные проекты, понижающие, а не повышающее благосостояние. Правительство предпочитает инвестировать средства в новые проекты, а не поддерживать старые, ведь перерезание ленточки на новом шоссе — более заметное деяние, чем ремонт выбоин.

Эту точку зрения иллюстрирует опыт советской социалистической экономики с центральным планированием. В течение четырех десятилетий (1950–1990 гг.) темпы роста капиталовложений в этих странах были одними из самых высоких в мире. Центральные органы планирования направляли приблизительно одну треть национального продукта в капиталовложения. Даже эти высокие темпы роста капиталовложений, тем не менее, мало повышали уровень жизни, потому что не экономические, а политические соображения определяли, какие проекты финансировать.

Ресурсы часто растрчивались на нецелесообразные с экономической точки зрения проекты, а правительство отдавало предпочтение «престижным» инвестициям с громким политическим резонансом. Такое неправильное распределение можно проиллюстрировать двумя примерами. Сталин приказал построить Беломор-Балтийский канал, но из-за нереально коротких сроков, отведенных на строительство, канал получился слишком мелким, чтобы быть полезным. Кампания Хрущева по переориентированию Казахстана на производство пшеницы в масштабах канадских и американских прерий привела к созданию крупных ирригационных схем, что впоследствии привело к осушению Аральского моря⁽³⁰⁾.

Изменение Аральского моря со временем



Нерациональное распределение инвестиций и неспособность достичь динамичного развития в конце концов привели к краху социализма в большинстве из этих стран.

Видео:

«Глобальная деревня»

Недавний опыт распределения кредитов на финансирование жилищного строительства в США также показывает, как работает государственное распределение капитала. Федеральная национальная ипотечная ассоциация и Федеральная корпорация жилищного ипотечного кредита, широко известные как Fannie Mae и Freddie Mac, были утверждены Конгрессом в качестве финансируемых государством корпораций в 1968 и 1970 гг. соответственно. Предполагалось, что они улучшат работу рынка капитала и сделают более доступным жилищное кредитование. Несмотря на то, что Fannie Mae и Freddie Mac являлись частными предприятиями, инвесторы чувствовали, что облигации, выпускаемые ими для привлечения средств, являлись менее рискованными, поскольку они поддерживались государством. В результате Fannie Mae и Freddie Mac имели возможность занимать средства приблизительно на половину процентного пункта дешевле, чем частные фирмы. Это дало им огромное преимущество над конкурентами, и в течение многих лет они были высоко прибыльными.

Но государственное финансирование также очень политизировало Fannie Mae и Freddie Mac. Президент даже назначил несколько членов в совете директоров этих компаний. Высшее руководство Fannie Mae и Freddie Mac обеспечивало ключевых конгрессменов большой финансовой поддержкой. Кроме того, руководство часто переманивало на высокооплачиваемые работы аппаратных работников Конгресса, с тем чтобы те в дальнейшем лоббировали своих бывших руководителей из правительства. Их лоббистская деятельность стала легендарной. С 1998 по 2008 гг. Fannie Mae потратила 79,5 миллиона долларов США, а Freddie Mac — 94,9 миллиона долларов США на лоббирование Конгресса с целью получения особых привилегий и продления их привилегированного статуса⁽³¹⁾.

Fannie Mae и Freddie Mac не выдавали **ипотечные кредиты**^(?); то есть, они напрямую не предоставляли займы гражданам, покупающим жилье. Вместо этого они скупали ипотечные кредиты на вторичном рынке — рынке, на котором приобретаются ипотечные кредиты, выданные банками и другими заимодавцами. Так как у них был более дешевый доступ к средствам, они смогли выкупить множество ипотечных кредитов, и к середине 1990-х гг. эти два финансируемые государством предприятия

владели приблизительно 40% всех жилищных ипотечных кредитов. Их доминирование на вторичном рынке было еще больше. В течение десятилетия перед их **неплатежеспособностью**^(?) в 2008 г. Fannie Mae и Freddie Mac приобрели более 80% ипотечных кредитов, проданных банками и другими ипотечными организациями.

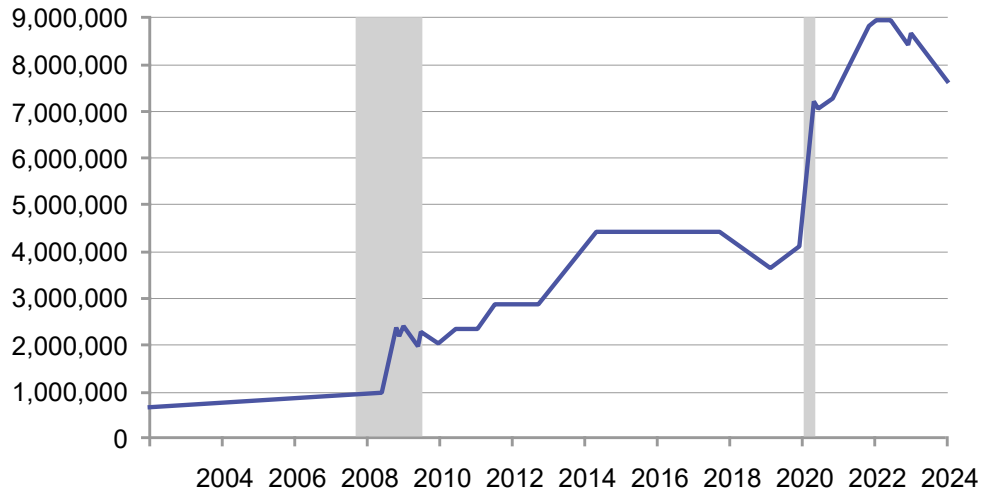
В то время как Fannie Mae и Freddie Mac лоббировали Конгресс и получали от него привилегии, члены Конгресса использовали их для достижения политических целей, включая обеспечение большей доступности для заемщиков с низкими и средними доходами ипотечных средств для приобретения жилья. В ответ на более ранние директивы Конгресса Департамент жилищного и городского развития постановил, что к 1996 г. 40% ипотечных кредитов, финансируемых Fannie Mae и Freddie Mac, должны пойти на домохозяйства с доходами ниже средних. Эта цифра к 2000 г. увеличилась до 50%, и к 2008 г. — до 56%. Для выполнения этих распоряжений Fannie Mae и Freddie Mac начали принимать больше ипотечных кредитов с небольшим **первоначальным взносом**^(?) или вообще без него. Они также существенно увеличили долю ипотечных кредитов, предоставляемых заемщикам с плохой кредитной историей, известных как субстандартные заемщики. Благодаря их доминированию на вторичном рынке их практика кредитования оказывала огромное влияние на стандарты кредитования, принимаемые ипотечными организациями и банками. Понимая, что более рискованные займы можно передать Fannie Mae и Freddie Mac, они уже не так тщательно проверяли кредитоспособность заемщиков и не беспокоились о том, смогут ли они вернуть средства. В конце концов, при продаже ипотечного кредита компаниям Fannie Mae и Freddie Mac им также передавались и все риски.

Как следует из рисунка 6, доля **субстандартных ипотечных кредитов**^(?) (включая предоставленные с неполным набором документов) в новых кредитах поднялась с 4,5% в 1994 г. до 13,2% в 2000 г., а в общем количестве кредитов, выданных к 2006 г., — до 33,6%. В течение того же периода количество традиционных займов, по которым заемщикам требуется уплатить не менее 20% первоначального взноса, упало с двух третей от общего количества до всего лишь одной трети. Проценты невыплат и **отчуждений**^(?) по субстандартным кредитам в 7–10 раз превышают аналогичные проценты по традиционным кредитам заемщикам с хорошей кредитной историей. Само собой разумеется, рост доли кредитов заемщикам с более слабой кредитной историей привел к повышению невыплат и взысканий.

Как Конгресс, так и администрации президентов Билла Клинтона и Джорджа

Буша-младшего очень поддерживали эти регуляторные стратегии и приписывали себе заслуги за первоначальное увеличение количества находящихся в собственности домов, к чему они оказались сопричастными. В то время как эти стратегии ослабляли стандарты ипотечного кредитования тем, что делали предоставление рискованных займов более доступными, первоначальные эффекты представлялись положительными. В 2001–2005 гг. спрос на жилье увеличился, цены на него резко повысились, а в строительном секторе было отмечено резкое оживление.

Рисунок 6. Субстандартные ипотеки в общем объеме ипотечных кредитов (1994–2007)



Источник: данные за 1994–2000 гг. взяты из Edward M. Gramlich, *Financial Services Roundtable Annual Housing Policy Meeting*, Chicago, Illinois, 21 May 2004. Данные за 2002–2007 гг. взяты из Joint Center for Housing Studies of Harvard University, *The State of the Nations Housing 2008*. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.jchs.harvard.edu/research-areas/reports/state-nations-housing-2008>. Кредиты, оформленные с неполным пакетом документов и несоблюдением требований процедуры верификации, известные как **кредиты Alt-A^(?)**, включены в категорию субстандартных. Согласно данным исследований, большинство кредитов Alt-A были выданы субстандартным заёмщикам.

Но искусственно созданного бума жилищного строительства надолго не хватило. К 2004–2005 гг. приблизительно половина всех ипотечных кредитов выдавалась либо в форме субстандартных (включая кредиты с неполным набором документов), либо в форме кредитов под залог домашнего имущества. Как только цены выровнялись, а затем начали снижаться в течение второй половины 2006 г., карточный домик обвалился. **Процент взысканий и просроченной задолженности по ипотечным кредитам^(?)**

немедленно начал расти. Все это случилось задолго до **рецессии**⁽²⁾, которая началась только в декабре 2007 г. Разумеется, крах сектора жилищного строительства в конечном счете распространился и на все остальные сектора экономики, и просроченные ипотечные кредиты породили огромные финансовые проблемы в финансово-банковской сфере как в США, так и за рубежом. К лету 2008 г. Fannie Mae и Freddie Mac обанкротились. Управление ими перешло к государству, а американский налогоплательщик остался с безнадежной задолженностью размером около 400 миллиардов долларов.

Политика Федеральной резервной системы в отношении процентных ставок также способствовала Великой рецессии 2008–2009 гг., как будет объяснено в следующем элементе. Но ясно одно: политическое распределение кредитов и сопровождающее его нормативное ослабление стандартов кредитования направили большое количество финансового капитала в проекты, к осуществлению которых не следовало и приступать. Многие покупатели получили мощный стимул покупать больше жилья, чем они могли себе позволить, и в основном именно благодаря этому фактору жилищное строительство пережило такой бум, после чего последовал резкий спад и порожденная им рецессия.

Хотя специфика была разной, США оказалась не единственной страной, в которой ошибочная государственная политика создала кризис на рынке жилья в годы, непосредственно предшествующие 2010-му. С 2007 по 2010 гг. средние цены на жилье упали приблизительно на 35% в Ирландии и в два раза или больше в Дублине. После того, как «ирландский жилищный пузырь» лопнул, оценка сторонними экспертами, в том числе старшими чиновниками Министерства финансов Канады и Финляндии, объяснила этот перегретый рынок сочетанием крайне низкой процентной ставки, установленной Европейским центральным банком (ЕЦБ), огромными увеличениями государственных затрат в Ирландии, вызванных большими, чем ожидалось, доходами от имущественного налога, и, в частности, государственной политикой, пытавшейся стимулировать приобретение жилья путем предложения ипотечных кредитов за 100% от цены приобретения дома, как и в Соединенных Штатах Америки. Свою роль также сыграла и коррупция⁽³²⁾. Аналогичные меры в Испании привели точно к такому же результату за тот же период.

При значительном вмешательстве государства распределение инвестиций неизбежно характеризуется фаворитизмом, конфликтом интересов, ненадлежащими

финансовыми отношениями и различными формами коррупции. Когда аналогичные действия имеют место в других странах, их часто называют «кумовским капитализмом»^(?). Исторически государство играло большую роль в распределении инвестиций в других странах, а не в США, но американский опыт с государственным распределением инвестиционных средств на жилье показывает, что кумовской капитализм имеет место и в США. Как бы его ни называли, государственное распределение капитала заставляет граждан нести высокие издержки.

ЭЛЕМЕНТ 2.5.

Монетарная стабильность

Для сдерживания инфляции, эффективного распределения инвестиций и достижения экономической стабильности очень важна стабильная монетарная политика.

Деньги играют чрезвычайно важную роль для функционирования экономики. Что особенно важно, деньги являются средством обмена. Они снижают транзакционные издержки, так как являются общим знаменателем, к которому привязывается стоимость всех товаров и услуг. Экономисты ссылаются на эту характеристику денег как на «средство обмена». Мы уже рассматривали выгоды от **разделения труда**^(?). И все же представьте себе, что люди производят товар и обменивают его непосредственно на другой товар (это **бартерная система**^(?)). Сколько нужно яблок, чтобы купить корову? А как совершить обмен, если яблок хватает только на треть коровы?

Деньги позволяют людям выгодно совершать сложные сделки, действие которых растянуто во времени, например, продажу/покупку дома или автомобиля. Такие сделки подразумевают получение дохода или оплату стоимости покупки в течение длительного периода времени. Деньги также служат средством сохранения покупательной способности для использования в будущем. Это делает возможным накопление средств для инвестиций, что способствует повышению производительности и экономическому росту. Экономисты называют эту функцию денег «средством сохранения стоимости». Деньги также являются «единицей учета», оптимизирующей контроль над поступлениями и расходами во времени. Без денег почти невозможно соотносить друг с другом поступления и расходы, имеющие место в разное время, и именно это соотношение позволяет людям принимать взвешенные решения относительно расходования или сбережения средств, а также целесообразности приобретения определенных товаров или услуг.

Важная функция денег, тем не менее, напрямую связана с устойчивостью их ценности. В этом отношении деньги выполняют для экономики ту же функцию, что и язык для общения. Без слов, имеющих четко определенное значение как для говорящего,

так и для слушателя, общение было бы затруднительным. С деньгами — то же самое. Если деньги не будут иметь стабильной и предсказуемой ценности, заемщикам и кредиторам будет трудно найти взаимоприемлемые условия контракта, сбережения и инвестиции повлекут дополнительные риски, а операции, действие которых растянуто во времени (такие как выплата стоимости дома или автомобиля), будут осложнены дополнительной неопределенностью. При неустойчивой ценности денег многие потенциально выгодные сделки не совершаются, а выгоды от специализации, крупномасштабного производства и общественного сотрудничества снижаются.

В причинах монетарной нестабильности нет никакого секрета. Ценность денег, как и других товаров, определяется спросом и предложением. При постоянном предложении денег или при его медленном, но устойчивом росте их покупательная способность остается относительно стабильной. И наоборот, когда предложение денег опережает предложение товаров и услуг, ценность денег снижается и цены растут. Это называется **инфляцией**^(?). Она возникает, когда государство печатает деньги или берет займы у центрального банка для оплаты своих обязательств.

Устойчивая инфляция имеет единый источник: быстрый рост предложения денег. **Денежная масса**^(?) состоит из суммы национальной валюты, **чековых депозитов**^(?) и аналогичных источников платежей⁽³³⁾, которые имеются у физических и юридических лиц. Когда рост этой массы опережает рост экономики, цены на товары и услуги начинают расти.

Рисунок 7. Денежный рост и инфляция, 1990–2014 гг.

	Среднегодовые темпы роста денежной массы (%)	Среднегодовые темпы инфляции (%)
Быстрый рост денежной массы		
	58	41.1
Турция	37.3	25.9
Румыния	25.8	19.1
	25.8	9.7
Украина	25.6	15.3
	23	5.7
	22.7	6.9
	20.8	10.1
	19.6	4.6
Медленный рост денежной массы		
Великобритания	8.2	2
Швеция	7.6	1.2
США	7.1	2.2

Источник: Всемирный Банк (WB), *показатели мирового развития (WDI) за 2015 г.* и Международный Валютный Фонд, *международная финансовая статистика* (ежегодная).

Примечание. Данные по Гане и Венесуэле приведены за 1990–2013 гг., данные по России — за 1994–2014 гг., по Украине — за 1993–2014 гг. Некоторые данные взяты из источников по соответствующим странам: данные по Канаде за 1990–2008 гг. предоставлены Всемирным банком, а данные за 2009–2014 гг. — Центральным банком Канады. Данные по Зимбабве приведены за 1990–2007 годы и предоставлены Всемирным банком (*Показатели мирового развития, отчет за 2009 г.*).

На рисунке 7 проиллюстрирована связь между ростом денежной массы и инфляцией. Обратите внимание на то, как в странах, которые в 1990–2014 гг. увеличивали свою денежную массу медленно (не выше 7,5 процентов в год), наблюдались низкие темпы инфляции. Такая ситуация прослеживалась в странах с высоким уровнем доходов — как в крупных (США и Канада), так и в небольших (Швеция, Сингапур и Центральноафриканская Республика).

Но когда темпы роста денежной массы в стране начинали ускоряться, ускорялись и темпы инфляции. В течение 1990–2014 гг. денежная масса росла со среднегодовыми темпами 20–50% в Нигерии, Уругвае, Малави, Гане, Венесуэле, Российской Федерации, Румынии и Турции. Обратите внимание, что годовые темпы инфляции в этих странах были аналогичны темпам увеличения денежной массы.

Избыточно высокие темпы роста денежной массы (100% и выше) приводят к **гиперинфляции**^(?), как это произошло в Украине и Зимбабве. Когда темпы роста денежной массы в этих странах резко ускорились, так же резко ускорилась и инфляция.

Как видно из рисунка 7, между быстрым ростом денежной массы и высокими темпами инфляции, если их измерять на протяжении длительного времени, имеется тесная связь. Как показывает опыт, эта связь является одной из самых устойчивых во всей экономике⁽³⁴⁾.

Видео:

«Милтон Фридман об инфляции»

Большие колебания этих темпов также часто наблюдаются в странах с высоким уровнем инфляции. Разные темпы инфляции еще более затрудняют, по сравнению со стабильными темпами, планирование на будущее, что отрицательно сказывается на благосостоянии страны. Когда цены повышаются в этом году на 20%, в следующем году на 50%, на 15% еще через год и т.д., люди и фирмы не в состоянии разрабатывать адекватные долгосрочные планы. Эта неопределенность повышает риск и снижает привлекательность планирования и реализации инвестиционных проектов. Неожиданные изменения темпов инфляции могут быстро превратить в целом прибыльный проект в экономическую катастрофу. Многие ответственные за принятие решений лица, вместо того чтобы устранять такие неопределенности, просто отказываются от инвестиций и других капиталовложений, подразумевающих долгосрочные обязательства. Некоторые даже переводят свою коммерческую и инвестиционную деятельность в страны с более высоким уровнем стабильности. В результате потенциальная выгода от торговли, коммерческой деятельности и капиталобразования упускается.

Более того, когда государство проводит инфляционную политику, люди тратят

меньше времени на производственную деятельность и больше на защиту своего имущества. Так как неспособность точно предсказать темпы инфляции может разорить человека, он начинает перенаправлять свои ограниченные ресурсы с производства товаров и услуг на действия, призванные защитить его от инфляции. Умение ответственных за принятие коммерческих решений лиц прогнозировать изменения цен становится более ценным, чем их умение управлять производством и организовывать его. При изменчивых темпах инфляции предприятия уклоняются от заключения долгосрочных договоров, приостанавливают многие инвестиционные проекты и используют ресурсы и время в менее продуктивной деятельности. Средства направляются на приобретение золота, серебра и предметов искусства в надежде на то, что цены на них повысятся вместе с инфляцией, а не в более продуктивные инвестиции, такие как здания, машины и научно-технические исследования. А когда ресурсы перемещаются из более продуктивной в менее продуктивную деятельность, экономический прогресс замедляется.

Также экономический прогресс прекращается, когда ответственные за проведение монетарной политики лица мечутся между увеличением и сокращением денежной массы. Когда органы денежно-кредитного регулирования резко увеличивают денежную массу, сначала более стимулирующая **монетарная политика**^(?) в целом снижает процентные ставки, увеличивая текущее инвестирование и создавая искусственный экономический подъем. Но этот подъем неустойчив. Продолжение экспансивной монетарной политики запускает инфляцию, которая заставляет ответственных за монетарную политику лиц перейти к более сдерживающей политике. В такой ситуации процентные ставки повышаются, что тормозит **частные инвестиции**^(?) и приводит к рецессии. Таким образом, монетарные переходы от роста к ограничению создают экономическую нестабильность, и экономика начинает испытывать резкие взлеты и падения. Такой характер монетарной политики также создает неопределенность, замедляет частные инвестиции и снижает темпы экономического роста.

Почему органы, контролирующие рост денежной массы (денежно-кредитные регуляторы), вообще могут переходить от режима, направленного на стимулирование экономического роста, к режиму, направленному на ограничения? Заметьте, что после быстрого увеличения денежной массы существует вероятность кратковременного подъема экономики. Если денежно-кредитный регулятор находится под контролем или влиянием политических лидеров, эти лидеры могут быть заинтересованы в создании

именно такого подъема перед выборами в надежде на то, что пока не начался неизбежный спад, их изберут на следующий срок.

В то время как такие **политические деловые циклы**^(?) присущи многим странам мира, в государствах с переходной экономикой дела обстоят несколько иначе. Как всегда, для создания предпринимательской уверенности и, следовательно, привлечения инвестиций и экономического роста важна политическая стабильность. Посткоммунистическим странам пришлось выбрать разные пути **реформ**^(?) для перехода к рыночной экономике. Некоторые страны изначально взяли курс на последовательные реформы (например, Эстония), в то время как в руководстве других преобладали бывшие коммунисты (Узбекистан). Следовательно, осуществляемые в разных странах реформы отличались по скорости, видам и эффективности. Во всех этих странах, однако, экономические агенты могли опираться на последовательные стратегии и на их основании строить планы на будущее. Тогда как в странах, где применялась непоследовательная и нестабильная экономическая политика (таких как Болгария и Украина), проведение реформ характеризовалось многочисленными задержками, поэтому перед выборами неопределенность возрастала, ведь было непонятно, кто сформирует новое правительство. Политические деловые циклы отличались непостоянством; при этом перед выборами, вследствие политической неопределенности и, следовательно, низкого уровня инвестирования, наблюдался медленный рост⁽³⁵⁾.

Видео:

«Слишком много денег»

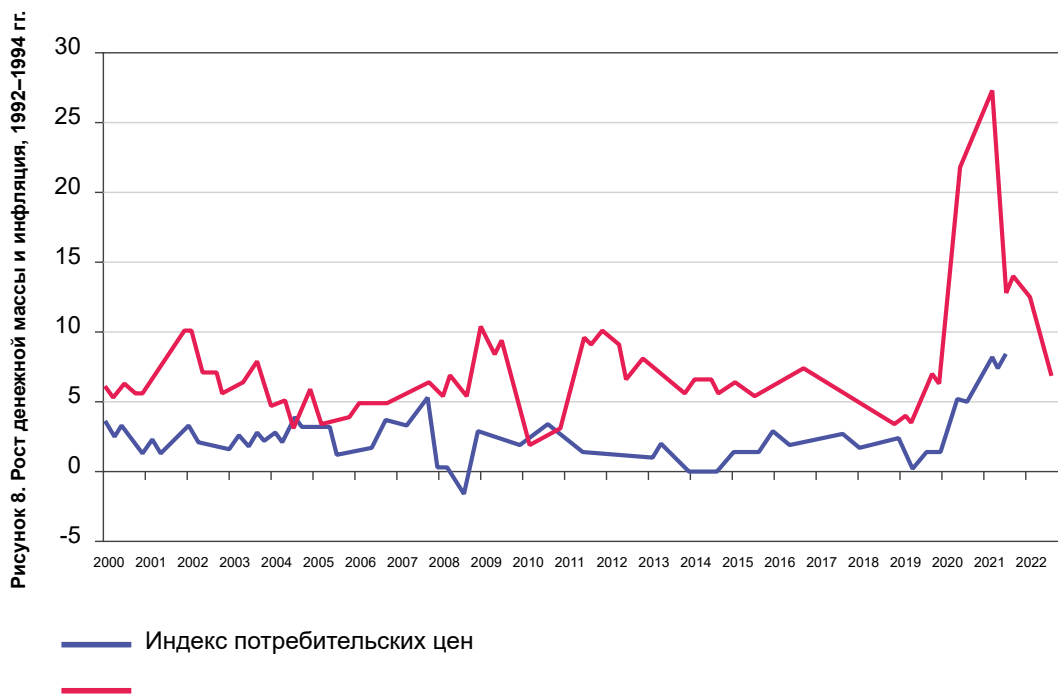
В тот период 1990-х гг., когда страны отказывались от коммунистической модели, отчасти именно непродуманная монетарная политика определяла спады и краткосрочные подъемы в экономическом развитии таких стран. Экономике всех стран пострадали от очевидного огромного падения производства и из последних сил пытались вводить рыночные отношения. В Украине за 1990–1994 гг. ВВП упал более чем на 48%⁽³⁶⁾. Правительство Украины отреагировало на этот удар массовой выдачей рублевых кредитов, тем самым финансируя субсидии в промышленность и сельское хозяйство. Огромный **бюджетный дефицит**^(?) был монетизирован, т.е. был оплачен деньгами, которые Национальный банк Украины (НБУ) просто напечатал для оплаты

государственных расходов. В феврале и марте 1992 г. монетарная база увеличивалась ежемесячно на 50%. Гиперинфляция составила 2730% в 1992 г. и 10 155% в 1993 г. Итого в десяти из четырнадцати стран, образовавшихся в результате распада СССР, была зафиксирована гиперинфляция (вследствие схожей политики предложения избыточной денежной массы), а также и в Польше, Югославии и Болгарии. Только в истерзанной войной Армении согласно данным ЕБРР⁽³⁷⁾ инфляция оказалась больше, чем в Украине. Национальный банк Украины, который в буквальном смысле подчинялся парламенту, осознал свою ошибку и прекратил выдачу кредитов. В июле 1994 г. ежемесячная инфляция снизилась до 2,1%. Парламенту не понравилось решение НБУ, и в августе 1994 г. НБУ был вынужден возобновить выдачу крупных кредитов (т.е. начать осуществлять экспансивную монетарную политику). В октябре 1994 г. эти кредиты увеличили инфляцию до 23%. Монетарная политика того времени еще больше усугубила экономический спад, вызванные распадом советской экономики.

Видео:

«Кто хочет быть триллионером?»

Рисунок 8. Рост денежной массы и инфляция, 1992–1994 гг.



Источник: график взят из публикации «История монетарного развития в Украине» (2006), Александр Петрик, Национальный Банк Украины, стр.7. Источник данных: Государственный комитет статистики Украины, собственные расчеты.

Монетарная стабильность является чрезвычайно важным фактором, способствующим экономическому прогрессу. Без монетарной стабильности потенциальные выгоды от капиталовложений и других операций, связанных с отложенными во времени выплатами, уменьшаются, а граждане страны не в состоянии реализовать весь свой потенциал.

Видео:

«Последствия печатания денег»

ЭЛЕМЕНТ 2.6.

Разумная фискальная политика

Люди производят больше, если знают, что большая часть заработка останется у них.

«Каждый трудящийся человек оплачивает налоги своим потом. Если эти налоги чрезмерны, они приводят к бездействующим фабрикам, фермам, проданным за долги, к толпам голодных людей, шатающихся по улицам в тщетных поисках работы»,

— Франклин Д. Рузвельт, Питтсбург, 19 октября 1932 г.

Когда высокие налоговые ставки отнимают большую часть дохода, стимул работать и эффективно использовать ресурсы снижается. При этом особенно важна **предельная ставка налога**^(?), представляющая собой отношение величины прироста налоговой суммы к величине прироста дохода. В разных странах разные предельные налоговые ставки. Например, в США в 2015 г., если налогоплательщик с 60 000 долларов налогооблагаемого дохода зарабатывал дополнительные 100 долларов, он должен был заплатить 25 из этих 100 долларов в виде федерального подоходного налога. Поэтому предельная ставка налога у



«Могу ли я списать прошлогодние налоги как неудачные капиталовложения?»

налогоплательщика составляла 25%. В Румынии она составляет 16%, в Польше — 32%, если налогоплательщик зарабатывает больше 20 000 евро, а во Франции — до 45% для дохода свыше 152 260 евро.

По мере повышения предельных ставок налога доля дополнительных заработков граждан снижается. Например, при предельной налоговой ставке в 25% гражданам разрешено оставить себе 75 евро, если они зарабатывают дополнительные 100 евро. Но если бы предельная налоговая ставка поднялась до 40%, налогоплательщик оставил бы себе только 60 евро из дополнительных заработков в 100 евро.

Существуют три причины, почему высокие предельные ставки налога приводят к снижению объемов производимой продукции и доходов. Во-первых, высокие предельные налоговые ставки отбивают желание работать и снижают производительность труда. Когда предельные ставки налога взлетают до 55–60%, у граждан остается менее половины дополнительных заработков. Когда человеку не разрешается удерживать большую часть зарабатываемых им денег, у него пропадает желание увеличивать свой доход. Некоторые (возможно, люди с работающими супругами) прекращают трудовую деятельность. Другие просто снижают продолжительность рабочего дня, раньше выходят на пенсию или находят работу с более длительным отпуском или с более удобным расположением. А безработные люди с высокими требованиями относительно потенциальной работы будут отказываться от переезда ради новой работы или повышения зарплаты, или решат не браться за создание перспективного, но рискованного бизнеса. Высокие налоговые ставки даже заставляют наиболее способных граждан государства переезжать в страны с более низкими налогами. Такие переезды снижают численность и производительность имеющейся рабочей силы, вызывая снижение объемов выпускаемой продукции.

Видео:

«Надежды Португалии стать для пенсионеров раем с нулевой налоговой ставкой»

Конечно, большинство не бросит работу сразу же и не станет работать менее усердно в ответ на повышение предельной ставки налога. Человек, который потратил годы на обучение какой-либо профессии, возможно, и будет продолжать работать (и

работать много), особенно если он находится в самом доходном периоде своей жизни. Но высокие предельные ставки налога снизят желание молодых людей повышать свой уровень квалификации и образования, так как не будет стимула инвестировать свои ресурсы для получения высокооплачиваемой профессии. Таким образом, некоторые из отрицательных последствий высоких налоговых ставок для трудовой деятельности будут проявляться в форме снижения производительности в течение многих лет в будущем.

Высокие налоговые ставки также заставляют некоторых работников переключаться на деятельность, в которой они менее производительны, в связи с отсутствием необходимости платить налоги с таких видов деятельности. Например, высокие налоги повысят затраты на квалифицированных маляров, что приведет, возможно, к тому, что вы сами покрасите собственный дом, пусть даже у вас недостаточно навыков для того, чтобы сделать это эффективно. В случае отсутствия высоких налоговых ставок маляр-профессионал выполнил бы эту работу по приемлемой для вас цене, а вы потратили бы свое время на работу, которую вы выполняете лучше. Результатом этих искаженных налогами стимулов является пустая трата времени и экономическая неэффективность.

Во-вторых, высокие предельные налоговые ставки снижают как уровень, так и эффективность капиталообразования. Высокие налоговые ставки отпугивают **иностраных инвесторов**^(?) и заставляют отечественных инвесторов искать инвестиционные проекты за рубежом, где как налоги, так и производственные затраты ниже, чем на родине. Это сокращает инвестирование и доступность производственного оборудования, которое является двигателем экономического роста. Отечественные инвесторы также выбирают проекты, защищающие текущие доходы от налогообложения, и избегают проектов с более высокой **отдачей от инвестиций**^(?), но с меньшими возможностями избежания налогов. Эти способы уменьшить негативный эффект высоких налогов приводят к тому, что люди переключают свой интерес в сторону проектов, которые сокращают ценность ресурсов. Но и здесь капитал, которого и так не хватает, тратится попусту, а ресурсы перетекают в отрасли с меньшей эффективностью использования.

В-третьих, высокие предельные ставки налога побуждают людей приобретать не очень привлекательные с точки зрения потребительских характеристик товары, но подлежащие **налоговому вычету**^(?). Если покупки не облагаются налогом, покупающие

их люди не оплачивают их полную стоимость, потому что эти расходы сокращают налоги, которые они в противном случае уплатили бы. Когда предельные ставки налога высоки, не облагаемые налогом расходы становятся относительно невысокими.

Ярким примером такого подхода является продажа в 1970-е гг. британских автомобилей класса люкс «Роллс-Ройс». Во время этого периода предельные ставки подоходного налога в Великобритании доходили до 98% при высоком доходе. Предприниматель, оплачивающий эту налоговую ставку, мог купить машину за те налоги, которые заплатил государству, в виде налогового вычета. Так почему бы не купить более шикарную и дорогую машину? Эта покупка снизила бы прибыль владельца на цену автомобиля — скажем, на 100 000 фунтов стерлингов — но предприниматель в любом случае получил бы всего лишь 2000 фунтов со своей прибыли, потому что предельная ставка налога в размере 98% уменьшила бы 100 000 до 2000 фунтов. На самом деле, государство оплачивало 98% стоимости автомобиля (посредством потерь налоговых поступлений). Когда Великобритания сократила максимальную предельную ставку до 70%, продажи «Роллс-Ройсов» резко упали. После снижения ставки автомобиль стоимостью 100 000 фунтов теперь стоил предпринимателю не 2000, а 30 000 фунтов. Снижение предельных ставок налога повысило стоимость покупки «Роллс-Ройса» для богатых британцев. Соответственно, объемы продаж этих машин сократились.

Высокие предельные ставки искусственно снижают личные расходы (но не расходы общества) на товары, которые не облагаются налогом или относятся к категории производственных затрат. Вполне предсказуемо, что налогоплательщики, сталкивающиеся с высокими предельными ставками налога, будут тратить больше денег на такие предметы, вычитаемые из суммы облагаемого дохода, как шикарные офисы, бизнес-конференции на Гавайях, корпоративные праздники и служебные автомобили. Так как такие расходы, вычитаемые из уплаченных налогов, сокращают их налоги, люди часто покупают товары, которые они не покупали бы, если бы оплачивали их полную стоимость. Побочными эффектами высоких предельных ставок и порождаемых ими ложных стимулов являются бесполезная трата времени и неэффективность.

Снижение налоговых ставок, особенно высоких, обычно усиливает заинтересованность зарабатывать больше и увеличивает эффективность использования ресурсов. Так, правительство Грузии с 2005 по 2008 гг. внесло радикальные изменения в налоговое законодательство. Количество разнообразных налоговых ставок,

применявшихся в 2004 г., в 2005 г. было снижено с двадцати одной до шести. С 2009 г. совокупные налоги (подходный налог вместе с социальным налогом) были сокращены путем отмены социального налога и введения единого подоходного налога с физических лиц. Предельная ставка налога на **личный доход**^(?) была снижена с 32% до 20%.

Рассмотренные выше эффекты снижения стимулов к труду заставили многих экономистов выступить за введение фиксированной ставки налога, при которой предельная ставка налога будет одинаковой для всех уровней дохода свыше определенного минимума. Этот не облагаемый налогом минимум, если он достаточно высокий, может, тем не менее, означать, что фактические налоги, уплачиваемые в виде доли дохода, растут по мере повышения доходов семьи. Многие посткоммунистические страны оказались лидерами в движении к фиксированным ставкам налога, включая Россию, Грузию, Словакию и Сербию. Как и предполагалось, исследования показывают, что такая политика вызывает уменьшение доли так называемой теневой, или подпольной, экономической активности, отражающейся в черной бухгалтерии.

И наоборот, значительное повышение налогов может иметь катастрофические последствия для экономики. Наглядным примером этого является налоговая политика Соединенных Штатов Америки во время Великой депрессии. Пытаясь сократить дефицит федерального бюджета в 1932 г., республиканская администрация Гувера и Демократический конгресс приняли самое крупное повышение налоговой ставки в мирное время в истории США. Минимальная предельная ставка подоходного налога была поднята с 1,5 до 4%. Наверху шкалы распределения доходов максимальная предельная налоговая ставка была поднята с 25 до 63%. По сути ставка подоходного налога для физических лиц за один год более чем удвоилась! Это огромное повышение налога снизило доход семей после уплаты налогов и стимул зарабатывать, потреблять, сберегать и инвестировать. Результаты оказались катастрофическими. В 1932 г. реальный объем производства упал на 13%, что оказалось крупнейшим падением в течение одного года за период Великой депрессии. Уровень безработицы поднялся с 15,9% в 1931 г. до 23,6% в 1932 г.

Всего лишь четыре года спустя администрация Рузвельта снова повысила налоги, доведя максимальную предельную ставку в 1936 г. до 79%. Таким образом, во второй половине 1930-х гг. высокооплачиваемым работникам было разрешено удерживать только 21 цент с каждого дополнительного заработанного доллара. (Примечание. Интересно сопоставить слова кандидата Рузвельта, представленные в самом начале

данного элемента, с налоговой политикой, которая осуществлялась в период его нахождения в должности президента.) Серьезности и продолжительности Великой депрессии способствовало еще несколько факторов, включая огромное сокращение денежной массы и большое повышение тарифных ставок. Но также ясно, что повышение налогов при администрациях как Гувера, так и Рузвельта сыграли существенную роль в этой трагической главе американской истории.

Эффекты снижения стимулов к труду вследствие высоких предельных налоговых ставок — не просто проблема для тех, у кого высокие заработки. Многие люди с относительно низкими доходами также сталкиваются с высокими косвенными предельными ставками налога, сочетанием дополнительных налогов и упущенной выгоды от трансфертных программ. Предположим, например, что доход физического лица увеличивается с 20 000 до 30 000 евро. В результате этого налоги на прибыль и на заработную плату отнимают 30% дополнительных заработков. Далее, из-за такого повышения дохода физическое лицо теряет 5000 евро в выплатах по действующим социальным программам. Этот человек сталкивается с косвенной предельной налоговой ставкой в размере 80%! Из них 30% принимают форму более высоких налоговых обязательств, а остальные 50% — утраченную выгоду от трансфертных выплат.

Люди в этом положении, зарабатывающие дополнительные 10 000 евро, удерживают только 20% этой суммы. Очевидно, это существенно снижает их стимул зарабатывать и гораздо затрудняет продвижение вверх по лестнице доходов. Мы вернемся к этому вопросу в элементе 8 части 3, когда будем рассматривать влияние трансфертных программ на уровень бедности.

Таким образом, экономический анализ указывает на то, что высокие налоговые ставки, включая скрытые ставки, отражающие упущенную выгоду от трансфертных выплат, снижают производственную деятельность, затормаживают как занятость, так и инвестиции, а также способствуют расточительному использованию ресурсов. Они являются препятствием для процветания и роста доходов. Более того, значительное повышение налоговой ставки в период экономического спада может иметь катастрофические последствия для экономики.

Видео:

«Экономика налоговых реформ на примере пекарни»

Конечно же, какими бы низкими ни были налоговые ставки, налоги все равно остаются. Как будет рассмотрено в части 3 ниже, у государства есть законные основания производить и предоставлять населению некоторые товары и услуги, которые сложно обеспечить посредством рыночных механизмов. Общество также вправе решать, необходимо ли перераспределение доходов с помощью налогов и государственных расходов, учитывая влияние стимулов и непредвиденных последствий. Наконец, как мы опять увидим в части 3, многие экономисты полагают, что одной из функций налогов и государственных расходов (так называемой фискальной политики) является сокращение внутренних колебаний экономической активности.

Конечно же, налоговое бремя выходит далеко за рамки простого привлечения средств (особенно при использовании таких средств для государственных инвестиций, направленных на повышение производительности). Высокое налоговое бремя вынуждает производственные предприятия уходить в теневую экономику, а также побуждает такие предприятия оставаться неэффективно малыми, что позволяет им максимально укрываться от налоговых органов. Кроме того, чем сложнее система налогообложения, тем больше времени и денег придется затрачивать предприятиям для соблюдения требований налогового законодательства.

Хотя подсчитать показатель сложности ведения бизнеса всегда непросто, а полученные результаты являются противоречивыми, рейтинг уровней налогового бремени (который учитывает и налоговые ставки, и сложность налоговой системы), составляемый Всемирным банком как часть индекса легкости ведения бизнеса, интуитивно кажется правильным⁽³⁸⁾. В 2019 г. странами с наиболее благоприятным налоговым климатом (что ожидаемо) были признаны Гонконг⁽³⁹⁾, Сингапур, Новая Зеландия, Ирландия и Финляндия (и некоторые небольшие государства Персидского залива, в которых доходы от добычи нефти позволяют почти не облагать предприятия налогами). Среди стран с наиболее неблагоприятным налоговым режимом — Венесуэла, Сомали, Боливия, Чад и Центральноафриканская Республика. Среди стран, образовавшихся в результате распада СССР, наименее обременительные налоговые системы действуют в Эстонии (12-е место), Грузии (14-е), Латвии (16-я) и Литве (18-е). Среднестатистическая переходная экономика занимает 67-е место в рейтинге, приблизительно на уровне Греции, и к этому определенно не следует стремиться. Если бы постсоветские страны смогли снизить налоговое бремя до уровня передовых стран Балтики и Грузии, темпы роста безусловно возросли бы.

ЭЛЕМЕНТ 2.7.

Свободная торговля

Если люди имеют возможность вести торговлю с другими странами, их доходы растут.

*«Свободная торговля^(?) предполагает возможность для человека покупать и продавать на подходящих для него условиях. **Протекционные тарифы^(?)** — это такое же применение силы, как и военная блокада, поскольку цель таких действий одна — препятствование торговле. Разница между ними состоит лишь в том, что военная блокада не дает торговать врагам, а посредством покровительственных тарифов государство пытается помешать торговать собственным гражданам⁽⁴⁰⁾»,*

— Генри Джордж, политический экономист XIX века.

Принципы **международной торговли^(?)** — по сути те же принципы, что лежат в основе добровольного обмена. Подобно внутренней торговле, международная торговля позволяет торговым партнерам производить и потреблять больше товаров и услуг, чем это было бы возможно в любом другом случае. Этому есть три причины.

Видео:

«Действительно ли свободная торговля эксплуатирует бедных?»

Во-первых, люди любой страны извлекают выгоду, если в результате торговли с другой страной они могут приобрести продукт или услугу по более низкой цене по

сравнению со стоимостью их производства внутри страны. Каждая страна мира характеризуется уникальным характером обеспеченности природными ресурсами. Товары, которые дорого производить в одной стране, может быть целесообразно выпускать в другой. Например, страны с теплым и влажным климатом, такие как Бразилия или Колумбия, получают выгоду от специализации на производстве кофе. В странах с умеренным континентальным климатом, таких как Молдова и Грузия, мы видим специализацию в производстве вина и выращивании фруктовых деревьев, а регион Сибири ориентирован на экспорт клюквы болотной. Люди в Канаде и Австралии, где много земли и мало населения, стремятся специализироваться на производстве, требующем больших площадей земли, например, на выращивании пшеницы, кормовых культур, а также на скотоводстве. Жители Японии, где земельные ресурсы ограничены, а рабочая сила имеет высокую квалификацию, специализируются на производстве таких высокотехнологичных продуктов, как фотоаппараты, автомобили и электронные устройства. Торговля позволяет каждому из партнеров использовать больше собственных ресурсов, чтобы производить и продавать те товары, которые они делают хорошо, и не привязываться к производству продукции, являющейся для них дорогостоящей. В результате такой специализации и торговли общий объем выпуска продукции увеличивается, а люди в каждой из стран способны достичь более высокого уровня жизни, чем при любом другом варианте развития событий.

Во-вторых, международная торговля позволяет производителям и потребителям внутри страны извлекать выгоду из экономии от масштаба, которая характерна для множества крупных производств. Этот момент особенно важен для небольших стран. С международной торговлей внутренние производители могут достичь масштабного производства, уменьшая удельные издержки, чего невозможно было бы добиться, если бы они обеспечивали потребности только внутреннего рынка. Например, торговля позволяет производителям текстиля в таких странах, как Коста-Рика, Гватемала, Таиланд и Вьетнам, пользоваться преимуществами масштабирования производства. Если бы они не смогли продавать свой товар в другие страны, их удельные издержки были бы гораздо более высокими, поскольку их внутренние рынки текстиля очень малы и не могли бы поддержать большие, хоть и низкокзатратные компании в этой отрасли промышленности. Но благодаря международной торговле текстильные компании в этих странах могут производить и продавать большое количество товара и эффективно конкурировать на международном рынке.

Международная торговля также позволяет внутренним потребителям извлекать выгоду, покупая за границей у производителей, занимающихся крупномасштабным производством. Принимая во внимание чрезвычайно высокую стоимость проектирования и строительства самолета в наше время, например, ни одна страна не обладает достаточно большим внутренним рынком, чтобы позволить хотя бы одному производителю самолетов в полной мере осуществлять широкомасштабное производство внутри страны. Но благодаря международной торговле Boeing и Airbus могут продавать гораздо больше самолетов и по более низкой цене. Соответственно, потребители в любой стране могут летать на самолетах, купленных у таких крупных производителей по выгодной цене.

В-третьих, международная торговля способствует конкуренции на внутренних рынках и позволяет потребителям приобретать товары по более низким ценам из более широкого ассортимента продукции. Конкуренция из-за рубежа держит в тонусе отечественных производителей. Она также заставляет их повышать качество своей продукции и снижать цены. Вместе с этим, разнообразие товаров, доступных за границей, дает потребителям гораздо больший выбор, который без международной торговли был бы невозможен.

Государство часто накладывает ограничительные меры, которые замедляют развитие международной торговли. Такие меры могут принимать форму тарифов (налоги на импортируемые товары), квот (ограничение количества импортируемых товаров), валютного контроля (искусственное сдерживание курса^(?) национальной валюты, препятствующее импорту и поощряющее экспорт), а также бюрократических норм, налагаемых на импортеров или экспортеров. Любые такие торговые ограничения повышают транзакционные издержки и уменьшают выгоду от торговли. Со слов Генри Джорджа, процитированных в начале этого элемента, торговые ограничения — это военные блокады, которые государства устанавливают для своих собственных граждан. Государство в таком случае уподобляется врагу, устанавливающему военную блокаду. Торговые ограничения — это та же военная блокада, которая вредит населению.

Должна ли любая страна расцениваться как страна, поддерживающая свободную торговлю? Если местные торговые центры и супермаркеты располагают огромным ассортиментом товаров, то сам собой напрашивается вывод, что страна поддерживает свободную торговлю, но это не обязательно так. Например, средний размер импортного тарифа в Украине для всех промышленных изделий превышает 10 процентов и

приближается к 20 процентам для сельскохозяйственной продукции. Импорт другой продукции тормозится еще больше, поскольку тариф на импорт сахара составляет 50%, а на подсолнечное масло — 30%. В Болгарии тарифные ставки на импорт товаров из стран ЕС составляют от 5 до 45 процентов. Соединенные Штаты налагают квоты на молочную продукцию, сахар, этиловый спирт, хлопок, говядину, консервированный тунец и табак. Импорт, превышающий квоты, подпадает под непомерно высокие тарифы.

Помимо тарифов, страны могут вводить квоты (предельное количество импортируемых товаров), а могут и вовсе запретить ввоз продукции из других стран или из определенных стран. Тарифы, квоты и запреты могут использоваться не только для целей торговой политики. Россия, например, в ответ на политические распри после начала конфликтов в Украине почти полностью запретила импорт сельскохозяйственной продукции из ЕС, Соединенных Штатов Америки, Канады, Австралии и Норвегии. В 2018 и 2019 годах президент Соединенных Штатов Америки Трамп применил тарифную политику в разногласиях с Китаем.

Люди, не разбирающиеся в экономике, часто говорят, что ограничение импорта способствует созданию рабочих мест. Как уже рассматривалось в элементе 9 части 1, что действительно важно, так это создание ценности, а не увеличение количества рабочих мест. Ведь если бы количество рабочих мест способствовало увеличению наших доходов, мы бы легко могли создавать их столько, сколько пожелаем. Все мы могли бы в один день копать ямы, в следующий — закапывать их. Мы бы все были трудоустроены, но еще мы были бы ужасно бедны, потому что такие рабочие места не создают товаров и услуг, которые действительно нужны людям.

В начале может показаться, что ограничение импорта может увеличить уровень занятости, потому что защищаемые таким образом отрасли промышленности могут увеличиться в размерах или, по крайней мере, не уменьшиться. Однако это не значит, что такие ограничения увеличивают общую занятость по стране. Вспомним долгосрочные эффекты, которые мы обсуждали в элементе 12 части 1. Поднимая квоты и тарифы, устанавливая другие барьеры, которые ограничивают возможность иностранных компаний продавать свои товары в конкретной стране, государство уменьшает возможность иностранцев покупать товары и услуги в этой стране. Приобретая товары или услуги из-за рубежа, страна-импортер повышает покупательную способность стран-экспортеров, которая в свою очередь способствует увеличению

экспорта^(?) и иностранных инвестиций в стране-импортере. Таким образом, ограничение импорта^(?) косвенно сокращает экспорт. В ориентированных на экспорт отраслях промышленности снижаются объемы выпускаемой продукции и занятость, что нивелирует положительный результат от «сохраненных» рабочих мест в защищенных отраслях⁽⁴¹⁾.

Торговые ограничения не создают и не ликвидируют рабочие места; они их лишь перераспределяют⁽⁴²⁾. Ограничения искусственно направляют рабочую силу и другие ресурсы на производство продукции, которую дешевле было бы изготовить в других странах. Объем выпускаемой продукции и уровень занятости падают в отраслях промышленности с более эффективным применением ресурсов, там, где предприятия могли бы успешно конкурировать на мировом рынке, если бы не ограничения. Таким образом, трудовые и прочие ресурсы смещаются из отраслей, в которых их эффективность выше, в сторону тех отраслей, где их эффективность ниже. Такая политика снижает и объемы выпуска продукции, и доходы проводящих эту политику стран.

Прочитайте:

«Рынки и свобода» за авторством Дуайта Ли

Многие считают, что работники из стран с высоким уровнем доходов не могут конкурировать с иностранцами, которые иногда зарабатывают всего лишь 2–3 доллара в день. Это мнение неверно и исходит из ложных представлений как об источнике высоких заработков, так и о законе сравнительных преимуществ. Рабочие в странах с высоким доходом имеют хорошее образование, высокую квалификацию и работают с большим количеством средств производства. Эти факторы способствуют их высокой продуктивности, являющейся источником высоких зарплат. В странах с низкими заработками, таких как Бурунди или Эфиопия, зарплаты низкие как раз потому, что в этих странах низкая продуктивность. Тот факт, что средний доход украинца более чем в 25 раз выше средних доходов бурундийца, не должен помешать украинцу насладиться чашечкой бурундийского кофе.

В любой стране всегда есть что-то, что она делает относительно лучше, чем другие. Для стран и с высоким, и с низким доходом выгодно сконцентрировать усилия в

большей степени на использовании своих ресурсов, стремясь к такой производственной деятельности, которую эти страны осуществляют эффективнее других. Если страна с высоким уровнем доходов может импортировать товар от иностранных производителей по более низким ценам по сравнению с расходами на его производство внутри страны, такой импорт оправдан. На производство товаров, предлагаемых на внутреннем рынке только по высоким ценам, ресурсов будет направляться все меньше, а на производство товаров и услуг, которые отечественные предприятия могут предложить по низким ценам — все больше⁽⁴³⁾. Торговля позволяет работникам стран и с высокими, и с низкими уровнями доходов производить больше, чем это было бы возможно в противном случае. В свою очередь, повышение производительности ведет к более высоким зарплатам для обеих групп стран.

Что, если бы иностранные производители могли обеспечить потребителей таким дешевым товаром⁽⁴⁴⁾, с каким отечественные производители не смогли бы конкурировать? В этом случае целесообразно было бы ввозить этот дешевый товар, а внутренние ресурсы страны сосредоточить на производстве другого товара. Запомните: наш уровень жизни определяется не количеством рабочих мест, а доступностью товаров и услуг. Французский экономист Фредерик Бастиа наглядно показал этот момент в сатирическом произведении «Петиция производителей свечей», изданном в 1845 году. Считается, что она была написана для французской Палаты депутатов французскими производителями свечей, фонарей и других предметов для внутреннего освещения помещений. В петиции звучала жалоба о том, что производители осветительного оборудования на внутреннем рынке «страдают от невыносимой конкуренции со стороны иностранного производителя, который, очевидно, производит товары для освещения в условиях, гораздо более благоприятных, чем наши, и поэтому он наводнил наш рынок своей продукцией по баснословно низким ценам. При его появлении наша торговля замирает, все покупатели идут к нему и целая отрасль оказывается в полнейшем упадке».

Конечно же, этим конкурентом оказалось солнце, и все, кто подписал петицию, требовали, чтобы депутаты подписали закон, требующий закрывать все окна, зашторивать занавески и другие проемы, чтобы солнечный свет не мог проникать в здания. Петиция содержала список профессий в осветительной промышленности, в которых значительно повысился бы уровень трудоустройства, если бы использование солнца для внутреннего освещения признали незаконным. Точка зрения Бастиа в этой

сатире вполне понятна. Как бы нелепо не выглядел предлагаемый в петиции закон, он не глупее законов, снижающих доступность дешевых товаров и услуг во имя «спасения» отечественных производителей и повышения уровня трудоустройства.

За несколько последних десятилетий снизились транспортные расходы и сократились торговые ограничения. Наиболее заметным такое сокращение торговых ограничений стало в странах с низким уровнем доходов. В 1980 году бедные и **менее развитые страны**^(?), как правило, устанавливали тарифы в размере 20% и выше. Многие страны также осуществляли меры валютного контроля, препятствуя получению гражданами доступа к валюте для покупки импортируемых товаров. Сейчас ситуация кардинально изменилась. Начиная с 1980-х годов, ряд менее развитых стран, в том числе Китай и Индия, снизили тарифы, ослабили меры валютного контроля и отменили другие торговые ограничения. В результате этих действий мировая торговля начала развиваться высокими темпами.

Рост международной торговли дал возможность повысить мировые объемы выпускаемой продукции и достичь более высокого уровня потребления. Во многих менее развитых странах, особенно в густонаселенных странах Азии, доход на душу населения стремительно вырос. Более высокая степень свободы торговли положительно повлияла на положение бедных слоев населения. Количество людей в мире, живущих за чертой бедности, с 1980-го по 2015-й год уменьшилось на 1,1 миллиарда, т.е. с 40% до менее 10% мирового населения. Сегодня приблизительно две трети продукции, экспортируемой из развивающихся стран в остальные страны мира, тарифами не облагается.

Кроме того, рост международной торговли снизил разрыв в уровне доходов между богатыми и бедными странами. В течение последних десятилетий менее развитые страны развиваются гораздо быстрее стран с высоким уровнем доходов. Более того, увеличение уровня доходов произошло особенно быстро в Китае и Индии — странах, являющихся домом для трети мирового населения. В результате распределение доходов по всему миру становится все более равномерным, особенно после 2000-го года⁽⁴⁵⁾.

Как бы там ни было, влияние развития торговли на распределение доходов часто отличается в странах с высоким уровнем доходов, таких как США, Канада, Япония, от стран Западной Европы. Вполне логично, что страны с высоким уровнем доходов стремятся экспортировать товары, производство которых требует высокой квалификации и образования, при этом непропорционально импортируя товары, произведенные

работниками с низкой квалификацией. Таким образом, торговля может повысить спрос на высококвалифицированные трудовые ресурсы относительно низкоквалифицированных. Соответственно, доходы высококвалифицированных работников повышаются относительно доходов низкоквалифицированных работников, увеличивая неравенство доходов внутри страны. За последние десятилетия неравенство доходов увеличилось почти во всех странах с высоким уровнем доходов, и рост международной торговли вполне может быть фактором, способствующим этому процессу.

На данный момент в некоторых странах с высоким уровнем доходов на международную торговлю нахлынула волна ожесточенной критики. Ведущие политические деятели призывают к различным видам торговых барьеров, в особенности, к ограничениям, направленным на импорт из бедных стран. Враждебность усугубляется увеличением неравенства доходов и медленным ростом зарплаты низкоквалифицированных и малообразованных работников. Но здесь есть еще один крайне важный фактор: политическое влияние групп с особыми интересами. Торговые ограничения выгодны отдельным производителям и их поставщикам ресурсов, включая некоторых работников, но от них страдают потребители и поставщики из других отраслей промышленности. Как правило, представители какой-либо отрасли, лоббирующие правительство с целью защиты от иностранных конкурентов, хорошо организованы, и их выгоды весьма значительны, в то время как группы потребителей, работников и других поставщиков ресурсов обычно организованы плохо, и их выгоды от международной торговли очень малы. Вполне логично, что группы с особыми интересами будут иметь больше политического влияния (в виде финансовой и политической поддержки), обеспечивая политиков мощным стимулом учитывать их интересы.

Видео:

«Звук свободы — международная торговля»

Более того, когда сталь, например, дешевле произвести за границей и импортировать без пошлин, несложно понять, что это вредит работникам, которые потеряют вследствие этого работу. И наоборот, выгоды тех, кому помогла либерализация

торговли, гораздо менее заметны. Что же касается торговых ограничений, здоровое экономическое мышление часто идет в разрез с выигрышной политической стратегией.

История показала, что растущая неприязнь к торговле потенциально опасна. Подобная ситуация произошла в период замедления экономического развития в конце 1920-х годов. Это привело к принятию в Соединенных Штатах в 1930 г. закона **Смута — Хоули о тарифе**^(?). Согласно этому закону, приблизительно на 3200 импортируемых продуктов был введен более чем 50-процентный тариф. Президент Герберт Гувер, сенатор Рид Смут, конгрессмен Уиллис Хоули и другие сторонники этого закона полагали, что более высокие тарифы будут стимулировать экономику и сохранят рабочие места. Хоули объяснял закон так: «Я хочу видеть американских работников, задействованных в производстве американских товаров для американского потребителя»⁽⁴⁶⁾.

Как бы привлекательно ни звучали эти слова, результат оказался прямо противоположным. Введение непомерных тарифов разозлило иностранных поставщиков, и 60 стран ответили еще более высокими тарифами на американские продукты. Пострадала международная торговля, снизился объем выпуска продукции в Соединенных Штатах Америки. К 1932 году объем торговли Соединенных Штатов сократился более чем наполовину по сравнению с показателями, зафиксированными до принятия печально известного закона. Выгоды от торговли были упущены, тарифные поступления уменьшились, объем выпуска и уровень занятости упали, невероятно вырос уровень безработицы. На момент принятия закона Смута — Хоули уровень безработицы составлял 7,8%, а через два года он поднялся до 23,6%. **Фондовый рынок**^(?), который на момент подписания закона Смута — Хоули уже восстановил почти все потери с октября 1929 года, обвалился за считанные месяцы после его подписания.

Открытое письмо президенту Гуверу с предупреждением о негативных последствиях и с просьбой не принимать этот закон подписало более тысячи экономистов. Он отклонил просьбу, но история подтвердила правдивость их слов. К Великой депрессии привели и другие факторы, такие как резкое сокращение денежной массы и введение гораздо более высоких налогов в 1932 и 1936 годах. Но закон о торговле Смута — Хоули также оказался одной из основных причин последующих трагических событий того периода.

Повторится ли история? Будем надеяться, что нет, но опыт 1930-х годов показал, что политическая риторика несведущих государственных деятелей и враждебность в

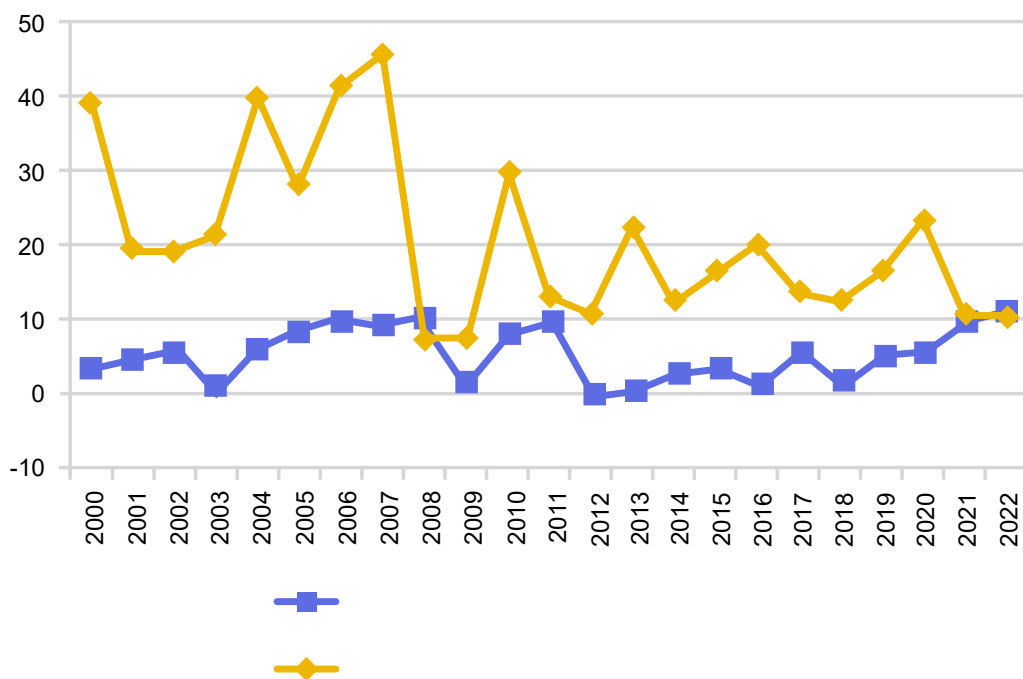
отношении международной торговли могут привести к плачевным результатам.

Прочитайте:

«Несправедливая конкуренция с солнцем» за авторством Фредерика Бастиа

Наблюдая за влиянием международной торговли в послевоенные периоды, становится понятно, что уровень открытости Западной Европы увеличил и скорость восстановления, и размеры национальных экономик после обеих мировых войн. Разница между экономической нестабильностью в Западной Европе в первое десятилетие после Первой мировой войны и экономическим подъемом в первое десятилетие после Второй мировой войны разительна, и эту разницу непосредственно обусловили разные подходы к торговой политике в послевоенные периоды обеих войн⁽⁴⁷⁾. Структурной перестройке экономики после Первой мировой войны не хватало правового механизма, который способствовал бы уменьшению торговых барьеров, возникших во время войны и укрепившихся в послевоенный период. Но уже через два года после капитуляции Германии в 1945 году 23 страны подписали Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), согласно которому подписавшие стороны обязались снизить таможенные тарифы. И уже через пять лет после окончания войны все крупнейшие страны Западной Европы провели три отдельных раунда переговоров, в результате которых количество стран, подписавших ГАТТ, увеличилось, а таможенные тарифы на импорт были снижены еще больше. Основным достижением Генерального соглашения по тарифам и торговле стало значительное снижение тарифов в первом раунде переговоров в Женеве 1947 г. Быстрое уменьшение тарифов отражено на рисунке 9⁽⁴⁸⁾.

Рисунок 9. Средние уровни тарифов в некоторых странах (%)



Примечание. Не все года поддаются сравнению.

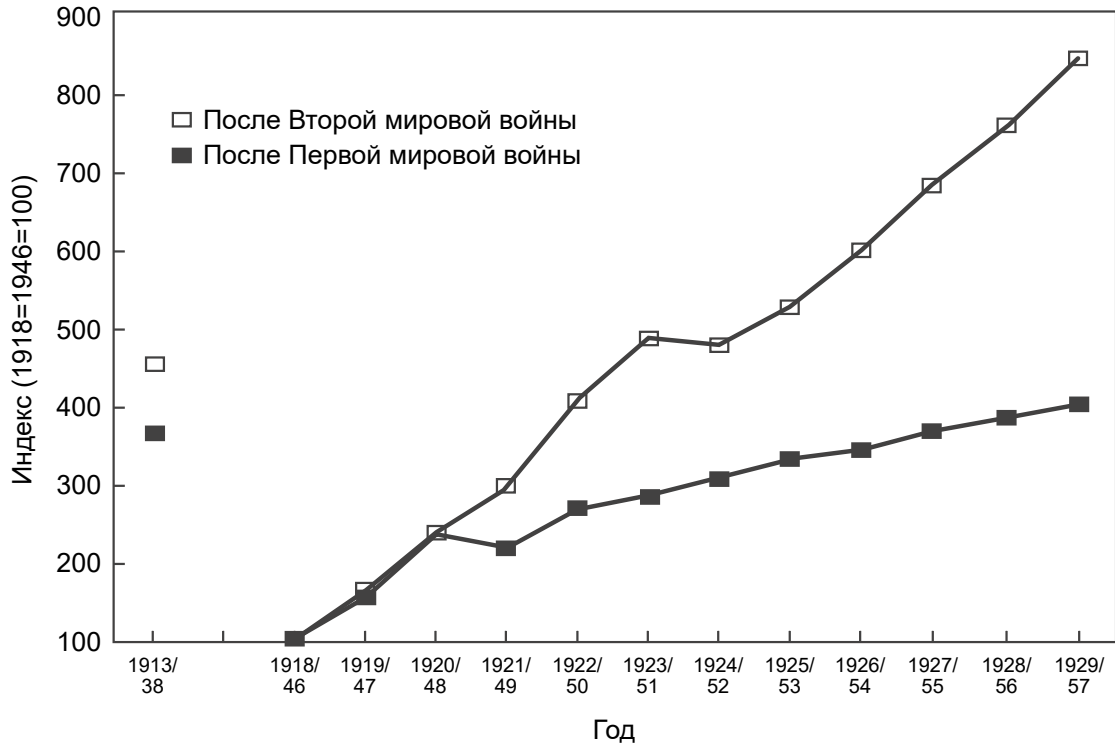
Источники информации: расчеты за 1913 и 1925 гг. взяты из данных Лиги Наций, представленных в Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ) за 1953 г., с. 62, а также из источника расчетов по ГАТТ за 1952 г. Информацию о тарифах за 1927 и 1931 гг. см. Liepmann (1938), с. 415; данные по Великобритании за 1932 г. см. Kitson and Solomou (1990), с. 65–66.

На рисунках 10 и 11⁽⁴⁹⁾ показано изменение объема экспорта и реального дохода пяти основных стран Западной Европы — Франции, Германии, Италии, Нидерландов и Великобритании — после двух войн.

Рисунок 10. Объемы экспорта после Первой и Второй мировых войн (в экономиках пяти стран Западной Европы)

	1913	1925	1927	1931	1952
	9	7	11	17	
	14	9	23	38	19
	12	15	24	40	16
	17	16	27	48	24
	2	4			
		4		17	17
	32	26			16

Рисунок 11. Реальный объем производства после Первой и Второй мировых войн (в пяти странах Западной Европы)



Освобождение региональной и международной торговли Европы от государственных ограничений позволило странам воспользоваться преимуществом специализации в соответствии с их сравнительными преимуществами, что поспособствовало их более быстрому развитию.

Часть 2. Итоговые размышления

Значимость экономических институтов и экономической политики

Видео:

«Экономика развития»

В последние годы все большее количество научных исследований подтверждает мнение о том, что **экономические институты**^(?) и экономическая политика являются главными определяющими факторами экономического роста и развития. Под экономическими институтами мы подразумеваем правовые требования, нормы, традиции и обычаи, создающие систему, в рамках которой работает экономика. Эти институты включают в себя конституционные мандаты, законодательные процессы, правила, которые регулируют обмен, а также структуру денежно-кредитных механизмов. Экономическая политика определяется как более конкретные политические действия, которые можно изменить гораздо быстрее, чем экономические институты.

Область науки, которая анализирует влияние экономических институтов и экономических мер на рост, развитие и эффективность экономики, известна как «новая институциональная экономика». Именно экономические институты и экономическая политика, способствующие принятию эффективных решений и препятствующие грабительскому поведению, рассматриваются как ключ к экономическому росту и процветанию. Многочисленные эконометрические исследования показали, что переход от коммунизма к рыночной экономике способствовал повышению эффективности институтов. Стоит также отметить, что страны с высокими темпами развития эффективных институтов обычно демонстрируют более высокие экономические показатели⁽⁵⁰⁾.

Хотя есть разные точки зрения по поводу того, какие именно институты являются наиболее действенными для достижения высоких темпов развития, существует практически единодушное мнение, что защита прав собственности, открытость рынков, монетарная стабильность и сведение к минимуму торговых ограничений являются центральными факторами для создания здоровой институциональной среды. Моменты,

освещенные в данном разделе, касаются новой институциональной экономики.

Видео:

«Индекс экономической свободы»

Насколько важны экономические институты и экономическая политика? Чтобы ответить на этот вопрос, нам необходимо найти метод сравнения экономических институтов и политики в разных странах. Начиная с середины 1980-х годов Институт Фрейзера в Ванкувере, Канада, вместе с несколькими партнерами составляет индекс экономической свободы, известный как Economic Freedom of the World (EFW). Публикуемый сегодня всемирно различными организациями, этот индекс является показателем того, как экономические институты и экономическая политика конкретной страны способствуют экономической свободе. В нем учитываются размер органов государственного управления, правовая система, обеспечение прав собственности, устойчивость валюты, свобода торговли и нормативно-правовая среда. Этот индекс включает в себя 42 отдельных компонента и охватывает около 160 стран, при этом некоторые страны оцениваются еще с 1980-го года, а некоторые добавляются по мере поступления информации.

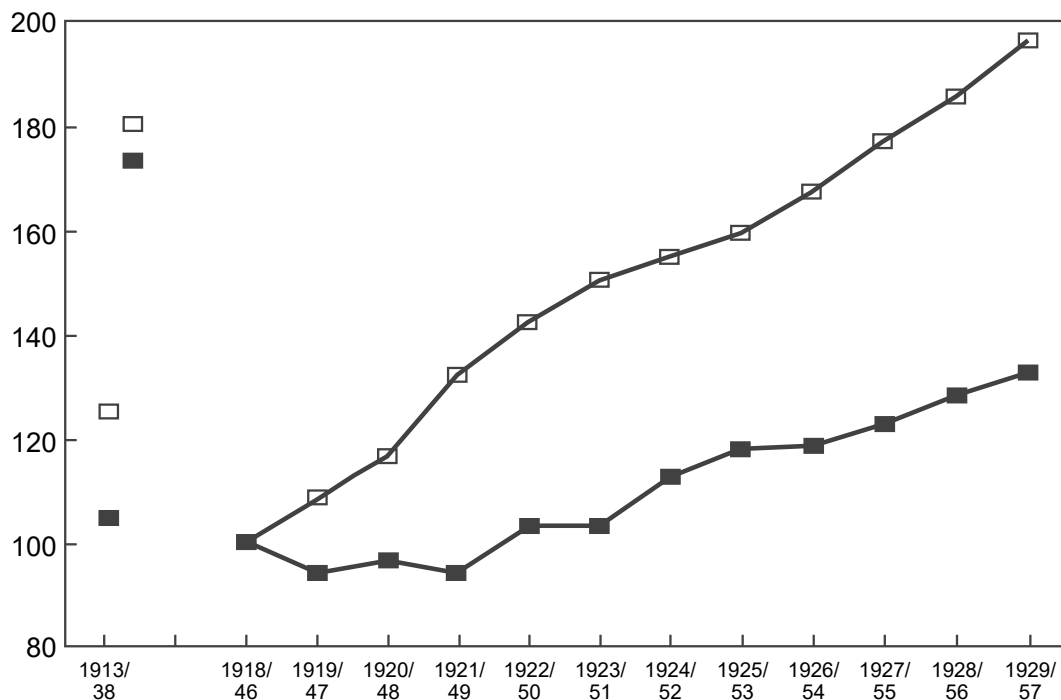
Индекс EFW во многом отображает элементы, изложенные в предыдущих разделах этой книги. Чтобы достичь высокого рейтинга EFW, страна должна обеспечить надежную защиту частной собственности, справедливое исполнение договоров и стабильную монетарную политику. Она также должна поддерживать низкий уровень налогов, воздерживаться от создания препятствий для торговли — как внутренней, так и внешней, а распределение ресурсов внутри страны должно в основном зависеть от рынков, а не от государственных расходов и нормативных актов. Если эти организационные и политические факторы действительно влияют на экономические показатели, страны со стабильно высоким рейтингом EFW обычно преуспевают в экономическом развитии в отличие от тех, которые имеют низкий рейтинг.

На рисунке 12 представлены данные по доходу на душу населения за 2017 год и ежегодные темпы его роста за последний период для десяти стран с наиболее высоким и наиболее низким индексом EFW в 2016 году. Перечень стран с наиболее высоким рейтингом вполне предсказуем, удивили лишь Грузия и Маврикий, страны, в которых

четко прослеживаются положительные последствия недавних экономических реформ. В конце рейтинга находится Венесуэла. При правлении Чавеса и Мадуро эта южноамериканская страна, которая некогда процветала, стала ярким примером катастрофических последствий коммунистического/социалистического экономического планирования. Средний доход на душу населения в странах с наивысшим уровнем экономической свободы в 2017 году составлял 56 749 долларов США в год, что почти в семь раз больше среднего показателя в странах с наименьшей экономической свободой.

Как показано на рисунке 12, в странах со свободной экономикой отмечаются стабильно положительные темпы роста. Страны с наименее свободной экономикой демонстрируют различную динамику роста. В периоды стабильности некоторые из них, начиная с низких темпов роста, укрепляют свои позиции, в то время как развитие экономики некоторых стран вследствие очень неудачной политики может со временем даже ухудшиться. Средний ежегодный темп экономического роста группы с наивысшими показателями составляет 3,7%, по сравнению с показателем в -0,4% для стран, находящихся в конце рейтинга.

Рисунок 12. Экономическая свобода, уровень дохода и экономический рост



Источник: данные Всемирного банка.

Примечание. ВВП на душу населения (на основе ППС в постоянных ценах года, в долларах США).

Видео:

«Влияние экономической свободы»

Когда страны с низким уровнем дохода создают эффективные экономические институты и проводят правильную экономическую политику, они способны достичь чрезвычайно высоких темпов роста и сократить разрыв в размере дохода на душу населения по сравнению с промышленными странами с высоким уровнем дохода. В

1980 году две наиболее населенные страны, Китай и Индия, также были среди наименее экономически свободных стран. В 1980-х и 1990-х годах они начали проводить политику, способствующую повышению экономической свободы, и теперь темпы их экономического развития не опускаются ниже 6% в год.

Хотя из вышеприведенных примеров можно сделать вывод, что более свободные страны достигают больших экономических успехов, всегда есть и будут страны, которые не вписываются в эту схему. Связь видна яснее, если объединить страны в группы. На рисунке 13 страны разделены на четыре группы (квартили), в каждую из которых входит 25% стран, представленных по рейтингу EFW от низкого к высокому, а также отображается средний уровень дохода на протяжении более длительного периода. Поскольку текущий доход отражает результат роста на протяжении периода в несколько десятилетий и дольше, разница очень заметна. Если предположить (и это предположение подтверждается более глубоким анализом), что страны со свободной на данный момент экономикой имели такую экономику большую часть последних нескольких лет, очевидно, что страны с более свободной экономикой (при измерении средних показателей за два десятилетия в период с 1995 по 2016 год) достигли гораздо более высоких уровней дохода. Средний доход на душу населения в 2016 году в наиболее свободных странах составил 40 376 долларов США, а это более чем в семь раз превышает средний показатель стран с наименее свободной экономикой.

Рисунок 13. Экономическая свобода и доход на душу населения

ВВП на душу населения, 2016 год

8.94	\$59,586	2.64%
8.73	\$98,412	3%
8.54	\$70,920	0.94%
8.45	\$42,878	1.41%
8.36	\$62,631	1.18%
8.29	\$46,406	1.02%
8.21	\$49,007	1.46%
8.15	\$87,786	3.16%
8.15	\$49,456	1.35%
8.08	\$57,678	0.87%
	\$62,476	1.7%
5.52	\$14,950	-0.54%
5.47	\$1,225	1.44%
5.26	\$945	-0.5%
5.24	\$1,580	3.02%
5.22	\$1,939	0.63%
5.07	\$1,098	2.02%
5.03	\$11,511	1.48%
4.79	\$5,083	8.42%
4.72	\$3,843	-0.71%
4.47	\$3,028	-1.13%
	\$4,520	1.41%

Страны с наибольшей степенью экономической свободы имеют гораздо более высокий доход на душу населения.

ВВП на душу населения, 2016 год (на основе ППС в постоянных ценах года, в долларах США)

Источники: Балльная оценка среднего значения экономической свободы, 1995–2016; Всемирный банк, 2017 г., *Показатели мирового развития*.

Графики в этом разделе взяты из ежегодного отчета James Gwartney et al. *Economic Freedom of the World: 2018*

Страны с более свободной экономикой были не только более процветающими в целом — преимущества свободной экономики распространились и на более бедные семьи. На рисунке 14, в списке, сгруппированном по уровню экономической свободы, показан средний доход на душу населения наиболее бедной десятой части населения в каждой стране. Даже если не учитывать преимущества свободы как таковой, если бы у бедных людей был выбор, они, очевидно, выбрали бы для себя жизнь в свободном обществе. Эта явная разница многое объясняет о миграционных потоках, вопрос о государственном регулировании которых в последнее время стал одной из главных тем обсуждений во многих странах.

Рисунок 14. Экономическая свобода и доход, полученный 10% самого бедного населения

7.69	\$17,089	5.23%
7.52	\$15,676	5.1%
7.12	\$23,318	2.74%
7.07	\$18,934	2.68%
6.99	\$35,156	2.17%
6.86	\$28,812	3.29%
6.82	\$5,418	1.98%
6.66	\$21,477	3.26%
5.89	\$15,927	6.21%
5.76	\$14,289	1.2%
	\$19,609.57	3.39%

Уровень дохода самых бедных 10% населения в странах с более высоким уровнем экономической свободы гораздо выше, чем в странах с низким уровнем экономической свободы.

Примечание. Ежегодный доход на душу населения самых бедных 10% (на основе ППС в постоянных ценах года, в долларах США), 2016 год.

Источники: Балльная оценка среднего значения экономической свободы, 1995–2016; Всемирный банк, 2017 г., *Показатели мирового развития*.

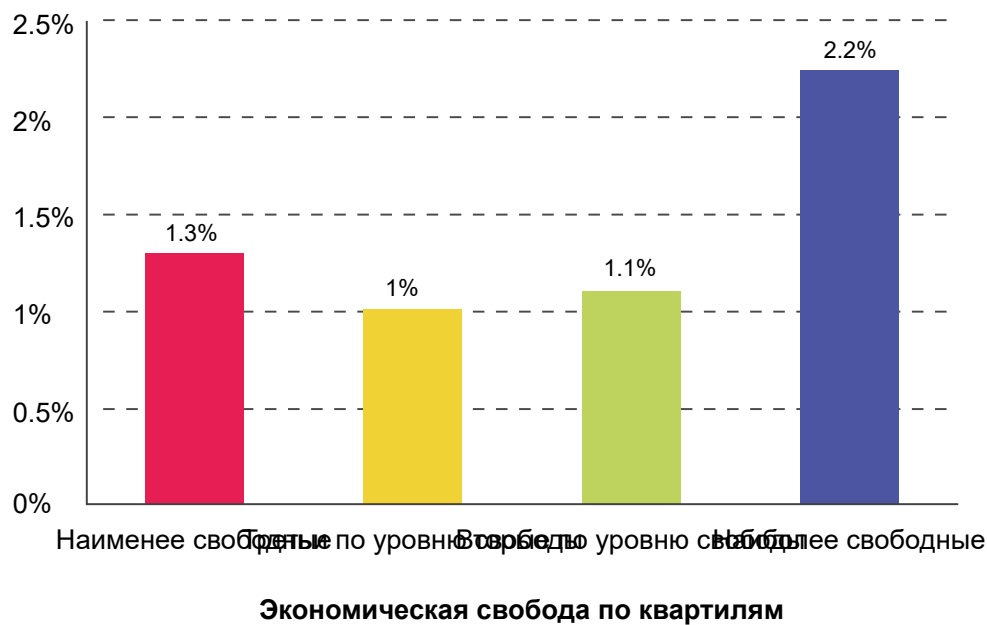
Конечно же, использование доходов 10-й наиболее бедной части населения для измерения бедности может быть не слишком показательным. Наибеднейшие 10% населения могут жить совсем неплохо в богатой стране, при этом в бедной стране эти 10% могут находиться в условиях крайней нищеты. Давайте посмотрим на рисунок 15, на котором показана часть населения, живущая в «крайней» или «умеренной» бедности (согласно определению Всемирного банка). Крайняя бедность — это жизнь на 1,90 доллара США на человека в день, а умеренная бедность — это жизнь на менее 3,20 доллара США на человека в день (доллары США скорректированы с учетом разницы в ценах)⁽⁵¹⁾. Нетрудно увидеть преимущества жизни в стране с высоким уровнем экономической свободы — вряд ли жители таких стран будут бедными. Да и в

глобальном масштабе в мире было много сделано для того, чтобы искоренить бедность. По данным Всемирного банка, в 1981 году 42% населения планеты жило в крайней бедности. К 2016 году эта цифра сократилась до менее 10%. Хотя до всеобщего благосостояния еще далеко, акцент на рыночной экономике, сделанный президентом Соединенных Штатов Америки Рональдом Рейганом (1981–1989) и премьер-министром Великобритании Маргарет Тетчер (1979–1990), был, несомненно, основным фактором в достижении этого прогресса.

Видео:

«Экономическая свобода и экономический рост»

Рисунок 15. Экономическая свобода, крайний и умеренный уровни бедности



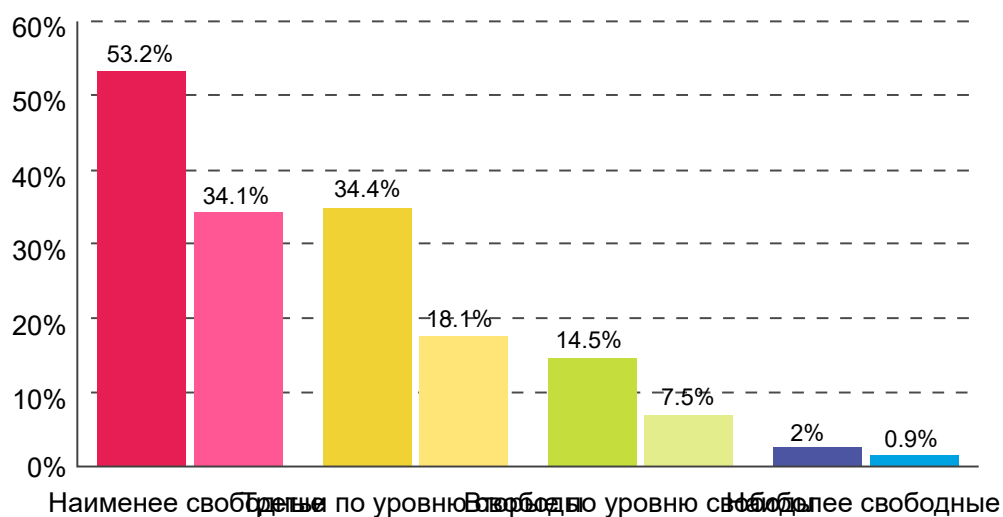
Уровень крайней и умеренной бедности ниже в странах с более высоким уровнем экономической свободы.

Примечание. Крайний уровень бедности представлен процентом населения страны, живущим на 1,90 долларов США в день; умеренный уровень бедности представлен процентом населения, живущим на 3,20 долларов США в день (на основе ППС в постоянных ценах 2011 года в долларах США).

Источники: Балльная оценка среднего значения экономической свободы, 1995–2016; Всемирный банк, 2017 г., Показатели мирового развития, более подробная информация приведена в публикации Connors, 2011.

Конечно же, уровень благосостояния в мире измеряется не только деньгами. Но если посмотреть на другие показатели, страны со свободной экономикой и в этом случае наиболее привлекательны для жизни. Хорошим индикатором качества медицинского обслуживания является младенческая смертность (см. рисунок 16).

Рисунок 16. Экономическая свобода и показатель младенческой смертности



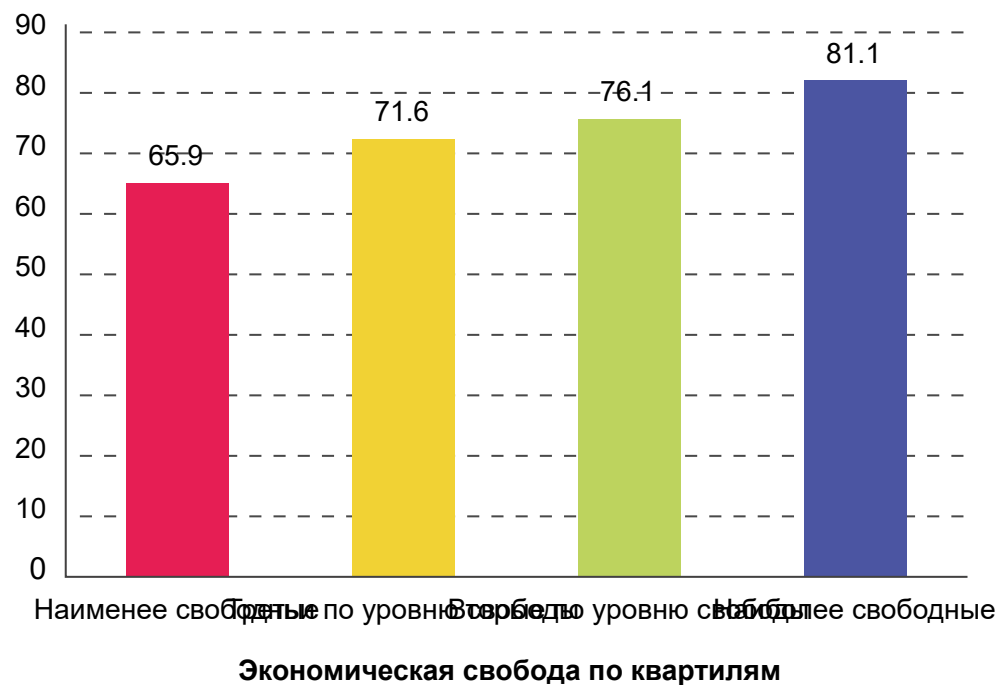
Экономическая свобода по квартилям

Показатель младенческой смертности почти в семь раз выше в квартиле стран с наименьшим уровнем экономической свободы, по сравнению с кварталом стран с наибольшим значением экономической свободы.

Источники: Балльная оценка среднего значения экономической свободы, 1995–2016; Всемирный банк, 2017 г., *Показатели мирового развития*.

В конце концов, есть просто понятие счастья. Экономистам неловко просто спросить человека: «Насколько вы счастливы?», но, как видно из рисунка 17, существует четкая связь между ответом человека на этот вопрос и уровнем экономической свободы страны, в которой он проживает.

Рисунок 17. Экономическая свобода и всемирный индекс счастья согласно ООН



Люди в странах с наивысшим уровнем экономической свободы более довольны своей жизнью.

Примечание. Индекс создан на основе ответов на основной вопрос по оценке жизни... Эта шкала еще называется «лестницей Кантрила»: она предлагает респондентам представить лестницу из 10 перекладин, верхняя из которых соответствует наилучшей жизни и нулевая — наихудшей. Далее их просят оценить свою собственную жизнь по этой шкале от 0 до 10». Данные представлены за 2015 год.

Источники: Рейтинг стран по среднему значению экономической свободы по балльной шкале, 1995–2016; ООН, 2016, Всемирный доклад о счастье, 2016 г. Обновленные данные.

Некоторое время назад Институт Фрейзера вместе с партнерами добавил к индексу экономической свободы еще один показатель, характеризующий «личную свободу». Этот показатель отражает верховенство права, безопасность, а также свободу передвижения, вероисповедания, собраний, самовыражения и самоопределения. Как

видно из рисунка 18, между личной свободой и экономической свободой существует прямая зависимость. Свободное общество не только богаче, в нем обычно больше уважения к правам человека.

Рисунок 18. Взаимосвязь между личной и экономической свободой, 2016 год



Источник: Ian Vasquez and Tanja Porcnik, *The Human Freedom Index 2018: A Global Measurement of Personal, Civil, and Economic Freedom*. Издатели: The Cato Institute, the Fraser Institute, and the Friedrich Naumann Foundation for Freedom.

Экономическая теория и эмпирические данные указывают на то, что страна развивается быстрее, достигает более высоких уровней дохода и более эффективно борется с бедностью, если она принимает и проводит политику в соответствии с описанными в данном разделе принципами. Главное условие достижения экономического прогресса — создание эффективных институтов и проведение

последовательной политики с целью укрепления как экономических, так и личных свобод. Чем быстрее граждане и политические лидеры стран во всем мире осознают это и направят курс своей страны на развитие экономической свободы, тем большего процветания достигнет весь мир.

Видео:

«Экономическая свобода в Словакии»

ЧАСТЬ 3.

Размышления о роли государства с точки зрения экономики: десять ключевых элементов



ТРЕБОВАНИЯ, СТАНДАРТЫ, ПОЛОЖЕНИЯ, ПРАВИЛА, ПРОЗРАЧНОСТЬ, ЗАКОН

Элементы

1. Государство способствует экономическому прогрессу, защищая права граждан и предоставляя определенные общественные блага, которые рынки не могут

- предоставить.
2. Идеальная эффективность не может быть достигнута, если присутствует монополия и имеются высокие барьеры входа на рынок.
 3. Поскольку существуют общественные блага и экстерналии, индивиды, преследующие личные интересы, получают стимулы заниматься деятельностью, несовместимой с идеальной экономической эффективностью.
 4. Распределение посредством политического голосования в корне отличается от рыночного распределения.
 5. Если группы с особыми интересами не ограничить конституционными или другими правовыми нормами, они будут использовать демократический политический процесс для получения привилегий со стороны государства за счёт других.
 6. Если законодателей не ограничить конституционными или другими правовыми нормами, они будут допускать бюджетный дефицит и совершать чрезмерные траты.
 7. Когда государство начинает активно создавать благоприятные условия отдельным людям или фирмам за счет других, это приводит к неэффективности, и между государственными чиновниками и предприятиями возникают неприемлемые, неэтичные отношения.
 8. Чистая выгода получателей трансферта меньше, а часто значительно меньше, чем сумма трансферта.
 9. Экономика, на самом деле слишком сложна, чтобы ее планировать централизованно, и попытки это сделать приводят к неэффективности и кронизму (фаворитизму, основанному на дружеских связях).
 10. Конкуренция точно так же важна на государственном уровне, как и на рынках.

Введение

Экономисты оценивают работу экономики на основе критерия экономической эффективности. При эффективном использовании ресурсов осуществляется только та деятельность, которая приносит больше выгод, чем издержек. Деятельность же, издержки которой превышают выгоды, не осуществляется. Другими словами, **экономическая эффективность^(?)** — это извлечение максимальной выгоды из

имеющихся ресурсов. В рамках курсов по экономике обычно объясняется, почему для отдельных видов экономической деятельности рынки не могут обеспечить идеальной эффективности, и что государство может сделать, чтобы эту проблему решить. Похожим образом, используя инструменты экономического анализа, мы проанализируем и политические процессы, сравнивая их с идеальным вариантом политической деятельности.

В настоящее время государственные расходы в США и в нескольких других странах составляют не менее 40% национального дохода. Учитывая объёмы и спектр политического распределения, крайне важно понимать, как именно осуществляется этот процесс. За последние полвека эта тема стала неотъемлемой частью курса экономики. Говоря о данной области исследований, экономисты используют термин «**общественный выбор**»^(?)⁽⁵²⁾. Анализ общественного выбора является темой части 3. Правительства часто используют налоги и займы для финансирования трансфертов или субсидий определённым лицам и фирмам, а также для осуществления других форм фаворитизма. Мы проанализируем этот процесс и объясним, почему воздействие этих программ отличается, а иногда и существенно отличается от представлений большинства людей. В части 3 также дается краткое описание ряда конституционных норм, которые могли бы усовершенствовать деятельность государства, чтобы оно могло на самом деле улучшать качество нашей жизни. Мы надеемся, что наш подход вдохновит вас на то, чтобы серьезнее задуматься как о возможностях, так и об ограничениях политического процесса.

ЭЛЕМЕНТ 3.1.

Защита прав и производство ограниченного количества товаров и услуг

Государство способствует экономическому прогрессу, защищая права граждан и производя те блага, которые сложно предоставить с помощью рынков.



«Мудрое и бережливое правительство, которое не дает человеку навредить своему ближнему, оставляя за ним при этом выбор рода занятия и способов совершенствования, и не отбирает хлеб у трудящихся. Вот что в итоге означает хорошее правительство, и оно необходимо нам для процветания»,

— Томас Джефферсон, Первая инаугурационная речь, 4 марта 1801 г.

Государство играет жизненно важную роль в экономике. Государство может содействовать общественному сотрудничеству и улучшать благосостояние граждан, выполняя две основные функции: (1) защитную функцию, обеспечивающую защиту жизни, свободы и собственности человека; а также (2) экономическую функцию, заключающуюся в производстве небольшого количества благ с необычными характеристиками, затрудняющими их производство с помощью рынка.

Видео:

«Ограниченное правление»

Защитная функция^(?) включает в себя обеспечение государством деятельности органов безопасности и порядка, в том числе проведение в жизнь правил, предусмотренных для борьбы с хищениями, мошенничеством и насилием. Государству предоставляется монополия на законное использование силы для защиты граждан друг от друга и от внешних угроз. Таким образом, «защищающее государство» стремится не дать людям навредить друг другу и поддерживает свод правил, позволяющих гражданам гармонично и сообща взаимодействовать. Основой защитной функции государства является правовая система, защищающая людей и их собственность от агрессоров, обеспечивающая исполнение договоров без предвзятости, а также осуществляющая принцип равного обращения в рамках закона (см. часть 2, элемент 1).

Защитная функция крайне важна для бесперебойной работы рынков. При четком определении и защите прав собственности государством рыночные цены отражают альтернативные издержки, связанные с использованием ресурсов, а предприятия заинтересованы в производстве товаров и услуг, которые имеют наибольшую ценность для потребителей по сравнению со связанными с ними затратами. Кроме того, если исполнение договоров обеспечивается эффективно и без фаворитизма, транзакционные издержки будут низкими, а объем торговли увеличится. В свою очередь, **структура стимулов**^(?) побуждает людей совершенствовать ресурсы, заниматься взаимовыгодной торговлей и воплощать в жизнь прибыльные проекты.

Важность защитной функции государства переоценить трудно. Если эта функция успешно выполняется, граждане могут быть уверены, что их не обманут, и что ни какие-либо корыстные злоумышленники, ни само государство не заберут у них создаваемое ими благосостояние. Такая защита дает гражданам уверенность в том, что они пожнут плоды своего труда. Если созданы такие условия, люди будут прилагать много усилий и пожинать результаты своих трудов, что приведет к экономическому прогрессу.

И наоборот, плохая работа защитной функции приведёт ко множеству проблем. Появятся возможности преуспеть путём обмана, мошенничества, воровства и политического фаворитизма, а не благодаря производству и торговле. Доходы и богатство не будут защищены, а рыночные цены не смогут отобразить действительную стоимость товаров и услуг. Стимулы к развитию ресурсов будут слабыми, и экономика будет находиться в состоянии стагнации. К сожалению, именно такая ситуация характерна для бедных, менее развитых стран.

Видео:

«Пересчёт государственной собственности»

Вторая основная **функция государства, экономическая**^(?), предполагает осуществление деятельности, с которой не справляются рынки. В данной экономической функции есть косвенный и прямой компоненты. Под косвенным компонентом подразумевается создание условий для эффективного функционирования рынков. Как отмечалось ранее, правовая структура, защищающая права собственности и обеспечивающая исполнение договоров, способствует увеличению выгод от торговли и росту эффективности рынка. Аналогичным образом, денежно-кредитные механизмы, неизменно обеспечивающие резидентов доступом к деньгам с устойчивой покупательской способностью, снижают неопределенность и благоприятствуют получению выгод от обмена. Создание стабильной денежной и ценовой среды — одна из наиболее важных экономических функций государства. Как обсуждалось в элементе 5 части 2, если государство успешно выполняет эту функцию, люди больше инвестируют, больше сотрудничают посредством торговли и достигают более высоких уровней дохода.

Иногда экономическая функция государства является в большей степени прямой. Существуют определенные блага, пользование которыми трудно организовать таким образом, чтобы получали их только те граждане, которые за них заплатили. К примеру, национальная оборона обеспечивается для всех граждан страны. В самом деле, невозможно защитить только некоторых граждан от иностранного агрессора, не защищая при этом остальных. Рынки зачастую производят слишком мало товаров с такими характеристиками. Поэтому экономическое положение может улучшиться, если государство будет предоставлять такие блага. Более подробно данный вопрос будет рассмотрен далее в элементе 3.

В других случаях может быть очень затратно контролировать использование благ и напрямую взимать плату с потребителей. В таких случаях предоставление благ посредством рынков, возможно, не будет эффективным. Примером могут быть дороги, в частности городские. Издержки взимания оплаты непосредственно с пользователей дорог были бы чрезвычайно высоки. Поэтому обычно более эффективным вариантом является предоставление дорог в общее пользование и финансирование их с помощью

налогов.

Как мы всегда подчеркиваем, для извлечения максимальной пользы из наших ресурсов необходимо совершать действия только в том случае, когда выгоды превышают издержки. Этот принцип применяется как к рыночной деятельности, так и к деятельности государства. К сожалению, в случае когда государство осуществляет проекты, финансируемые из налоговых средств или путем кредитования, выгоды и издержки измерить трудно. В условиях рынка информацию о выгодах и издержках дает выбор, осуществляемый покупателями и продавцами. Потребитель купит товар, только если в его глазах ценность товара превосходит его цену. Точно так же, производитель будет поставлять товар, только если он сможет покрывать издержки на его производство. Однако когда государство занимается какой-либо деятельностью и финансирует её из налоговых поступлений, теряется информация, которую можно получить из выбора, осуществляемого покупателями и продавцами. В этом случае нет покупателей, которые тратят свои собственные деньги и таким образом показывают, какие выгоды они получают. Более того, источником выручки, которую получают поставщики, являются налоговые поступления, уплата которых является обязательной. Поэтому нет гарантии, что ценность проекта превысит его издержки.

Видео:

«Выбор в политике и на рынке»

Государственные плановые органы могут попытаться оценить выгоды и издержки, но за неимением достоверной информации относительно выбора покупателей и продавцов их оценки в значительной степени будут всего лишь предположениями. Более того, на такие подсчеты выгод и издержек в реальном мире зачастую влияют политические соображения. Как видно из приведённого выше высказывания Томаса Джефферсона, государству крайне важно удерживать человека от причинения вреда другим (защитная функция государства). В экономике стран также существуют ситуации, когда государство предоставляет блага, которые трудно предоставить с помощью рынка (экономическая функция государства). Но когда государство выходит за рамки этой деятельности, расширение его функций уже не выглядит столь целесообразным. Чтобы лучше оценить экономическую функцию государства, важно

осмыслить недостатки рынков и применить экономические инструменты для анализа политического процесса.

Прочитайте:

«Не ваше, чтобы распоряжаться» за авторством Эдварда Эллиса

ЭЛЕМЕНТ 3.2.

Регулирование монополий

В условиях монополии и при высоких барьерах входа идеальная эффективность на рынках невозможна.

«Представители компаний из одной отрасли иногда встречаются, чтобы провести вместе время и развлечься, но такое общение заканчивается заговором против общественности или договоренностью поднять цены»,

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

Если общество хочет извлечь максимальную пользу из ресурсов, важно использовать эти ресурсы эффективно. Эффективность использования ресурсов достигается главным образом благодаря конкуренции. Как обсуждалось ранее, у предприятий, работающих в условиях конкуренции, есть стимул заботиться об интересах потребителей, производя товары и услуги с учётом издержек. Если предприятие не предоставит потребителям товар или услугу по цене, которую те готовы заплатить, то потребители потратят свои деньги в другом месте.

Монополия существует там, где только одна компания производит определенный товар или услугу, субституты для которых на данном рынке нет. В таких условиях у этой компании появится стимул сократить объем производства и повысить цену. Уменьшая объем производства и повышая цену, компания может получить более высокую прибыль, чем если бы она использовала ресурсы более продуктивно — производя большее количество за меньшую цену. Неэффективность возникает в результате неспособности компании произвести единицы товара или услуги, которые потребитель ценит больше, чем издержки на их производство.

Существует два основных источника монополии: экономия от масштаба и предоставление привилегий. Экономия от масштаба возникает, когда себестоимость

единицы продукции для больших компаний меньше, чем у более мелких конкурентов. Если присутствует экономия от масштаба и производитель начинает занимать всё большую долю рынка, одна компания начинает доминировать и возникает монополия. В качестве примера возьмем производство электроэнергии. По мере укрупнения электростанций издержки на производство электричества обычно сокращаются. В результате этого возникает тенденция к тому, что на этом рынке ведущие позиции начинает занимать одна большая компания. Именно поэтому государство обычно регулирует тарифы энергетических компаний и в некоторых случаях само владеет и управляет электростанциями.

И даже если монополия не развивается, высокая стоимость входа на рынок в некоторых отраслях экономики дает возможность функционировать в таких условиях лишь нескольким доминирующим компаниям. Такая ситуация называется «олигополией», что значит «мало продавцов». Стоит заметить, что этот термин подобен термину «олигархия», или «правление нескольких участников». Чтобы достичь низких издержек на производство единицы товара и быть конкурентоспособным, производителю может потребоваться значительная рыночная доля, к примеру, 20% или 25%. В таких условиях на рынок смогут выйти только четыре или пять компаний с низкими издержками на единицу товара. На таких рынках обычно преобладает небольшое количество компаний, имеющих стимул сговориться, поднять цену на товар и действовать подобно монополисту. Отрасли промышленности, производящие автомобили, телевизоры, операционные системы, являются примерами рынков, на которых доминирует относительно небольшое количество производителей. Приватизация крупных государственных предприятий в посткоммунистических странах нередко приводила к захвату рынка олигархами, которые обогащались на инсайдерских сделках за счет поддержки государственных чиновников, стоящих у власти.

Но источником монополии иногда является и само государство. Конкуренция на рынке подавляется лицензированием и налогами, которые отдают преимущество одним перед другими, а также тарифами, квотами и другими привилегиями. Хотя в основе некоторых из этих мер экономической политики могут лежать благие намерения, они всё же защищают существующие компании и усложнят вход на рынок возможных соперников, тем самым содействуя возникновению монополий и доминирующих компаний.

Что же может сделать государство, чтобы обеспечить конкуренцию на рынках?

Первый принцип можно взять из медицины: не навреди. Государство не должно ухудшать ситуацию лицензионными требованиями и дискриминационными налогами. На большинстве рынков продавцам трудно или невозможно ограничить вход на рынок конкурирующих компаний (в том числе, производителей-конкурентов из других стран). Это значит, что у поставщиков не получится ограничить конкуренцию, если государство не наложит ограничения и не создаст нормативно-правовую базу, ставящую некоторые компании в более выгодное положение по сравнению с конкурентами.

Государство также может способствовать конкуренции путем запрета действий, ограничивающих конкуренцию, таких как **сговор**^(?), слияние доминирующих компаний отрасли, взаимное участие в собственности предприятий. Разработанный в связи с этим закон Евросоюза о конкуренции способствует развитию конкуренции на европейском едином рынке, запрещая сговор и попытки монополизации рынка.

Однако усилия государства в этой сфере дают неоднозначные результаты. С одной стороны, такая политика государства уменьшила число случаев сговора и разнообразных практик, направленных на ограничение конкуренции. С другой стороны, некоторые законы возымели прямо противоположное действие; они ограничивают вход на рынки, защищают существующих производителей от конкуренции и ограничивают ценовую конкуренцию. Таким образом, хотя высокие барьеры входа и отсутствие конкуренции дают государству возможность улучшить работу рынков, некоторые меры экономической политики на самом деле дали зеленый свет монополизму. Далее в книге мы более подробно остановимся на причинах, лежащих в основе этого явления.

ЭЛЕМЕНТ 3.3.

Смягчение последствий провалов рынка

Существование общественных благ и внешних эффектов является причиной того, что результат экономической деятельности людей не соответствует максимальной эффективности.

Как мы уже подчеркивали ранее, чтобы рыночный механизм мог эффективно распределить ресурсы, права собственности должны быть четко определены, а производители должны в полном объеме извлекать выгоды от своей деятельности. Но в силу особенностей некоторых благ это может оказаться непросто. В данном элементе рассматриваются две категории экономической деятельности, чрезвычайно усложняющие эффективное распределение ресурсов посредством рынков. Это общественные блага и внешние эффекты.

Общественные блага

Особенности некоторых товаров усложняют получение производителями выгод от их производства. Так обстоит дело с той категорией товаров, которую экономисты называют «общественными благами». **Общественные блага**^(?) отвечают двум критериям: (1) совместное потребление — предоставление блага одной стороне автоматически делает его доступным для других; и (2) неисключаемость — сложно или практически невозможно исключить потребителей, не оплачивающих данные блага. Например, борьба с наводнениями соответствует первому критерию, ведь в результате реализации таких мер пользу извлекают все жители района; она также соответствует и второму критерию, поскольку невозможно исключить тех людей, кто не принимал участия в данной кампании. Следовательно, поскольку потенциальные поставщики не могут установить однозначное соотношение между оплатой общественного блага и его потреблением, такие блага затруднительно предоставлять посредством рыночного

механизма.

У потребителей возникнет соблазн стать «безбилетниками» — потреблять товар без необходимости платить за него. А когда бесплатно пользоваться благами начинают многие, производство этих благ может стать невозможным (или их может производиться слишком мало), даже если выгоды, получаемые от их потребления, превышают издержки. В таких случаях рынки зачастую не могут произвести то количество общественных благ, которое соответствует экономической эффективности. Помимо борьбы с наводнениями, примерами общественных благ являются национальная оборона, муниципальная полиция и борьба с инфекциями. Поскольку предоставление этих благ посредством рынков сопряжено с определенными трудностями, их часто предоставляет государство.

Немаловажным является тот факт, что квалифицировать товар как общественное благо позволяют именно характеристики этого блага, а не сектор экономики, в котором оно производится. Многие полагают, что если благо предоставляется государством, то оно является общественным. Но это мнение ошибочно. Многие блага, предоставляемые государством, определенно не обладают характеристиками общественного блага. На ум приходят такие блага, как медицинские услуги, образование, доставка почты, сбор и вывоз мусора, а также обеспечение электроэнергией. Хотя эти блага часто предоставляет государство, человек, не оплачивающий их, может быть легко исключен из числа их пользователей, и предоставление таких благ одному человеку не делает их доступными для других. Даже парки не являются общественным благом, поскольку тех, кто не платит за их посещение, можно при желании не пускать туда — представьте, например, Диснейленд в Париже. Таким образом, несмотря на то, что эти блага часто предоставляются государством, они не являются общественными.

На самом деле настоящих общественных благ очень мало. В большинстве случаев установление связи между оплатой и потреблением товара или услуги не представляет труда. Если вы не заплатите за мороженое, автомобиль, телевизор, смартфон, джинсы и буквально за тысячи других вещей, поставщики не предоставят их вам, а воспользоваться ими посредством того, что их купит кто-то другой, вы не сможете. Что же касается частных благ, выигрыш потребителей только уменьшится в случае их предоставления государством.

Видео:

«Экономика в фильме „Робокоп“»

Внешние эффекты

Иногда действия человека или группы создают, подобно жидкости, переливающейся через край сосуда, эффект перелива, что оказывает влияние на других людей, а именно на благосостояние таких людей, без их прямого на то согласия. Такие эффекты перелива называют **«внешними эффектами»** («экстерналиями»^(?)). Например, если вы пытаетесь заниматься учебой, а кто-то в вашем доме или общежитии мешает вам громкой музыкой, они оказывают на вас внешний эффект. Вы являетесь внешней стороной, непосредственно не вовлеченной в трансакцию, деятельность или обмен, но они оказали на вас влияние, в данном случае, негативное.

Такие эффекты перелива могут привести к издержкам или принести пользу внешним сторонам. Когда эффекты перелива причиняют вред, они называются внешними издержками. Поскольку издержки навязываются третьей стороне без её согласия, общие выгоды всех сторон от производства могут оказаться меньше стоимости затраченных ресурсов. Это приводит к экономической неэффективности.

Рассмотрим производство бумаги. Компании на рынке покупают деревья, трудовые и другие ресурсы, чтобы сначала произвести целлюлозу, а потом уже бумагу. В процессе производства в атмосферу могут выбрасываться загрязняющие вещества, вынуждающие жителей, живущих рядом с комбинатами, нести издержки — сера является причиной неприятного запаха, органические соединения образуют смог, а загрязняющие вещества разрушают краску на зданиях. Они также могут вызывать у некоторых людей затрудненное дыхание и приводить к другим проблемам со здоровьем.

Если бы те, кто проживает около целлюлозно-бумажных комбинатов, могли доказать причиненный им вред, они могли бы подать на комбинат в суд и заставить производителя бумаги покрыть расходы, понесенные вследствие причинения такого вреда. Но зачастую доказать вред нелегко, как и то, что виноват именно целлюлозно-бумажный комбинат. В таких случаях понесенные в связи с причинением вреда здоровью жителей издержки не отражаются через рынки, и поэтому издержки на производство бумаги оказываются заниженными. Возникает неэффективность,

поскольку ценность единицы произведенной бумаги ниже ее себестоимости с учетом внешних издержек.

Внешние издержки в значительной степени отражают несовершенство в определении и соблюдении прав собственности. Так как соблюдение права собственности на ресурс — в нашем примере, на чистый воздух — обеспечивается плохо, производитель не платит полную стоимость за использование этого ресурса. Таким образом, издержки производства товаров и услуг с использованием таких ресурсов оказываются заниженными.

Иногда внешние эффекты создают выгоды для других. Когда внешние эффекты увеличивают благосостояние других, они называются внешними выгодами. Но внешние выгоды также могут создавать проблемы для рынков. Если потребители или фирмы своей деятельностью производят положительный внешний эффект, но не получают за это соответствующую плату, то общественная выгода будет превышать стоимость затраченных ресурсов. Это приводит к недопроизводству благ.

Например, предположим, что фармацевтическая компания разрабатывает вакцину от смертельно опасного вируса. Вакцину можно легко продать потребителям, которые получают от нее непосредственные выгоды. Но учитывая особенности распространения вирусных инфекций, вероятность заражения вирусом тех, кто не купил вакцину, снижается по мере увеличения количества вакцинируемых людей. Однако фармацевтическим компаниям очень сложно оценить выгоды тех, кто не использовал вакцину. Как следствие, они могут производить слишком мало вакцины. Таким образом, при наличии внешних выгод рыночные механизмы могут предоставить меньшее количество товара, чем это необходимо с точки зрения экономической эффективности.

Возможно, здесь стоит вмешаться государству. В случае с внешними издержками, налог на деятельность, влекущую за собой внешние издержки, может привести к сокращению такой деятельности и вследствие этого достижению более эффективного результата. Аналогичная ситуация и с внешними выгодами: государственные субсидии могут стимулировать производство, что приводит к более эффективным объемам выпуска.

Однако возможные негативные последствия внешних эффектов можно контролировать и без вмешательства государства. В случае с внешними выгодами у предпринимателей появляется стимул найти способы наиболее прибыльно использовать те выгоды, которые они приносят другим. Данную мысль можно проиллюстрировать с

помощью полей для гольфа. Их красота и простор привлекают население, которое хотело бы проживать поблизости. Таким образом, строительство поля для гольфа обычно создает внешние выгоды — увеличение стоимости близлежащих объектов недвижимости. В последние годы компании, занимающиеся разработкой полей для гольфа, нашли способ извлекать из этого выгоду. Теперь они, как правило, покупают большой участок земли около предполагаемого поля до начала его строительства. После завершения строительства поля и повышения стоимости этой земли они могут продать ее по более высокой цене. Расширяя сферу деятельности и добавляя к строительству полей для гольфа торговлю недвижимостью, они могут получить прибыль от того, что в противном случае считалось бы внешними выгодами.

Что касается внешних издержек, их можно контролировать, вводя простые правила. К примеру, если взять шум от соседей, владельцы квартир часто устанавливают правила, запрещающие громко слушать музыку поздно вечером, и обеспечивают соблюдение этих правил, выселяя нарушителей. Важную роль также могут сыграть хорошие манеры и общественные нормы. Если ваши соседи по комнате знают, что включенный телевизор мешает вам учиться, выключение телевизора будет с их стороны проявлением хороших манер. В целом, со временем загрязнение атмосферы веществами, способными навредить человеку и окружающей среде, становится для компаний «социально неприемлемым» поведением. На производителей постоянно увеличивается давление, заставляющее их быть добропорядочными членами общества, и при неподобающем поведении частные контролирующие организации, наподобие экологических групп, придают любые безответственные действия огласке.

Видео:

«Внешние эффекты картофельных чипсов»

Наши рассуждения показывают, что общественные блага и внешние эффекты могут препятствовать эффективной работе рынков. Ситуация, при которой имеющаяся структура стимулов создает конфликт между частными выгодами от использования ресурсов и максимально возможной общественной выгодой, описывается экономистами, как **провал рынка**^(?). При провале рынка деятельность людей, преследующих личные выгоды, приводит к неэффективным результатам.

Провал рынка создает предпосылки для вмешательства государства с целью повышения экономической эффективности. Но государственное вмешательство — это лишь альтернативная форма организации экономической системы. Нам нужно больше узнать о работе такой формы организации, чтобы мы смогли сравнить ее с рыночным механизмом⁽⁵³⁾. Теперь мы переходим к этому вопросу.

ЭЛЕМЕНТ 3.4.

Понятие политического давления

Распределение посредством политического выбора принципиально отличается от рыночного распределения.

«Первый урок экономики — это ограниченность ресурсов. Их всегда не хватает для полного удовлетворения потребностей всех тех, кому они нужны. Первый урок политики — не обращать внимание на первый урок экономики⁽⁵⁴⁾»,

— Томас Сауэлл, профессор экономики, Стэнфордский университет.

Видео:

«Общественный выбор»

Политический процесс является альтернативной формой организации экономической системы. Это не корректирующий инструмент, на который можно рассчитывать для эффективного решения возникающих проблем. Даже если политический процесс контролируется избранными политиками (в противоположность, скажем, режиму автократии), эффективность деятельности правительства может вызывать сомнения. Это особенно актуально в тех случаях, когда правительство начинает усиленно заниматься распределением ограниченных ресурсов в пользу привилегированных отраслей, предприятий и групп интересов. Как упоминалось во введении к части 3, анализ общественного выбора, получивший развитие на протяжении второй половины XX столетия, вносит значительный вклад в понимание того, как функционирует демократическая процедура принятия решений.

Совершенно очевидно, что политический курс, поддерживаемый большинством, не всегда благоприятно сказывается на жизни общества. Давайте проведем мысленный эксперимент. Представьте себе экономику с пятью избирателями. Предположим, три избирателя одобрили проект, дающий каждому из них чистую выгоду в сумме 2 евро, но также чистые издержки в сумме 5 евро на каждого из двух других избирателей. Общая сумма затрат на проект составляет 10 евро, а совокупная чистая прибыль — 6 евро. Такой проект неэффективен: он ухудшит благосостояние общества из пяти человек. Но несмотря на это, при мажоритарной системе он будет принят, поскольку 3 человека поддержат его, а 2 — выскажутся против его реализации. Если число избирателей увеличить с пяти до пяти миллионов или двухсот миллионов, конечный результат не изменится. Как показывает этот простой пример, голосование большинством вне всякого сомнения может привести к утверждению провальных проектов.

Рекомендуется сравнивать рынки с демократическим политическим распределением, основной альтернативной формой организации экономики. Особенно важно учитывать следующие четыре момента.

Во-первых, в демократическом обществе основой для действий государства является правило большинства. Рыночная же деятельность основана на обоюдном согласии и добровольном обмене. В демократическом государстве, когда большинство — прямо или через избранных представителей — принимает определенное политическое решение, меньшинство также вынуждено его финансировать, даже если это меньшинство категорически с ним не согласно. К примеру, если большинство голосует за строительство нового футбольного стадиона, программу **субсидирования**^(?) жилья или дотации автомобилестроительной компании, меньшинству избирателей также приходится платить налоги в поддержку таких проектов. Вне зависимости от того, выигрывают ли они или страдают в результате осуществления таких мер, им приходится платить более высокие налоги, терять доход и нести иные убытки.

Благодаря наличию права вводить налоги и принимать законы, большинство может диктовать свои условия меньшинству. В случае же распределения ресурсов посредством конкурентных рынков таких полномочий принуждения нет. Торговые сделки на рынках происходят только при обоюдном согласии сторон. Частные компании могут запрашивать высокие цены, но они никого не принуждают покупать их продукт. Более того, чтобы привлечь клиентов, фирмы должны предоставить потребителям выгоды, превышающие цену на товар.

Видео:

«Сила принуждения»

Во-вторых, у избирателей нет стимула интересоваться личностями кандидатов и кругом вопросов, которые они обещают решить. Голос отдельного избирателя практически никогда не определяет результат выборов. Скорее на него упадет кирпич по дороге к избирательному участку, чем его голос будет решающим на муниципальных, региональных или общенациональных выборах!

Отдавая себе в этом отчет, большинство избирателей вряд ли даже тратят время на изучение биографии и программ кандидатов для принятия взвешенного решения. Большинство просто принимает решение, исходя из информации, полученной из других источников (из телевидения, общения с друзьями в социальных сетях или обсуждений на работе). Принимая во внимание эти стимулы, большинство избирателей мало представляют или вообще не представляют, кем является кандидат и как влияют на экономику действия государства (субсидии в сельском хозяйстве, торговые ограничения). Экономисты называют это **«эффектом рационального неведения (невежества)»**^(?). Этот эффект проявляется тогда, когда избиратели имеют недостаточно информации, но этот недостаток вполне рационален, поскольку каждый отдельный голос вряд ли может быть решающим.

Видео:

«Торговые ограничения и кумовской капитализм»

Слабый стимул избирателей делать выбор, основанный на полной информированности, разительно отличается от действий покупателей на рынке. Покупатели сами решают, как потратить свои деньги, а затем ощущают на себе последствия своих верных и неверных решений. Этот факт мотивирует их рационально расходовать свои средства. Когда потребители рассматривают вопросы покупки автомобиля, компьютера, членства в спортивном клубе или тысяч подобных товаров и услуг, у них появляется мощный стимул узнать больше и сделать осознанный выбор,

основанный на полной информированности.

В-третьих, политический процесс, как правило, дает одинаковый результат для всех, в то время как рынки характеризуются разнообразием последствий для разных людей. Иными словами, результаты распределения благ государством дают единый результат для всех, в то время как рынки позволяют различным лицам и группам лиц «голосовать» и получать желаемые результаты. Это можно проиллюстрировать при помощи школьного образования. Когда школьное образование распределяется посредством рынков (предоставляется частными школами и домашним обучением), а не обеспечивается государством, одни родители выбирают школы, которые уделяют больше внимания религиозным ценностям, а другие выбирают образование, ориентированное на получение основных навыков, культурное разнообразие и профессиональную подготовку. Отдельные покупатели (или участники группы), которые готовы оплачивать соответствующую стоимость, могут выбирать предпочтительный для себя вариант образования и получать его. Рынки обеспечивают существование системы пропорциональных результатов, что позволяет большему количеству людей получать товары и услуги, которые соответствуют их предпочтениям. Также рынки позволяют избежать конфликтов, которые неизбежно возникают, когда представители большинства навязывают свою волю разнообразным меньшинствам.

Видео:

«Не слишком ли много берет на себя государство?»

В-четвертых, лицами, принимающими решения на рынке и в политике, движут разные стимулы. Как обсуждалось ранее, механизм прибылей и убытков рыночной экономики стремится направлять ресурсы на прибыльные проекты и уводить от неэффективных. Но в политическом процессе нет подобного механизма, который может направить ресурсы в продуктивное русло. Это утверждение верно даже при контроле при помощи механизма выборов. Избранные народом чиновники, не скованные конституционными нормами, стремятся завоевывать голоса избирателей, предоставляя преференции одним за счет других. Как говорится, если вы отнимете что-нибудь у одних и предоставите это другим, вы можете рассчитывать на поддержку представителей последней группы.

Современный политический процесс можно в значительной степени рассматривать как последовательность «обменов» между коалициями и политиками. Группы с четко согласованными интересами предоставляют голоса, финансирование, высокооплачиваемые позиции в будущем и другие формы поддержки в обмен на субсидии, программы государственных закупок и содействие при взаимодействии с органами государственной власти, зачастую финансируемые за счет налогоплательщиков. Эффект рационального неведения (невежества) — тот факт, что избиратели сознательно решают не тратить время на изучение информации для принятия осознанных решений — облегчает весь процесс, поскольку в кулуарах парламента происходить может такое, чего избиратели себе и представить не могут. В результате таких процессов ресурсы направляются на лоббирование и фаворитизм, и отвлекаются из производственной сферы и от разработки инновационных продуктов.

Видео:

«Стимулирование и кумовской капитализм»

Как объяснялось в двух предыдущих элементах, в экономическом анализе известны случаи невозможности эффективного распределения ресурсов рынками. Этот постулат верен и для политического процесса. Иными словами, фиаско претерпевают не только рынки, но и государство. **Фиаско государства**^(?) возникает, когда стимулы, сталкиваясь с сопротивлением политических сил, способствуют скорее неэффективному, чем эффективному использованию ресурсов. Подобно провалу рынка, фиаско государства отражает ситуацию, в которой существует конфликт между наиболее благоприятным исходом для отдельно взятых лиц, принимающих решение, и максимально эффективным использованием ресурсов.

После достаточно либеральной экономической политики в Грузии организаторы «революции роз» понимали, что даже демократическое и либеральное правительство может предпринимать неэффективные меры. Поэтому в 2010 году в **Конституцию**^(?) были внесены изменения, ограничивающие роль государства в экономике. Статья 94 определяла, какие налоги допустимы (количество налогов и их ставки), и наделяла народ правом изменять налоговые ставки или вводить новые налоги путем референдума. Более того, согласно основному закону под названием «Закон свободы», дефицит

государственного бюджета не должен был превышать 3% ВВП, а государственный долг — 60% ВВП. Но с течением времени менялись правительства, и партия, представляющая большинство в парламенте, инициировала изменения с целью снять ограничения и восстановить полномочия по введению новых налогов и/или изменению действующих ставок. В дальнейшем мы более подробно проанализируем работу демократического политического процесса и рассмотрим изменения, которые могут помочь государству достичь экономического роста и повысить уровень жизни населения.

Прочитайте:

«Политика и международная торговля» за авторством Дуайта Ли

ЭЛЕМЕНТ 3.5.

Принятие правовых норм для ограничения влияния групп особых интересов

Если группы с особыми интересами не ограничить конституционными или другими правовыми нормами, они будут использовать демократический политический процесс в своих интересах за счет налогоплательщиков и потребителей.

Избранные демократическим путем должностные лица часто извлекают выгоду, поддерживая политику, которая благоприятствует группам с особыми интересами в ущерб широкой общественности. Рассмотрим политику, которая приносит существенную личную выгоду членам хорошо организованной группы (например, ассоциации, представляющей интересы бизнеса, членов профсоюза или аграрной группы) за счет налогоплательщиков или потребителей, чьи интересы не так хорошо скоординированы. Хотя организованная группа интересов не столь многочисленна как общее число налогоплательщиков или потребителей, но от принятого закона каждый член группы скорее всего получит огромную личную выгоду. Напротив, хотя интересам многих налогоплательщиков и потребителей



«Дорогая, ты никогда не догадаешься, что со мной случилось! По дороге с работы домой меня подкупили несколько малоизвестных, но влиятельных групп особых интересов!»

наносится вред, потери каждого из них невелики, а источник таких потерь зачастую трудно определить.

Поскольку личный интерес членов влиятельных групп значителен, они обладают мощным стимулом для формирования альянсов и убеждения кандидатов и законодателей в том, насколько сильно они обеспокоены конкретным вопросом. Члены группы интересов будут решать за кого голосовать и кому оказать финансовую поддержку почти исключительно на основе позиции этого политика по нескольким вопросам, имеющим для них особое значение. И наоборот, как показывает эффект рационального неведения, большинство избирателей, как правило, не будут владеть достаточной информацией и их не будут волновать **проблемы группы особых интересов**^(?), поскольку каждая из этих проблем оказывает незначительное влияние на их личное благосостояние.

Если бы вы были политиком, которому нужно завоевать голоса избирателей, что бы вы сделали? Если вы будете в основном отстаивать интересы неосведомленного и неорганизованного большинства, очевидно, что ваша кампания не получит значительной поддержки со стороны. Но вы можете заполучить ярких сторонников, избирательный штаб и, самое главное, взносы в пользу предвыборной кампании, поддержав позицию группы с особыми интересами. В эпоху масс-медиа политики находятся под сильным давлением: им необходимо создать позитивный образ кандидата на телевидении и в Интернете, а на это нужны средства, которые можно получить, поддержав группу особых интересов и пустив их взносы на финансирование кампании. Политики, не желающие играть в эту грязную игру, не желающие за счет казны государства предоставлять услуги хорошо организованным влиятельным группам в обмен на политическую поддержку, находятся в крайне затруднительном положении. Принимая во внимание эти стимулы, политики, как будто направляемые «невидимой рукой», вынуждены учитывать интересы групп влияния, хотя часто это приводит к политическому курсу, итоги которого для всех избирателей в целом сводятся к растрате ресурсов и снижению уровня жизни. Экономисты называют такой перекокс политического процесса **эффектом группы особых интересов**^(?).

Видео:

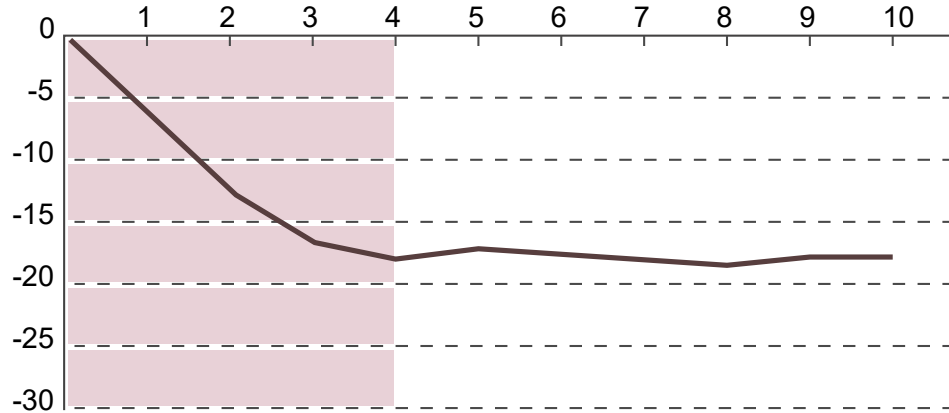
«Влияние групп особых интересов»

Значительное влияние групп особых интересов подкрепляется логроллингом и политикой «бочки с салом». **Логроллинг**^(?) — это практика обмена голосами между политиками, направленная на получение необходимой поддержки для принятия «нужных» законов. **Политика «бочки с салом»**^(?) — это объединение в один закон несвязанных между собой проектов, приносящих пользу разным группам. Как логроллинг, так и политика «бочки с салом» часто позволяют получить законодательное одобрение неэффективных проектов, выгодных узкому кругу лиц.

На рисунке 19 показано, как политика «бочки с салом» и обмен голосами усиливают эффект группы особых интересов и приводят к принятию неэффективных проектов. В этом простом примере законодательный орган в составе пяти членов рассматривает три проекта: 1) спортивный стадион в округе А; 2) строительство крытого тропического леса в округе В; 3) субсидии на производство этанола, выгодные для фермеров, выращивающих кукурузу, в округе С. Жителям каждого округа показывается чистая выгода или стоимость — т. е. выгода за вычетом накладываемых на них налоговых издержек. Примечание. Сумма чистых выгод, создаваемых каждым из проектов, отрицательна. Поскольку общие издержки всех избирателей превышают выгоды на 20 евро, каждый проект неэффективен.

Если бы за эти неэффективные проекты голосовали по отдельности, не прошел бы ни один из них: четыре голоса против одного, поскольку только один округ оказался бы в выигрыше, а остальные четыре — нет. Тем не менее, когда проекты объединяются либо путем логроллинга (представители округов А, В и С могут согласиться на обмен голосами), либо посредством политики «бочки с салом» (все три проекта объединяются в один), они могут пройти, несмотря на свою неэффективность. Это видно из того, что общая совокупная чистая выгода положительна для представителей округов А, В и С. Учитывая слабый стимул избирателей получать информацию, скорее всего, пострадавшие от политики «бочки с салом»^(?) и других проектов групп особых интересов даже не будут знать об этих проектах. Таким образом, стимул поддерживать проекты групп влияния, в том числе неэффективные, намного сильнее, чем кажется из простого числового примера на рисунке 19.

Рисунок 19. Обмен голосами и принятие неэффективных законопроектов



Рыночный обмен — это взаимовыгодная сделка: оба торговых партнера ожидают получить выгоду или обмен не состоится. «Политический обмен», в отличие от рыночного, может быть выгоден только одной из сторон: в такой ситуации голосующее большинство выигрывает, но меньшинство теряет намного больше, что в целом приводит к сокращению общественного богатства. Никто не даст гарантию, что выгоды победителей превысят потери побежденных.

Тенденция бесконтрольного смещения политического процесса в сферу интересов хорошо организованных групп объясняет существование большого числа программ, уменьшающих размер экономического пирога. Возьмем, к примеру, около 20 000 американских производителей сахара. Долгие годы цена на сахар для американских потребителей превышала мировую на 50–100% из-за программы федерального правительства по поддержанию цен и квотирования импорта сахара. По результатам этих программ производители сахара получили около 1,7 миллиарда долларов, или примерно 85 тысяч долларов на одного производителя. Большую часть этих благ получили крупные производители, чьи доходы намного превысили средний уровень по

стране. С другой стороны, потребители сахара заплатили в виде более высоких цен на сахар от 2,9 млрд до 3,5 млрд долларов или примерно 25 долларов на домохозяйство⁽⁵⁵⁾. В результате американцы оказались в проигрыше, поскольку их ресурсы потратились впустую на производство товара, который им производить не выгодно, ведь его можно было бы получить по значительно более низкой цене посредством торговли.

Тем не менее, Конгресс продолжает поддерживать сахарную программу. И легко понять, почему. Производителям сахара, особенно крупным, принимая во внимание значительное влияние таких программ на их личное благосостояние, выгодно использовать свое богатство и политическое влияние для оказания содействия тем политикам, которые отстаивают их интересы. Именно это они и делают. За последний четырехлетний избирательный цикл лобби производителей сахара выделило более 16 млн долларов на поддержку кандидатов и комитетов политических действий. Например, фирма American Crystal Sugar Company дала 1,3 млн долларов 221 члену Конгресса за этот избирательный цикл и потратила еще 1,4 млн долларов на лоббирование Конгресса. Напротив, обычному избирателю нерационально заниматься исследованием этой проблемы или придавать ей какой-либо значительный вес при принятии решения о том, за кого голосовать. На самом деле большинство избирателей даже не знают, что тратят деньги на эту программу. Таким образом, политики добиваются своих целей, продолжая субсидировать сахарную промышленность, даже несмотря на то, что такая политика растрчивает ресурсы и уменьшает благосостояние народа.

Получается, что основная задача современной политики — это вытянуть ресурсы у общества, с тем чтобы обеспечить хорошо организованным избирательным блокам благоприятные условия для формирования большинства при голосовании. Примеров предостаточно. Налогоплательщики и потребители во всем мире тратят свои доходы на поддержку конкретных секторов экономики и, следовательно, конкретных групп интересов в своих странах. Забавно, но программы субсидирования часто продвигаются под лозунгом торжества принципов равенства и справедливости, почти никогда не достигают цели и часто имеют совершенно противоположный эффект. В 2014 г. малоимущим жителям Египта было предоставлено менее 20% от государственных продовольственных субсидий. Субсидии на бензин в большинстве стран выгодны лишь среднему классу, в то время как бедные ходят пешком или пользуются общественным транспортом. В Индии на беднейший квинтиль приходится менее 0,1% сельскохозяйственных субсидий на сжиженный нефтяной газ, тогда как на богатейший

— 52,6%. Во всем мире беднейшие 20% населения получают менее 20% субсидий на ископаемое топливо⁽⁵⁶⁾. Хотя каждая из этих программ налагает лишь небольшое бремя на экономики стран, вместе они увеличивают дефицит государственного бюджета, растрачивают ресурсы и значительно снижают наш уровень жизни. Политическая власть групп особых интересов объясняет наличие прямых субсидий, тарифов или квот на определенные продукты, и все эти виды программ имеют политическую направленность на цели групп особых интересов, а не на чистые выгоды всего населения.

Эффект группы особых интересов также может привести к сдерживанию инноваций и конкурентного процесса. Давно работающие и устоявшиеся предприятия могут позволить себе финансировать принятие политических решений, лучше знают методы лоббирования и установили более тесные отношения с влиятельными политическими деятелями. Как и ожидалось, более устоявшиеся фирмы, как правило, будут обладать большим политическим влиянием, чем новички, и они будут использовать его, чтобы сдерживать появление новых игроков с инновационным подходом.

Рассмотрим опыт компании Uber, которая использует технологии, чтобы свести заинтересованных водителей наземного транспорта с их потенциальными пассажирами. Если потребители нуждаются в перевозке наземным транспортом, они делают запрос на автомобиль через приложение Uber на смартфоне, где немедленно высвечивается время ожидания машины. Компания Uber через приложение также предоставляет информацию потенциальным пассажирам о водителях и наоборот. Технология снижает транзакционные издержки и поездка с Uber часто проходит быстрее и обходится дешевле, чем при использовании традиционных служб такси. Поскольку компания Uber стремится выйти на рынки всех крупных городов мира, традиционная индустрия такси борется и часто добивается принятия законодательства, запрещающего использование технологий, применяемых Uber и аналогичными компаниями⁽⁵⁷⁾. В результате процессы получения выгоды от внедрения передовых технологий и увеличения объема торговли замедлились.

Опыт компании-производителя электромобилей Tesla — еще один яркий пример того, как существующие производители используют политический процесс, чтобы сдерживать выход новичка на рынок. Бизнес-модель Tesla была основана на продаже своих автомобилей непосредственно потребителям. Но хорошо организованная группа из устоявшихся автодилеров лоббировала законодательные органы штатов, требуя

принятия законов, запрещающих производителям продавать свои автомобили непосредственно потребителям. Примерно в половине штатов США были приняты запреты на такие прямые продажи. Эти законы намного усложнили компании Tesla выход на рынок производства автомобилей.

Интересно, что в основе развития самой компании Tesla лежал фаворитизм правительства. Tesla получила от федерального правительства субсидии на сотни миллионов долларов (гранты, ссуды с правительственной гарантией и налоговые скидки) на разработку и производство своего роскошного электромобиля модели S, который продается более чем за 100 000 долларов. В 2014 году штат Невада предоставил Tesla пакет субсидий на сумму 1,3 млрд долларов на строительство завода по производству аккумуляторов вблизи Рино. Тесла освобождается от уплаты налогов на зарплату или имущество на десять лет, а также от уплаты налогов с продаж на двадцать лет, и получит 195 миллионов долларов в виде «налоговых скидок с правом передоверия», которые можно продать другим компаниям для погашения их налогов в Неваде⁽⁵⁸⁾. Возможно, в этом и заключается урок: интересы «своих» компаний, живущих за счет фаворитизма правительства, иногда входят в разрез с интересами других «своих» компаний с еще большим политическим влиянием.

Создатели Конституции Соединенных Штатов были хорошо осведомлены о проблемах, связанных с властью групп с особыми интересами. Они называли такие группы влияния «фракциями». Создатели Конституции стремились ограничить давление со стороны фракций в статье I раздела 8, в которой указывалось, что Конгресс должен взимать только единые налоги для реализации программ, способствующих национальной обороне и общему благосостоянию. Этот пункт был разработан с целью исключить использование общих налоговых поступлений для предоставления льгот подгруппам населения. Однако с годами судебные постановления и законодательные акты изменили его смысл. Таким образом, в текущей интерпретации Конституция не ограничивает политическую силу хорошо организованных групп интересов.

ЭЛЕМЕНТ 3.6.

Предотвращение чрезмерных трат и бюджетного дефицита

Если законодателей не ограничить конституционными или другими правовыми нормами, они будут совершать чрезмерные траты и создавать дефицит бюджета.

«Финансирование расходов путем выдачи долговых обязательств кажется довольно привлекательной идеей для избранных в правительство чиновников. Привлечение займов позволяет осуществлять расходы, которые принесут сиюминутные политические выгоды без каких-либо непосредственных политических издержек»⁽⁵⁹⁾,

— Джеймс Бьюкенен, лауреат Нобелевской премии 1986 года.

Когда государственные расходы превышают доходы, возникает дефицит бюджета. Государства, как правило, выпускают процентные облигации для покрытия дефицита бюджета. Эти облигации являются частью **государственного долга**^(?). Годовой дефицит бюджета увеличивает размер государственного долга на величину дефицита. И наоборот, если государственные доходы превышают расходы, то имеет место **профицит бюджета**^(?). Это дает государству возможность расплатиться с держателями облигаций и тем самым уменьшить размер имеющейся задолженности. По сути государственный долг представляет собой совокупный результат всех бюджетных дефицитов и профицитов предыдущих лет.

Видео:

«Создают ли государственные расходы рабочие места?»

До 1960 года среди экономистов превалировало мнение, согласно которому государство должно создавать профицит бюджета, чтобы скорейшим образом погасить образовавшийся после военного периода долг. В течение столетия после наполеоновских войн долг Соединенного Королевства значительно сократился, такая же ситуация наблюдалась и во Франции после Франко-прусской войны, и в Соединенных Штатах после Гражданской войны.

Кейнсианская революция изменила эти взгляды. Английский экономист Джон Мейнард Кейнс разработал теорию, которая объясняла как продолжительность и тяжесть Великой депрессии, так и предлагала способы предотвращения подобных событий в будущем. В 1940–1950-е годы кейнсианский взгляд охватил всю сферу экономики и вскоре начал преобладать среди интеллектуальных и политических лидеров того времени. Согласно кейнсианскому анализу, государственные расходы и дефицит бюджета могут использоваться для создания более устойчивой экономики. Кейнсианцы утверждали, что вместо балансирования бюджета государство должно управлять бюджетным дефицитом в периоды рецессии и переходить к бюджетному профициту в случае роста инфляции.

Хотя эффективность кейнсианской фискальной политики является спорным вопросом, ее влияние на бюджет большинства стран очевидно. Более не ограниченные необходимостью обеспечивать **сбалансированность бюджета**^(?), политики неизменно тратили суммы, превышающие ожидаемые налоговые поступления. За 22-летний период с 1995 г. было зафиксировано 20 дефицитов и 2 профицита государственного бюджета Греции. На рисунке 20 показан дефицит государственного бюджета Греции, измеряемый в процентах от ВВП за этот период. Дефицит был особенно большим в период рецессий, особенно во время финансового кризиса 2008–2009 гг. До финансового кризиса дефицит государственного бюджета составлял в среднем около 6,5% ВВП, а период контроля над дефицитом был чрезвычайно коротким. Греции удалось выйти на профицит только в 2016 и 2017 годах.

Дефициты увеличивают государственный долг. Государственный долг Греции, измеряемый в процентах от ВВП, увеличился с 97% в 1995 г. до 134% в 2009 г. и 183% в 2015 г. У Греции самый большой государственный долг (в процентах от ВВП) в ЕС. Кроме Греции, есть еще четыре европейские страны, в которых государственный долг превышает величину годового ВВП (Бельгия, Кипр, Португалия и Италия)⁽⁶⁰⁾.

Видео:

«Долг и дефицит»

Исходя из политических соображений, финансирование расходов путем кредитования, а не налогообложения, — более удобный вариант, и в этом нет ничего удивительного. Здесь нашел свое отражение так называемый **эффект близорукости**^(?): стремление выбранных политических деятелей поддерживать проекты, приносящие явные и немедленные выгоды за счет скрытых, трудно определяемых расходов, которые можно перенести на будущие периоды. У законодателей есть стимул тратить бюджетные деньги на программы, приносящие пользу людям из их избирательного округа и группам с особыми интересами, которые окажут политикам финансовую поддержку на перевыборах. Они не любят облагать налогами, поскольку налоги накладывают существенное бремя на избирателей. Долг — альтернатива обложению налогами в настоящем; он переносит реальные государственные расходы на будущие периоды. Дефицит бюджета и привлечение заемных средств позволяют политикам предоставлять избирателям немедленные выгоды без введения более высоких налогов. Таким образом, дефицит — естественный результат демократической политики, не ограниченной необходимостью поддержания сбалансированного бюджета.

Рисунок 20. Общий дефицит/профицит государственного бюджета Греции в процентах от ВВП (1995–2017)

\$100	-\$30	-\$30	\$40
-\$30	\$100	-\$30	\$40
-\$30	-\$30	\$100	\$40
-\$30	-\$30	-\$30	-\$90
-\$30	-\$30	-\$30	-\$90
-\$20	-\$20	-\$20	-\$60

Политический процесс, не ограниченный нормами, играет на руку хорошо организованным группам интересов и побуждает политиков увеличивать расходы, чтобы принести выгоды горстке избранных за счет общества в целом. Например, у каждого члена законодательного органа есть мощный стимул для увеличения расходов на благосостояние его избирателей. И наоборот, у законодателя нет особого желания выполнять функции «контролёра» расходов. На это есть две причины. Во-первых, наличие такого контроля будет раздражать других коллег, поскольку ограничительные меры по распределению расходов усложнят финансирование специальных программ, направленных на целевые группы граждан. Они предпримут ответные меры и при голосовании сведут к минимуму поддержку программ расходов для избирательного округа такого «контролера». Причина вторая, более важная: выгоды от сокращения расходов и дефицита бюджета, которые пытается получить «контролер» (например, снижение налогов), будут в равной степени распространяться на всех избирателей из других округов. Таким образом, даже если «контролер» добьется успеха, избиратели из его округа получат лишь малую долю этих выгод.

Возможно, следующий пример поможет объяснить, почему парламентам всех стран так трудно взять под контроль государственные расходы и бюджетный дефицит. Верховная рада Украины (парламент Украины) состоит из 450 депутатов. Предположим, что эти 450 человек идут поужинать, зная, что после ужина каждый получит счет с $1/450$ долей от его стоимости. Никто не чувствует, что должен ограничивать себя в заказах, поскольку сдержанность одного члена парламента мало повлияет на общий счет. Почему бы не заказать на закуску креветки, стейки и омаров, а на десерт большой кусок чизкейка? В конце концов, дополнительные расходы добавят совсем немного к доле каждого человека в общем счете. Например, если один из участников ужина закажет дорогие блюда, цена которых увеличит общий счет на 45 евро, его доля от общей стоимости ужина составит менее 10 центов ($1/450$ от 45 евро). Вот это сделка! Конечно, ему тоже придется доплачивать за расточительные заказы остальных 449 посетителей. По правде, не имеет никакого значения, что именно заказывает отдельный посетитель. В итоге все заказывают не скупясь, доплачивая за дополнительные блюда, которые не стоят потраченных на них средств⁽⁶¹⁾.

Описанная здесь структура стимулов объясняет, почему политикам так удобно применять дефицитное финансирование. За семилетний период с 2008 г. по 2015 г. долг ЕС вследствие дефицита бюджета стран-членов ЕС возрос по отношению к ВВП более

чем на 30 процентных пунктов. Кроме того, размер льгот, предусматриваемых для пожилых граждан по программам социальной защиты, намного превышает поступления от налога на доходы физических лиц, за счет которых такие программы и финансируются. Такие необеспеченные средствами обязательства являются еще одной формой государственного долга. На социальную защиту приходится наиболее значительная часть общих государственных расходов за 2016 г. во всех государствах-членах ЕС (самый высокий показатель в Финляндии — 25,6% ВВП)⁽⁶²⁾. По мере сокращения доли трудоспособного населения и увеличения числа пенсионеров⁽⁶³⁾ расходы на социальную защиту превысят доходы на ее финансирование, что еще больше усложнит долговую ответственность федерального правительства.

Что произойдет, если правительства государств-членов ЕС не возьмут под контроль свою финансовую систему? Поскольку долг страны постоянно увеличивается по отношению к размеру ее экономики, это скажется на кредитных рынках. Предоставление кредитов правительству страны с большим соотношением государственного долга к ВВП сопряжено с рисками. В результате стране с высокой задолженностью придется платить более высокие процентные ставки по кредиту. В свою очередь более высокие издержки на уплату процентов еще сильнее усложнят правительству задачи по выполнению бюджета и удержанию разумных налоговых ставок.

Если долг по отношению к доходам продолжит расти, инвесторы всё с большей неохотой будут выкупать облигации, выпускаемые министерством финансов страны. В конечном счете финансовый кризис приведет либо к оглашению правительством полного дефолта, либо к финансированию долга путем эмиссии денег и последующей инфляции. Оба варианта будут иметь разрушительные последствия для экономики. Это уже случалось в других странах, таких как Греция, которые не смогли взять под контроль государственную финансовую систему. Никакая из стран не застрахована от воздействия законов экономики.

Крайне важно, чтобы в будущем все правительства контролировали свои расходы и долговые обязательства. Но это маловероятно без политических изменений, которые будут налагать на политиков соответствующие ограничения, не позволяющие им тратить суммы, превышающие налоговые поступления. Изменения возможно провести несколькими способами. Первый: внести в конституцию поправки о сбалансированном бюджете, налагающие на правительство соответствующие обязательства, например, как

в Грузии. Второй: ограничить расходы текущего года с учетом уровня доходов прошлого года. Предлагаемые конституционные изменения ограничили бы возможности законодателей по расходованию средств вплоть до тех пор, пока они не решатся ввести налог или плату за пользование государственными услугами.

ЭЛЕМЕНТ 3.7.

Субсидии должны опираться на механизмы экономики

Когда государства начинают активно создавать благоприятные условия одним за счет других, между представителями государственной власти и предприятиями возникают неэффективные, неправильные и неэтичные отношения.

«Средством политики (которое часто становится целью) является извлечение ресурсов из обычного налогоплательщика с минимальными для него потерями и распределение собранных средств между бесчисленными нуждающимися таким образом, чтобы добиться максимальной поддержки на выборах. Политика в том, что касается обеспечения поддержки, представляет собой искусство расчетливого обмана или, точнее — как обмануть и не попасться»⁽⁶⁴⁾,

— Джеймс Р. Шлезингер, бывший министр обороны США.

Существует два способа накопления богатства: производство и **незаконное присвоение**^(?). Первый: производство востребованных товаров или услуг с целью получения прибыли. Такой способ основывается на взаимной выгоде, приносит пользу торговым партнерам и повышает благосостояние общества. Но иногда люди выбирают путь к богатству через незаконное присвоение, отнимая у других что-либо без их согласия. Конечно, жертвы незаконного присвоения потеряют то, что получит расхититель. Но вдобавок, при существовании угрозы незаконного присвоения потенциальные жертвы будут затрачивать свои ресурсы, чтобы защитить себя. Например, в обществе, где кражи со взломом — обычное дело, люди покупают больше замков, больше пользуются услугами охранных компаний, требуют увеличения штата

полиции и даже проектируют свои дома так, чтобы предотвратить кражу. Издержки, с которыми сталкиваются люди, будут превышать выгоды, получаемые теми, кто занимается воровством. В отличие от взаимовыгодного обмена, незаконное присвоение — это деятельность, сокращающая общественное богатство. Она не только не приносит дополнительных доходов, но и потребляет ресурсы, уменьшая благосостояние общества.

Видео:

«Субсидирование нелепых походов»

(Оригинальная версия доступна по адресу:
<https://www.dailymotion.com/video/x2hwqki>)

Государства способствуют **экономическому благосостоянию**^(?), поощряя производство и торговлю и препятствуя незаконному присвоению. Наличие эффективного законодательства и обеспечение его исполнения затруднит хищение чужого имущества посредством преступлений или политических действий и сократит количество ресурсов, направляемых на незаконное присвоение. Кроме того, на защиту от хищения также будет направляться меньше ресурсов.

Однако в современном мире государство само по себе стало основным источником незаконного присвоения. Государства часто отбирают ресурсы у одних, чтобы предоставить субсидии и создать благоприятные условия другим. Хотя технически это не воровство, поскольку оно совершается на законных основаниях, это все же деятельность, которая сокращает общественное богатство, наносит ущерб гражданам и замедляет экономический рост.

В настоящее время примерно половина бюджетных средств Франции идет на трансферты и субсидии⁽⁶⁵⁾. Субсидии на социальную защиту составляют основную часть трансфертов (43% от общего бюджета)⁽⁶⁶⁾, но в настоящее время государство поддерживает множество других направлений деятельности, в том числе культуру, аэропорты, определенные виды производства, солнечную энергию, ископаемое топливо, сельскохозяйственную продукцию (начиная с птицеводства и заканчивая виноградарством). Существует 250 различных грантов и субсидий на открытие малых предприятий в сельских районах Франции.

Государственные субсидии и фаворитизм представляют опасность как для

политической демократии, так и для экономической эффективности. Причин такого положения несколько.

Во-первых, субсидии искажают цены и побуждают предприятия тратить больше времени и усилий на то, чтобы добиться фаворитизма у государства, и меньше — на разработку качественных и более экономически выгодных продуктов. Как следствие, рост доступности государственного фаворитизма усиливает влияние групп особых интересов и поощряет обман. Чтобы урвать больше государственных средств и получить преимущества в сравнении с конкурентами, предприятия и прочие лоббисты, добивающиеся государственной поддержки, будут прикрывать свои интересы такими важными целями, как увеличение занятости, снижение уровня бедности, повышение качества окружающей среды и уменьшение зависимости от иностранного капитала. Даже если их действия мотивированы исключительно финансовой выгодой и политической властью, группы особых интересов будут утверждать, что они стремятся достичь более широких, более важных целей, что на самом деле не соответствует реальности.

Во-вторых, субсидирование определенных фирм и секторов экономики ставит остальные в невыгодное положение. Часть несубсидируемых фирм будут вытеснены из бизнеса или не смогут выйти на рынок в результате невозможности устоять перед напором конкурентов, получающих такие субсидии. Из-за этого происходит отвлечение ресурсов от предприятий, зависящих от потребителей рынка, в сторону других фирм, пользующихся поддержкой политиков.

И, наконец, пожалуй, самое главное: субсидии и фаворитизм создают неправильные, неэтичные отношения между предпринимателями и политиками. Тем самым поощряются государственная помощь корпорациям и «кумовской капитализм», что идет вразрез с интересами налогоплательщиков. Чем выше уровень корпоративного иждивенчества (т. е. чем больше государственных программ субсидирования, направленных на развитие корпораций), тем больше ресурсов тратится в гонке за государственной поддержкой. (Примечание. Экономисты часто используют термин «поиск ренты» для описания деятельности предприятий и других групп, направленной на получение государственной поддержки.) По мере того, как политическое вмешательство подменяет свободу рынков, для экономики будут все более характерны кланово-олигархическая система и неэффективная деятельность, а экономический рост не достигнет своего потенциала.

Видео:

«Политика, экономика и сельскохозяйственные субсидии»

Прочитайте:

«Производство и сохранение энергии» за авторством Дуайта Ли

Правительства демократических стран с высоким уровнем доходов все чаще используют налоги и займы для предоставления субсидий и других льгот определенным блокам избирателей в обмен на голоса и политическую поддержку. В утверждении, которое в основном приписывается шотландцу Александру Тайтлеру, приводится следующий аргумент:

«Демократия не может существовать как постоянная форма правления. Она может существовать до тех пор, пока избиратели не обнаружат, что они могут обеспечить себе голосованием щедрый дар за счет государственной казны. Начиная с этого момента, большинство всегда голосует за кандидата, обещающего наибольшую поддержку за счет государственных средств. В результате демократия рушится из-за слабой налоговой политики; за ней всегда следует диктатура...»⁽⁶⁷⁾.

Как только предприятия и другие группы с особыми интересами начнут активно оказывать поддержку политикам в обмен на субсидии и фаворитизм, эти силы будет крайне трудно сдерживать. По мере роста государственного фаворитизма и усиления зависимости от него как получателей, так и политиков, будет наблюдаться рост трансфертных расходов и отвлечение ресурсов от производственной деятельности. Более того, лицемерное поведение, незачинные отношения и даже коррупция станут обычным явлением. Налоговое бремя будет расти, бюджетный дефицит продолжит увеличиваться, а подвергнутая политическим манипуляциям экономика войдет в период стагнации. Без внесения в конституцию изменений, касающихся защиты прав собственности, и введения ограничений на бюджетные расходы, субсидирование и увеличение долга,

избранные демократическим путем политики продолжают принимать программы, которые растрачивают ресурсы общества и ухудшают общий уровень жизни. Очень ярким примером этого служит Греция: в 2015 году правительство загнало страну в долговой кризис. Такой путь в конечном счете приводит к чрезмерному долговому бремени и экономическому краху.

Видео:

«Поиск ренты»

ЭЛЕМЕНТ 3.8.

Внимание: даже полезные субсидии могут не быть эффективными

Чистая прибыль получателей трансфертов меньше, а зачастую гораздо меньше, чем сумма трансферта.

Для людей, далеких от экономики, трансферты^(?) представляются эффективным способом адресной помощи нуждающимся. Экономический анализ, однако, указывает на то, что на самом деле довольно трудно осуществить трансферт группе получателей так, чтобы их благосостояние улучшилось в долгосрочной перспективе. Как часто происходит в экономике, непредусмотренные долгосрочные эффекты объясняют, почему это утверждение верно⁽⁶⁸⁾.

Эффективность трансфертов подрывается тремя весомыми факторами. В то время как этот процесс удобнее всего рассматривать для прямых трансфертов, как, например, материальной помощи, такие же виды сил действуют, когда выплатами являются сельскохозяйственные субсидии или дотации отдельным лицам или организациям.

Во-первых, повышение государственных трансфертов в целом снижает стимул как для налогоплательщика (в роли «благотворителя»), так и для получателя трансферта зарабатывать доход и создавать ценность. Многие трансфертные программы предусматривают обратную зависимость между размером трансферта и уровнем доходов получателя. По мере повышения доходов получателя сумма трансферта уменьшается. В



"You can collect for disability. I don't know about inability."

CartoonStock.com

«Можно поддерживать нетрудоспособных. А про неспособных ничего не знаю».

этом случае ни налогоплательщики, ни получатели трансфертов не производят и не зарабатывают столько, сколько производили и зарабатывали бы в отсутствие трансфертной программы. По мере роста налогов для финансирования увеличивающихся трансфертов у налогоплательщиков остается все меньше стимулов идти на жертвы, чтобы производить и зарабатывать, и появляется всё больше мотивации вкладывать средства в налоговые убежища, чтобы сберечь заработанные ими деньги. Аналогичным образом, у получателей меньше стимулов зарабатывать, потому что дополнительные заработки ненамного (а во многих случаях совсем не много) увеличивают их чистый доход. В результате экономический рост замедляется.

Чтобы понять отрицательное воздействие практически любой трансфертной политики на уровень продуктивности, рассмотрим, как будут реагировать студенты на заявление преподавателя в начале семестра о том, что система оценивания в классе будет основываться на перераспределении баллов, заработанных на экзаменах, так чтобы никто не получал неудовлетворительных оценок. По такому плану студенты, которые получили отличные оценки, набрав в среднем 90% или более на экзаменах, отдавали бы определенное количество своих баллов на то, чтобы поднять средний уровень студентов, получивших на экзаменах неудовлетворительные оценки. И конечно же, студентам, получившим хорошие оценки, также пришлось бы отдать некоторое количество своих баллов (пусть и не так много) на обеспечение более равномерного распределения оценок.

Нет никаких сомнений в том, что по крайней мере некоторые из студентов, получающие отличные и хорошие оценки, будут учиться менее усердно, если их дополнительные усилия будут «облагаться налогом» для предоставления помощи неуспевающим. А студенты, получающие удовлетворительные и неудовлетворительные оценки, также будут учиться менее усердно, поскольку наказание за меньшее усердие будет компенсироваться трансфертами баллов, которые они не получили бы, если бы заработали больше баллов самостоятельно. Та же логика применима даже к студентам, получающим самые низкие оценки, хотя они, вероятно, учатся совсем безобразно. Вполне предсказуемо, каждый студент в классе будет учиться хуже, а общая успеваемость снизится.

Последствия применения налоговых и трансфертных схем аналогичны: снижение производительности и общего уровня доходности. Ведь доход — это не «манна небесная». Напротив, это то, что человек зарабатывает в результате производства.

Человек получает доход, предоставляя товары и услуги другим людям, которые готовы платить за них. **Национальный доход**^(?) можно представить себе как экономический пирог, размер которого определяется действиями миллионов человек, каждый из которых, трудясь и торгуя, зарабатывает свой кусок. Перераспределяя часть от зарабатываемого каждым куска, мы одновременно уменьшаем интенсивность труда и тормозим инновации, которые являются главными силами, создающими этот пирог изначально.

Во-вторых, конкуренция за трансферты может отрицательно сказаться на долгосрочных выгодах получателей помощи. Государство должно установить критерий для получения трансфертов и других политических привилегий. Если бы оно этого не делало, трансферты полностью опустошили бы бюджет. Обычно государство требует от получателя трансферта чем-то владеть, что-то делать или кем-то быть. Например, получатель пособия по безработице должен быть безработным, а для того, чтобы компания могла претендовать на получение небольшой дотации или займа в рамках поддержки малого предпринимательства, она должна иметь в штате не более определенного количества сотрудников. Как только критерий устанавливается, люди изменяют свое поведение, чтобы иметь возможность претендовать на «дармовые» деньги или другие государственные выплаты. По мере этого их чистая выгода от трансфертов снижается.

Смоделируем ситуацию: предположим, польское правительство приняло решение выплачивать 300 злотых наличными с 09:00 до 17:00 каждый рабочий день всем, кто выстоит очередь перед кассовыми окошками министерства финансов. Возникнут длинные очереди. Насколько длинные? Сколько времени человек готов выделить из своего досуга и производственной деятельности? Человек, время которого стоит 30 злотых в час, с готовностью потратит даже десять часов в очереди за получением 300 злотых. Но может понадобиться затратить больше десяти часов, если придет много людей, оценивающих свое время меньше, скажем, в 20 или 10 злотых в час. Все обнаружили бы, что время, потраченное на стояние в очереди, отнимает у них большую часть трансферта в 300 злотых. Если бы инициаторы этой программы посчитали, что она обогатит получателей на 300 злотых, они бы ошиблись.

Этот пример показывает, почему трансфертные программы помогают нуждающимся не так, как люди себе это обычно представляют. Когда получатели помощи должны что-то делать, чтобы претендовать на трансферт (например, стоять в

очереди, заполнять бланки, лоббировать государственных чиновников, сдавать экзамен, терпеть задержки или делать взносы в определенные политические кампании), то большая часть их потенциальной выгоды часто теряется, пока они стараются выполнить соответствующие критерии. Аналогичным образом, когда получатели помощи должны владеть чем-нибудь, чтобы получить субсидию (например, землей с историей возделывания на ней какой-либо культуры для возможности получения сельскохозяйственных субсидий, лицензией на перевозку пассажиров на такси или на экспорт продукции), владельцы будут завышать цену актива, необходимого для получения помощи. Чем выше стоимость актива, например, лицензий на такси, тем больше субсидия.

В каждом случае конкуренция между потенциальными получателями помощи за соответствие критериям в конце концов «съедает» большую часть суммы трансферта. В результате чистая прибыль получателя, как правило, будет значительно ниже суммы трансфертного платежа. Более того, чистая прибыль предельного получателя (человека, который считает, что получение трансферта едва ли стоит затрачиваемых в процессе усилий) будет практически равна нулю.

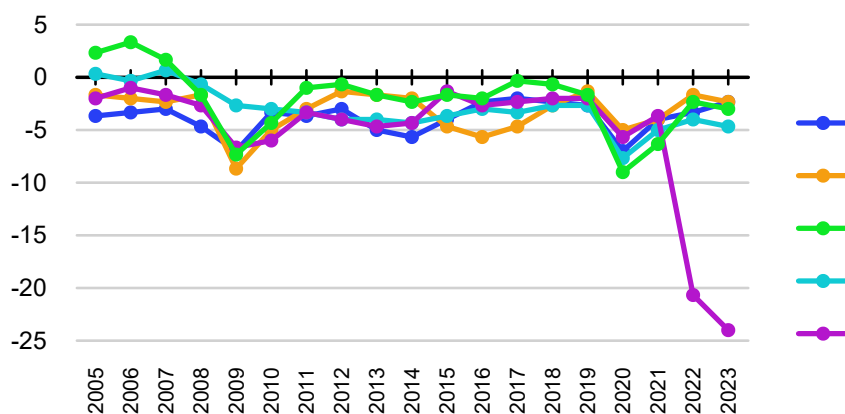
Рассмотрим влияние субсидий (грантов и дешевых кредитов) на студентов в Соединенных Штатах Америки. Целью этих программ было повышение доступности высшего образования. Но субсидии также повышают и спрос на университетское образование, а это в свою очередь приводит к повышению цен на обучение. Согласно оценкам одного из недавних исследований Федерального резервного банка Нью-Йорка, около 65% повышений трансфертов для студентов привело к повышению цен на обучение. Более того, программы субсидирования способствовали перенасыщению рынка труда выпускниками высших учебных заведений, что снизило для них перспективы трудоустройства и ценность их дипломов. В посткоммунистических странах с переходной экономикой быстрый рост в сочетании с низким качеством и неактуальностью (во многих сферах) университетского образования привели к серьезной проблеме «избыточного образования», когда выпускники в конце концов устраиваются на работу, не требующую высшего образования. Многие такие выпускники «застревают» на низкоквалифицированных работах в течение многих лет после завершения обучения⁽⁶⁹⁾.

Существует и третья причина неэффективности трансфертов. Трансфертные программы смягчают неблагоприятные последствия, которые испытывают люди,

принимающие непродуманные решения, тем самым понижая их мотивацию предпринимать шаги для устранения неблагоприятной ситуации. Например, государственные субсидии страховых выплат в регионах, подверженных воздействию ураганов, снижают личные расходы живущих в таких регионах людей на защиту от экономических потерь, вызываемых этими бедствиями. За них приходится платить налогоплательщикам. Так как это субсидирование удешевляет страхование от ураганов, больше людей строится в подверженных воздействию ураганов регионах, в результате чего ураганы наносят больший ущерб, чем это было бы в противном случае. Еще один пример — пособия по безработице. Благодаря таким выплатам безработные могут позволить себе отказываться от предложений трудоустройства в ожидании лучших условий. Следовательно, безработные тратят больше времени на поиски работы, что повышает уровень безработицы, который в противном случае был бы ниже⁽⁷⁰⁾.

В понимании бедности и воздействия государственных программ важно делать различия между понятиями «бедность» как официальной государственной статистики и «жизнь в бедности» как интуитивного понимания соответствующего качества жизни. В середине 1960-х гг. при президенте Линдоне Джонсоне Соединенные Штаты Америки объявили «войну бедности». Президент Джонсон и другие сторонники этой программы утверждали, что бедность можно искоренить, стоит лишь американцам захотеть перераспределить некоторое количество дохода в пользу менее удачливых членов общества. Благодаря их усилиям появилось множество программ по перераспределению доходов. Как видно из графика ниже (рис. 21), с 1960-х гг. в Соединенных Штатах Америки резко возросло (в девять раз) в реальном долларовом выражении (значения за 2017 г.) количество трансфертов, выдаваемых бедным или близким к бедности гражданам. Уровень бедности, тем не менее, остался почти неизменным⁽⁷¹⁾. Как однажды Рональд Рейган остроумно заметил: «В шестидесятых мы объявили войну бедности, и бедность *выиграла*».

Рисунок 21. Уровень бедности и расходы по социальному обеспечению на одно лицо, живущее в бедности



Видео:

«Равенство или предпринимательство»

Почему трансфертные программы, направленные на борьбу с бедностью, не являются такими уж эффективными? У трансфертов имеется три нежелательных долгосрочных эффекта, затрудняющих борьбу с бедностью.

Во-первых, привязанные к доходу трансферты меньше стимулируют граждан с низкими доходами зарабатывать, повышать свои доходы и выбираться из бедности. Выплаты по большинству таких программ пропорционально уменьшаются и в конце концов прекращаются по мере роста доходов получателей этих выплат. В результате многие такие получатели с низкими доходами попадают в «ловушку» бедности. Если они больше зарабатывают, дополнительные налоги, которые им приходится платить, в сочетании с уменьшившимися трансфертами приводят к тому, что у них остается всего лишь небольшая часть дополнительных заработков. В 2018 г. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) сообщила, что упущенные выгоды в результате повышения заработков составили 93% от минимальной заработной платы

трудящихся в Чешской Республике и, соответственно, 92% в Хорватии⁽⁷²⁾. В некоторых случаях дополнительные заработки могут даже снизить чистый доход получателя. Таким образом, «ловушка» бедности существенно снижает стимулы для многих получателей с низкими доходами работать, больше зарабатывать, приобретать опыт и продвигаться вверх по служебной лестнице. Трансферты в значительной степени просто заменяют доход, который и так был бы получен, и в результате чистые доходы бедных небольшие — гораздо ниже, чем предполагает выплата трансфертов.

Это хорошо известный факт. Анализируя английские законы о бедных в 1835 г., Алексис де Токвиль написал в: *«Мемуарах о пауперизме»*:

«Человек, как и все социально организованные существа, имеет природную склонность к праздности. Существует, однако, два стимула работать: необходимость жить и желание улучшить условия жизни... Любая мера, которая законодательно устанавливает благотворительность на постоянной основе и придаёт ей административную форму, приводит к появлению класса бездельников и лентяев, живущих за счет работающих людей»⁽⁷³⁾.

Во-вторых, трансфертные программы, которые существенно снижают тяготы бедности, также снижают и альтернативные издержки таких рискованных решений, как наркомания, исключение из школы или увольнение, беременность подростков и незамужних женщин, развод или отказ отцов заниматься воспитанием детей, что часто приводит к бедности. Так как все больше людей выбирают такие рискованные альтернативы, снизить уровень бедности очень трудно. Уровень бедности семей с одним родителем существенно выше, чем уровень бедности полных семей. В Чешской Республике, например, в 2017 г. 9,7% всего населения жили за чертой бедности, а в семьях с одним родителем этот показатель составил 37%. В Беларуси в 2013 г. уровень бедности среди семей с одним родителем составил 17% по сравнению с 11% населения в целом. В исследовании 2009 г., проведенном Изабель Сохилл и Роном Хаскинсом из Брукингского института, отмечалось, что в США человек может снизить риск оказаться бедным с 12 до 2%, выполнив всего лишь три основных условия: закончить среднюю школу (как минимум), работать на условиях полной занятости и вступить в брак до рождения ребенка⁽⁷⁴⁾. То, что личный выбор человека определяет, проведет ли он свою

жизнь в бедности или нет, является крайне важным моментом, который педагоги, родители, опекуны и другие должны обсуждать с молодыми людьми, многие из которых принимают такие судьбоносные решения. Эти условия должны учитывать избиратели и члены общества в целом при принятии программ, меняющих мотивацию поведения, которая, в свою очередь, способна повысить или снизить вероятность принятия пагубных решений.

В-третьих, государственные трансферты, направленные на борьбу с бедностью, оттесняют частную благотворительность на второй план. Когда граждане понимают, что бедных обеспечивает государство, острая необходимость в деятельности семей, церковей и гражданских организаций исчезает. Иудейско-христианская концепция десятины и исламское обязательство закят делают упор на обязательствах отдельного человека помогать менее удачливым в жизни. По мере того, как государство собирает налоги и оказывает поддержку, вполне ожидаемо, что благотворительная деятельность отдельных лиц и групп ослабевает. Более того, частные благотворители лучше понимают реальный характер проблемы, более чувствительны к образу жизни получателей и направляют свои пожертвования в первую очередь тем, кто старается помочь себе сам. В результате частная благотворительность обычно более эффективна, чем государственная, поэтому при оттеснении частной инициативы на второй план проблема только усугубляется. В дополнение к рассмотренным эффектам, исследователи пришли к выводу, что частные благотворительные организации передают нуждающимся существенно большую часть своего дохода, чем государственные программы, у которых значительно выше административные накладные расходы⁽⁷⁵⁾.

Поэтому с экономической точки зрения неудивительно, что трансфертные



"SOMEHOW, MR. WEBER, I DON'T THINK YOU'RE PUTTING A CONCERTED EFFORT INTO FINDING A JOB."

БЕЗРАБОТИЦА

«Мне почему-то кажется, мистер Вебер, что вы не очень-то и стараетесь найти работу».

программы, начиная с поддержки сельскохозяйственных цен и заканчивая программами по борьбе с бедностью, недостаточно эффективны. Если учитывать долгосрочные эффекты, из экономического анализа следует вывод, что оказывать адресную поддержку в течение длительного времени чрезвычайно затруднительно. В идеале такие программы должны поддерживать тех, кто оказался в тисках бедности и работает над тем, чтобы вырваться из нее и не нуждаться более в таких трансфертах. Реальный опыт показывает, что трансфертные программы могут обеспечить выполнение одной половины своего назначения, но при этом за счет задержки второй. В результате программы поддержки как в развивающихся, так и в развитых странах все больше разрабатываются как «обусловленные денежные трансферты», предусматривающие помощь только при выполнении реципиентом определенных условий.

Прочитайте:

«Социальное сотрудничество и рыночный механизм» за авторством

Дуайта Ли

В заключении стоит сделать ещё несколько выводов о трудных политических решениях, касающихся бедности. Читая обзоры в прессе или выслушивая кандидатов на должности, важно точно понимать, о чем они говорят.

1. Даже определение «бедности» часто вводит в заблуждение. Некоторые, говоря о бедности, подразумевают «абсолютную бедность», которая означает, что человек или семья не имеют достаточных ресурсов для приобретения определенной «минимальной корзины товаров и услуг».
2. Другие говорят об «относительной бедности», когда человек или семья определяются как бедные, если их доход меньше определённого положения в распределении доходов (например, меньше половины медианного дохода в обществе).
3. Относительная бедность имеет отношение к неравенству, но не тождественна ей. Предположим, что есть два общества, в каждом из которых есть по четыре семьи. Доходы семей в одном обществе — 1 000 000 долларов, 50 000 долларов, 50 000 долларов и 4 000 долларов, а доходы семей в другом — 51 000 долларов, 50 000

долларов, 50 000 долларов и 24 999 долларов. В обоих обществах одинаковый уровень относительной бедности (25%), но разные уровни неравенства.

4. Индикаторы бедности иногда представляются без учета налогов (которые сокращают доход) и трансфертов (которые увеличивают доход). Что именно используется? Если брать первое определение, то бедных людей зачастую оказывается вдвое больше, чем при втором.
5. Стандарты того, что составляет минимальный уровень потребления, очень отличаются друг от друга в зависимости от страны и времени. В современных странах со средними и высокими доходами ожидания обществом приемлемых стандартов жизни включают в себя товары и услуги, которые были немыслимы для предыдущих поколений (подумайте о сотовых телефонах и телевизорах).
6. Наконец, важно делать различия между бедностью в определенный момент времени и бедностью на протяжении жизни. Иметь низкий доход, будучи студентом, и быть бедным из года в год — очень разные вещи.

ЭЛЕМЕНТ 3.9.

Централизованное планирование: почему этот опыт не был удачным?

Экономическая система слишком сложна для применения механизма централизованного планирования, и усилия в этом направлении приведут к ее неэффективности.

«Человек системы очень умен в собственных глазах. Он, по-видимому, воображает, что навязать свой порядок другим членам общества так же легко, как переставлять шахматные фигуры на доске; он считает, что у «фигур» нет собственного принципа движения, кроме диктуемого игроком; но на большой шахматной доске человечества каждая отдельная фигура обладает собственным разумом и целями, которые могут отличаться от навязываемых государством. Если цели государства и общества совпадают, игра пройдет легко и гармонично, а общество, скорее всего, будет счастливым и успешным. Если же они противоположны или отличаются друг от друга, игра не сложится, а общество достигнет высшей степени разупорядоченности»⁽⁷⁶⁾,

— Адам Смит, «Теория нравственных чувств» (1759).

Как отмечалось ранее, государства часто могут координировать предоставление общественных благ лучше, чем рынки. Под общественными благами здесь понимается определенный класс товаров, потребление которых трудно ограничить только платежеспособными клиентами. Многие считали, что государственные чиновники могут управлять всей или большей частью экономики лучше, чем рынки. После

большевистской революции 1917 года многие сторонники такого подхода утверждали, что для населения в целом было бы лучше, если бы чиновники использовали налоги, субсидии, мандаты, директивы и правила для централизованного планирования и управления ключевыми секторами экономики. При централизованном планировании рыночные силы, о которых мы говорили ранее, заменяются государственным диктатом, предполагающим непосредственный контроль и управление, как, например, и было при советской власти. В меньшей степени такой государственный контроль может иметь место в любом обществе, где избранные политики навязывают свои решения потребителям, инвесторам и предпринимателям, заменяя действие рыночных механизмов.

Легко понять, почему централизованное планирование так увлекает новичков. Кажется вполне логичным всё планировать. Разве избранные политики и правительственные эксперты не будут более рьяно заботиться об «общем благосостоянии» населения, чем предприниматели? Разве государственные чиновники не будут «менее жадными», чем частные предприниматели? Люди без глубокого понимания теории общественного выбора и функционирования политической системы часто находят доводы в пользу централизованного планирования убедительными. Экономика, однако, указывает на неэффективность централизованного планирования. Пять основных причин этого следующие.

Во-первых, централизованное планирование заменяет рыночные решения политическими. В реальности плановики (и законодатели, которые ими руководят) не являются всезнающими бескорыстными святыми. Субсидии и инвестиционные фонды, выделяемые плановиками, неизбежно будут зависеть от их политических соображений. Подумайте, как устроен этот процесс, даже если решения принимаются демократическим путем.

Расходы будут утверждаться законодательным органом. Различные деловые круги и профсоюзы будут лоббировать предоставление инвестиционных фондов и субсидий. Законодатели будут проявлять особую благосклонность к тем, кто в состоянии предоставить взносы на политическую кампанию или обеспечить преимущество голосов. Политики будут оказывать поддержку устоявшимся фирмам с большим опытом лоббирования и политическим влиянием, а не новым, экономически более сильным, ориентированным на рост компаниям. Кроме того, председатели основных законодательных комитетов часто блокируют различные программы, если другие

законодатели не поддерживают проекты, выгодные для их избирателей и привилегированных групп интересов (проекты «бочки с салом»). С учетом такой структуры стимулов только наивный идеалист может надеяться, что этот политизированный процесс приведет к меньшему расточительству, повышению благосостояния и более эффективному распределению инвестиционных средств, чем рынки. Не только руководителям не хватает мотивации вести деятельность продуктивно. В условиях, когда трудоустройство гарантируется государством, а оплата труда фиксирована и не зависит от объема выполненной работы, работники имеют стимул свести прилагаемые усилия к минимуму. Советскую действительность отлично отражает крылатое выражение: «Они делают вид, что платят нам, мы делаем вид, что работаем». (В советское время было популярно и другое всем понятное выражение: «Кто не ворует у государства, тот обкрадывает свою семью».)

Во-вторых, у **государственных предприятий**^(?) и ведомств очень слабый стимул к поддержанию низких издержек, к инновациям и эффективной организации поставки товаров. В отличие от частных собственников, директора и руководители предприятий государственного сектора практически ничего не выигрывают от повышения эффективности и снижения издержек. В своей деятельности они полагаются на государственный бюджет и не заинтересованы в развитии своих ведомств путем предоставления качественного обслуживания. Их будет интересовать лишь увеличение выделяемых бюджетных средств. Увеличение бюджета обеспечит финансирование для расширения деятельности, повышения зарплат, дополнительных расходов на клиентов и других факторов, которые сделают жизнь руководителей более комфортной. Практически все руководители государственных предприятий и учреждений будут убеждать плановиков в том, что именно производимые их предприятиями товары или услуги чрезвычайно важны для широкой общественности, и увеличение финансирования приведет к созданию еще лучших товаров. Кроме того, они будут утверждать, что отсутствие финансирования негативно скажется на населении и приведет к катастрофическим последствиям.

Законодателям и другим государственным органам планирования будет трудно оценить обоснованность таких претензий. Во-первых, потому, что таких претензий будут тысячи, а во-вторых, из-за отсутствия показателей, сопоставимых с прибылью частного сектора, которые государственные «планировщики» могли бы использовать, чтобы оценить эффективность работы руководителей предприятий. В частном секторе

неэффективные производители в конечном счете становятся **банкротами**^(?), но в государственном секторе нет подобного механизма закрытия неудачных программ. Наоборот, низкие показатели производительности и недостижение поставленных целей часто используются в качестве аргумента в пользу увеличения государственного финансирования. Например, департамент полиции будет использовать растущий уровень преступности, чтобы аргументировать необходимость дополнительного финансирования правоохранительных органов. Точно так же, при снижении показателей успеваемости директора государственных школ будут требовать выделения дополнительных средств. С учетом сильного стимула руководителей государственных предприятий увеличивать свой бюджет и слабого стимула вести эффективную деятельность, их удельные издержки, скорее всего, будут выше, чем у аналогичных частных фирм.

В-третьих, есть все основания полагать, что инвесторы, рискующие собственными деньгами, примут более разумные инвестиционные решения, чем центральные плановики, тратящие деньги налогоплательщиков. Ведь инвестор собирается получить прибыль, поэтому должен найти такой инвестиционный проект, в котором отдача от вложенных ресурсов будет максимальной. Если инвестор допустит ошибку, то есть вложит инвестиции в убыточный проект, то столкнется с прямыми последствиями. Напротив, успех или провал государственных проектов оказывает незначительное влияние на личное благосостояние государственных плановиков. Даже в случае успешного проекта плановик, скорее всего, получит лишь умеренную личную выгоду. Если же проект окажется экономически неэффективным, т.е. стоимость вложенных в него ресурсов снизится, то его неудачная реализация приведет лишь к незначительному уменьшению доходов плановика. Наоборот, он даже может извлечь личную выгоду из неэффективных проектов и обеспечить своему учреждению или предприятию дополнительную политическую поддержку благодаря субсидиям и прочим выплатам, которые будут направляться в пользу политически влиятельных групп. С учетом такой структуры стимулов, нет никаких оснований полагать, что у государственных плановиков больше мотивов заниматься проектами, повышающими благосостояние общества, чем у частных инвесторов.

В-четвертых, эффективность государственных расходов также будет подорвана, поскольку государственный бюджет без ограничений представляет собой пул общих ресурсов. Как уже рассматривалось в элементе 1 части 2, частная собственность обеспечивает сильную мотивацию учитывать будущие последствия текущих решений.

Но когда деньги и ресурсы находятся в общей собственности, мотивация думать о будущем отсутствует. Например, рыба в океане находится в общей собственности, пока кто-то ее не выловит, и в результате многие виды оказываются на грани исчезновения из-за перелова. Для всех рыбаков было бы лучше, чтобы вылов не был чрезмерным, и популяции рыб могли бы размножаться и восстанавливать свою численность. Но из-за общего владения каждый рыбак знает, что рыба, не пойманная им сегодня, будет поймана завтра кем-то другим. Поэтому у рыбаков практически нет стимулов к сокращению сегодняшнего улова ради будущего прироста популяций рыб.

Аналогичным образом, когда группы особых интересов выуживают бюджетные расходы (лоббируют политиков-плановиков), у них практически нет стимулов, чтобы оценивать негативное влияние более высоких налогов и дополнительных займов на будущие объемы производства. Сторонники каждого проекта государственных расходов, вероятно, понимают, что будущий объем производства был бы выше при более низких налогах и более значительном притоке частных инвестиций. Но они понимают и другое: если не отхватить большой «кусочек пирога» от государственного бюджета, это сделает какая-то другая группа интересов. С учетом этих стимулов проекты, связанные с неэффективными расходами, будут приводить к постоянному дефициту бюджета. Более подробно проблема хронического дефицита государственного бюджета рассматривается в элементе 6 части 3.

В-пятых, центральным плановикам не под силу сбор и обработка достаточного объема информации для составления, выполнения и постоянного обновления обоснованного плана. Мы живем в динамичном мире. Технический прогресс, инновационные продукты, политические волнения, меняющиеся спрос и погодные условия постоянно влияют на относительную ограниченность товаров и ресурсов. Ни один центральный орган не сможет своевременно отслеживать все изменения, оценивать их с политической точки зрения и давать руководителям предприятий разумные инструкции.

Видео:

«Экономика катка (спонтанный порядок)»

Другое дело — рынки. Рыночные цены регистрируют и систематизируют сильно

фрагментированную информацию. Информация о ценах постоянно корректируется с учетом непрерывных изменений, происходящих в экономике. Цены отражают эту сильно рассредоточенную информацию и посылают сигналы коммерческим фирмам и поставщикам ресурсов. Эти ценовые сигналы предоставляют владельцам ресурсов и предприятий информацию и стимулы, необходимые для координации их действий и адаптации к новым условиям. Неспособность правильно интерпретировать рыночные ценовые сигналы и реагировать на них приведет предприятия или частных лиц к убыткам.

Именно благодаря информации, передаваемой через рыночные цены, инвесторы, фирмы и работники узнают, где они смогут максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Государственные учреждения принимают решения относительно своей деятельности без учета рыночных цен и анализа того, создают ли они положительную чистую стоимость или растрачивают ресурсы.

Лауреат Нобелевской премии Фридрих Хайек резюмировал последствия информационной проблемы, с которой сталкиваются центральные плановики, следующим образом:

«Если своими попытками улучшить социальный порядок политик хочет принести больше пользы, чем вреда, он должен усвоить, что в социальной и в других областях, где преобладает сложный тип организации, он не может получить все необходимые знания, чтобы стать хозяином положения. Он вынужден применять доступные ему знания. Поэтому он должен поступать не как ремесленник, формующий свои изделия, а как садовник, создающий условия для роста растений»⁽⁷⁷⁾.

Другими словами, экономика слишком сложна, чтобы ею можно было управлять на микроуровне. Как подчеркивается в части 2, наилучшей стратегией экономического роста и повышения уровня благосостояния является создание институтов и проведение долгосрочной политики с целью формирования условий, при которых люди, преследующие собственные выгоды, будут заниматься производительной деятельностью, приумножающей национальное богатство.

Видео:

«Экономика в фильме „Лего. Фильм“»

Несколько лет назад считалось, что государственное планирование и **промышленная политика**^(?) являются основными факторами экономического роста. Экономисты Пол Самуэльсон и Лестер Туроу были одними из ведущих сторонников этой точки зрения, преобладающей в популярных средствах массовой информации и среди интеллигенции в 1970-е и 1980-е годы. Они утверждали, что рыночная экономика стоит перед выбором: перейти к более активному государственному планированию или столкнуться с последствиями замедления темпов экономического роста и спада производства. Крах советской системы и плохие показатели японской экономики существенно подорвали популярность этой точки зрения. Тем не менее, многие по-прежнему считают, что государство может управлять различными секторами экономики, такими как здравоохранение и образование. Но это маловероятно из-за искажения стимулов и информационных проблем, сопутствующих централизованному планированию.

Еще более двух с половиной столетий назад Адам Смит сформулировал причины неэффективности централизованного планирования, в том числе обусловленные усилиями по планированию конкретных секторов экономики (см. цитату в начале этого элемента). К великому сожалению государственных плановиков, у людей есть собственный разум, который Смит называет «принципом движения». Проблемы возникают, когда из-за влияния личных стимулов действия людей идут в разрез с центральным планом. Когда государства начинают выходить за рамки защитной функции и субсидировать различные виды деятельности, управлять предприятиями, руководить разными секторами и, в самом худшем случае, централизованно планировать всю экономику, это неизбежно приводит к внутренним конфликтам и снижению уровня жизни населения ниже потенциально возможного.

Об этом свидетельствует опыт государственного планирования в различных странах.

Планирование чревато следующими конфликтами и внутренними противоречиями:

- Федеральное правительство Соединенных Штатов платит одним фермерам за то, чтобы они не выращивали зерновые продукты, и в то же время предоставляет другим субсидии на проекты оросительных систем для увеличения объемов выпуска зерновой продукции. Результатом подобных программ Евросоюза по субсидированию стало избыточное производство (**товарный излишек**^(?)) многих сельскохозяйственных продуктов, что привело к появлению популярного выражения «масляная гора».
- Государственные программы Соединенных Штатов Америки для молочных фермеров поддерживают высокую цену на молоко и вместе с этим правительство субсидирует программу школьного питания, чтобы сделать дорогое молоко более доступным.
- В рамках программы продовольственных субсидий Индии предпринимались действия, направленные на улучшение благосостояния как потребителей, так и производителей. Это привело к следующему казусу: зерно выдавалось потребителям по искусственно заниженным ценам, и это при избытке предложения, ведь фермерам за зерно платили завышенную цену. (Фермеры также получали субсидии на сельскохозяйственные ресурсы: электроэнергию, воду и вредные для окружающей среды удобрения.) Государство закупило огромные запасы гниющего риса и пшеницы, в то время как ограниченное количество пригодных для потребления злаков распределялось коррумпированными способами, противоречащими заявленной цели оказания помощи бедным⁽⁷⁸⁾.
- Во всем мире страны тратят 30 млрд долларов в год на субсидии в секторе рыбного хозяйства, 60% из которых непосредственно стимулируют нерациональную, разрушительную практику. В 2012 году возникшее в результате этих действий искажение рыночного равновесия обошлось мировой экономике в 83 миллиарда долларов⁽⁷⁹⁾.
- В 2015 и 2016 годах правительства стран «Большой семерки» ежегодно выделяли по меньшей мере 81 миллиард долларов в форме финансовой поддержки и 20 миллиардов долларов из государственного бюджета на производство и потребление нефти, газа и угля, одновременно активно субсидируя производство энергии ветра и солнца. В 2019 году Великобритания планировала потратить 12 млрд евро на поддержку добычи ископаемого топлива и 8,3 млрд евро на

поддержку конкурентного сектора, а именно возобновляемых источников энергии.

- Возвращаясь к Индии, в Комплексном плане действий по борьбе с загрязнением окружающей среды, разработанном Управлением по контролю за загрязнением окружающей среды (ЕРСА), говорится о необходимости прекратить поддержку использования сжатого природного газа (СПГ), так как он «является одним из основных источников оксидов азота, а также может увеличивать содержание твердых частиц (PM1) в воздухе». Такая позиция прямо противоположна плану действий из 42 пунктов за 2015 год, составленному Центральным советом по контролю загрязнения для Дели. План требовал от города разработать порядок перевода всего общественного транспорта на СПГ и реализовать его в кратчайшие сроки.

В целом противоречивая политика является результатом фундаментального противоречия между ориентированной на благополучие граждан и производительность труда системой рыночного регулирования, с одной стороны, и системой государственного регулирования экономики, предоставляющей привилегии определенным секторам и компаниям, с другой стороны.

Как показывают результаты экономического анализа, широкое применение системы государственного планирования приводит к экономической неэффективности и коррупции. Если государственные чиновники определяют товары для купли-продажи или устанавливают цены на них, то первое, что покупается и продаётся, — это голоса избранных чиновников. Если предприятия получают больше средств от государства, чем от потребителей, то они тратят время и усилия на лоббирование политиков, а не на снижение затрат и повышение удовлетворенности покупателей. Как и следовало ожидать, замена действия рыночных механизмов политическими решениями привела к экономическому спаду. Как точно подметил экономист украинского происхождения Людвиг фон Мизес: «из всех бед, испытанных человечеством, самые большие были причинены некомпетентными правительствами»⁽⁸⁰⁾.

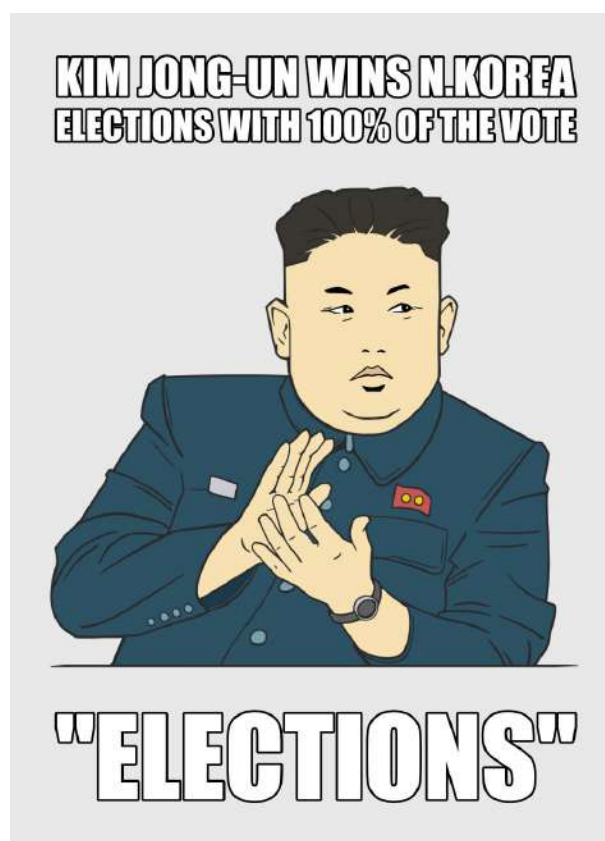
ЭЛЕМЕНТ 3.10.

Конкуренция и внешние опоры имеют ключевое значение

Конкуренция — необходимый элемент функционирования не только рынков, но и государства.

Конкуренция порождает стимул. Компании на рынке борются за лояльность клиентов: ведь при плохом обслуживании они перейдут к конкурентам, польстившись на более выгодные предложения. Конкуренция защищает потребителя от высоких цен, некачественного товара, плохого обслуживания и грубого обращения. Это утверждение правдиво и в отношении частного сектора экономики. К сожалению, важность конкуренции в государственном секторе часто упускается из виду.

Из предыдущего элемента мы знаем, что структура политических стимулов не способствует эффективной работе государственных учреждений и предприятий. Кроме того, не существует показателей, таких как прибыль или убытки, чтобы граждане могли оценить их эффективность. Поэтому руководители могут утаивать экономическую неэффективность вверенных им государственных компаний. Стимул контролировать расходы отсутствует. Если государственный орган не потратит бюджетные ассигнования



КИМ ЧЕН ЫН ВЫИГРЫВАЕТ ВЫБОРЫ В СЕВЕРНОЙ КОРее, НАБРАВ 100% ГОЛОСОВ
«ВЫБОРЫ»

на текущий год, то не сможет аргументировать необходимость увеличения бюджета в следующем. Поэтому государственные учреждения начинают активно расходовать оставшиеся средства в конце бюджетного периода.

Из-за такой структуры стимулов очень важно, чтобы государство сталкивалось с конкуренцией везде, где это возможно. Чтобы максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы, частные фирмы должны конкурировать с государственными учреждениями и предприятиями на равных условиях. Так, например, частные фирмы могут легко конкурировать с государством на рынке технического обслуживания, типографии, общественного питания, служб по вывозу мусора, отделов благоустройства улиц, школьного образования и аналогичных учреждений, в особенности если применяются меры против политического фаворитизма и взяточничества. Конкуренция способствует повышению эффективности и снижению издержек, а также стимулирует инновационную активность в государственном и частном секторах.

Конкуренция между административно-территориальными единицами: штатами в США, землями в Германии, регионами или областями в других странах, а также местными (муниципальными) органами власти, оберегает граждан от чрезмерного государственного влияния. Органы местного самоуправления не будут проводить жесткую политику в условиях, когда граждане могут легко переехать туда, где качество государственных услуг и размер налогов устраивают их больше. Конечно, сменить место проживания намного сложнее, чем продуктовый магазин. Но чем больше государственных функций децентрализовано, тем легче гражданам выбирать оптимального поставщика услуг. Кроме того, от конкуренции между местными органами власти выиграют и те, кто решит остаться. Сама возможность переезда в другую часть страны — с более эффективным управлением — мотивирует органы власти уделять большее внимание проблемам населения.

Децентрализация^(?) также позволит гражданам выбирать подходящий им уровень государственных услуг. Если люди выбирают, где им жить и на каком виде транспорта ездить, почему нельзя точно также поступить и с затратами на государственные услуги? Одна часть населения предпочтет платить больше налогов за более высокий уровень услуг, а другая — меньше, довольствуясь при этом ограниченным числом услуг. Даже представления об источнике финансирования услуг могут отличаться: налоги или сборы с потребителей. В рамках децентрализованной политической системы граждане смогут вступать в объединения на основе выбранных

государственных услуг и налогов, чтобы пользоваться ими в необходимом объеме.

Миграция населения между децентрализованными территориальными субъектами страны также повысит эффективность государственного управления. Если местные органы власти взимают высокие налоги, не предоставляя услуги соответствующего качества, и проводят политику чрезмерного регулирования, то недовольные такими мерами люди и фирмы переедут в другой город или область.

Видео:

«Эффективность государственного управления и конкуренция»

В период с 2003 по 2013 год население девяти штатов США без подоходного налога с физических лиц росло в среднем на 3,7% в год в результате миграции из других штатов. А рост занятости в них более чем в два раза превосходил аналогичный показатель в девяти штатах с самыми высокими подоходными налогами, население которых за этот период уменьшилось в среднем на 2%. Аналогичная ситуация наблюдается и в Европейском союзе: страны с меньшими налогами более привлекательны для иностранных высококвалифицированных работников⁽⁸¹⁾. Миграция — сигнал государствам с высокими налогами и неэффективным управлением. Такие государства схожи с убыточными предприятиями, теряющими потребителей из-за плохого обслуживания. Исключение — страны, ограничившие свободное перемещение. Например, в Китае граждане без регистрации по месту жительства (хукоу) не смогут получить медицинскую помощь или отправить детей в школу.

Таким образом, децентрализация предоставляет выбор: люди вольны переехать в территориальный субъект страны, где цена и объем госуслуг их полностью устраивает. Миграция граждан дисциплинирует власти и способствует эффективному управлению.

Если конкуренция между органами местного самоуправления служит интересам граждан, она не должна подавляться политикой, проводимой на более высоких уровнях власти. Когда государство (или Европейский союз) субсидирует, санкционирует и регулирует комплекс услуг, предоставляемый местными органами власти, это подрывает конкуренцию между территориальными субъектами. Задача государства — хорошо выполнять свои функции и сохранять нейтралитет в отношении деятельности и услуг органов власти более низкого уровня.

Подобно частным предприятиям, государственные структуры предпочитают избавляться от конкурентов. Они будут стремиться к монополии. Конкуренция между органами власти не возникнет сама по себе: ее необходимо включить в политическую систему.

Конституционные нормы, способствующие росту благосостояния

«Частным и в особенности государственным структурам свойственна огромная инертность — тирания статус-кво. К реальным изменениям приводит только кризис — реальный или предполагаемый. Действия при его возникновении зависят от идей, распространенных в обществе. В этом, как мне кажется, и состоит наша главная роль: разрабатывать альтернативы существующей политике, поддерживать в них жизнь и держать их наготове, пока политически невозможное не сделается политически неизбежным»⁽⁸²⁾,

— Милтон Фридман, лауреат Нобелевской премии по экономике 1976 года

Каковы основные идеи части 3? Во-первых, как показывает экономический анализ, монополия, общественные блага и внешние эффекты — проблемы рынка, которые побуждают ведомых личной выгодой людей к неэффективным действиям. Такие провалы рынка предоставляют государству повод для вмешательства под предлогом повышения эффективности, но вероятность принятия им неоптимальных экономических решений весьма велика.

Политическое распределение ресурсов, даже проводимое на демократических основах, является альтернативной формой организации экономики со своими преимуществами и недостатками. Наряду с провалами рынка существует и провал государства. Признаки несостоятельности государства:

- У избирателей нет стимула делать осознанный выбор.

- Когда государство выходит за рамки своей юрисдикции и активно участвует в распределении ограниченных ресурсов, у избранных политиков появляется сильный стимул поддерживать группы особых интересов.
- Политический фаворитизм создает благодатную почву для погони за рентой и неэффективной растраты ресурсов.
- Политический процесс ориентирован на короткий срок (как правило, избирательный), что приводит к чрезмерному росту государственного долга и раздаче ничем не обеспеченных обещаний.

Если государство стремится к росту экономического благосостояния, ему необходимо создать политические механизмы, которые согласуют личные интересы избирателей и политиков. Как же этого достичь?

Равенство всех перед законом и ограничение полномочий государства должны стать краеугольными камнями в политической структуре, способствующей экономическому прогрессу. Разнообразие институциональных механизмов в странах мира позволяет провести анализ лучших и худших вариантов и выделить закономерности. Создатели Конституции Соединенных Штатов, в целом, правильно выбрали общую структуру. Они встроили в систему сдержки и противовесы, разделили политическую власть между законодательной, исполнительной и судебной ветвями. Законопроекты рассматривались двумя законодательными органами, которые на тот момент представляли различные и, временами, противоречащие интересы, а для принятия закона требовалось одобрение президента.

Ограничения полномочий центрального правительства способствовало формированию децентрализованной федеральной системы и дальнейшему разделению государственных полномочий. В статье 1 раздела 8 были перечислены допустимые финансовые полномочия центрального правительства, а все остальные десятая поправка к Конституции закрепила за штатами и народом. Конгресс должен был взимать единые налоги, чтобы «обеспечить оборону нации и общее благосостояние». Авторы Конституции явно намеревались не допустить использования государственного бюджета в качестве инструмента предоставления благ одним группам и регионам за счет других.

Конституция США защитила право собственности граждан и их свободу участвовать в добровольном обмене. Пятая поправка запретила изымать частную собственность «в общественное пользование без справедливой компенсации». Статья 1

раздела 10 запретила штатам принимать законы, «нарушающие обязательства по контрактам». Но, вероятно, самым главным стал запрет на введение торговых барьеров между штатами.

В результате США стали крупнейшей в мире зоной свободной торговли. Конституция Соединенных Штатов ограничивала возможность государства, в частности федерального правительства, политизировать экономику и ущемлять права граждан. Иными словами, Конституция поощряла государство действовать на основании согласия, а не на принуждении. Почему это важно? Люди охотнее участвуют во взаимовыгодных сделках. Как в условиях рынка, так и применительно к государственным операциям, такие сделки способствуют росту общего благосостояния, а не удовлетворению интересов одной стороны в ущерб другой.

Со временем государство стремится взять под контроль все сферы экономической и личной жизни граждан. Поэтому сегодня в большинстве стран правительство регулирует почти всё. Последствия очевидны: политический фаворитизм, расходование бюджетных средств на нужды групп особых интересов, огромный дефицит бюджета, чрезмерное регулирование, политическая коррупция, растущее влияние на различные сферы жизни граждан.

Перед всеми странами вне зависимости от того, как давно сформировались их государственные структуры, стоит задача по разработке свода конституционных норм, который будет содействовать управлению на основе широкого консенсуса и направит политический процесс на путь экономического прогресса.

Как добиться этого на практике? Какие положения должна содержать Конституция, призванная содействовать экономическому процветанию и устойчивости? Следующие общие принципы выведены на основании экономических механизмов и практических исследований и направлены на эффективное функционирование государства и содействие экономическому прогрессу.

Конституционные принципы благосостояния

а. Децентрализация: решения в сфере экономической политики должны приниматься на уровне, который они затрагивают

Принцип **субсидиарности**^(?) указан в десятой поправке к Конституции

США: «Полномочия, которые Конституция прямо не относит к ведению Соединенных Штатов, сохраняются за штатами и гражданами». Субсидиарность — один из «общих принципов права Европейского союза» в соответствии с Маастрихтским договором 1992 года. В Лиссабонском договоре 2009 года оговорено следующее: «В сферах, которые не подпадают под его исключительную компетенцию, Союз действует согласно принципу subsidiarity: лишь тогда и в такой степени, в какой цели предполагаемого действия не могут достаточным образом быть достигнуты государствами-членами на центральном, региональном или местном уровне...».

Обоснованность принципа subsidiarity объясняется несколькими факторами. Применение данного принципа обеспечивает непосредственное взаимодействие между государством и гражданами на местном, а не общегосударственном (или надгосударственном) уровне и позволяет точнее выявлять потребности и желания населения. Как отмечалось ранее, конкуренция между органами самоуправления создает стимулы для более эффективного обслуживания граждан. Разнообразие подходов, применяемых различными административно-территориальными единицами для решения общих проблем, повышает вероятность выявления эффективной политики и ее принятия другими органами местного самоуправления.

Эту идею люди поняли задолго до первого упоминания термина «subsidiarity» в энциклике Папы Римского Пия XI «Quadragesimo Anno» от 15 мая 1931 года. Описывая Америку начала XIX века, Алексис де Токвиль сделал такое заключение:

«Децентрализация имеет не только административную ценность, но также гражданское измерение, так как она увеличивает возможности граждан деятельно интересоваться публичными делами; это позволяет им привыкнуть к использованию свободы. А из накопления этих локальных, деятельных, "разборчивых" свобод рождается наиболее эффективный противовес к притязаниям центрального правительства, даже если они были поддержаны безличной, коллективной волей»⁽⁸³⁾.

в. Система сдержек и противовесов, разграничивающая государственную власть между независимыми ветвями

Государственная власть, как правило, разделяется на три ветви:

- i. Законодательная власть, занимающаяся разработкой и принятием законов.
- ii. Исполнительная власть, занимающаяся организацией практического исполнения законов.
- iii. Судебная власть, отвечающая за толкование законов и отправляющая правосудие.

Существует множество институциональных механизмов, которые обеспечивают выполнение этих трех основных функций. Если не рассматривать монархии, диктатуры и военные хунты (которые могут иметь атрибуты демократических режимов, но в реальности управляться одним человеком или малой группой), то выделяются следующие основные разновидности республики:

- i. **Парламентская**, где исполнительная власть принадлежит избираемому парламентом лидеру («премьер-министру»), который подает кандидатуры министров на утверждение парламенту. Премьер-министр действует по воле парламента и может быть смещен в любое время. Глава государства (например, монарх в Англии или президент в Германии) обладает ограниченными полномочиями.
- ii. **Президентская**, где выбранный избирателями президент назначает кабинет министров, который, как правило, утверждается законодательным органом. Яркий пример — США.
- iii. **Смешанная (полупрезидентская)**, где избиратели выбирают президента, имеющего ограниченные, но значимые полномочия, а Кабинет министров подотчетен парламенту. Смешанная форма правления стала основой для создания современных политических режимов Франции и России.

В парламентских республиках важны конкретные институциональные факторы. Выборы проводятся в одномандатных или в более крупных

многомандатных округах? Если многомандатных, то как происходит распределение депутатских мандатов и каков процентный барьер, дающий право на место в законодательном органе?

Смешанную форму правления приняло преобладающее большинство посткоммунистических стран (около 60%), 30% — парламентскую, а остальные — президентскую. Со временем некоторые страны сменили форму правления, включая Грузию (2004), Чехию (2012) и Армению (2015). При этом полномочия президента в странах со смешанной формой республики сильно различаются. Чаще всего полномочия президента и парламента пересматривались в Украине: в 1994, 1996, 2004, 2010 и 2014 годах. Такая нестабильность базовых институтов власти существенно усложняет инвесторам планирование своей деятельности.

Хотя у вышеперечисленных форм правления есть свои преимущества и недостатки, исследования показывают, что в президентских республиках, как правило, численный состав правительства меньше. Одна из причин — парламентские системы государственного управления тяготеют к образованию коалиционных правительств, в которых многочисленные партии отстаивают интересы и приоритеты избирателей в обмен на их поддержку. Впрочем, страны с парламентской системой развиваются быстрее, чем с президентской. Однако посткоммунистические страны с президентской системой обладают существенным недостатком: тенденцией к централизации власти, вплоть до превращения в автократические государства за шатким фасадом демократии. Экономисты Роджер Майерсон, Жерар Роланд и Тимофей Милованов провели детальный анализ преимуществ и недостатков различных форм государственного устройства в контексте посткоммунистических стран⁽⁸⁴⁾.

Прочитайте:

«Глубинные проблемы: почему Украине не обойтись без настоящей конституционной реформы»

Роджер Майерсон, лауреат Нобелевской премии по экономике 2007 года, разработал практическую структуру на основе концепции сдержек и

противовесов. С учетом масштабных проблем, обусловленных коррупцией в странах с переходной экономикой, одним из логических решений является разграничение ответственности за деятельность правительства от ответственности за расследование и судебное преследование преступной деятельности. Первое из этих полномочий можно возложить на премьер-министра, а второе — на администрацию президента. Идея о разграничении базируется на следующем принципе: наличие независимого органа власти, ответственного за расследование коррупционных действий, существенно ограничивает возможности для нарушения закона даже в устоявшихся правовых системах, не говоря уже о странах, которые только начали процесс демократизации.

с. Независимая судебная власть

Контроль за назначениями судей — важный, но не единственный фактор, обеспечивающий функционирование сдержек и противовесов правовой системы. Результаты экономических исследований неоднократно показывали, что независимость судебной системы — необходимое условие экономического благосостояния. Должно быть ясно, что под «независимостью» мы подразумеваем реальную независимость (де-факто, т.е. независимость существует в действительности), а не только формальную независимость, прописанную в законе, но не осуществляемую на практике (де-юре, т.е. юридически установленная независимость)⁽⁸⁵⁾. В основе такой системы должны лежать следующие принципы:

- i. **Разделение властей.** Судебная ветвь не должна контактировать с политическими партиями, в особенности с правящими, и обязана ограничить взаимодействие с исполнительной властью вопросами безопасности, финансового обеспечения и администрирования.
- ii. **Гарантированные должностные оклады.** Достойный размер окладов обеспечит неподкупность судей и компенсирует высокие нагрузки.
- iii. **Гарантированное пребывание в должности до выхода на пенсию или истечения срока полномочий.** Отстранение или увольнение — только по причине «недееспособности» или «поведения, несовместимого с исполнением должностных обязанностей», такого как

получение взяток.

- iv. **Открытые судебные заседания.** Представители общественности должны допускаться на судебные разбирательства и иметь доступ к решениям суда. В соответствии с принципом гласности средства массовой информации должны обладать максимальной свободой в освещении обстоятельств конкретного судебного дела.
- v. **Обязательность доведения законов до сведения общественности.** Даже социально активные граждане не смогут привлекать политических лидеров и органы власти к ответственности за их действие или бездействие без знания требований национального и международного права.
- vi. **Справедливый процесс отбора судей.** К отбору должны допускаться только «добросовестные» и «дееспособные» граждане с «соответствующей подготовкой и квалификацией», без дискриминации.

Данный принцип должен применяться независимо от порядка наделения судейскими полномочиями (назначение или выборы). Более того, избрание судей неосведомленными избирателями — довольно проблематичная задача с учетом сложности требований, предъявляемых к качественному осуществлению правосудия, и недопустимости участия судей в политике.

d. Независимый центральный банк

Одним из недостатков демократической системы на фоне её многочисленных достоинств является то, что политиков не заботят далекоидущие последствия принимаемых решений, так как они ориентированы на получение краткосрочной выгоды за время пребывания у власти. Краткосрочный горизонт планирования приводит к большим государственным расходам без соответствующего увеличения налогов для их покрытия. Столкнувшись с такой дилеммой, политики часто поддаются искушению «оплатить» расходы за счет увеличения денежной массы (включения «печатного станка»). В элементе 5 части 2 отмечалось, что чрезмерная эмиссия денег приводит к высокому уровню инфляции, или даже к гиперинфляции. Повышение общего уровня цен снижает темпы экономического роста страны и уменьшает благосостояние граждан на годы вперед, что изменяет стимулы и

вносит неопределенность, затрудняя планирование будущего. Независимый центральный банк сможет противостоять давлению политиков. Результат: снижение и стабилизация цен, увеличение темпов экономического роста.

е. Защита права собственности

Философ конца XVII века Джон Локк называл право владения и пользования частной собственностью «неотъемлемым», а его «защиту» — «великой и главной целью» государства. Положения о защите права собственности прописаны в конституциях практически всех стран. Примеры:

- i. Хартия Европейского союза по правам человека гласит: «Каждое лицо вправе иметь в своей собственности имущество, приобретенное на законных основаниях, пользоваться, распоряжаться им и завещать его. Никто не может быть лишен своей собственности, кроме как по соображениям общественной пользы, в случаях и на условиях, предусмотренных законом, и с выплатой в разумный срок справедливого возмещения за ее утрату».
- ii. Конституция США содержит часто цитируемую фразу: «Никто не может быть лишён жизни, свободы или собственности без надлежащей правовой процедуры; частная собственность не должна изыматься для общественного пользования без справедливого возмещения».
- iii. В Конституции Российской Федерации четко сформулировано: «Право частной собственности охраняется законом. Каждый имеет право иметь имущество, владеть, пользоваться и распоряжаться им как индивидуально, так и совместно с другими лицами. Никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения».

К сожалению, многие из такого рода утверждений «не стоят бумаги, на которой они написаны». Государства часто подрывают основы такой защиты. Формулировки «общественная польза», «справедливое возмещение», «справедливая компенсация» можно толковать по-разному. Довольно часто

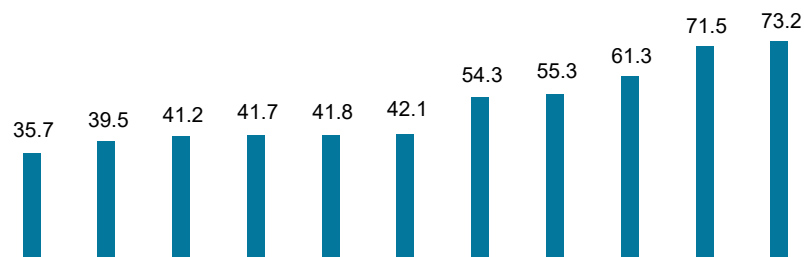
власти прикрываются нормативными актами, чтобы захватить или взять под контроль частную собственность без выплаты компенсации, даже если владелец собственности не нарушил ничьих прав. Суды, как правило, допускают такое изъятие, если законодательный орган заявляет, что данное действие совершается «ради общественной пользы», или в результате изъятия владелец не лишается права на все виды использования имущества. Особенно серьезные трудности вызывает изъятие имущества де-факто, когда технически владелец собственности не меняется, но лишается возможности распоряжаться имуществом на свое усмотрение. Какой смысл, например, «владеть» участком на побережье, если нормативно-правовой акт запрещает вести на нем строительство?

Таким образом, для обеспечения экономического роста недостаточно прописать право собственности в законе или даже Конституции. Право собственности должно защищаться государством, чтобы вызвать доверие у потенциальных инвесторов. Экономические исследования показали, что защита права собственности в сочетании с независимой судебной системой и более высоким уровнем сдержек и противовесов в структуре власти гораздо сильнее способствует экономическому росту.

f. Законодательные гарантии свободы слова и печати

Одного присутствия сдержек и противовесов в структуре власти недостаточно: они должны дополняться внешним контролем. Это касается, в особенности, коррупционного сговора, так как все участники взяточничества несут уголовную ответственность, что значительно усложняет сбор доказательств, так как ни у кого из причастных лиц нет стимула предавать другого. Связь между свободной прессой и общей эффективностью государства, а, соответственно, и экономическим ростом, видна из приведенного ниже графика. Авторитарные режимы ограничивают свободу слова, угрожая журналистам цензурой, арестом и даже смертью.

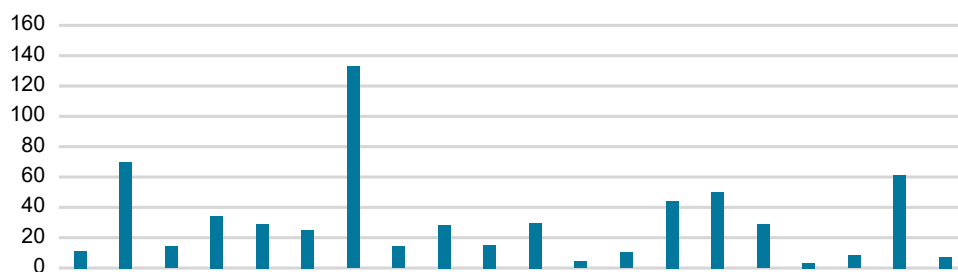
Рисунок 22. Свобода прессы способствует уменьшению коррупции



Источник: Ауно Brunetti, Beatrice Weder, “A free press is bad news for corruption,” *Journal of Public Economics*, (2003), 87(7): 1801–1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.

Благодаря техническому прогрессу за последние 20 лет граждане могут в значительно большей степени контролировать деятельность государства и обеспечивать его подотчетность. На следующем графике четко прослеживается связь между использованием Интернета (Facebook как крупнейшей в мире социальной сети) и уровнем коррупции:

**Рисунок 23. Социальные сети способствуют
уменьшению коррупции**



Источник: С.К. Jha, & S. Sarangi “Does social media reduce corruption?”, *Information Economics and Policy*, Volume 39 (June, 2017): 60–71.

Поэтому вполне очевидна значимая роль социальных сетей как инструмента для выражения гражданского протеста и обеспечения подотчетности государства. В качестве антипримера можно привести «Великий китайский файрвол», используемый для контроля за обществом Китая. Большую огласку также получили акции протеста #RejectSerzh (Армения, весна 2018 года) и Евромайдан (Украина, 2013–2014 гг.)⁽⁸⁶⁾.

Свобода прессы заключается не только в отсутствии давления на СМИ и угроз журналистам. Серьезной проблемой во многих странах является контроль государств над распространением информации и использование телевидения для пропаганды и ведения информационных войн. Другая тревожная тенденция — приобретение состоятельными политиками собственных газет, телевизионных каналов и радиостанций. Хотя вмешательство государства в дела частных собственников всегда носит

сомнительный характер, но конкретно эту проблему могла бы решить разумная государственная политика.

g. Свобода передвижения, инвестиций и торговли

Свобода конкурировать в бизнесе и участвовать в добровольном обмене — краеугольные камни экономической свободы и прогресса. Контроль над ценами, барьеры на пути развития предпринимательства и профессиональной деятельности, государственные законы и постановления, ограничивающие торговлю через национальные границы, — нельзя отнести к эффективной экономической политике. Профессиональное лицензирование, то есть получение государственного разрешения на ведение профессиональной деятельности, например на плетение косичек, — один из основных антиконкурентных механизмов, ограничивающих возможности трудоустройства, в том числе для многих наименее обеспеченных членов общества. В целях защиты населения сертификация более предпочтительна: потребитель получает информацию об обучении поставщика услуги, но сам решает, стоит ли рассматривать эти сведения в качестве критерия отбора. Сертификация позволяет сделать правильный выбор, но при этом не лишает прочих поставщиков услуг возможности доказать свою профессиональную пригодность. Лицензирование, напротив, ограничивает торговлю и используется для закрепления за существующими поставщиками монопольных прав.

Свобода торговли — одно из основных прав человека, так же как свобода слова и свобода вероисповедания. Граждане должны быть вольны в выборе наилучших условий сделки и торговых партнеров, в том числе зарубежных.

Взаимная свободная торговля, когда оба партнера свободно обмениваются товарами друг с другом, безусловно, выгодна; но она остается таковой и без взаимности. Ведь убрав барьеры на пути свободного импорта товаров, страна, независимо от политики торговых партнеров, практически гарантированно улучшит уровень жизни своих граждан. Логика «односторонней свободной торговли» прослеживается в цитате одной из наиболее выдающихся экономистов XX века Джоан Робинсон (1903–1983):

«Вряд ли разумно перегораживать собственные гавани камнями из-за того, что прибрежные воды соседних стран изобилуют рифами и мелями, затрудняющими вашим кораблям доступ в тамошние порты».

В ходе проведения публичных обсуждений темы свободы торговли, передвижения и инвестиций часто рассматриваются отдельно. Но это неправильно. Если в одной стране рабочим платят меньше, чем в другой, то на ситуацию окажут влияние все три свободы. Рабочие поедут в регион с более высокими заработными платами, инвесторы же, наоборот, зайдут в страну с дешевой рабочей силой, так как произведенные там товары будут стоить дешевле, что обеспечит конкурентное преимущество на мировом рынке. Блокирование любого из этих направлений лишь усилит давление на прочие.

h. Внешние опоры

Избиратели, как экономически грамотные люди, принимают решения, сопоставляя издержки и выгоды. Политики, как правило, ограничиваются коротким горизонтом планирования, равным избирательному сроку. Это создает трудности при принятии политических решений, нацеленных на получение выгоды в долгосрочной перспективе, но требующих значительных вложений в текущий момент. Временная несогласованность приводит к тому, что политики избегают брать на себя подобные обязательства. Кроме того, группы особых интересов могут оказывать давление на политических лидеров с целью принятия решений, выгодных узкому кругу лиц, в ущерб интересам широкой общественности.

Один из возможных выходов для дальновидных политиков — вступление в международную организацию, условием членства в которой является ведение эффективной политики. Это ограничит возможность принятия политиками неэффективных решений и, соответственно, уменьшит давление со стороны групп особых интересов. К таким организациям можно отнести Европейский союз (ЕС), который предъявляет требования о низком дефиците бюджета и ограничивает размер государственных заимствований. Кроме того, необходимым условием для государств-членов является принятие единой правовой концепции — *acquis communautaire*. Несмотря на то, что

некоторые программы ЕС (например, субсидирование фермерских хозяйств в рамках Единой сельскохозяйственной политики) малоэффективны или противоречат здравым экономическим принципам, они, скорее всего, намного лучше тех, которые могли бы проводиться многими посткоммунистическими странами в условиях отсутствия перспективы членства в ЕС. Страны, обоснованно ожидающие вступления в ЕС, провели множество болезненных реформ, которые в конечном счете принесли пользу их гражданам⁽⁸⁷⁾.

Позитивное воздействие может оказать и членство в таких организациях, как НАТО, ВТО, Европейский суд по правам человека, ОЭСР и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). Международный валютный фонд (МВФ) играет важную роль на мировой арене, так как под его влиянием государства формируют политику, направленную на экономический рост. Страны, как правило, обращаются за помощью к МВФ, когда чрезмерные государственные расходы уже привели к валютному кризису и международные кредитные рынки больше не предоставляют займы из-за огромного государственного долга. Один из примеров — кризис в Греции в 2010–2018 годах. Только давление со стороны МВФ и Европейского центрального банка убедило греческое правительство провести необходимые реформы.

Позитивное влияние на деятельность государства могут оказывать также международные рейтинги, не требующие членства в организациях. Например, Грузия очень гордится тем, что входит в первую десятку по индексу Всемирного банка «легкость ведения бизнеса», и министры правительства проводят реформы, улучшающие позицию в рейтинге.

Часть 3. Итоговые размышления

Законодательное закрепление и исполнение описанных положений усилит защиту права частной собственности, будет способствовать развитию конкуренции, укрепит федерализм, поможет контролировать государственные расходы и займы, а также ограничит возможности политиков принимать решения, выгодные группам особых интересов. Это станет шагом на пути формирования системы государственной власти, основанной на взаимном согласии, а не на праве власти грабить население. Однако не стоит забывать о следующем: конституционные принципы благосостояния будут работать только при соблюдении духа закона, а не его буквы.

В качестве примера можно привести сделанную в Конституции Гватемалы неудачную попытку снизить уровень коррупции в судебной системе и ослабить влияние политиков и групп особых интересов на судей. Важная роль в отборе судей отводилась деканам юридических факультетов. Следствием этой «реформы», как и предсказывали циники, стала коррупция при назначении деканов. Чтобы создать рычаги давления на судебную власть, группы особых интересов финансировали избирательные кампании на должность декана, а профессора боролись за голоса студентов, устраивая для них пышные вечеринки. Кроме того, стремительно росло число юридических вузов, многие из которых существовали только на бумаге⁽⁸⁸⁾.

Мы завершим эту главу выражением, которое приписывают многим авторам. Наиболее удачно оно прозвучало из уст Олдоса Хаксли в 1956 году, когда он представлял радиоспектакль по своей книге «О дивный новый мир»:

«Вечная бдительность — цена не только свободы, но и того, чтобы просто оставаться человеком».

В частях 2 и 3 основное внимание уделяется процветанию государства. Заключительный раздел этой книги посвящен личному благосостоянию: мы рассмотрим практические рекомендации, как улучшить свое финансовое положение.

ЧАСТЬ 4.

Двенадцать ключевых элементов управления личными финансами на практике



Элементы

1. Определите свое сравнительное преимущество.
2. Развивайте навыки, качества и предпринимательские способности, которые повышают производительность и делают вашу деятельность более ценной для других людей.
3. Планируйте свой бюджет, чтобы правильно тратить деньги и регулярно делать

- сбережения.
4. Не покупайте в кредит вещи, срок полезной службы которых закончится прежде, чем вы выплатите кредит.
 5. Два способа более рационального использования денежных средств: избегайте долгов по кредитным картам и покупайте подержанные вещи.
 6. Начните ежемесячно откладывать средства на случай чрезвычайных обстоятельств или на «на черный день», используя **сберегательный счет**^(?).
 7. Заставьте сложные проценты работать на вас.
 8. Диверсифицируйте свои вложения — не кладите все яйца в одну корзину.
 9. **Индексные паевые инвестиционные фонды**^(?) или индексные биржевые инвестиционные фонды (БИФ, англ. ETF) помогут вам в управлении своими средствами не хуже любых финансовых экспертов. При этом вы не подвергаете себя чрезмерному риску.
 10. Для долгосрочных инвестиций покупайте акции, но если вас интересуют краткосрочные вложения, увеличивайте долю облигаций или даже банковских вкладов.
 11. Принимая решения о приобретении недвижимости, получении образования, а также другие инвестиционные решения, действуйте так, чтобы свести риски к минимуму.
 12. Для более эффективного управления рисками пользуйтесь услугами страховых компаний.

Введение

По сравнению с посткоммунистическими странами, в странах Европейского союза гораздо более высокий уровень жизни. Тем не менее, множество людей в странах Западной Европы (а еще больше в странах менее благополучных) испытывают «финансовый стресс». Как такое может быть? Все дело в том, что к финансовой нестабильности приводят в основном принимаемые нами решения, а не получаемые доходы.

Если вы не займетесь вашими финансами, ваши финансы займутся вами. Как сказал Йоги Бэрра, великий американский философ (и к тому же звезда бейсбола): «Если идешь сам не знаешь куда, будь осторожнее, иначе можно туда и не дойти»⁽⁸⁹⁾. Другими

словами, каждому из нас нужен план. Если у нас его нет, мы можем пойти туда, куда нам совсем не надо. Двенадцать элементов из части 4 вполне могут лечь в основу любого осуществимого плана. Они представляют собой практические рекомендации, которые вы можете применить немедленно и которые помогут вам принимать оптимальные финансовые решения независимо от возраста, уровня доходов или жизненного опыта.

Зачастую личные финансовые и инвестиционные решения кажутся совершенно изолированными от мира экономики. Но это не так. Как показано в элементе 1, принцип сравнительного преимущества, объясняющий, почему страны выигрывают от того, что специализируются в тех видах деятельности, которые они осуществляют лучше всего, также объясняет и то, почему вы как индивидуум можете выиграть, специализируясь в том, что у вас хорошо получается и что ценится другими. Аналогично, когда нашей целью является достижение благосостояния в течение определенного периода времени, предпринимательство, финансовая ответственность, планирование карьеры и инвестиции в капитал (особенно в человеческий капитал) так же ценны для граждан, как и для государств.

Принципы, рекомендации и инструменты, представленные здесь, можно разделить на четыре категории: элементы 1 и 2 — о том, как больше зарабатывать, элементы 3–6 — как наиболее рационально использовать ваш доход, элементы 7–10 — как получить больший доход от инвестиций, и элементы 11 и 12 — как управлять рисками.

Приведенные рекомендации являются базовыми, практическими и понятными. Они не сделают из вас успешного финансиста или миллионера в одночасье, но помогут избежать серьезных финансовых ошибок. Можно составлять и более сложные планы. Но, как известно, лучшее — враг хорошего. Те, кто считает, что у них нет времени или опыта для разработки хорошего финансового плана, могут не суметь применить даже простые советы, которые помогут им избежать больших финансовых проблем. Такие советы даются в этом разделе.

Жизнь — это постоянный выбор. Мы попытаемся помочь вам развить умение совершать правильный выбор, чтобы вы больше преуспели в жизни. Джон Мортон, один из ведущих преподавателей экономики в Соединенных Штатах Америки, утверждает:

«Я всегда говорил своим студентам, что жизнь — это не лотерея и не игра, в которой либо пан, либо пропал^(?). Вы будете успешны не за счет

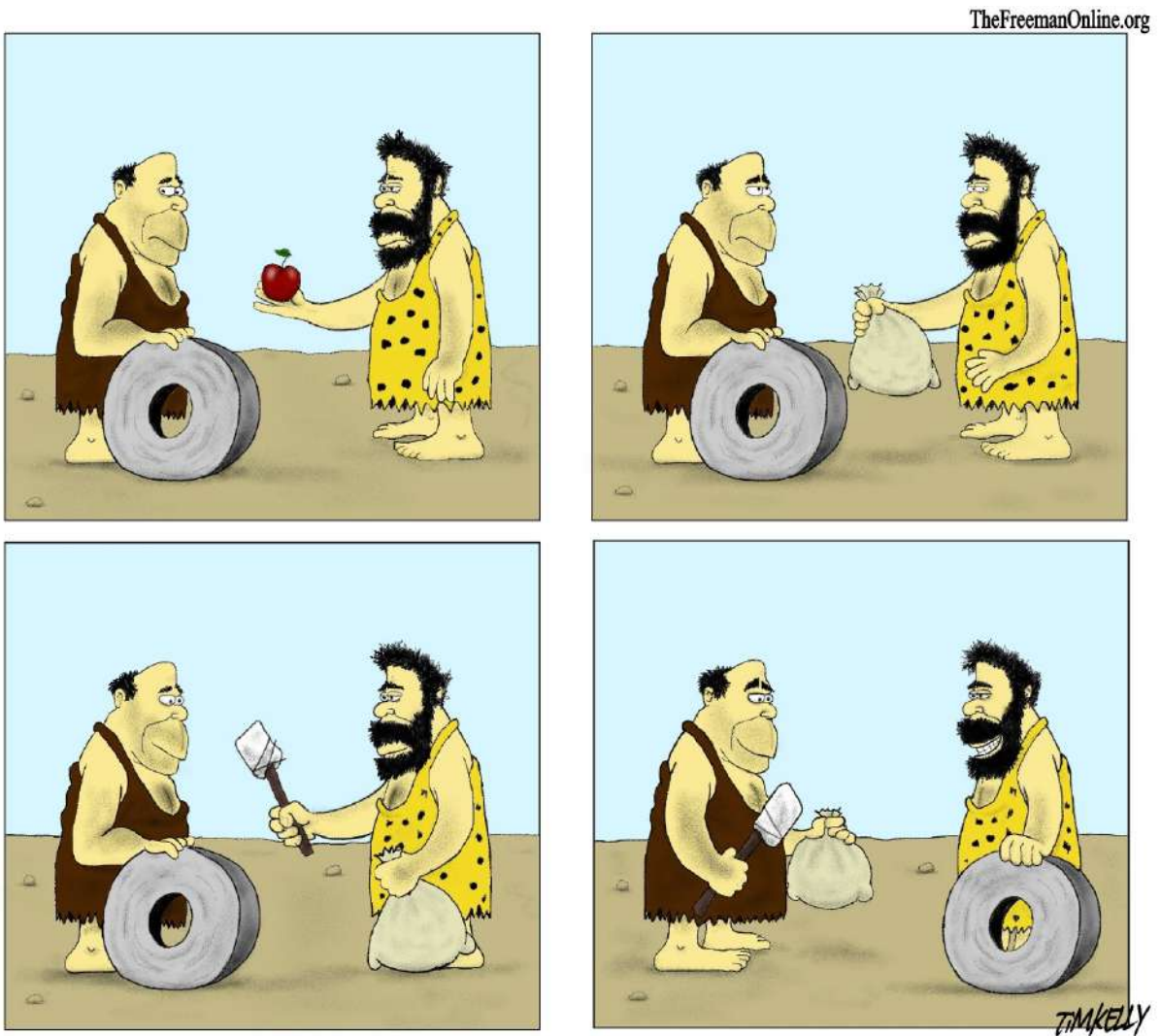
кого-нибудь другого. Ваш успех зависит от вашего выбора, а выбор имеет последствия».

Перед тем, как перейти к вопросу о принятии более разумных финансовых решений и об извлечении максимальной выгоды из имеющихся ресурсов, мы хотели бы затронуть вопрос о важности денег и материальных благ. Чтобы получать удовольствие от жизни, недостаточно хорошо зарабатывать. Такие далекие от **финансовых активов**^(?) факторы, как удачный брак, семья, друзья, интересная работа, религиозные убеждения и захватывающие увлечения гораздо более важны для счастья, чем деньги⁽⁹⁰⁾. То есть, жить только с деньгами и материальными благами на уме бессмысленно.

В то же время, в желании иметь большой достаток нет ничего постыдного. Это желание присуще не только тем людям, которых интересует только личное благополучие в узком смысле этого слова. Например, мать Тереза не отказалась бы от личного состояния, ведь оно помогло бы ей облегчить жизнь обездоленных. Многие хотели бы стать состоятельнее, чтобы иметь возможность жертвовать религиозным, культурным, благотворительным организациям или больше помогать престарелым родителям. Независимо от того, каковы наши жизненные цели, их легче достичь, если у нас меньше долгов и выше достаток. Итак, у нас у всех нас есть стимул научиться принимать более разумные финансовые решения.

ЭЛЕМЕНТ 4.1.

Определите свое сравнительное преимущество



Принцип сравнительного преимущества чаще всего используется для того, чтобы объяснить, почему в результате международной торговли уровень жизни в разных странах растет. Как показано в элементе 4 части 1, специализация согласно закону сравнительных преимуществ позволяет партнерам по торговле расширять производство и достигать более высокого уровня доходов. Принцип сравнительного преимущества так

же важен, когда индивидуумы рассматривают свои профессиональные и коммерческие возможности.

Люди, как и страны, могут повысить уровень своего дохода, если они специализируются, то есть концентрируют свои усилия на той деятельности, в которой они имеют сравнительное преимущество. Подумайте о взаимосвязи между вашими навыками и альтернативными издержками. Возьмем крайний случай. Предположим, что у вас отлично получаются все виды производственной деятельности. Значит ли это, что вам надо стараться уделять время каждому из них? Или возьмем другой крайний случай: кто-то делает всё хуже всех. Поскольку этот человек не способен ни в чём успешно конкурировать, неужели он не сможет выигрывать от специализации? Ответ на оба вопроса отрицательный.

Независимо от ваших талантов, если учесть альтернативные издержки, в некоторых областях ваша продуктивность будет более высокой, чем в других. Аналогично, какой бы низкой ни была ваша производительность, вы сможете производить определенную продукцию с меньшими издержками, чем другую. Вы сможете успешно конкурировать в некоторых областях и извлекать выгоду от специализации в тех направлениях, в которых вы обладаете сравнительным преимуществом.

Ваше сравнительное преимущество определяется вашими относительными, а не абсолютными способностями. Например, Марк Цукерберг, соучредитель Facebook, имеет способности не только очень успешного новатора и предпринимателя: он также обладает всем необходимым для того, чтобы быть выдающимся программистом. Чтобы создать популярную социальную сеть в комнате общежития в Гарварде, потребовались множество навыков программирования и огромный творческий потенциал. Хотя Цукерберг и был высококвалифицированным программистом, его конкурентное преимущество все-таки заключалось в разработке инновационных функций социальной сети Facebook. Аналогично, даже если квалификация программистов, работающих в Facebook, возможно, ниже, чем у Цукерберга, их сравнительные преимущества, тем не менее, — в программировании, а не в управлении компанией (или работе с инвесторами).

Благосостояние человека всегда будет на высоком уровне, если результаты его деятельности высоко ценятся другими. Это объясняет, почему такие люди, как Цукерберг, могут зарабатывать невероятные суммы денег. В 2007 году в возрасте всего

23 лет он стал самым молодым в мире миллиардером, самостоятельно заработавшим свое состояние⁽⁹¹⁾.

Некоторым может показаться, что когда они имеют коммерческие отношения с теми, кто зарабатывает гораздо больше денег, они остаются в убытке. Но помните, что торговля выгодна для обеих сторон. В целом, чем более успешны и состоятельны люди, с которыми вы поддерживаете коммерческие отношения (работа на кого-то подразумевает такие отношения), тем лучше для вас, потому что ваши услуги, как правило, для них более ценны, чем для тех, кто менее успешен и богат. Например, если бы авторы этой книги были агентами в индустрии развлечений, они скорее работали бы у Бьорк, «Роллинг Стоунз» или «Ю-2», чем у других музыкантов, потому что так они наверняка заработали бы больше денег.

Худшее, что вы можете сделать, — это убедить себя или дать убедить себя, что вы являетесь жертвой обстоятельств и поэтому не можете достичь успеха собственным трудом и инициативой. Некоторые начинают свою карьеру, имея меньше преимуществ, чем другие, но даже они могут достичь большого успеха, если приложат усилия и правильно подойдут к делу. Вам надо заняться построением своей карьеры и составить план, как вы можете наилучшим образом развить свои таланты и воспользоваться рыночными отношениями для достижения своих целей. Никто не заинтересован в вашем личном успехе больше, чем вы сами. Никто не знает о ваших интересах, навыках и целях больше, чем вы.

Обычно мы считаем, что издержки должны быть максимально низкими. Но помните, издержки отражают стоимость самой ценной альтернативной возможности. То есть, чем более привлекательны ваши альтернативные возможности, тем более затратен ваш выбор. Представьте, что вы студент. Пойти ли вам подзаработать в «Старбакс», или пройти дополнительный курс, чтобы повысить качество вашего образования? Привлекательны оба варианта. Более того, когда вы повышаете свою квалификацию и ваши возможности становятся все более привлекательными, делать выбор между вариантами становится все более затратно.

И наоборот, ваши издержки будут низкими, если у вас мало хороших вариантов выбора. Например, очень эффективным способом снизить издержки прочтения этой книги будет попасть в тюрьму, где чтение для вас будет единственной альтернативой тому, чтобы просто сидеть и рассматривать окружающие вас стены. Но это, конечно же, плохая идея. Это снизило бы издержки одного варианта (очень полезного, как мы

считаем), устранив возможность выбора многих других привлекательных альтернатив. Лучше увеличивать количество своих возможностей, а не снижать его.

Молодым людям советуют получить хорошее образование, чтобы у них были более привлекательные возможности в жизни. Хорошее образование обычно повышает вашу производительность и заработную плату, которую работодатели готовы предложить вам. Оно повысит ваши заработки, но в то же время вам придется отказаться от некоторых привлекательных вариантов в надежде получить в будущем еще лучшие предложения по трудоустройству.

Чтобы принимать правильные решения по выбору профессии, важно не только выяснить, что вы делаете лучше всего. Также чрезвычайно важно понять, что вы по-настоящему любите, какая производственная деятельность дает вам наибольшую возможность реализовать себя. Если ваша работа приносит вам радость и вы считаете ее важной, вы с удовольствием будете делать ее больше и лучше. Таким образом, компетентность в профессии и любовь к ней идут рука об руку. Более того, мерой настоящего достатка является самореализация. Например, авторам этой книги (все экономисты) доставляет удовольствие находить ответы на экономические вопросы и выражать свои знания таким образом, чтобы помочь другим людям лучше разобраться в хитросплетениях мировой экономики, которые мы исследуем как профессионалы. Хотя нам иногда приходится работать по многу часов, в целом работа доставляет нам удовольствие. Не все поймут то, чем мы занимаемся. Но для нас, с нашими интересами, удовольствие, которое мы получаем от этой работы, с лихвой компенсирует некоторые сложности.

ЭЛЕМЕНТ 4.2.

Повышайте ценность услуг, которые вы предлагаете другим людям

Развивайте навыки и качества (в том числе предпринимательский потенциал), которые повышают производительность и делают ваши услуги более ценными для других людей.

В рыночной экономике финансовый успех отражает способность предоставлять людям ценные товары или услуги. Это верно как для работников, так и для предприятий. Если вы хотите много зарабатывать, вам надо подумать над тем, как предоставлять услуги тем, кто их высоко ценит.

Как подчеркивалось ранее, совершенствование знаний, повышение квалификации и накопление опыта в целом увеличивают производительность и оптимизируют возможность предоставлять полезные услуги. В результате инвестиции в человеческий капитал — образование, обучение и другие формы приобретения навыков — могут увеличить как производительность, так и заработки. Но и другие личные качества влияют на производительность. Два из важнейших — это личностные установки и предпринимательское мышление. Важность этих двух качеств как источника производительности тесно связана с понятием, известным в психологии как эмоциональный интеллект (EQ). Сегодня многие психологи считают, что EQ более важен, чем IQ в качестве фактора, влияющего на личный успех⁽⁹²⁾. Экономисты часто не обращают должного внимания на эти чрезвычайно важные источники личной производительности⁽⁹³⁾.

Как личностная установка влияет на производительность и успешность? Проведем следующий простой мысленный эксперимент. Предположим, что работодатель сравнивает двух потенциальных работников. У первого следующий набор качеств: порядочность, надежность, настойчивость, добросовестность, уважительность, желание учиться и совершенствоваться и способность к сотрудничеству. У второго другой набор: неуважительность, ненадежность, раздражительность, презрение к обучению, грубая речь, сваливание вины на других, непорядочность и пристрастие к

спиртным напиткам и наркотическим средствам. Если бы вы были работодателем, кого бы вы наняли? Очевидно, большинство наняло бы первого кандидата, потому что эти его качества ориентированы на успех. При прочих равных условиях работники с этими положительными качествами более производительны. И наоборот, второй набор качеств ориентирован на неудачу. Они подрывают производительность и способность работника к сотрудничеству.

Если вы хотите быть успешным, вам необходимо развивать и совершенствовать первый набор качеств. Они должны стать привычками — ключевыми ценностями вашей жизни. А от второго набора, что не менее важно, необходимо избавиться. Не позволяйте никому, даже друзьям, убедить вас, что какие-либо из качеств, ориентированных на неудачу, являются «крутыми». Это путь к неприятностям, не выбирайте его.

Есть и хорошая новость: качества, ориентированные на успех, а не на неудачу, можно выбирать. Более того, это можно сделать независимо от социального происхождения, текущего дохода, уровня образования или выбранной профессии. Ваши качества будут оказывать огромное влияние на ваш финансовый успех в будущем. Положительные качества помогут вам преодолеть ваши недостатки, такие как низкий уровень образования или неблагоприятное в смысле материальной обеспеченности детство.

Видео:

«Экономика в фильме „Охотники за привидениями“»

Конечно же, если вы выберете качества, направленные на неудачу, вы можете обвинять других: вашу семью, соседей, школы, в которые вы ходили, или общество в целом. Эти факторы могут повлиять на ваш выбор, но они не определяют его. Развитие ваших собственных качеств — в ваших руках. Если вы выросли в неблагоприятной среде, добиться и поддерживать эти качества может быть труднее. Но человек, преодолевающий негативную среду, зачастую вызывает всеобщее восхищение. Неблагополучная среда может даже помочь вам в достижении успеха, если вы решите развивать положительные качества.

Видео:

«Бедность и предпринимательство»

Некоторые из вас, возможно, думают: «Мои качества — мое личное дело. Никто не может мне указывать, что делать, или изменить мое поведение». Предположим, предприниматель по имени Миша тоже так считает. Миша не учитывает пожелания потребителей и вместо этого предоставляет им то, что, как ему кажется, должно быть для них полезным. Миша свободен в своём выборе. Однако за такие свои действия Миша заплатит цену в виде снижения продаж, что, возможно, даже приведет к убыткам и банкротству предприятия. Аналогично, потенциальные работники свободны делать «то, что им нравится». Они могут не обращать внимания на то, как их качества и поведение влияют на производительность и профессиональную пригодность. Но, как и предприятия, не учитывающие желания потребителей, люди, не учитывающие, как их качества и поведение влияют на их производительность, заплатят цену в форме ограниченных возможностей и низкого заработка. Никто из нас не является островом, замкнутым на самом себе. Если мы хотим получать доход за счет других, нам нужно сотрудничать с ними и предоставлять ценные для них услуги.

Видео:

«Солнечные предприниматели из Гаити»

Вывод прост: ориентированные на успех качества — исключительно важный фактор финансового успеха. Эти качества нельзя купить. И никто их вам не предоставит. Вы сами должны их выбрать и сделать их частью своей жизни. Далее, если вы это сделаете, вы почти наверняка повысите свой уровень финансового успеха. Но также верно и обратное: если ваша жизнь является в основном отражением ориентированного на неудачу набора качеств, можете не сомневаться, что в будущем вы столкнетесь с финансовыми проблемами и личными обидами.

Предпринимательское мышление — это тоже личное качество, которое может повысить вашу производительность. Предпринимательство часто соотносят с принятием

решений в бизнесе, но по сути мы все являемся предпринимателями. Мы постоянно принимаем решения о развитии и использовании знаний, навыков и других ресурсов, находящихся под нашим контролем. Наш финансовый успех будет зависеть от результата таких решений.

Если вы хотите быть финансово успешным, думайте как предприниматель. Другими словами, сконцентрируйтесь на том, как развивать и использовать ваши таланты и мобилизовать имеющиеся ресурсы, чтобы предоставлять людям полезные для них товары и услуги.

Видео:

«CreAction»

Предоставление потребителям товаров и услуг, ценность которых значительно превышает их себестоимость, — это ключ к финансовому успеху. Рассмотрим гипотетический случай агента по земельной собственности Роберта Джонса. Джонс покупает большие участки земли, разделяет их и строит разнообразные объекты инфраструктуры, такие как дороги, канализацию, поля для гольфа и парки. Джонс получит прибыль, если он сможет продать участки за цену, превышающую стоимость земли, различных построенных им объектов и рабочей силы, с учётом упущенных доходов от неиспользованного лучшего альтернативного варианта. Если его действия будут прибыльными, они повысят ценность ресурсов и помогут другим людям тем, что им будут предоставлены лучшие участки для постройки домов, чем где-либо еще. Финансовый успех или неудача Джонса зависит от его умения повышать ценность ресурсов.

Как только вы начнете мыслить как предприниматель и думать о том, как вы можете повысить ценность предоставляемых вами услуг, вы встанете на путь к успеху. Не стоит недооценивать свои способности. Предпринимательский талант часто обнаруживается самым неожиданным образом. Кто бы мог подумать, что одна из бывших советских республик станет одной из самых передовых цифровых стран мира? Добро пожаловать в Эстонию, родину Skype и TransferWise, страну, которая полностью перешла на Интернет, доступ к которому провозглашен одним из основных прав человека⁽⁹⁴⁾.

Кто бы мог подумать, что продавец молочных коктейлей средних лет Рэй Крок в корне изменит франчайзинговый бизнес и превратит единственный ресторан «Макдональдз» в Сан-Бернардино, Калифорния, в крупнейшую сеть ресторанов быстрого питания в мире? Что бренд спортивной обуви, запущенный Ади Дасслером в кухне его матери в 1924 г., выйдет на уровень продаж 20 млрд. долларов США⁽⁹⁵⁾? Ожидал ли кто-нибудь в 1950-е гг., что Ингвар Кампрад, основатель ИКЕА, свой первый небольшой выставочный зал в городке Эльмхульт в Швеции превратит в крупнейшую в мире розничную сеть торговли мебелью⁽⁹⁶⁾?

Эти примеры широко известны, но та же самая схема встречается снова и снова. Успешные бизнесмены и профессионалы своего дела часто являются представителями сфер деятельности, мало связанных с областями их достижений. Однако между ними есть нечто общее: у них хорошо получается находить более эффективные способы деятельности и стратегически использовать часто незаметные для других возможности повышения ценности ресурсов.

Среди состоятельных людей **самозанятые**^(?) предприниматели представлены непропорционально. Хотя таких предпринимателей и немало среди работающих, среди миллионеров их доля гораздо больше. Например, в 2015 г. в Нидерландах доля самозанятых среди работающих в целом составила 17%⁽⁹⁷⁾, а среди работающих миллионеров их доля составила 80%⁽⁹⁸⁾. Финансовому успеху самозанятых способствуют четыре основных фактора. Во-первых, у них хорошо получается определять привлекательные возможности, не замечаемые другими, и пользоваться ими. Во-вторых, они готовы рисковать. Повышенный риск и возможность более высокого дохода идут рука об руку. В некоторой степени более высокие доходы самозанятых являются всего лишь компенсацией за нестабильность, сопровождающую их коммерческую деятельность. В-третьих, у них высокие нормы инвестирования. Самозанятые часто направляют немалую долю своих доходов на рост и расширение своего бизнеса. В-четвертых, они обычно любят свое дело и поэтому много работают.

Следует заметить, что в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и в странах, входивших в состав Советского Союза, доли владельцев малого бизнеса существенно разнятся в зависимости от страны и ее регионов, что, по-видимому, отражает государственную политику и культурные особенности, которые влияют на возможность открыть частное предприятие⁽⁹⁹⁾. Тем не менее, предпринимательский склад ума помогает в любых обстоятельствах.

Работники тоже могут перенимать качества, соответствующие уровню доходов и достатка предпринимателей. Они могут инвестировать свои сбережения в акции и тем самым получать доход выше среднего уровня, который обычно сопутствует рискам ведения бизнеса. При желании они также могут получать дополнительный доход и приумножать достаток, более активно инвестируя и больше работая.

И что, видимо, важнее всего, работники могут извлекать выгоды из того, что будут «думать как предприниматели». Точно так же, как доход предпринимателей зависит от их умения удовлетворять заказчиков, заработки работников зависят от их умения повышать свою ценность для работодателей, как сейчас, так и в будущем. Если работники хотят много зарабатывать, им нужно развивать навыки, знания и жизненные установки, которые высоко ценят другие.

Предпринимательский образ мышления также чрезвычайно важен при принятии решений об образовании. Образование не сильно увеличит ваши заработки, если вы не приобретете знания и не выработаете навыки, которые сделают ваши услуги более ценными для других людей. Они включают в себя умение грамотно писать, понятно изъясняться, использовать базовые математические инструменты, собирать и интерпретировать данные и информацию, а также особые навыки, которые могут выделить вас из толпы и повысить вашу производительность. Развивать навыки, которые повышают вашу ценность в глазах других, очень важно как в учреждениях среднего, среднего профессионального и высшего образования, так и за их пределами.

В наше время рынки труда и образования быстро меняются, и университетского диплома уже недостаточно для того, чтобы привлечь внимание потенциального работодателя, который вам предложит высокооплачиваемую работу. В 2019 году уровень безработицы среди выпускников вузов в Армении и во многих других посткоммунистических странах был близок к 25%. Лучший способ найти работу — думать как предприниматель и найти способы предлагать услуги посредством получения образования и демонстрации вашей готовности к работе. Здесь могут оказаться полезными огромное количество доступных онлайн-курсов, программ сертификации и стажировок.

Ключом к финансовому успеху является развитие и использование ваших талантов так, чтобы приносить пользу другим людям. Это также является главным на пути к тому, что Артур Брукс называет «заслуженный успех». Более того, заслуженный успех является центральным элементом счастья и удовлетворенности жизнью.

Заслуженного успеха вы должны добиться сами. Он возможен, когда ваше образование, работа и выбор образа жизни отражают цель вашей жизни. На протяжении всей нашей карьеры мы спрашивали у наших студентов, как они хотят прожить свою жизнь. В той или иной форме ответ почти всегда был одинаковый: «Я хочу изменить мир к лучшему». Конечно же, планы достижения этой цели у разных людей разные. Но какими бы ни были наши планы, оптимистический подход и предпринимательское мышление помогают нам жить осмысленной, полноценной и счастливой жизнью.

Видео:

«Жить, помогая другим»

Видео:

«Кредитование бедного населения»

ЭЛЕМЕНТ 4.3.

Планируйте свои расходы и сбережения

Планирование бюджета позволяет разумно тратить деньги и регулярно делать сбережения.

«Деньги — это всего лишь средство. Они доставят вас, куда бы вы ни пожелали. Но водителем остаётесь вы»,

— Айн Рэнд. Атлант расправил плечи: пер. с англ. [Ayn Rand, Atlas Shrugged (New York: Random House, 1957): 411].

Сегодня финансовая нестабильность является главным образом следствием принятия неправильных решений. Жизнь не по средствам, долги, отказ от планирования бюджета и другие вредные финансовые привычки разрушительно сказываются на благосостоянии и приводят к постоянному стрессу. Планирование бюджета дает возможность жить здоровой финансовой жизнью, повышать уровень благосостояния и достигать личных целей. Люди, как и государства, создают богатство посредством сбережений и инвестиций. Стратегическое планирование также играет немаловажную роль в процессе накопления богатства. У вас должен быть план по управлению расходами, сбережениями и инвестициями. Для физических лиц или домохозяйств таким планом является **бюджет**^(?). Он помогает разумно тратить средства, регулярно увеличивать сбережения и диверсифицировать инвестиции так, чтобы обеспечить наиболее рациональное использование дохода.

Эффективное планирование бюджета — это не одноразовое событие, а непрерывный процесс. Он состоит из двух конкретных действий. Сначала вы создаете первоначальный бюджет, в котором изложены все планируемые или ожидаемые доходы

и расходы за определенный период. Люди, как правило, планируют бюджет на месяц или год. Важно тщательно оценить все, а не только очевидные расходы на продукты питания, содержание автомобиля, арендную плату или выплаты по ипотеке. Не забывайте о подарках ко дням рождения, топливе, техобслуживании и транспортном налоге при наличии автомобиля, подписке на журналы. Оцените свой месячный и годовой доход; определите будущие статьи расходов, учитывайте каждую копейку. Мы рекомендуем, чтобы сбережения и инвестиции были отдельными запланированными пунктами вашего бюджета, а не просто отражались в виде остатка (при его наличии).

Второе действие — это фиксирование фактических расходов и внесение соответствующих изменений в бюджет. Отслеживая все расходы и распределяя их по категориям бюджета, вы получаете ценную информацию о ваших привычках и о вашем прогрессе в достижении финансовых целей. Такое отслеживание также помогает лучше и точнее спланировать будущий бюджет. Например, если вы не включили одну или несколько статей расходов в первоначальный бюджет, то из фактических расходов станет понятно, нужны ли эти статьи в новом бюджете. Предположим, ваш месячный бюджет на походы в рестораны составляет 50 евро, но фактически вы потратили 80 евро. Для учета этой разницы вам потребуется изменить другие статьи запланированных расходов. Документирование фактических расходов представляет собой механизм обратной связи, который помогает скорректировать ваш бюджет и, в особенности, расходы, в будущем.

Планирование доходов и наблюдение за своим поведением помогут вам оценить ваши расходы и направить средства на наиболее приоритетные для вас статьи. Для достижения финансовой стабильности вам нужно сделать четыре простых шага: начинайте немедленно, ставьте цели, используйте инструменты и составляйте бюджет с учетом ваших целей.

Шаг 1. Начните сейчас и увеличьте свои шансы на успех! Не обманывайте себя, думая, что составлять бюджет необходимо только тем, у кого есть работа и высокая зарплата. Не откладывайте на завтра то, что можно сделать сегодня. Планировать свой бюджет и ставить цели следует даже детям, получающим деньги на карманные расходы, студентам, живущим за счёт родителей, и людям без определённого дохода. Процесс составления бюджета не станет легче с возрастом или по мере увеличения вашего дохода. Наоборот, все только усложнится, поэтому лучше не откладывать это в долгий ящик. Люди, которые планируют свой бюджет, тратят деньги более рационально и делают сбережения, зачастую начинают этим заниматься на ранних этапах жизни, ещё

при относительно низких доходах⁽¹⁰⁰⁾. Попробуйте воспользоваться бесплатными приложениями по составлению бюджета (в Интернете есть много хороших вариантов).

Шаг 2. Ставьте перед собой цели. Стимулы важны. Пусть и в вашей личной жизни цели подталкивают вас к действиям. Устанавливайте финансовые цели на краткосрочную, среднесрочную, а также долгосрочную перспективу, и включайте их в свой бюджет. Краткосрочных целей можно достичь в течение ближайшего года и получить немедленное вознаграждение. Это может быть погашение кредита с самой высокой процентной ставкой, значительное увеличение ваших сбережений для покрытия непредвиденных расходов или накопление денег на новый телефон или какое-то технологичное устройство. Среднесрочные цели ставятся на более длительный период — от одного года до трех лет. К ним можно отнести покупку подержанного автомобиля за наличные, внесение первоначального взноса в размере 20% от полной стоимости жилья, создание внушительных сбережений, способствующих формированию хорошо диверсифицированного портфеля. Это примеры целей, для достижения которых, как правило, требуется больше времени. Примерами долгосрочных целей являются сбережения и инвестиции на образование детей, пенсионные накопления, погашение студенческих ссуд или ипотечного кредита на покупку жилья.

Сбережения и инвестиции должны быть отдельной категорией в вашем бюджете. Очевидно, что чем раньше вы начнете стратегически подходить к созданию сбережений и расходованию средств, тем выше будет ваш уровень благосостояния. Невозможно лишь ответить на вопрос, насколько больше вы сможете накопить, начав применять такую тактику как можно раньше. Даже мизерная сумма, сбереженная или инвестированная сегодня, может сыграть очень важную роль в будущем. Давайте рассмотрим следующий долгосрочный план.

Как только вам исполнится 22 года, начните откладывать каждый день по 2 евро на протяжении двух лет. Вероятно, это гораздо меньше, чем вы тратите в день на кофе, воду, перекусы, и даже чем мелочь в кармане в конце дня. В возрасте от 24 до 26 лет откладывайте по 3 евро. Это всего лишь на один евро больше, и ваш доход к тому времени, скорее всего, увеличится. С 26 до 30 лет начните откладывать по 4 евро в день. Ваш стиль жизни сильно не изменится, если вы начнете ежедневно откладывать эту сумму, после чего вложите ее в паевой инвестиционный фонд с положительным коэффициентом окупаемости инвестиций. К тридцати годам вы накопите 9490 евро плюс проценты — довольно неплохая сумма. Откладывая небольшую сумму каждый

день вы действительно становитесь богаче.

Но поистине удивительным является следующий факт. При условии разумного инвестирования, к моменту выхода на пенсию в 67 лет сбережения, накопленные за этот девятилетний период, увеличат ваше благосостояние на 150 000 евро, и это с учётом инфляции. Таким будет результат, если отдача от инвестиций будет соответствовать показателям доходности, которые фондовые рынки демонстрируют на протяжении последних восьми десятилетий (больше о такой отдаче от инвестиций и сложных процентах вы узнаете в следующих элементах). Более того, чем раньше вы начнете делать сбережения по **сберегательному плану**^(?), тем вероятнее то, что вы станете приверженцем этой стратегии и будете применять ее на протяжении всей жизни. И еще, некоторые из самых разумных инвесторов, в том числе, Уоррен Баффет и Марк Кубан (владелец клуба НБА «Даллас Маверикс» и инвестор в телешоу Shark Tank), уверены, что крайне важно не влезать в долги — а если начать откладывать пораньше, долгов точно можно избежать.

Шаг 3. Используйте для планирования бюджета соответствующие инструменты. Не пытайтесь изобрести колесо и не начинайте с чистого листа бумаги. Современные веб-сайты, электронные таблицы и приложения сделают процесс составления бюджета как никогда простым. Доступ к большому количеству разнообразных ресурсов можно получить бесплатно или за символическую плату с помощью всего нескольких нажатий клавиш. Введите в поисковике фразу «инструменты бюджетирования», и вы найдете множество высококачественных и надежных ресурсов для составления бюджета. Выбирайте такой инструмент, который поможет вам с высокой точностью учитывать доходы и расходы, а также не упускать из виду ваши финансовые цели, будет напоминать о платежах, позволит вам избежать расходов на импульсивные покупки, чтобы оставаться в рамках бюджета, а также поможет вам увидеть пути достижения ваших финансовых целей. Пусть использование выбранного средства планирования бюджета станет вашей привычкой. С правильными инструментами контроль над доходами и расходами может стать очень легким делом.

Шаг 4. Создайте план действий. Чтобы достичь поставленных целей, составьте личный бюджет, используя имеющиеся и предложенные статьи. Хотя мы постоянно думаем о «необходимых» покупках, по большому счету большинству из нас помимо необходимого количества еды, чистой воды, крова и обычной одежды не очень-то много и нужно. Лучший способ узнать, с чего начать достижение поставленных

целей, это перечислить потребности (то, что нужно) и отделить их от желаний (то, что хочется). Умерьте ваши желания, чтобы иметь возможность накапливать сбережения и осуществлять инвестиции. Составьте план в рамках бюджета для достижения краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных целей. Это поможет вам управлять своими финансами.

Ни один архитектор не построит здание без чертежа. Ни один хирург не сможет эффективно удалить аппендицит без согласования плана проведения хирургического вмешательства со своими коллегами. Ни один спортсмен не доходит до уровня Олимпийских игр без решимости добиться успеха задолго до включения в состав национальной олимпийской сборной команды. Такие действия, как разработка подробного плана действий, его выполнение и при необходимости обновление, обязательны, если вы хотите преуспеть во всех сферах жизни, включая и финансовую.

Каждую статью бюджета нужно оценить в контексте всех остальных. Поскольку ваш доход ограничен, увеличение расходов в одной области уменьшает расходы в другой, если только не появляются новые источники дохода. Как было отмечено в части 1, выбор всегда сопряжен с альтернативными издержками. Принимая решение о расходовании средств, учитывайте свои альтернативные издержки. Оцените общую картину через призму своего бюджета. Выявите свои основные ежемесячные расходы: покажите, сколько вы зарабатываете, какую сумму налогов платите, сколько откладываете, инвестируете и тратите, а также какую сумму задолжали.

Вне зависимости от вашей профессии, дохода и места, которое вы занимаете в жизни, есть две вещи, которые помогут вам систематически анализировать и направлять расходы на достижение желаемого и улучшение благосостояния. Это планирование бюджета, а также отслеживание и корректировка расходов. Составьте четкий план и станьте сами себе директором. Займитесь формированием бюджета, который поможет вам организовать расходы, контролировать долги, обеспечить наличие средств на случай чрезвычайных обстоятельств, достичь различных финансовых целей и инвестировать сбережения.

В следующий раз, когда вы подумаете о вещах, которые вам «нужны», вспомните, что на самом деле вы нуждаетесь в малом. Помните, что тратя деньги сейчас, вы понижаете свой будущий достаток. Но мы вовсе не хотим сказать, что вам надо отказываться от всего, чтобы стать богатыми в будущем. Это нелогично. Но существует множество креативных способов тратить меньше и откладывать больше. Планирование

бюджета и составление сберегательного плана дадут мгновенные результаты, помогут вам обеспечить финансовый контроль и безопасность, а также приумножить богатство в будущем.

Видео:

«Как ежедневно откладывать деньги»

Дэйв Рэмси, один из ведущих финансовых консультантов США, подчеркивает важность личной заинтересованности в формировании здоровых привычек по расходованию денежных средств. Он утверждает: «Управляя личными финансами, я понял одну важную вещь: в них нет ничего сложного, и это хорошая новость. Личные финансы — это на 80% поведение. И только на 20% — знания»⁽¹⁰¹⁾. Вы овладеете необходимыми знаниями, когда полностью прочитаете часть 4. Вы готовы сосредоточиться и направить свои решения относительно потребления, сбережений, займов и заработка в то русло, которое обеспечит финансовую стабильность и приведет к улучшению благосостояния?

Элементы с 4 по 12 содержат дополнительную информацию о том, как расходовать средства более рационально, избегать долгов, откладывать средства на покрытие непредвиденных расходов, получать хороший доход от инвестиций и свести к минимуму для себя возможные последствия от рисков, которым вы подвергаетесь в жизни.

ЭЛЕМЕНТ 4.4.

Принимайте рациональные финансовые решения

Не берите кредит для покупки вещей, срок полезной службы которых закончится прежде, чем вы выплатите кредит.

Что происходит, когда вы берёте кредит на покупку отпускного тура, одежды или других товаров короткого срока потребления или использования? Что происходит, когда вы берёте кредит на 4 года для приобретения подержанного автомобиля, который выйдет из строя через два года? Ответ на оба этих вопроса будет один: вскоре вы будете платить за вещи, объективная ценность которых (как и для вас, так и для других) очень мала или равна нулю. Такие выплаты по кредиту будут негативно влиять на вашу финансовую безопасность и поэтому могут стать причиной депрессии или состояния неудовлетворенности.

Если выплаты растягиваются на период больший, чем срок службы купленной вещи, то в будущем вы будете платить за то, что уже не имеет никакой ценности. Как следствие, вы будете вынуждены сократить своё потребление в будущем. Более того, такая стратегия увеличивает вашу задолженность, и ваш достаток в будущем будет ниже. Это — дорога к финансовой катастрофе.

Но есть ли вообще какой-либо смысл для отдельного человека или для семьи в покупке чего-либо в кредит? Ответ — «да», но только в тех редких случаях, если это долгосрочный актив, и если взятые в долг деньги будут выплачены до того, как ресурс этого актива будет исчерпан. В таком случае вы платите за актив, пользуясь им.

Этим критериям может соответствовать очень ограниченное количество покупок. На ум приходит три категории: жилье, автомобиль и образование. При должном уходе вы можете жить в новом жилье на протяжении сорока или пятидесяти лет. В этом случае ипотека на 30 лет (если таковые имеются) является полностью оправданным выбором. Точно так же, если ожидается, что автомобиль будет пригодным к эксплуатации пять или шесть лет, нет ничего плохого в кредите на период до 48 месяцев. Когда долгосрочные активы генерируют дополнительный доход после выплаты кредита на их приобретение,

некоторая часть кредитных платежей является по сути одной из форм вложения или инвестиций, что в итоге увеличивает чистую выгоду домохозяйства. Как и с недвижимостью, инвестиции в образование, как правило, приносят чистую выгоду в долгосрочной перспективе. Молодые люди, берущие заём для финансирования образования, смогут получать выгоды в виде более высокой заработной платы. Инвестиции в образование оправдывают себя, если на протяжении следующих двадцати или тридцати лет более высокие заработки позволят выплатить взятые в кредит средства. Но здесь имеются риски. Если образование не увеличит заработки, или увеличит их недостаточно, взятые в кредит средства выплатить будет очень сложно. (Примечание. Более подробно данный вопрос будет рассмотрен в элементе 11 части 4.)

Для большинства домохозяйств выводы из этих правил очевидны: в кредит можно приобретать только недвижимость, автомобиль и образовательные услуги. Конечно, в зависимости от системы медицинского страхования в вашей стране, целесообразно взять кредит на лечение в критической ситуации, если у вас еще не было времени накопить достаточно средств на случай непредвиденных обстоятельств. Удаление аппендицита — веская причина взять кредит, тогда как подтяжка лица — скорее всего, нет (если только вы не звезда телевидения!). Также следует убедиться, что вы сможете выплатить кредит до окончания срока службы купленного актива. Применение этого простого правила сможет уберечь вас от финансовых неприятностей.

Еще одна опасная ситуация возникает, когда валюта кредита отличается от валюты дохода заёмщика. Стоимость валют по отношению друг к другу является непостоянной величиной.

Например, в начале 2000-х годов в Польше, Венгрии, Хорватии и Румынии можно было оформить ипотеку в швейцарских франках под очень низкий процент. Однако доход большинства заемщиков был в местной валюте.

Когда в 2008 году произошел финансовый кризис, валюты восточноевропейских стран обесценились по отношению к швейцарскому франку, а франк подорожал относительно евро и других валют. В 2011 году Швейцария предпринимала попытки стабилизировать курс путем привязки своей валюты к евро. Позже, когда в 2015 году Швейцария отвязала свою валюту от евро, франк вырос еще больше.

Оба раза заемщики испытали шок, когда узнали, что оказались должны гораздо больше в своих валютах, чем ожидалось изначально. И если предприятия могли зафиксировать обменный курс с помощью форвардных контрактов, то такой финансовый

инструмент вряд ли был доступен физическим лицам. Поэтому наилучший вариант для избежания неприятных сюрпризов — это брать кредит в валюте своего дохода.

ЭЛЕМЕНТ 4.5.

Два способа более рационального использования денежных средств

Избегайте долгов по кредитным картам и покупайте подержанные вещи.

Большинство из нас хочет стать богаче в будущем, при этом не идя на излишние жертвы сегодня. Многие люди, даже с доходом намного выше среднего, совершают две ошибки, осложняющие путь к этой цели. Во-первых, они влезают в долги, покупая вещи, которые еще не могут себе позволить. Во-вторых, они стремятся покупать новые вещи, даже если подержанные по функциональности и экономичности не уступают новым.

Нерациональное пользование **кредитными картами**^(?) может стать серьезным препятствием к финансовому успеху. И хотя многие делают это с осторожностью, некоторые ведут себя так, как будто неиспользованный остаток на кредитной карте — это их собственные деньги в банке. Так думать крайне неправильно и опасно. Неиспользованный остаток на кредитной карте — это попросту дополнительная кредитоспособность; он не увеличивает ваш достаток и не дает вам больше денег. Если на вашем **текущем счете**^(?) в банке есть средства, вы можете использовать их для осуществления ежемесячных платежей с помощью кредитной карты. Если на вашем счете средств недостаточно, не совершайте покупку.

Хотя кредитные карты и их электронные аналоги (такие как PayPal или «Яндекс.Деньги») удобны в использовании, они также являются соблазнительным и затратным способом заимствования. Поскольку с кредитными картами легко накопить долги, они потенциально опасны. Кажется, что некоторые люди поддаются импульсивному желанию потратить деньги, когда видят неиспользованный остаток на своих картах⁽¹⁰²⁾. Если вы обнаружили у себя эту проблему, надо ее немедленно устранить! Возьмите в руки ножницы и искромсайте все свои кредитные карты. В противном случае они приведут вас к финансовым неудачам.

При совершении покупок по кредитной карте возникает ощущение, как будто вы покупаете за свои деньги больше товаров, но счет, приходящий в конце каждого месяца, ставит все на свои места. Здесь возникает еще одно искушение: можно отправить

небольшой платеж на оплату процентов и крошечной доли кредита, а большую часть денег потратить на дополнительные покупки. Если вы выбираете этот вариант и продолжаете увеличивать свой долг, вы быстро столкнетесь с большой проблемой — высоким процентом, начисляемым на непогашенную задолженность.

Людям очень часто приходится платить 15–18% по долгу на кредитной карте. Это гораздо больше тех процентов, которые получают большинство вкладчиков, и даже успешных инвесторов, от своих сбережений и инвестиций. Как мы увидим в следующих элементах, можно разбогатеть, зарабатывая на своих инвестициях 7% в год. К сожалению, высокие процентные ставки по непогашенному долгу действуют прямо противоположно. Выплаты 15–18% по долгу на кредитной карте могут разорить даже человека с хорошим доходом.

Возьмем, например, Шона, молодого человека, который решает несколько дней отдохнуть на юге Франции. Поездку стоимостью в 1500 евро он оплачивает кредитной картой. Но вместо того, чтобы погасить всю сумму кредита в конце месяца, Шон оплачивает только минимум. И он продолжает так делать в течение следующих десяти лет, после истечения которых сумма долга наконец погашается. Сколько Шон заплатил за поездку с учетом ставки 18% по кредитной карте? Он платит 26,63 евро в месяц в течение 120 месяцев, что в сумме составляет 3195,40 евро. То есть, Шон выплачивает компании-эмитенту кредитных карт больше, чем он заплатил за перелет, гостиницу, питание и развлечения.

Поездка могла обойтись Шону гораздо дешевле, если бы он заранее стал откладывать деньги перед поездкой, а не делать выплаты компании-эмитенту кредитных карт после поездки. Если бы Шон откладывал по 75 евро ежемесячно при процентной ставке 5% (сложный процент; мы рассмотрим сложные проценты в элементе 7) в течение двадцати месяцев, поездка обошлась бы ему в 1560,89 евро, а не в 3195,40 евро, которые он заплатил (включая проценты) за ту же поездку (но осуществленную ранее) с кредитной карты. Другими словами, если бы Шон делал сбережения и планировал поездку, вместо того чтобы влезать в долги по кредитной карте, он мог бы съездить два раза и заплатить за это меньше, чем он заплатил за одну поездку в кредит.

Возможно, у вас уже есть крупный долг по кредитной карте. Было бы лучше, если бы у вас его не было, но он же дает вам возможность получить очень высокий доход: всё, что вы сберегаете для выплаты долга по кредитной карте, приносит вам 18% или другой процент, который вы выплачиваете по вашему долгу.

А теперь посмотрим на это так: если вы инвестируете евро, и он приносит вам 18% дохода, то через год ваши активы увеличиваются на 1,18 евро. Если вы сберегаете евро для оплаты долга по кредитной карте, то через год ваши активы так же увеличиваются на 1,18 евро. Ваш долг будет снижаться таким образом: во-первых, благодаря сбереженной вами сумме, которая первоначально уменьшила ваш долг, и, во-вторых, благодаря 18 центам, которые вы в противном случае были бы должны в виде процентов.

Даже если ставка по вашей кредитной карте меньше 18%, она, тем не менее, гораздо выше, чем стабильный доход по любой другой программе сбережений, в которой вы можете принять участие в будущем (разве что вам необычайно повезет или вы станете из ряда вон выходящим инвестором). Конечно же, вы можете и не почувствовать, что ваши сбережения действительно приносят 18%, поскольку эти деньги на самом деле не поступают на ваши инвестиционные счета. Но в итоге получается то же самое. Самое первое, что надо сделать любому, у кого есть долг по кредитной карте и кто всерьез хочет достичь финансового успеха, — это погасить этот долг, если необходимо, из сбережений.

Видео:

«Стратегии погашения долгов»

А что, если у вас нет средств, чтобы выплатить долг по кредитной карте? В этом случае возьмите кредит в банке — процентная ставка будет меньше, чем ставка по кредитной карте — и, в соответствии с принципами планирования бюджета, представленными в элементе 3, разработайте план по погашению кредита в максимально короткие сроки. Конечно же, будьте бдительны, чтобы не влезть в еще один долг по кредитной карте.

Еще одним способом сэкономить (кроме предотвращения долга по кредитной карте или его мгновенного погашения) является покупка подержанных вещей в случаях, когда они не намного уступают новым. Проблема с новыми вещами заключается в том, что они обесцениваются практически сразу же. Таким образом, новые вещи можно покупать, но они быстро перестают быть новыми.

Практически сразу же после покупки вещи она становится «подержанной» с

точки зрения рыночной стоимости. Покупая подержанные вещи (или, говоря современным языком, бывшие в использовании), можно очень хорошо сэкономить. Рассмотрим расходы на приобретение нового автомобиля в сравнении с покупкой подержанного. Например, если вы приобретёте новенькую Тойоту примерно за 30 000 евро (в 2019 году это была средняя цена на данную автомобильную марку, самую популярную на тот момент в Киеве), а через год обменяете этот автомобиль на новый, то получите около 18 000 евро, или на 12 000 евро меньше, чем вы заплатили изначально. При пробеге в 20 000 километров **обесценение**^(?) вашего автомобиля составляет 60 центов за километр.

Но вместо покупки нового автомобиля вы можете купить автомобиль, выпущенный год назад. Вероятно, вы заплатите около 20 000 евро. Это на 10 000 евро меньше, чем стоит новая машина. В эту сумму входят 18 000 евро, которые предыдущий владелец получит за продажу авто, плюс 2000 евро «транзакционных издержек», таких как реклама, оформление автомобиля, накрутка перекупщика и прочее.

Учитывая то, на сколько хватает автомобиля при должном уходе, вы вполне можете пользоваться подержанной Тойотой следующие восемь лет, после чего, скорее всего, продадите ее за 10 000 евро. Если предположить, что ваш пробег составит 20 000 километров в год, то обесценение вашего автомобиля составит 10 000 евро / 160 000 километров, или чуть больше 6 центов за километр. Это на 54 цента меньше с каждого километра, чем для нового автомобиля. Принимая во внимание, что каждый год вы проезжаете по 20 000 километров, ваша ежегодная экономия на обесценении за счёт того, что автомобиль подержанный, составит почти 11 000 евро. Конечно, ремонт может обходиться вам дороже по мере старения автомобиля, но экономия всё равно будет огромной. А чего вы лишаетесь? Запаха новенькой машины, только и всего.

Многие другие вещи сохраняют свою функциональность в подержанном состоянии, зато стоят они часто гораздо дешевле. Первое, что приходит в голову, — одежда, мебель, бытовая техника, восстановленные телефоны и игрушки. А от вас потребуется всего лишь потратить немного времени на барахолках или в секонд-хендах. «Азарт охоты» и предвкушение от возможности покупки классной вещи задешево — это само по себе отдых, и совершенно бесплатный! Даже если ваше время слишком дорого, существуют и другие способы находить подержанные вещи. Разнообразные онлайн-приложения предлагают альтернативы, позволяющие сэкономить время и уменьшить транзакционные издержки, т. е. затраты по сделке. В несколько «касаний» можно найти

товар, который не только находится в прекрасном состоянии, но и стоит гораздо дешевле, чем в магазине. Конечно же, есть случаи, когда покупка новой вещи целесообразна. Мы просто советуем вам учитывать потенциальную экономию от покупки подержанных вещей в случаях, когда удовлетворенность потребителя особо не страдает. Ищите возможности использовать свои средства максимально эффективно.

Молодые люди по всему миру исследуют возможности культуры пост-потребления с «зеленым», минималистским или безотходным образом жизни. Такие ресурсы, как iFixit, RREUSE.org, makeresourcescount.eu и многие каналы Youtube призывают ремонтировать, а не выбрасывать полезные предметы, и жить веселой и счастливой жизнью по средствам. Если ввести в поисковике «экологичный образ жизни», можно найти множество практических ресурсов и единомышленников. Экономика совместного потребления уже начала набирать популярность в городах по всему миру⁽¹⁰³⁾.

Видео:

«Экономика совместного потребления»

Можно выбрать какую-либо одну стратегию экономии, благодаря которой вы сможете позволить себе другие вещи, на которые захочется потратить деньги. А можно воспользоваться сразу несколькими стратегиями. Важно осознать, что вы не ограничены единственным выбором — бездумной покупкой новых вещей.

ЭЛЕМЕНТ 4.6.

Откладывайте средства на покрытие непредвиденных расходов

Начните ежемесячно откладывать средства на непредвиденные ситуации (сбережения «на черный день»), используя сберегательный счет.



Мы говорили о необходимости сбережений на будущее. Но вам также понадобится сберегательный счет на случай непредвиденных ситуаций. Жизнь полна неожиданностей, например: ломается машина, крыша начинает течь, засуха уничтожает ваши посевы, ребенок ломает руку и т. д.⁽¹⁰⁴⁾ Мы не можем предугадать, когда и что случится. Но мы можем с уверенностью предположить, что в течение длительного периода времени любой человек столкнется с непредвиденными тратами. Поэтому логично заранее отложить средства на покрытие таких расходов. Вот для чего нужны сбережения на случай непредвиденных ситуаций. Благодаря им вы сможете оплатить непредвиденные расходы. Отсутствие таких сбережений может стать причиной трудного финансового положения в будущем и сильного стресса.

Альтернатива таким сбережениям следующая: ждать, когда произойдут непредвиденные события, а затем пытаться решить возникшие проблемы. Как правило, это приводит к увеличению лимита на кредитных картах или другому способу заимствования средств на крайне невыгодных условиях. Затем вы должны решить, как будете покрывать расходы по уплате процентов и возвращать заимствованные средства. В других случаях вам, возможно, потребуется обратиться за помощью к своим родственникам или друзьям, которые предусмотрительно отложили средства на непредвиденные расходы. Обеспокоенность нехваткой денег может привести к неразумным финансовым решениям.

Какую сумму нужно регулярно откладывать на такие ситуации? Один из методов следующий: составить список различных непредвиденных событий, с которыми столкнулись вы, ваши родственники и друзья за прошлый год, и оценить соответствующие расходы. Вспомните о ремонте автомобиля, неожиданных поездках, визитах к врачу, замене бытовой техники — обо всем, чего вы никак не ожидали в прошлом году. Суммируйте расходы, разделите итоговое число на двенадцать и начните ежемесячно откладывать эту сумму «на черный день».

Вероятно, вы даже захотите отложить больше средств, чтобы подстраховаться на случай возможных неурядиц в будущем. В конечном итоге, если вы накопите приличную сумму, то сможете создать финансовую подушку безопасности. Если сумма сбережений продолжит увеличиваться, вы сможете использовать часть средств для других целей или перевести их на накопительную пенсионную программу. Главное — рассматривать ежемесячные сбережения в качестве обязательной, а не дополнительной статьи бюджета. К сбережениям нужно относиться точно так же, как и к выплатам по ипотеке, счету за электричество и другим регулярным расходам.

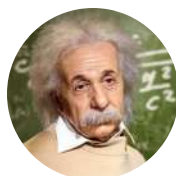
Сберегательный счет на случай непредвиденных ситуаций добавляет немного уверенности в завтрашнем дне, поскольку больше не нужно беспокоиться о непредвиденных финансовых трудностях. При достаточной сумме на счете вы сможете уверенно справиться с возможными расходами. Никто не знает, когда они возникнут, но общую сумму трат можно примерно определить. Если непредвиденные расходы будут ниже среднего, остаток на сберегательном счете будет увеличиваться. Если же они будут нетипично высокими, средства спишутся, но вы избежите лишнего стресса, потому что были готовы к трудностям. Когда человек откладывает средства «на черный день», он может контролировать свои финансовые возможности. В противном случае ему бы

пришлось подстраиваться под обстоятельства.

ЭЛЕМЕНТ 4.7.

Сила сложных процентов

Используйте возможности сложного процента, чтобы увеличить свой доход (отдачу от инвестиций).



«Во вселенной нет ничего более мощного по силе, чем сложный процент»,

— Миньон МакЛафлин. [Электронный ресурс], URL:

<http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/mignonmcla158995.html> (дата

обращения: 24.10.2015). Ведутся споры в отношении того, стоит ли приписывать

данное высказывание Альберту Эйнштейну, но он определенно делал похожие

заявления о силе сложных процентов.

В элементе 4.3 мы подчеркнули, как важно регулярно составлять бюджет, делать сбережения и разумно тратить деньги. Существует две основные причины начинать делать все это как можно раньше. Во-первых, как сказано выше, если вы будете постоянно находить отговорки, чтобы не планировать бюджет, не делать сбережения и не тратить деньги с умом, вам будет труднее начать делать это позже. Но в данном элементе мы хотели бы остановиться на второй причине, по которой следует начать откладывать деньги немедленно: чем раньше вы начнете, тем больше выгод получите.

Начиная с малого в своей программе сбережений, вы значительно увеличите вознаграждение в будущем. Вспомните пример из элемента 4.3 о дополнительной накопленной сумме денег при выходе на пенсию, наличие которой молодой человек может обеспечить, откладывая незначительную сумму с 22 до 30 лет. Отказавшись от некоторых покупок и сэкономив чуть более 9000 евро за эти девять лет, вы можете легко увеличить свое состояние в 67 лет на 150 000 евро. Чтобы превратить малую сумму сейчас в большую сумму позже, необходимо начинать прямо сейчас. Это позволит вам

воспользоваться всеми преимуществами «чуда сложного процента».

Сложный процент^(?) — на самом деле не чудо, но иногда им кажется. Это также не обязательно только процент — если вы будете инвестировать средства в фондовый рынок и реинвестировать всю полученную прибыль, в целях простоты изложения эта прибыль также иногда может рассматриваться как сложный процент⁽¹⁰⁵⁾. Несмотря на тот факт, что работу сложного процента объяснить просто, результаты этой работы действительно впечатляют. Сложный процент — это просто получение процентов от процентов. Если вы не будете тратить средства, полученные за этот год в виде процентов, в следующем году вы уже получите проценты и от сбережений, и от полученных за прошлый год процентов. Придерживаясь такого подхода и в будущем, вы заработаете проценты от процентов от процентов и т. д. Может показаться, что это не очень много, и первые несколько лет ваше благосостояние особо не повысится. Но вскоре ваш достаток начнет заметно увеличиваться, и чем больше становится накопленная сумма, тем быстрее она начинает расти. Это как маленький снежный ком, который катится по заснеженной горе. Сначала сумма увеличивается медленно. Но с каждым прибавлением средств она растет, вскоре становится огромной и быстро приумножается. И вот у вас в руках огромные деньги!

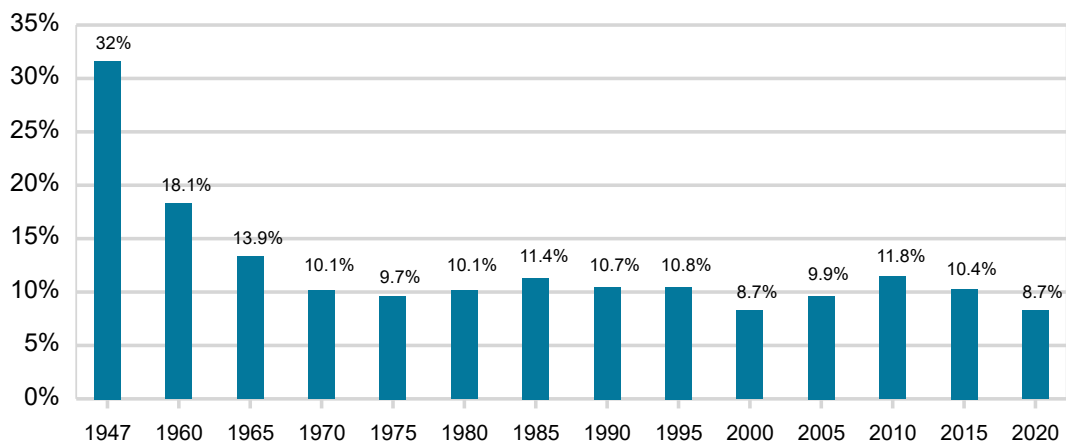
Важное значение раннего начала программы сбережений объясняется характером работы сложного процента, тем, как он «готовит почву» для ускорения процесса в будущем. Те сбережения, которые вы делаете незадолго до выхода на пенсию, повысят ваш достаток лишь незначительно по сравнению с той суммой, которая, подобно катящемуся с самой вершины горы снежному кому, накапливается, и станет гораздо больше, когда ком скатится с горы. Следовательно, чем раньше вы начнете делать сбережения, тем дольше они будут работать на вас и тем лучше будет конечный результат.

Рассмотрим простой пример. Предположим, 16-летний парень думает о том, стоит ли начать курить. Это решение очень важно по нескольким причинам, важнейшей из которых является влияние курения на здоровье. Помимо соображений здоровья, существуют финансовые причины не начинать курить. В среднем, в 2017 году стоимость пачки сигарет в Европе составляла от 3 до 13 долларов⁽¹⁰⁶⁾. С целью упрощения примера, предположим, что одна пачка стоит 8 долларов. Так вот, если юноша, назовем его Гонза, решит не курить, он сэкономит 2920 долларов в год (при условии, что он выкуривал бы одну пачку сигарет в день). Представим себе, что вместо того, чтобы

потратить эту сумму на что-то другое, Гонза положит ее на пенсионный счет или инвестирует в фонд под 7 процентов годовых и будет освобожден от уплаты подоходного налога. Как показано на рисунке 24, если Гонза будет придерживаться такой стратегии инвестирования в течение 10 лет, то к 26 годам у него накопится 40 344 доллара из сбережений в сумме 29 200 долларов. Неплохо для такой небольшой жертвы, которая еще и полезна для здоровья.

Но это всего лишь начальный этап отдачи от инвестиций. Сложный процент только начинает работать. Если Гонза оставит средства на счете, то к 36 годам у него будет сумма в размере 119 707 от сэкономленных 58 400 долларов. Продолжая такую тактику до 46 лет, он накопит 275 825 долларов от сбережений в размере 87 600. А вот сейчас произойдет уже настоящее чудо. К 56 годам у него будет 582 935 долларов от сбережений в сумме 116 800 долларов. На рисунке 24 видно, что когда он выйдет на пенсию в возрасте 65 лет, у него накопится 1 106 677 долларов от прямых вложений всего 142 080 долларов. Поэтому, принимая решение не курить, а вложить средства, Гонза смог накопить около 1,1 миллиона долларов на пенсию — и это значение выражено в долларах по паритету нынешней покупательной способности⁽¹⁰⁷⁾.

Рисунок 24. Бросьте курить — разбогатейте!



Источник информации: расчеты автора. При условии, что человек не будет выкуривать пачку сигарет в день, а положит сумму, равную ее стоимости в 8 долларов, на сберегательный счет под 7% годовых.

А теперь посмотрим, что получится, если Гонза будет курить с 16 до 26 лет, после чего бросит эту вредную привычку и начнет ежедневно откладывать сумму, равную стоимости пачки сигарет. Отказ от курения пойдет на пользу его здоровью. Кроме того, он извлечет пользу из сбережений. Но отложив эту программу сбережений на 10 лет, вместо 1 106 677 долларов к 65 годам у Гонзы будет всего 542 070 долларов. Эти 10 лет курения при выходе на пенсию будут стоить ему 564 597 долларов!

Чтобы накопить большую сумму денег, не обязательно жертвовать всем. Небольшие ограничения в потреблении помогут вам получить отличные результаты. Например, вместо того, чтобы каждое утро покупать кофе «премиум», покупайте обычный или готовьте его себе дома. Вместо того, чтобы каждый день обедать в ресторане, один-два раза в неделю берите обед с собой. Не заказывайте в ресторане дорогостоящую минеральную воду, а вместо этого попросите у официанта стакан бесплатной воды из-под крана (по крайней мере, если качество водопроводной воды в вашем городе это позволяет). Добирайтесь на работу пешком или на велосипеде, ведь кроме всего прочего, это еще и полезно, а значит, вы сократите расходы на медицинское

обслуживание. Если у вас есть дача за городом, попробуйте сэкономить на топливе: узнайте, можно ли туда доехать на автобусе или поезде. Гонза бросил курить, сэкономил этим себе 56 долларов в неделю и инвестировал их. Именно так. Чтобы сэкономить, вы можете изменить свои потребительские привычки.

Видео:

«Приумножение денег»

Опять же, мы отнюдь не утверждаем, что вы должны во всем себе отказывать и жить в суровом аскетизме, жертвуя всем подряд, чтобы потом пользоваться своим богатством на пенсии. Жизнь в бедности ради будущего богатства не имеет смысла. Напротив, мы говорим о том, что обычный человек может иметь высокий уровень жизни, накапливая при этом богатство, поскольку, чтобы получить хорошую отдачу, нужно не так уж много. Из того миллиона (точнее, 1 106 677 долларов), который был накоплен Гонзой благодаря отказу от курения, всего 143 080 долларов было инвестировано в результате принятия такого решения. Действительно, люди, формирующие личные сбережения и осуществляющие инвестиции, смогут потреблять гораздо больше тех, кто этого не делает. На пенсии — или даже раньше — Гонза сможет начать тратить свое богатство, и у него будет гораздо больший достаток, чем у человека, который никогда ничего не откладывал.

Все, что вам для этого требуется — это пораньше стать участником сберегательной пенсионной программы с освобождением от уплаты подоходного налога, немного терпения, знаний о том, как получить достойную прибыль от сбережений (смотрите два следующих элемента), и как воспользоваться всеми преимуществами чуда сложного процента.

Примечание. Шариат или исламская банковская система.

Шариат, или исламское законодательство, запрещает оплачивать проценты по задолженности. Чтобы компенсировать заимодавцам использование их средств, исламская банковская система разработала другие типы финансовых взаимоотношений, соответствующих принципам шариата, как, например, «участие в прибыли». Также нельзя осуществлять инвестиции в продукты, которые запрещается употреблять мусульманам, в частности алкоголь и свинину. Кроме того, в целях соответствия

концепции справедливости, все стороны, вовлеченные в транзакцию, должны делить прибыли и убытки, а это значит, что для того, чтобы получить доход от инвестиций, вы вынуждены нести коммерческие риски. Поэтому, если вы хотите, к примеру, приобрести автомобиль, исламский банк купит его и согласится перепродать его вам за фиксированное количество платежей, которые в конечном итоге дают немного большую сумму. Вы, как и полагается, вносите платежи за автомобиль, банк так же зарабатывает деньги на сделке, а сделка при этом соответствует законам исламских финансов. Если вы кладете деньги на депозит в банк, работающий по принципам шариата, то вместо получения процентов, вы заработаете установленную долю прибыли банка за период действия вклада.

Исламские банки должны быть отдельными юридическими лицами, но в некоторых крупных международных банках есть исламские филиалы.

ЭЛЕМЕНТ 4.8.

Диверсифицируйте свои активы

Не кладите все яйца в одну корзину.

Наиболее распространенными финансовыми активами после сберегательных счетов являются акции и облигации. Давайте более подробно рассмотрим эти два направления инвестирования. Акции формируют **акционерный капитал**^(?) и представляют собой доли владения в корпоративном бизнесе. Владельцы акций имеют право на получение части прибыли компании пропорционально их долям владения. Акционеры получают прибыль в случае успешной деятельности предприятия. Прибыль выплачивается акционерам, как правило, в виде **дивидендов**^(?) (регулярные платежи владельцам акций) или повышения стоимости акций. Но нет никакой гарантии, что бизнес будет успешным и принесет доход в будущем. Неудовлетворительные результаты работы компании приводят к падению цен на ее акции. Хотя акционеры не несут ответственности за долги корпорации, они могут потерять все средства, вложенные в покупку акций. (Примечание. «Доля в капитале» — это еще одно определение для акций.)

Видео:

«Как устроен фондовый рынок»

Облигации^(?) предоставляют удобный способ получения займов предприятиями, государством и другими организациями. Они берут средства у покупателей облигаций в обмен на обещание (и правовое обязательство) выплатить проценты и погасить всю **основную сумму долга**^(?) (сумму займа) в указанные сроки. До тех пор, пока организация-эмитент облигации является платежеспособной, держатель облигации может рассчитывать на выплату средств с процентами.

Все инвестиции сопряжены с риском. Рыночная стоимость инвестиций в **корпоративные акции**^(?) может резко измениться за относительно короткий срок. Даже если **номинальный доход**^(?) гарантирован, как в случае высококачественных облигаций,

изменение процентных ставок и/или темпов инфляции может существенно повлиять на стоимость вложенных средств. Если большая часть ваших средств вложена в акции ограниченного количества компаний или, что еще хуже, в одну компанию, вы особенно уязвимы с финансовой точки зрения.

Вы можете снизить финансовый риск за счет **диверсификации**^(?) — владения большим количеством несвязанных активов. Диверсификация заставляет закон больших чисел работать на вас. Тогда как стоимость одних инвестиций из диверсифицированного **портфеля**^(?) может упасть, то стоимость других может вырасти. Доход от удачных инвестиций будет компенсировать результаты неудачных, а это приведет к тому, что общий коэффициент отдачи от инвестиций приблизится к своему среднему значению.

Для тех, кто хочет разбогатеть, не участвуя в принятии повседневных бизнес-решений, фондовый рынок может предоставить заманчивую возможность получения прибыли. Это многократно подтверждалось на практике. В течение последних двух столетий реальная доходность акций (с поправкой на инфляцию) составляла примерно 7% в год, а облигаций — от 2 до 3%⁽¹⁰⁸⁾.

Риск инвестирования в акции заключается в том, что никто не знает, какова будет их стоимость в будущем; неизбежно будут периоды, когда их рыночная стоимость будет падать, а затем, спустя месяцы или годы, она может снова подняться. Этот связанный с волатильностью риск приводит к тому, что акции имеют значительно более высокую доходность, чем сберегательные счета, **денежные сертификаты**^(?) и краткосрочные **облигации государственного займа**^(?), гарантирующие получение конкретной суммы в будущем. Поскольку доход от облигаций и сберегательных счетов известен заранее, большинство людей выбирают именно их, а не акции, изменение стоимости которых предусмотреть невозможно. Поэтому для привлечения инвесторов средняя доходность акций должна быть выше.

Паевые фонды^(?) и биржевые инвестиционные фонды (БИФ, англ. ETF) позволяют диверсифицировать активы и снизить риск для инвесторов. Эти фонды объединяют средства группы инвесторов и направляют их в различные виды инвестиций: акции (**доли в капитале**^(?)), облигации, недвижимость, **казначейские векселя**^(?) и пр. Существуют разнообразные виды паевых фондов.

Паевой инвестиционный фонд^(?) направляет средства своих инвесторов в акции различных компаний. Таким образом, даже мелкие инвесторы могут экономически выгодно диверсифицировать портфели и снизить риски. Инвестиционные риски на

фондовом рынке существенно снижаются, если расширять или удерживать портфель акций различных компаний в течение длительного периода (тридцать или тридцать пять лет). При таком подходе отдача от инвестиций традиционно была высокой, а значительных изменений в уровне доходности не наблюдалось. Планомерное увеличение счета в паевом инвестиционном фонде, удерживающем портфель акций различных компаний, является для инвесторов низкочастотным вариантом инвестирования на фондовом рынке.

Диверсификация снижает волатильность доходности на фондовом рынке двумя способами. Во-первых, если одни компании терпят убытки, другие получают прибыль. Например, снижение цен на нефть будет способствовать росту прибыли авиакомпаний благодаря падению цен на авиационное топливо. Если в сталелитейной промышленности прибыль падает из-за снижения цен на сталь, то это, как правило, приводит к росту прибыли в автомобильной промышленности.

Во-вторых, диверсификация может защитить от изменения общеэкономических условий. Как рецессия, так и подъем, скажутся на стоимости акций почти всех компаний. Но благодаря диверсификации волатильность доходности уменьшается, поскольку рецессия по-разному влияет на компании и отрасли. Например, если вследствие рецессии бренд высокой моды Max Mara терпит убытки, то у более доступного по цене бренда одежды Zara продажи и прибыль могут возрасти. Аналогичным образом, рецессия может способствовать увеличению продаж автомобилей марки Skoda на фоне BMW.

Некоторые работодатели предлагают в качестве пенсионной программы покупку акций их компании на соответствующую сумму (инвестирование в другие фирмы не приветствуется) или предоставляют значительные скидки на приобретение акций. Как правило, такой подход заманчив. Если вы доверяете компании, то можете воспользоваться таким предложением. После периода владения, как правило, равного трем годам, можно продать приобретенные акции и инвестировать вырученные средства в другие активы. Это следует сделать при первой возможности. Иначе вы будете рисковать всеми вложенными сбережениями. Такая ситуация представляет двойную угрозу: ваша занятость и стоимость инвестиций сильно зависят от успеха работодателя. Не стоит так рисковать.

Работодатель может предложить перечислять средства в государственный пенсионный фонд, который будет инвестировать их согласно действующему

законодательству. Важно знать, в какой негосударственный пенсионный фонд отчисляет средства ваша компания, чтобы вы смогли инвестировать свои личные средства в другие активы в целях диверсификации⁽¹⁰⁹⁾.

Подведем итог: для развития финансового потенциала вкладывайте деньги в различные инвестиции с высоким уровнем доходности. Долгосрочное инвестирование на практике доказало окупаемость капиталовложений на фондовом рынке. Паевые инвестиционные фонды позволяют даже мелким инвесторам удерживать портфель акций различных компаний, ежемесячно расширять его с сохранением низких транзакционных издержек. Долгосрочное инвестирование в диверсифицированный портфель снижает риски вложений в акции. Инвестициям свойственна неопределенность. Но исходя из опыта последних ста пятидесяти лет можно с уверенностью утверждать, что в долгосрочной перспективе портфель акций различных компаний принесет более высокий реальный доход, чем сберегательные счета, облигации, **депозитные сертификаты**^(?), фонды и аналогичные финансовые инструменты. Инвестирование средств в паевые фонды особенно привлекательно для молодых людей, откладывающих деньги на пенсию.

Даже если вы пользуетесь банковскими депозитами, риск потери вклада для которых более низкий по сравнению с **акциями**^(?) или облигациями, необходимо учитывать риск банкротства банка. Если банк становится неплатежеспособным, то национальное агентство по страхованию вкладов вернет вам сумму вплоть до максимального лимита застрахованных выплат. Если размер вашего вклада больше такого лимита, рекомендуется распределить средства между несколькими банками, чтобы сумма в каждом банке оставалась ниже страхового лимита. Если банк (или любая другая инвестиционная платформа) предлагает вам доходность выше среднерыночного значения, всегда спрашивайте себя: «А с чем это может быть связано?». Вполне возможно, разумные инвесторы избегают иметь дело с этим банком, потому что осведомлены о возможных неприятностях. Из-за этого банк стремительно приближается к банкротству и отчаянно пытается найти деньги. Постарайтесь, чтобы это были не ваши деньги. Не поддавайтесь искушению внести средства на вклад с заманчиво высокой процентной ставкой! Мы знаем одного очень хорошего экономиста из посткоммунистической страны, который умудрился потерять деньги в трех банках подряд, где обещали «самую высокую процентную ставку». К счастью, он экономист-теоретик, а не профессор финансов.

Также следует учесть вероятность мошенничества, особенно если вам предлагают инвестиции с более высокими показателями доходности, чем в среднем на рынке («слишком хорошо, чтобы быть правдой»).

Яркий пример — албанские схемы (или пирамиды) Понци 1996 года, бурно развернувшиеся на фоне перехода Албании от командной экономики к рыночной и незнания людьми элементарных основ инвестирования. Мошенники принимали вклады под 5% в месяц и более, т. е. под 60% в год; но эти 60% выплачивались первоначальным инвесторам за счет привлечения денежных средств новых участников, а не прибыли от бизнеса. Поэтому мошенникам приходилось ежемесячно привлекать все больше и больше участников, чтобы расплатиться по схеме, создающей «пирамиде» репутацию. В конце концов, схемы были вскрыты. Как только финансовая пирамида рухнула, люди потеряли вложенные деньги⁽¹¹⁰⁾.

Видео:

«Финансовая пирамида, разорившая страну»

Подобные схемы пирамид появились во многих странах. В качестве примера можно привести компанию «МММ» в России в 1990-е годы. «Нигерийские письма» — еще один распространенный вид мошенничества. В начале письма рассылались по обычной почте, затем в конце 1980-х годов — по факсу, а потом и через социальные сети и электронную почту. В них содержалась просьба о помощи в финансовых операциях от богатого человека из страны, раздираемой войной или переживающей смену режима. «Принц» обещал солидное вознаграждение за помощь в безопасном выводе денег за пределы страны и просил номер вашего банковского счета, чтобы он мог перечислить вам средства. Угадайте, что произойдет, если вы дадите ему номер счета? Мошенник переведет себе все ваши деньги и шанс вернуть их будет весьма невелик. Вариантов этой схемы множество: иногда мошенник просит деньги, чтобы заплатить какие-то сборы. Постепенно сумма сборов будет только увеличиваться. Разумеется, вы не получите обещанных денег: их просто не существует.

ЭЛЕМЕНТ 4.9.

Поймите, что никто не может постоянно «переигрывать рынок»

Индексный паевой инвестиционный фонд поможет вам достичь финансовых целей без чрезмерного риска.

Несмотря на все преимущества акций, рассмотренные в предыдущем элементе, многие люди не рискуют инвестировать в акции, потому что у них нет ни времени, ни навыков и знаний для выбора компаний, которые могут преуспеть в будущем. Особенно такая ситуация характерна для стран, где рынки капитала только формируются, а инвесторы и регулирующие органы имеют мало опыта. Даже на устоявшихся рынках спрогнозировать будущие направления курса отдельных акций или диапазон колебания их средней цены трудно. Никто не даст гарантий относительно стоимости конкретных акций или общего уровня цен на акции.

Большинство экономистов согласны с **теорией случайного блуждания**^(?). По этой теории, текущие цены акций отражают наиболее достоверную информацию, которая известна о будущих доходах компании, состоянии экономики и других факторах, влияющих на цены акций. Таким образом, изменения цен акций в будущем являются следствием непредвиденных событий. Если бы их можно было предугадать, то такие события уже были бы учтены в текущих ценах акций.

Видео:

«Случайное блуждание на Уолл-стрит: эффективны ли фондовые рынки?»

Почему нельзя просто выбрать акции, которые точно будут доходными, например, Apple, Google и Microsoft, и избегать вложения средств во все остальные? Идея отличная, но есть одна проблема: теория случайного блуждания так же применима и к

ценам на конкретные акции. Перспективы будущей доходности уже включены в цену акций. Цена конкретной акции в будущем будет определяться непредвиденными изменениями и дополнительными сведениями о перспективах компании, которые станут известны только с течением времени. Цена конкретной акции в будущем зависит от бесчисленных факторов, которые постоянно изменяются самым непредсказуемым образом. Например, цена акций Apple может упасть из-за идеи, над которой сейчас в своем подвале работает какой-то школьник. Поэтому предугадать, цены каких акций взлетят в финансовую стратосферу, а каких — рухнут на старте или сразу после взлета, невозможно.

Тщательное изучение фондового рынка, сведений о конкретных корпорациях, а также тенденций и прогнозов развития экономики, может увеличить ваши шансы на правильный выбор. Однако для большинства оптимальным вариантом является долгосрочное инвестирование пенсионных накоплений в паевой инвестиционный фонд.

Видео:

«Что такое паевой фонд?»

Существуют две широкие категории паевых инвестиционных фондов: управляемые фонды и индексные фонды. В **управляемом паевом фонде**^(?) все решения по поводу покупки/продажи акций и их выбора принимает профессионал, управляющий инвестиционным портфелем фонда. Почти всегда менеджер фонда работает совместно с командой аналитиков. Они изучают деятельность различных компаний, а также анализируют рыночные тенденции, чтобы выявить акции, которые с наибольшей вероятностью будут иметь в будущем высокие показатели доходности. Задача менеджера — выбрать такую структуру инвестиций, которая бы дала максимальную доходность для фонда.

Ко второй категории относится индексный паевой инвестиционный фонд, удерживающий акции в пропорции, соответствующей фондовым индексам, таким как **S&P 500** (в корзину фондового **индекса Standard & Poor's 500**^(?) включены 500 крупнейших публичных компаний США, торгуемых на фондовых биржах), STOXX Europe 600 или FTSEurofirst 300. Удержание портфеля акций из известного фондового индекса не требует особых усилий. Кроме того, **индексным фондам**^(?) не нужно

проводить анализ и оценивать перспективы компаний. По этой причине операционные расходы индексных фондов, как правило, на 1–2 процентных пункта ниже, чем у управляемых фондов. В результате индексные фонды взимают меньшую комиссию, поэтому большая доля ваших инвестиций направляется непосредственно на покупку акций.

Паевой инвестиционный фонд, удерживающий акции в пропорции, соответствующей фондовым индексам, таким как S&P 500 для США, обеспечит для своих **акционеров**^(?) примерно среднюю доходность фондового рынка. Но индексные фонды есть не только в Соединенных Штатах Америки. В большинстве стран с крупной экономикой действуют, как правило, несколько таких фондов, и регулярно открываются новые. Существуют также индексные фонды, в корзину которых включены акции компаний из развивающихся стран, в том числе из Восточной Европы (iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat Czech PX UCITS ETF или VanEck Vectors Russia ETF)⁽¹¹¹⁾. Что такого замечательного в средней доходности? Как отмечалось ранее, средняя реальная доходность фондового рынка при долгосрочных вложениях составляет примерно 7%, т. е. **реальная стоимость**^(?) ваших акций (стоимость с поправкой на инфляцию) будет удваиваться примерно каждые десять лет. Это неплохо. Но важнее следующее: средняя доходность индексного фонда, в портфель которого включены акции большого числа компаний, за десятилетний период превосходит доходность почти всех управляемых паевых фондов. Это неудивительно, ведь согласно теории случайного блуждания, даже эксперты не могут стабильно прогнозировать будущие направления курса отдельных акций с приемлемой степенью точности.

За среднестатистический десятилетний период индекс S&P 500 показал более высокую доходность, чем 85 процентов активно управляемых фондов. Сравнительный анализ европейских активно и пассивно управляемых фондов подтверждает эти выводы⁽¹¹²⁾. В течение двадцатилетнего периода доходность паевых фондов по индексу S&P 500 обычно превышала доходность около 98% активно управляемых фондов⁽¹¹³⁾. Таким образом, вероятность того, что вы сможете выбрать управляемый фонд, доходность которого в долгосрочной перспективе превысит среднерыночные показатели, очень мала.

Из того, что управляемый паевой фонд демонстрирует высокие показатели доходности в течение нескольких лет или даже десятилетий, не следует, что такая тенденция сохранится и в будущем. Например, в 1980-х годах 20 крупнейших

американских управляемых инвестиционных фондов превосходили индекс S&P 500 на 3,9 процентных пункта в год в течение десятилетия. Но если бы инвесторы, которые вышли на рынок в 1990 году, выбрали фонды, лидировавшие в списке 1980-х, их ждало бы разочарование. Двадцать крупнейших фондов 1980-х годов в течение 1990-х годов отставали от индекса S&P 500 на 1,2 процентных пункта в год. Аналогичным образом, средняя доходность двадцати крупнейших управляемых паевых фондов за период с 1990 по 1999 год превышала индекс S&P 500 на 3,1 процентных пункта, но за период с 2000 по 2009 год те же самые фонды уступали индексу S&P 500 на 1,3 процентных пункта⁽¹¹⁴⁾.

Лидирующие по показателям доходности фонды во время роста пузыря фондового рынка в конце 1990-х годов служили еще более обманчивым показателем эффективности инвестиций. В течение двухлетнего периода 1998–1999 годов наиболее эффективным управляемым фондом был Van Wagoner Emerging Growth со средней годовой доходностью 105,52%. Однако за 2000–2001 года показатели среднегодовой доходности этого фонда оказались отрицательными (–43,54%) (один из самых низких показателей за тот период)⁽¹¹⁵⁾.

В этих примерах недооценены преимущества паевых фондов по индексу S&P 500 по сравнению с управляемыми паевыми фондами с точки зрения жизнеспособности. За относительно длительный период, необходимый для накопления пенсионных сбережений, индекс S&P 500 вряд ли станет неактуальным, а вот управляемый паевой фонд вполне может закрыться. Существует два пути закрытия паевого фонда, и в обоих случаях это происходит из-за низкой эффективности. Первый — закрытие и последующее распределение оставшихся активов фонда между пайщиками. Второй — включение фонда в другой управляемый фонд с более высокими показателями доходности. Сейчас активно функционируют тысячи управляемых паевых фондов, тогда как в 1970 году в Соединенных Штатах их было только 358. Бертон Малкиел отслеживал деятельность этих фондов до 2013 года. За 43 года 274 фонда, т. е. более 75% от общего количества, прекратили свое существование. Только у четырех из оставшихся 84 управляемых фондов показатели доходности из года в год были выше, чем у индекса S&P 500, на 2 процентных пункта или более⁽¹¹⁶⁾.

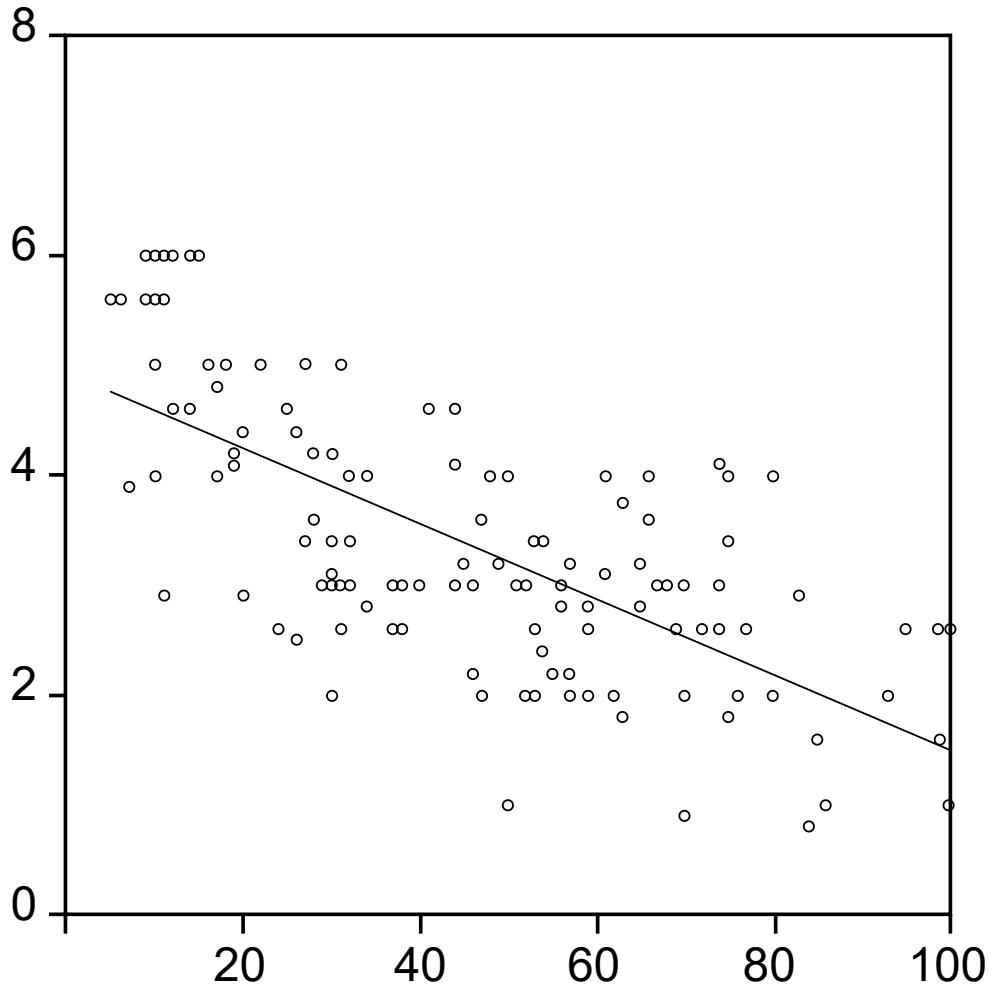
Фондовый рынок на практике демонстрирует более высокие показатели доходности, чем другие основные направления инвестирования. Индексные фонды позволяют даже инвестору-любителю получать доход, не обременяя себя проблемой

выбора акций определенных компаний, либо конкретного паевого фонда. Сравнительный анализ доходности акций и облигаций из 21 страны на протяжении 118 лет показал, что за этот период доходность фондового рынка во всех странах превысила доходность облигаций⁽¹¹⁷⁾. Доходность фондового рынка составляла в среднем 3–6% в год, даже несмотря на две мировые войны.

Конечно, взлетов и падений не избежать, как и не избежать довольно длительных периодов снижения цен на акции. Поэтому многие инвесторы по мере приближения выхода на пенсию захотят сократить долю акций в своих портфелях (см. следующий элемент). Но на основании истории функционирования фондового рынка можно ожидать, что долгосрочная доходность, полученная от индекса фондового рынка, в корзину которого включены акции большого количества компаний, превысит доходность любых других инвестиций, включая управляемые паевые фонды⁽¹¹⁸⁾.

Как видно на рисунке 25, долгосрочное инвестирование в акции различных компаний демонстрирует высокие и относительно стабильные показатели доходности. Здесь приведены данные по самым высоким и самым низким среднегодовым реальным значениям доходности (с поправкой на инфляцию) при инвестировании на широком фондовом рынке в течение периодов различной продолжительности между 1871 и 2014 годами. Предполагается, что инвестор ежегодно вносил фиксированную сумму в паевой фонд, чья деятельность основывалась на индексе S&P 500⁽¹¹⁹⁾. Из примера понятно, что значительные колебания возможны, только если инвестиции вкладываются в акции на короткий срок. В 1871–2014 годах годовая доходность S&P 500 колебалась в пределах от 47,2% до –40,8%. Даже за пятилетний период совокупная годовая доходность колебалась от 29,8% до минус –16,7%.

**Рисунок 25. Риск вложения средств в акции снижается при
долгосрочном инвестировании**



Источник: Linqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, Social Security and Market Risk, National Center for Policy Analysis Working Paper Number 244 (July 2001). Показатели доходности составлены исходя из предположения, что на протяжении инвестиционного периода инвестор ежегодно вкладывал фиксированную сумму. Данные обновлялись до 2015 года включительно.

Но по мере увеличения продолжительности инвестиционного периода колебания доходности снижались. Если рассматривать тридцатипятилетний период, то совокупная годовая доходность за лучшие тридцать пять лет между 1871 и 2014 годами составила 9,5% по сравнению с 2,7% за худшие тридцать пять лет. Таким образом, при самом неудачном стечении обстоятельств годовая реальная доходность акций была примерно такой же, как доходность облигаций. Благодаря высокой и относительно стабильной долгосрочной доходности акции являются особенно привлекательным способом формирования пенсионных накоплений.

На инвестиционных рынках почти всех свободных стран наблюдается практически аналогичная закономерность: с течением времени амплитуда колебаний доходности сокращается (данная закономерность не применима в случае, если экономическая политика страны контролируется недемократическим правительством, для которого благосостояние граждан не имеет равным счетом никакого значения).

Подведем итог: не позволяйте нехватке времени и опыта удерживать вас от инвестиций в ценные бумаги. Не нужно проводить трудоемкий анализ или быть экспертом по фондовому рынку, чтобы стать успешным инвестором. Регулярные взносы в индексный паевой фонд привлекательны высокой доходностью долгосрочных инвестиций и минимальными рисками. Для многих такие инвестиции станут важной составляющей надежной пенсионной программы. Каждая крупная авторитетная инвестиционная фирма будет предлагать на выбор несколько индексных паевых фондов. Названия индексных фондов разных фирм могут немного различаться, поэтому обязательно ознакомьтесь с описанием, чтобы выбрать фонд, наиболее соответствующий вашим потребностям.

ЭЛЕМЕНТ 4.10.

Сопоставляйте сроки инвестирования со своими потребностями в денежных средствах

Для долгосрочных целей инвестируйте в акции, но по мере приближения потребности в деньгах увеличивайте долю облигаций или даже банковских вкладов.

Для долгосрочного инвестирования, например, пенсионных накоплений, наилучшим выбором станут индексные фонды. Долгосрочная доходность акций существенно выше, чем облигаций, но стоимость последних более стабильна в течение коротких периодов времени. По мере приближения срока, когда могут потребоваться инвестированные средства, имеет смысл переориентировать инвестиционный план на более стабильные виды активов. При пятилетнем горизонте инвестирования относительно более надёжным вариантом инвестирования является покупка облигаций со сроком погашения в пять лет. В результате вы вернете свои первоначальные инвестиции плюс проценты. Общая рекомендация: покупайте облигации со сроком погашения, примерно соответствующим дате первоначального взноса по ипотеке или выхода на пенсию. Если точные сроки вам неизвестны, распределите свои инвестиции между облигациями с разными сроками погашения.

Главные риски по облигациям: кредитный риск (риск потери основной суммы облигаций), непредвиденная инфляция и изменение процентных ставок, обусловленное фискальной политикой государства. При инвестировании в облигации государственного займа и фонды высококачественных корпоративных облигаций наибольшим риском по облигациям является инфляция, которая уменьшает стоимость как основной суммы облигаций, так и выплат по фиксированной процентной ставке. Этот риск можно уменьшить или устранить, инвестируя в облигации с защитой от инфляции, например, в **казначейские облигации с защитой от инфляции^(?)** (TIPS), выпускаемые в Соединенных Штатах, или долгосрочные облигации Казначейства Франции (OAT),

которые представляют собой государственные облигации с фиксированной ставкой с поправкой на инфляцию. Это означает, что по данному типу облигаций возвращается основная сумма облигаций, фиксированная процентная ставка и компенсация за потерю покупательной способности из-за инфляции. Поскольку риск того, что доход от облигаций будет меньше ожидаемого, связан, в том числе, с непредвиденной инфляцией, имеет смысл покупка и удержание облигаций с защитой от инфляции. Инвестирование в такие облигации особенно привлекательно для пенсионеров, которым необходимо сохранить и приумножить реальную покупательную способность своих активов⁽¹²⁰⁾.

Дополнительным риском по облигациям является процентный риск — риск, связанный с изменением процентных ставок. Предположим, вы покупаете тридцатилетнюю облигацию стоимостью 1000 евро с 5-процентной ставкой. Эмитент облигации обязуется выплачивать вам 50 евро по процентной ставке каждый год в течение тридцати лет, по истечении которых наступает срок ее погашения, и вы получаете 1000 евро. Но если общая процентная ставка повысится до 10 процентов вскоре после покупки этой облигации, то ее стоимость немедленно упадет примерно до половины первоначальной цены. Почему? При 10-процентной ставке инвестор может получать 50 евро в год по облигации стоимостью 500 евро. То есть 500 евро — максимальная цена, которую покупатель будет готов заплатить за вашу облигацию стоимостью 1000 евро. Конечно, если процентная ставка упадет до 2,5 процента вскоре после покупки 5-процентной тридцатилетней облигации, то ее цена увеличится примерно *вдвое*. Такая волатильность (или риск) — это не то, что вам нужно, если целью ваших сбережений является какая-либо покупка, скажем, через 5 лет. Однако, если вы будете держать облигации весь срок (30 лет), то гарантированно получите свои 1000 евро, и колебания цены на облигацию не будут иметь значения. Поэтому лучше соотнести срок погашения облигаций с моментом, когда вам понадобятся деньги.

Как долго следует удерживать портфель с акциями? Когда нужно заменить акции облигациями? Это зависит от срока, по истечении которого вы захотите воспользоваться средствами из своего инвестиционного портфеля. Как отмечалось ранее, при относительно краткосрочных целях рекомендуется инвестировать исключительно в облигации. Например, молодой паре нужно накопить сумму для первоначального взноса по ипотеке в размере 20% от стоимости жилья. Им лучше инвестировать выделенные на эту цель средства в облигации, а не акции, поскольку на накопление первоначального взноса уходит, как правило, не так много лет. Совсем другое дело, если паре требуются

средства на оплату образования своего новорожденного ребенка (18-летний срок) или они задумываются о пенсионных накоплениях (35- или 45-летний срок). В этих двух случаях акции должны составлять львиную долю инвестиционного портфеля в течение почти всего накопительного периода.

У родителей новорожденного, которые сразу же начнут сберегать деньги на высшее образование ребенка, в распоряжении больше времени для накопления капитала и диверсификации рисков, связанных с получением доходов от акций. В этом случае разумно, чтобы часть инвестиционного портфеля составляли акции. Однако, даже при восемнадцатилетнем горизонте удержание портфеля акций сопряжено с риском, о чем свидетельствует падение цен на акции во время Великой рецессии 2008–2009 годов. Инвесторам, заинтересованным в снижении рисков, которым подвергаются их важные будущие покупки, рекомендуется больше вкладывать в облигации, чем в акции, особенно по мере приближения ожидаемого срока использования средств. Ежемесячное инвестирование способствует росту доходности вашего портфеля: в случае падения рынка вы купите новые акции дешевле, что в перспективе сгладит влияние кризиса.

По мере увеличения доходов и средней продолжительности жизни всё большую актуальность приобретают пенсионные накопления. Ведь мы не хотим жить хуже после того, как прекратим работать, и нам нужны средства для достойной жизни на пенсии. Если инвестору осталось более 10 лет до выхода на пенсию, то наилучшим инвестиционным решением для него может стать диверсифицированный портфель акций. В случае более консервативного инвестиционного портфеля, доля облигаций или банковских вкладов в размере 10, 20 или даже 40 процентов обеспечит большую стабильность стоимости пенсионных накоплений, хотя общая доходность портфеля, вероятно, будет ниже.

По мере приближения срока выхода на пенсию рекомендуется постепенно увеличивать долю облигаций в инвестиционном портфеле, если только вы не относитесь к очень состоятельным людям. Сроки переориентации портфеля зависят от ожидаемого времени выхода на пенсию и желаемого размера ежемесячного дохода. Обладатели внушительного инвестиционного портфеля или большого пенсионного дохода, полностью покрывающего их потребности, могут не спешить с переориентацией инвестиций, а оставить их на более длительный срок в акциях, чтобы максимизировать ожидаемый итоговый доход. Основная цель переориентации портфеля на облигации — исключить необходимость продавать акции по более низким ценам в связи с их

временным удешевлением. Чем раньше вам потребуются средства из инвестиционного портфеля для покрытия ежемесячных расходов, тем важнее снизить риск, постепенно переориентируя портфель на облигации согласно составленному инвестиционному плану.

Во многих странах пенсионные накопления освобождаются от уплаты подоходного налога, что ускоряет рост сбережений. Например, в Украине отчисления в негосударственный пенсионный фонд вычитаются из совокупного дохода для целей налогообложения вплоть до суммы 15% от заработной платы, а инвестиционный доход не облагается подоходным налогом, поэтому сбережения накапливаются быстрее⁽¹²¹⁾. Низкие налоги — один из способов, к которым прибегает государство, чтобы мотивировать граждан копить на пенсию. Например, в Болгарии, сбережения, доходы от инвестиций и распределяемые выплаты в частных пенсионных фондах освобождены от уплаты всех налогов⁽¹²²⁾. Хотя в некоторых странах ЦВЕ негосударственные пенсионные фонды еще недоступны или не получили массового распространения, существует глобальная тенденция к увеличению добровольных пенсионных отчислений благодаря предоставлению налоговых льгот. Если для вас частный пенсионный счет, оптимизированный в плане налогообложения, пока недоступен, откладывайте сбережения. Таким образом, как только появится возможность открыть такой счет, вы сможете ежегодно перечислять на него максимально допустимую сумму взноса.

До сих пор мы вели разговор только про риски на финансовом рынке, но есть и другой риск, который, возможно, представляет еще большую угрозу для пенсионных накоплений. Никто точно не знает, какой срок жизни ему отведен. Нам известны лишь статистические данные о средней продолжительности жизни (возможно, скорректированные с учетом плохих привычек, например, курения или употребления алкоголя). Среднестатистический 60-летний гражданин Польши или Чехии может надеяться прожить еще 21 год, но кто-то умрет уже в следующем году, тогда как другой доживет до 100 лет. Как учесть в пенсионном плане эту неопределенность? Одна из возможностей — это накопить столько, чтобы хватило на очень долгую жизнь. Затем позаботится о своих сбережениях на случай преждевременной кончины: завещать эти накопления семье или благотворительной организации, заслуживающей доверия (например, той, которая поддерживает экономическое образование!). Однако большинство людей, не склонных к риску, выбирают другой вариант. Несмотря на то, что предугадать, сколько проживет конкретный человек, невозможно, демографы могут

очень точно спрогнозировать среднюю продолжительность предстоящей жизни группы людей. Кроме видов страхования, рассмотренных в элементе 12 части 4, существует также страхование от риска «слишком долгой жизни». Поскольку актуарии (специалисты по страховой математике) могут точно предсказать, как долго проживет среднестатистический член группы, почему бы просто не объединить все сбережения и позволить тем, кто скоро умрет, субсидировать тех, кто проживет дольше? Такой вид страхования называется аннуитетом или рентным страхованием жизни.

Как наилучшим образом подготовиться к выходу на пенсию? Чем раньше вы начнете копить сбережения для пенсии, тем лучше. Удерживайте диверсифицированный портфель акций вплоть до приближения ожидаемого срока выхода на пенсию, но оставьте достаточно времени на постепенную переориентацию инвестиционного портфеля на низкодоходные активы с низким уровнем риска, такие как облигации. Пользуйтесь доступными для пенсионных программ налоговыми льготами.

Принимая решение о том, как и куда инвестировать, следует обратить внимание на множество факторов. Учитывайте, в том числе, и рекомендации, описанные в этом элементе.

Видео:

«Эвристика доступности»

Видео:

«Неприятие потерь»

Видео:

«Портфельный патриотизм»

Видео:

«Стадное поведение»

ЭЛЕМЕНТ 4.11.

Сокращайте свои риски

Принимая решения о приобретении недвижимости, получении образования, а также другие инвестиционные решения, действуйте так, чтобы свести риски к минимуму.

Рано или поздно люди сталкиваются с вопросом приобретения жилья. Такая покупка потребует вложения крупной суммы уже на первоначальном этапе. Если вы покупаете жилье в хорошем районе и следите за его состоянием, то при желании сможете выгодно его продать. Но, как показал обвал рынка недвижимости в Соединенных Штатах Америки, обусловленный **ипотечным кризисом 2008–2009 годов^(?)**, такое инвестирование сопряжено с потенциальными рисками. Чтобы избежать проблем в будущем, обратите внимание на следующие моменты.

Во-первых, ипотека или аренда жилья? Взвесьте все «за» и «против» обоих вариантов решения жилищного вопроса. Многие сразу же склоняются к приобретению жилья, поскольку такой вариант позволяет создать личный капитал. Главный довод — пустая трата денег на аренду: средства уходят арендодателю, тогда как их можно было бы направить на формирование личного капитала, увеличивая чистую стоимость ваших активов по мере погашения ипотечного кредита и повышения цен на рынке жилой недвижимости. Тем не менее, в первые нескольких лет ипотеки вы практически не создаете личный капитал, поскольку почти весь ежемесячный платеж уходит на погашение процентов, а не тела займа. Например, если вы продадите это жилье в течение трех лет, ваш накопленный капитал будет практически равен нулю. Вы ничего не выигрываете: просто вместо арендной платы будете выплачивать проценты по займу.

Во-вторых, при покупке и продаже недвижимости учитывайте налоги, госпошлины, сборы, оплату услуг риелтора и нотариуса, а также **НДС^(?) на комиссию риелтора^(?)**. Размер НДС на комиссию риелтора при продаже жилья в разных странах отличается (в Австрии — 3%, в Хорватии — 3%, а в Италии — до 7%). В общем, не стоит приобретать жилье, если вы не рассчитываете прожить в нем более трех лет⁽¹²³⁾. Стоимость оформления покупки/продажи ипотечной недвижимости, как правило,

составляет несколько тысяч долларов. Если вы продадите жилье в течение нескольких лет после покупки, то транзакционные издержки вполне могут превысить чистый доход от продажи.

В-третьих, не оформляйте ипотечный кредит до накопления первоначального взноса. Например, в США, в случае если взнос будет меньше 20 процентов, придется оформить ипотечное страхование, также называемое страхованием ответственности заемщика или страхованием залога по ипотечному кредиту. В результате сумма ежемесячного платежа возрастет. Страхование ответственности заемщика защищает заимодавца от убытков, которые возникают в случае неуплаты платежей по ипотеке; это распространенная практика, применяемая также в Великобритании, Дании и Австралии. Перед оформлением ипотеки узнайте о правилах ипотечного страхования в вашей стране⁽¹²⁴⁾. Не оформляйте ипотеку с низкой процентной ставкой в первый год погашения. По истечении первоначального периода эти ставки резко возрастают, что приводит к значительному увеличению ежемесячных платежей по ипотеке. Кроме того, как упоминалось ранее в элементе 4.4, не оформляйте ипотечный кредит в валюте, отличной от валюты вашего дохода, поскольку при резком падении ее курса сумма долга значительно возрастет.

В-четвертых, то, что вы можете позволить себе ипотечный платеж, не означает, что вам по карману жилье, к которому вы присматриваетесь. Ипотека — всего лишь наиболее очевидный платеж из множества других ежемесячных регулярных платежей и обязательств. Например, налог на недвижимое имущество и/или земельный налог, кроме случаев, когда эти налоги по условию уже включены в ипотечный кредит. Не забывайте и об обязательном страховании жилья. Кроме того, в один прекрасный день может сломаться водонагреватель, стиральная машина, котел, или потребуются ремонт кондиционера, водопроводной системы и прочее. Всегда следует учитывать расходы на техническое обслуживание имеющейся техники. Когда будете принимать решение о целесообразности взятия ипотеки, учтите в ежемесячном бюджете все эти дополнительные расходы, которые лягут на вас как на владельца жилья.

И наконец, если вы выплачиваете ипотечный кредит, не поддавайтесь искушению взять еще одну ипотеку или заем под залог уже оплаченной части ипотеки, чтобы увеличить текущее потребление. Цены на жилье могут как подняться, так и упасть. После жилищного кризиса 2008–2009 гг. в Соединенных Штатах многие люди оказались в очень затруднительном положении. Оценочная стоимость их недвижимости стала

меньше непогашенной суммы долга. Те, кто продал тогда жилье, понесли огромные убытки. Другие просто не решились продавать в убыток и держали недвижимое имущество, надеясь на подъем рынка. Были и те, кому пришлось пройти через болезненный процесс банкротства или изъятия залогового жилья банком. Таким образом, с точки зрения безопасности важно быстрее выплачивать ипотеку и увеличивать собственный капитал во владении жильем.

Если вы будете придерживаться изложенных выше советов, то научитесь жить по средствам, экономить на жилье и минимизировать риски, связанные с решением жилищного вопроса. Теперь перейдем к инвестициям в образование.

Высшее образование считается удачным вложением средств, поскольку перед дипломированным специалистом открываются перспективы получения высокооплачиваемой работы. Однако это не всегда так. Учеба в университете или колледже стоит дорого. Если студент, потратив время и деньги, через несколько лет исключается из университета без диплома, то инвестиции в образование вряд ли окупятся. Самый большой риск инвестиций в высшее образование — возможность отрицательной отдачи. Например, если доходы после получения образования будут меньше затрат на его получение. Даже если обучение субсидируется (или полностью оплачивается) государством, расходы на проживание часто превышают любые пособия студентов, и никто не возместит им потерянный за время учебы трудовой доход.

По данным Статистического управления Европейского союза (Евростата), медианный годовой заработок работников с высшим образованием в 2016 году был более чем на 10 000 евро выше, чем у людей с неполным средним образованием (в Хорватии разница составила 4000 евро, в Румынии — 3000 евро, в Польше — 4000 евро) ⁽¹²⁵⁾. Но заработки выпускников вузов значительно разнятся. Реальная заработная плата после окончания вуза зависит от многих факторов, в том числе от приобретенных навыков, специальности, а также общих условий спроса и предложения на конкретном рынке труда. По сведениям сайта PayScale.com, который содержит крупнейшую в мире базу данных по заработной плате, к наиболее перспективным в плане заработка сферам специализации относятся инженерия, актуарная и прикладная математика, информатика, физика, статистика, экономика и управленческие информационные системы. Наименее перспективные — педология, семейное консультирование, педагогическая деятельность, социальная работа, фитнес, спорт, музыка и кулинария ⁽¹²⁶⁾. При выборе сферы профессиональной специализации не ограничивайтесь сегодняшними реалиями, а планируйте на

длительный срок, ведь ваша трудовая жизнь будет составлять как минимум 40 лет. Какие профессии будут востребованы через 20 лет? Кроме того, учитывайте фактор вашего возможного переезда в другой регион или страну. Будут ли документы об образовании, полученные вами в родной стране, признаны там, где вы в конечном итоге окажетесь? Экономист с российским дипломом при условии, что он обладает необходимой квалификацией и знаниями, может получить работу в канадском университете, но врачу, возможно, придется пройти дополнительное обучение продолжительностью в несколько лет, прежде чем он сможет вести медицинскую практику.

Очень рискованно занимать большую сумму денег для финансирования образования с ожидаемо низким будущим доходом. В элементах 1 и 2 части 4 уже отмечалась важность выбора работы по душе. Однако ваше решение должно быть взвешенным. Найдите данные об ожидаемой зарплате в срезе профессий, которые вам интересны. Делая осознанный выбор, вы сможете получить максимальную отдачу от инвестиций в образование, включая личное удовлетворение от любимой работы.

Рассмотрим подробнее, почему студенты иногда выбирают варианты обучения с отрицательной отдачей. Во-первых, нереалистичные представления о будущих доходах. Из-за завышенных ожиданий они будут готовы заплатить за свое образование больше, чем смогут заработать в будущем. Перед принятием решения изучите доступную информацию, чтобы быть в курсе текущей и прогнозируемой ситуации на рынке труда и размеров потенциальных заработков. Найдите статистику по основным профессиям для вашей страны и той, в которую вы, возможно, переедете в будущем, включая предъявляемые требования, перспективы работы и карьерного роста, а также медианное значение зарплаты. Реалистичные представления о будущих доходах — важная составляющая при выборе наиболее перспективного варианта высшего образования. Если в долгосрочной перспективе вы планируете переезд в другую страну, начните как можно раньше изучать ее язык и культуру. Возможно, вас интересуют англоязычные или франкоязычные страны? Не окажется ли так, что с вашими документами об образовании вам будет легче устроиться в России?

Во-вторых, многие студенты не учитывают полную стоимость образования, которая включает в себя наряду с прямыми издержками (плата за обучение, книги, проживание, питание) также альтернативные издержки. Если вы будете посещать лекции, выполнять задания, готовиться к контрольным, то уже не сможете потратить это время на работу. Убедитесь, что правильно определили полную стоимость обучения.

В-третьих, студенты неразумно относятся к сумме кредита на обучение. Не стоит рассматривать этот кредит как способ получения дармовых денег и занимать слишком много. Как правило, молодые люди смутно представляют, как трудно будет выделять средства на погашение кредитов на обучение из своего ежемесячного бюджета по окончании учебы. При трех процентах годовых вы будете платить 138 евро в месяц в течение пятнадцати лет, чтобы погасить кредит на 20 000 евро. Чтобы выплатить 40 000 евро, вы будете платить 276 евро в месяц. Сможете ли вы безболезненно для своего ежемесячного бюджета платить по кредиту на образование? Перед тем, как взять такой кредит, серьезно задумайтесь над этим вопросом.

Это не значит, что брать заем на образование неразумно. Бывают случаи, когда этот вариант оправдан. Конечно, люди в разных странах пользуются различными источниками для оплаты образования, но, например, в США плата студентов за обучение в университете является самой большой статьёй личных расходов даже в сравнении с другими странами. Стоит отметить, что в странах с переходной экономикой ситуация быстро меняется: происходит переход от прямого государственного финансирования деятельности вузов к финансированию за счет платы студентов за обучение, растет число частных университетов. Высшее образование — это удачная инвестиция, но к нему, как и к прочим инвестиционным решениям, следует подходить очень обдуманно.

Студенты и их родители могут использовать другие варианты финансирования образования, чтобы минимизировать риски. Общая рекомендация: разработайте финансовый план, где кредит на обучение будет на последнем месте. Родители, родственники и друзья могут разработать свой собственный план сбережений или рассмотреть варианты долгосрочных накоплений в различных формах, предлагаемых финансовыми институтами.

Кроме того, существуют гранты и стипендии на обучение. Это особенно заманчивые варианты, поскольку гранты и стипендии не нужно погашать. Можно начать знакомство с возможностями обучения за рубежом с Американских культурных центров, офисов Британского совета, Французского института или Французского Альянса. Найдите время, чтобы подробнее узнать о существующих возможностях. Конечно, соискателям нужно соответствовать определенному набору требований, а также успеть подать заявку в указанные сроки. Взвесьте все эти варианты перед тем, как принять решение об инвестициях в образование, и выберите подходящую для себя стратегию, учитывая ситуацию на рынке труда и продумав источники финансирования.

Инвестиции в жилье и образование, вероятно, будут самыми крупными в вашей жизни, но будут и другие инвестиционные возможности. Чтобы не попасть впросак, предлагаем соблюдать следующие меры предосторожности. При осуществлении инвестиций помните — вы уязвимы. Проанализируйте, насколько ваши интересы совпадают с интересами стороны, предлагающей объект инвестирования. Всякий раз, когда вам советуют чрезвычайно заманчивой вариант, возьмите паузу, подумайте и ответьте на вопрос: почему такое предложение сделали именно вам, какие мотивы лежат в основе их действий? Чтобы финансировать свой проект, заемщики, как правило, вначале обращаются к недорогим источникам денег, например, берут кредит в банке. Поиск индивидуальных инвесторов и обещания высокой доходности не имеют смысла, если кредит могут предоставить банки и другие специалисты по инвестициям. Высокая потенциальная отдача от любых инвестиций неизбежно сопряжена с большим риском, значит, велика вероятность провала. Если банки и профессиональные инвесторы не захотели вкладывать средства в проект, спросите себя: «А зачем это мне?».

Интересы менеджеров по продаже инвестиционных продуктов часто сильно отличаются от ваших. Тогда как вы хотите получить заманчивую прибыль, они в первую очередь заинтересованы в комиссии с продаж или в доходах, которые приносит управление активами, или в высокой зарплате, которую они могут получить в венчурном бизнесе. Проще говоря, они хотят получить ваши деньги. Менеджеры не обязательно стремятся вас обмануть: они могут искренне верить в то, что предлагают инвестиции, которые на самом деле позволят вам существенно заработать. Но какими бы приветливыми, доброжелательными, хорошо знакомыми и готовыми помочь они ни были, их интересы отличаются от ваших. Более того, как только они получают ваши деньги, вы станете уязвимы и вам не так просто будет повлиять на ситуацию.

Как заранее определить, будет ли инвестиционное решение успешным? Нет такой волшебной палочки, взмах которой обеспечил бы успех всех инвестиций. Но есть вещи, которые вы можете сделать, чтобы избежать инвестиционных катастроф в размере десятков тысяч долларов (или эквивалентной суммы в валюте вашей страны). Особенно полезны эти шесть основных рекомендаций.

1. Слишком хорошо, чтобы быть правдой. Это избитое, но правдивое выражение. Менеджеры по продаже инвестиционных продуктов готовы на всё, чтобы заполучить ваши деньги, потому что, как только они это сделают, они будут

распоряжаться вашими средствами, а вы станете уязвимы.

2. Имейте дело только с устоявшимися компаниями, которые дорожат своей репутацией. Чтобы не рисковать клиентами, они стараются не направлять их средства в ненадёжные инвестиции. Например, если вы поручите первичное публичное размещение акций компании на фондовой бирже начинающей брокерской фирме, то это с гораздо большей вероятностью приведет к убыткам, чем если размещением акций будет заниматься авторитетная фирма с устоявшейся репутацией.
3. Никогда не вкладывайте в инвестиции, предложенные по телефону или электронной почте. К такому маркетингу часто прибегают мошенники. Не позволяйте себе стать их жертвой. Никогда не делитесь личной информацией с людьми, которым вы не доверяете полностью. Не раскрывайте незнакомцам номер банковской карты, дату рождения, номер мобильного телефона и почтовый адрес. Защищайте данные на компьютере и телефоне.
4. Не идите на поводу, когда вас вынуждают принять решение в ограниченные сроки. Найдите время для разработки инвестиционной стратегии. Избегайте необдуманных поступков, вызванных давлением окружающих.
5. Не позволяйте дружеским отношениям влиять на ваши инвестиционные решения. Многие прогорели на инвестициях, выбранных по совету друзей. Если хотите сохранить дружбу, руководствуйтесь при инвестировании советами объективной третьей стороны.
6. Если вас убеждают слишком настойчиво, хватайте кошелек и бегите. Привлекательные инвестиции реализуются без применения методов агрессивного маркетинга. Если вы уже сформировали солидный инвестиционный портфель, то можете направить небольшую часть средств в рискованные инвестиции, в том числе в облигации с низким кредитным рейтингом («мусорные» облигации^(?)) и драгоценные металлы. Но эти инвестиции должны ограничиваться суммой, которую не жалко потерять. Если вы ищете надежный способ приумножения благосостояния, вкладывайте основную часть средств в более традиционные инвестиции с низким уровнем риска. Выбирайте инвестиции таким образом, чтобы диверсифицировать портфель.

Видео:

«Как распознать инвестиционное мошенничество»

С тех пор, как появились деньги, всегда находятся люди, желающие завладеть ими обманным путем. Новые продукты и динамично развивающиеся рынки притягивают инвестиционных мошенников, например, очень популярно мошенничество с криптовалютой. Самые распространенные схемы: бесплатная раздача биткойнов за небольшую регистрационную плату; поддельные биткойн-биржи с очень конкурентоспособными ценами, усыпляющими бдительность инвесторов⁽¹²⁷⁾. Защитите себя от мошенников: научитесь их распознавать. Правило 3 поможет вам в этом.

Мы подробно рассмотрели тему мошенничества, но помните, что даже законные с юридической точки зрения сделки могут оказаться очень неудачными инвестициями. История полна примеров «финансовых пузырей», когда иррациональная уверенность о том, что цена какого-то сильно подорожавшего актива неизбежно продолжит расти, приводила к поистине катастрофическим последствиям. В начале 1600-х годов в Голландии спекулятивные действия привели к тому, что цена одной луковицы тюльпана более чем в шесть раз превышала средний годовой доход. Существует легенда, повествующая о беспредельном отчаянии человека, который пришел домой и обнаружил, что его повар, не знавший, как выглядит луковица тюльпана, принял ее за новый сорт лука и положил в тот вечер в суп. Лишь немногие пузыри по своему масштабу могли сравниться с технологическим пузырем на бирже в 1990-х гг. Появление Интернета вызвало массовую волну спекуляций с компаниями «новой экономики», связанными с информационными технологиями, и в результате стоимость сотен доткомов достигла многомиллиардных отметок, как только они получили котировку на фондовой бирже. Фондовый индекс американской биржи NASDAQ, где торговались акции большинства интернет-компаний, взлетел от уровня приблизительно в 500 пунктов в начале 1990 года до пиковой отметки в более чем 5000 пунктов в марте 2000 года. Вскоре после этого индекс рухнул, упав почти на 80% к октябрю 2002 года, что стало причиной рецессии в Соединенных Штатах. Инвестиции должны основываться на реальной стоимости и полезности актива, а не на необоснованных предположениях о будущем.

ЭЛЕМЕНТ 4.12.

Пользуйтесь страхованием для своей защиты

Жизнь сопряжена с риском. Риски могут быть самыми разными: от низких и финансово незначительных (плохое обслуживание в ресторане), до высоких и катастрофических (тяжелая болезнь, разрушение дома из-за стихийного бедствия или пожара). Хотя полностью исключить риски не получится, можно предпринять шаги по уменьшению рисков и управлению ими.

Принимайте решения, снижающие риски. Например, решение не отвлекаться на электронные сообщения во время вождения снижает вероятность попасть в аварию. Пристегнутый ремень безопасности уменьшает вероятность получения травмы при столкновении. Установка детекторов дыма и охранной системы

уменьшает вероятность того, что ваш дом сгорит или будет обворован. Снижение сахара в рационе и употребление продуктов с низким содержанием холестерина уменьшают вероятность развития сердечно-сосудистых заболеваний. Определенно, ваши решения могут уменьшить риски, но не исключить их полностью.

Как управлять рисками и защитить себя от самых неблагоприятных последствий? С помощью страхования вы можете уменьшить финансовые убытки, вызванные повреждением имущества (например, дома или автомобиля), болезнью, потерей дохода или другими опасными событиями. Страхование предоставляет группе людей



ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

1. НЕ ДЕЛАТЬ НИЧЕГО НЕПРАВИЛЬНОГО СЕГОДНЯ.
2. НЕ ДЕЛАТЬ НИЧЕГО НЕПРАВИЛЬНОГО ЗАВТРА.
3. ПОВТОРИТЬ

возможность создать страховой фонд посредством взносов и распределить риски, чтобы в случае наступления неблагоприятного события возместить ущерб пострадавшим членам группы. Мы часто забываем о методе распределения риска, поскольку платим страховые взносы страховщику и не взаимодействуем с остальными членами группы. Страховая компания выполняет роль промежуточного звена или посредника в процессе распределения рисков. Компания собирает страховые взносы с каждого члена группы (страхователя) и производит выплаты при наступлении страхового случая.

Рассмотрим действие метода распределения рисков на следующем примере. Пять партнеров по бизнесу идут в ресторан пообедать и рассчитывают, что общий счет составит 100 евро. Они решают, что тот, кому официантка даст счет, заплатит всю сумму. Перед членами этой группы встает выбор: 1) рискнуть и надеяться, что счет на 100 евро вручат другому; 2) заплатить взнос в размере 20 евро страховщику, который оплатит счет, если выберут страхователя. Большинство выбирает вариант 2, поскольку он менее рискованный. Хотя вы и должны заплатить взнос в размере 20 евро, вы защищаете себя от 20-процентной возможности оплаты всего счета на 100 евро.

Конечно, страховщики, предоставляющие услугу распределения рисков, несут расходы. Они должны оценивать риски, оформлять соглашения, собирать взносы, рассматривать и подтверждать страховые претензии и осуществлять выплаты. Помимо стоимости риска, они должны покрыть свои операционные расходы. По этой причине сумма страховых взносов будет немного больше ожидаемой стоимости убытков. Например, если бы страховая компания собиралась защитить членов группы из примера от 20-процентной вероятности получить счет на 100 евро, ей пришлось бы взимать с каждого чуть больше 20 евро, скажем, 22 евро, чтобы иметь стимул предоставлять страховые услуги.

Страхование снижает риск, поскольку распределяет бремя неблагоприятных событий между всеми страхователями. В случае со счетом на 100 евро, все участники обеда будут спокойны. Неопределенность возникает из-за незнания, кто из членов группы получит счет. Если количество членов группы увеличится, возрастет также и сумма потенциального убытка, но снизится вероятность получения счета любым отдельным членом.

Большинство из нас не склонны рисковать крупными суммами денег. Это означает, что мы готовы платить страховые взносы, чтобы уменьшить негативные последствия различных событий. Приобретение страховки — один из способов

снижения подверженности рискам. Объясним это на простом примере. Согласились бы вы подбросить симметричную («правильную») монетку⁽¹²⁸⁾ на следующих условиях: если выпадет орел, вы получите 1000 евро, но если выпадет решка, то вы будете должны 1000 евро? Большинство из нас отказались бы от такой игры, даже если бы знали, что правила честные, а выигрыш выплачивается. Почему? Потому что существует два варианта. Первый — вы проигрываете и отдаете деньги, но в этом случае вам придется отказаться от своих планов (возможно, вы откладывали эти средства на отпуск или крупную покупку). Второй — вы выигрываете, получаете деньги и возможность потратить их на что-либо еще. Но, как говорится в русской пословице: «Лучше синица в руках, чем журавль в небе». Большинство из нас ценит то, что имеет, больше, чем вероятный, но рискованный выигрыш.

Однако страхование не всегда целесообразно точки зрения затрат. Подумайте, нужна ли вам страховка от конкретного вида риска. Да, вы должны застраховаться от случаев, которые могут привести к серьезным финансовым трудностям. К таким несчастным случаям можно отнести потерю трудоспособности на длительный период времени, автомобильную аварию или повреждение недвижимости из-за наводнения. Однако страхование от не столь значительного неблагоприятного события, такого как поломка бытовой техники, как правило, неэффективно с точки зрения затрат. В сравнении с потенциальным ущербом, услуга по страхованию рисков будет стоить слишком дорого. Логичнее будет принять такие риски и использовать сбережения «на черный день» (см. элемент 6 части 4) для планирования и покрытия возможных расходов. Напротив, автомобильное, жилищное и медицинское страхование, как правило, экономически оправданно. В этих случаях стоимость распределения рисков на группу людей намного меньше потенциального ущерба от неблагоприятного события. Рассмотрим эти виды страхования более подробно.

Во многих странах определенный вид автострахования является обязательным для водителей. Узнайте у своей страховой компании, соответствует ли ваш страховой полис требованиям законодательства. Размер страхового взноса зависит от ряда факторов. К ним относятся сведения о безаварийной езде или количестве ДТП по вине водителя, возраст водителя, водительский стаж, тип автомобиля, а также лимиты покрытия и вид франшизы для полиса. Франшиза — это сумма, которую при наступлении страхового случая должен сначала оплатить сам клиент, т. е. это часть убытка, не подлежащая возмещению страховщиком и вычитаемая при расчёте

страхового возмещения. Например, франшиза в 500 евро означает, что при повреждении машины виновник заплатит только 500 евро, а остальной убыток покроем страховщик. Как правило, чем выше франшиза, тем ниже страховой взнос. Объем страхового покрытия — это максимальная сумма, которую выплатит страховщик в случае возмещения убытка.

Полис автострахования, как правило, покрывает основные виды ущерба. Частичное страхование покрывает только ущерб от ДТП. Полное страхование включает компенсацию за угон и прочие виды ущерба, например, от вандализма и стихийного бедствия (разбившая лобовое стекло ветка). Компенсации по страхованию автогражданской ответственности (ОСАГО) бывают двух типов: выплаты на ремонт транспортного средства и выплаты по возмещению вреда жизни и здоровью. По первому типу потерпевшей стороне покрывается ущерб, нанесенный транспортному средству в результате ДТП. По второму типу возмещается вред, причиненный жизни и здоровью потерпевшей стороны. Например, возмещение убытков в размере 500 000 рублей означает, что при наступлении страхового случая полис покроем только 500 000 рублей, даже если фактический ущерб больше. При покупке полиса автострахования внимательно изучите лимиты выплат и размер франшизы. Хватит ли ваших сбережений на случай непредвиденных ситуаций или других накопленных средств, чтобы оплатить франшизу?

Как обсуждалось в элементе 11 части 4, для большинства людей инвестиции в жилье — самые крупные. Поэтому логично застраховать свой наиболее значимый актив. В некоторых странах определенный уровень страхования обязателен и (или) предусмотрен по правилам финансового института, распоряжающегося закладной на ипотеку. Узнайте у своей страховой компании, соответствует ли ваш ипотечный полис обязательным требованиям. В сфере страхования недвижимости также применяются франшизы и лимиты выплат. Как и в случае с автострахованием, если франшиза высокая, страховые взносы будут ниже. Обдумайте всё и решите, какие риски вы готовы взять на себя.

Правила и условия медицинского страхования для каждой страны сильно отличаются. Разнообразие доступных страховых планов, способов финансирования и оплаты могут привести в замешательство. Существует государственное социальное страхование, добровольное и корпоративное медицинское страхование. Вы можете перечислять страховые взносы самостоятельно или за вас их будут платить государство

или работодатель. Страховые планы зависят от того, кто платит и какой ущерб покрывается. В США Закон «О защите пациентов и доступной медицине»^(?), принятый Конгрессом в 2010 году, еще больше усложнил задачу, расширив охват населения страны медицинским страхованием. Рост расходов на оплату лечения расширенного числа участников и субсидии на страховку малообеспеченным категориям граждан финансировались за счёт увеличения ряда налогов и штрафов. В других странах система здравоохранения полностью контролируется государством. Сравнение систем медицинского страхования разных стран выходит далеко за рамки этой книги, но мы хотим разъяснить ряд применяемых принципов.

Существует четыре формы выплат по медицинскому страхованию: 1) уплата взносов (налогов) для получения покрытия по страховому плану; 2) франшиза; 3) доплата за определенные услуги, например, посещение врача или рецепт; 4) совместное страхование — медицинское страхование, при котором застрахованный оплачивает, например, 20% медицинских расходов, а остальную часть покрывает страховая компания. В некоторых странах существует дополнительное добровольное страхование для покрытия расходов, связанных с доплатами или совместным страхованием.

При определённых обстоятельствах наличие страховой защиты увеличивает так называемый риск недобросовестного поведения. Рассмотрим следующие сценарии. Рэйчел продает свой двенадцатилетний автомобиль и покупает самую последнюю модель, в которой используются новейшие технологии и устройства безопасности. Поскольку Рэйчел чувствует себя в новой машине безопаснее, стиль её вождения может стать менее аккуратным, ведь она знает, что теперь из-за устройств безопасности риск получить травму при столкновении намного меньше. Второй пример: мать Джейкоба настаивает, чтобы при катании на скейтборде он носил шлем, наколенники, налокотники и длинные штаны. Джейкоб знает, что с защитой вероятность получения травмы снижается, и может решиться на новые, более опасные трюки. Иванка не каталась на лыжах уже несколько лет, поэтому чувствует неуверенность в своих навыках. С полной медицинской страховкой, которая покроет расходы на лечение возможных ушибов или переломов, она может рискнуть бросить вызов «черным» трассам высокого уровня сложности. Без страховки она, вероятно, выберет «синие» трассы низкого уровня сложности. В каждом из этих сценариев риск увеличивается из-за изменения поведения от ощущения безопасности.

Объектами медицинского страхования также являются жизнь, потеря

трудоспособности и долговременная медицинская помощь. Потребность в медицинском страховании, как и в любом другом виде страхования, в значительной степени зависит от социальной политики, проводимой вашим государством. К сожалению, невозможно дать правильный совет для каждой конкретной ситуации в книге, которая носит общепознавательный характер. Но одно можно сказать с уверенностью: мудрым решением будет тщательно проанализировать собственную ситуацию, а не просто полагаться на то, что «всё будет хорошо». Оцените, какие риски в своей жизни вы не можете исключить, но в состоянии уменьшить за счет эффективного использования страхования. Стоит застраховаться от серьезных рисков с возможными негативными последствиями, но если потенциальные финансовые убытки невелики, лучше учесть их в ежемесячном бюджете или покрыть с помощью сбережений, сделанных на случай непредвиденных ситуаций. Главная стратегическая цель страхования — предотвратить катастрофические финансовые потери.

Хотя страхование часто ассоциируется со странами и семьями со средним или высоким уровнем дохода, именно бедные, как правило, выигрывают больше других, если подбирают подходящий страховой продукт. В настоящее время разрабатывается много таких продуктов.

Часть 4. Итоговые размышления

Разумное управление финансами кажется сложным на первый взгляд, но приведенные выше правила должны помочь направить ваши мысли в нужное русло. На самом деле всё не так уж и сложно. Тратьте деньги с умом, делайте сбережения. Думайте, прежде чем действовать. Но действуйте обязательно — за рутинными заботами легко забыть об управлении финансами, ведь всегда кажется, что есть более насущные дела, связанные с работой, семьей и развлечениями. Регулярно выделяйте время на изучение своего финансового положения. Если у вас есть спутник жизни, обсуждайте общий бюджет вместе. Всегда помните совет из романа Чарльза Диккенса «Жизнь Дэвида Копперфилда, рассказанная им самим», который дал мистер Микобер: «Годовой доход 20 фунтов при расходе 19 фунтов 96 пенсов — это счастье. Годовой доход 20 фунтов при расходе 20 фунтов 6 пенсов — это нищета».

Заключительные мысли

Кроме того, что все авторы — экономисты и преподаватели, они еще и родители, тети и дяди. Помимо того, что мы оставляем нашим студентам и другим читателям этой книги наследие знаний, мы хотим положительно повлиять на жизнь будущих поколений. Мы убеждены в том, что вы разделяете эти чувства с нами.

Мы идем к этой цели разными путями. На локальном, национальном и глобальном уровнях мы можем стремиться к тому, чтобы государственная политика создавала условия, при которых человек может реализовать свой потенциал. На личном уровне мы можем пытаться взрастить в наших воспитанниках привычку достигать успеха, выступая в качестве ролевых моделей и направляя наших детей на принятие правильных решений.

Как мы увидели в этом разделе «Экономики здравого смысла», финансовая безопасность способна увеличивать общее благосостояние, поскольку в этом случае человек получает доступ к предметам первой необходимости и не переживает об удовлетворении своих основных потребностей. Если человек вырабатывает в себе привычку усердно работать, ставить цели и достигать их, избегая соблазнов удовлетворения сиюминутных желаний и учитывая последствия своего сегодняшнего выбора для благосостояния в будущем, он будет более успешно идти по своему жизненному пути, чем те, кто действует иначе.

Ответственность молодому поколению можно привить, если помочь ему осознать, что деньги не растут на деревьях, что человек их зарабатывает своим трудом. Даже в раннем возрасте ребенку можно ставить задачи, которые позволят ему заработать первые деньги на удовлетворение своих желаний. Среди таких задач могут быть стимулы достигать определенных целей в обучении или помогать по дому, например, гулять с собакой или чистить картошку к ужину. Деньги — это не просто средство получения как можно большего количества желаемого. Это еще и мера вашего вклада в помощь другим получить как можно больше того, чего желают они. Лучший способ заработать больше денег — это служить другим и искать способы улучшить их жизнь. Этот урок предпринимательства станет неоценимым для карьеры ребенка, какой бы она ни была.

Даже покупая ребенку что-то, можно объяснять ему о необходимости выбора и

издержках, связанных с любыми расходами. Ведь потом всю свою жизнь нашим детям придется решать, как потратить ограниченные средства, получаемые ими в виде дохода. Затрачивая больше на что-то одно, им потребуется тратить меньше на другое. Нам всем приходится отказываться от чего-то ради получения желаемого. Начиная с раннего возраста нужно объяснять ребенку эту истину и давать ему такие жизненные уроки, которые помогут научиться принимать мудрые решения. Многие родители (даже те, кто дают своим детям карманные деньги, ничего не требуя взамен) советуют детям откладывать часть получаемых ими средств на благотворительные пожертвования. Такие родители часто обсуждают с детьми, куда направить средства, почему забота о благополучии других людей способствует собственному благополучию, а также увеличению благосостояния общества, в котором они живут.

По большому счету, успех в жизни — это правильная постановка целей, усердная работа над их достижением, понимание того, как сделать вашу деятельность полезной для других, накопление средств для конкретных целей и их разумное расходование. Это основные составляющие успеха. Экономика дает рецепт того, как жить более полноценной жизнью.

Наше путешествие подошло к концу. На протяжении всей этой книги мы старались дать информацию и инструменты, которые помогут сделать вашу жизнь более успешной. Мы надеемся, что вашему разуму открылся новый образ мышления, и что вы используете полученные знания для улучшения своей жизни и жизни людей, находящихся рядом с вами.

Слова благодарности

Авторы хотели бы выразить признательность нескольким людям за их существенный вклад в этот проект как на английском языке, так и в адаптациях и переводах для использования в Центральной и Восточной Европе, а также в странах бывшего Советского Союза.

Что касается основного текста книги, мы чрезвычайно благодарны Джейн Шоу Строуп, отредактировавшей весь исходный текст и внесшей бесчисленные изменения, которые улучшили как содержание, так и читабельность. Синье Томас помогала с подготовкой рисунков и предоставляла исследовательскую информацию на протяжении всего проекта. В текст были вставлены многочисленные комментарии от коллег,

преподавателей и лекторов экономических дисциплин. Особая благодарность Джону Мортону, Скотту Нидерджону, Марку Шугу, Вильяму Вуду, Джо Коннорсу и Памелле Купер за их вклад в разработку новых дополнительных материалов. Кроме этого, Брэндон Брайс, Джоаб Кори, Розмари Файк, Натан Фаулер, Фред Франсен, Майк Хэммок, Джон Кесслер и Келли Марксон внесли свой вклад, сделавший содержание более актуальным, дополнили текст новыми примерами и усилили электронный пакет, идущий в комплекте с этой книгой.

Мы бы хотели также выразить благодарность Тиму Бартлетту и Клэр Лампен из издательства St. Martin's Press за полезные замечания и редактуру. Мы благодарим переводчиков и экспертов, чьи имена указаны в этой книге; мы выражаем благодарность Барбаре Форбс за участие в проекте во множестве его аспектов, особенно за мотивацию всех нас в самые трудные моменты. И наконец, мы хотим выразить особую дань благодарности от нас и наших читателей спонсору, пожелавшему остаться неизвестным, который поддерживал этот проект с самого его начала как в финансовом, так и интеллектуальном плане. Его приверженность делу расширения экономической и политической свободы поможет улучшить жизни буквально миллионов людей.

В аудиториях наших авторов за многие годы их работы училось приблизительно 50 тысяч студентов. Бесчисленные обсуждения с учащимися, как в учебных заведениях, так и за их пределами, позволили нам понять мировоззрение молодого поколения и поставили перед нами сложнейшие вопросы. Мы трепетно относимся к такому взаимодействию со студентами. Мы надеемся, что наши пути пересекутся со многими из вас, кто читает сейчас эту книгу. Но пока мы с вами не встретились лично, мы призываем вас на своем жизненном пути продолжать «думать как экономисты» и передавать всю эту ценную информацию тем, кто находится рядом с вами. От этого зависит будущее всех нас.

Примечания

1. Хотя обществу свойственно развивать рынки, возможно, если оно «сильно» постарается, то исключит рынки из своей обычной деятельности. Возьмем ранний период перехода от коммунистического режима (или даже от правления католической церкви), когда гражданам навязывали мысль о внутренней ценности предмета, и его нередко отказывались продавать по цене, более низкой, чем предполагаемая «ценность», даже если в результате приходилось страдать от голода. ↩
2. Самый мощный водопад в Европе, находящийся в Исландии. ↩
3. Philip K. Howard, *The Death of Common Sense* (New York: Random House, 1994): 3–5. ↩
4. *Country Gender Assessment for Ukraine 2016*, The World Bank, 48. [Электронный ресурс]. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/128891470822320083/pdf/107673-PUB-P156988-ADD-ISBN-PUBLIC-SoltisBookENweb.pdf>. ↩
5. See Charlotte Web, “Swedes now spend more on fun than on food: study,” *The Local Sweden*, September 30, 2009. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.thelocal.se/20090930/22392>. ↩
6. Например, если корпорация инвестирует 100 миллионов долларов в здания и оборудование для производства какого-либо товара, скажем, рубашек, она отказывается от той прибыли, которую эти средства могли бы принести, если бы они были инвестированы в другие проекты, такие как производство мотоциклов. Корпорация могла просто положить эти 100 миллионов долларов в банк, например, под 5% годовых. Через год эти средства принесли бы ей доход в сумме 5 миллионов долларов. Эти 5 миллионов долларов потерянных процентов являются альтернативными издержками деятельности корпорации, но они не будут отражены в ее бухгалтерской отчетности. Поскольку в бухгалтерских издержках этот показатель не отображается, альтернативная стоимость используемых ресурсов занижается. И поэтому прибыль в чистом доходе завышена. ↩
7. См. «Метафора о разбитом окне» в Википедии (эта страница в последний раз редактировалась в 2019 году). [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Метафора_о_разбитом_окне. ↩
8. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 454. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>. ↩
9. F. A. Hayek, “The Use of Knowledge in Society,” *American Economic Review* 35 (сентябрь 1945): 519–530. ↩
10. Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson* (New Rochelle: Arlington House, 1979): 103. ↩
11. See “SCIENCE WATCH: Seat Belts and Pedestrians.” *The New York Times* (June 18, 1985). Section C, 9. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nytimes.com/1985/06/18/science/science-watch-seat-belts-and-pedestrians.html>. ↩
12. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. “The Common Agricultural Policy—A Story to be Continued”. [Электронный ресурс]. URL: <http://doi.org/10.2762/35894>. ↩
13. См. Patrick Jomini, Pierre Boulanger, Xiao-guang Zhang, Catherine Costa, and Michelle Osborne, “The common agricultural policy and the French, EU and global economies,” Groupe d’Économie Mondiale (GEM), (October 2009. Revised February 2, 2010). [Электронный ресурс]. URL: https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/Jomini_boulanger-The_Common_Agricultural_policy_and_the_French.pdf. ↩

14. См. Pierre Boulanger and Patrick Jomini, “Of the benefits to the EU of removing the Common Agricultural Policy” Groupe d’Économie Mondiale (GEM), (November 19, 2009. Revised February 2, 2010). [Электронный ресурс]. URL: https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/BoulangerJomini_removingCAP112009.pdf. ↵
15. См. Robert E. Lucas Jr., “On the Mechanics of Economic Development,” *Journal of Monetary Economics* 22, No. 1 (1988): 3–42. ↵
16. Наиболее широко для оценки общего объема выпуска продукции и уровня доходов применяется такой макроэкономический показатель, как валовой внутренний продукт (ВВП). Динамика изменения ВВП также широко используется для оценки экономического роста. ↵
17. Хотя на рост и развитие экономики влияет целый ряд различных факторов, центральная роль согласно современным представлениям отводится всё же институтам власти и политике. Значительный вклад в современные представления внесли лауреат Нобелевской премии Дуглас Норт, английский экономист Питер Бауэр, Дарон Аджемоглу из Массачусетского технологического института и Джеймс Робинсон из Гарварда. См. Peter T. Bauer, *Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics* (Cambridge: Harvard University Press, 1972); D.C. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990); and Daron Acemoglu and James A. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (New York: Crown, 2012). ↵
18. См., например, Randall K. Filer and Jan Hanousek, “Output Changes and Inflationary Bias in Transition,” *Economic Systems*, Vol. 24, Issue 3. [Электронный ресурс]. URL: <https://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpma/0012010.html>. ↵
19. Tom Bethell, *The Noblest Triumph* (New York: St. Martin’s Press, 1998): 10. ↵
20. Дополнительную информацию см. в John McMillan, *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets* (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101. Как указывает Макмиллан, предпочтительной была бы реальная приватизация. Тем не менее, движение к частной собственности все еще было «величайшей программой борьбы с бедностью, которую когда-либо видел мир». ↵
21. Обсуждение вопроса об американских буйволах см. в Lueck, Dean “The Extermination and Conservation of the American Bison” in *The Journal of Legal Studies* Vol. 31, No. S2, The Evolution of Property Rights: A Conference Sponsored by the Searle Fund and Northwestern University School of Law (June 2002), pp. S609–S652. Известны и другие случаи, когда человек посредством охоты доводил определенный вид животных до исчезновения. Примером являются странствующие голуби. На них охотились ради мяса, в то время как на китов охотились в основном ради жира. Но голуби составляли такую небольшую часть мясного рынка, что даже когда они начали исчезать, цена на мясо не поднялась достаточно для того, чтобы возникла необходимость либо в проведении мероприятий по сохранению популяции, либо в крупномасштабном повышении производства различных видов мяса. Кризиса не было. Поэтому они исчезли полностью. Если бы на китов интенсивно охотились только ради их мяса, а не в основном ради жира, они тоже могли бы исчезнуть. Но китовый жир был так важен на рынке света, что, когда его цена резко поднялась, был найден субститут, который снизил спрос на китовый жир и его цену, что спасло китов. ↵
22. Clair Wilcox. *Competition and Monopoly in American Industry*. Monograph No. 21, Temporary National Economic Committee, Investigation of Concentration of Economic Power, 76th Cong. 3d sess. (Washington, D.C.: United States Government Printing Office, 1940). ↵
23. Adam Smith. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volume I Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 18. [Электронный ресурс]. URL: www.econlib.org/library/Smith/smWN.html. ↵

24. Всемирный банк, проект «Ведение бизнеса» (doingbusiness.org). «Время, необходимое для регистрации предприятий (в днях)». [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/ic.reg.durs>. ↵
25. Комплексный анализ воздействия законодательных актов об установлении минимальной заработной платы на бедных см. в Thomas MaCurdy, “How Effective Is the Minimum Wage at Supporting the Poor?” *Journal of Political Economy* 123 (2015). [Электронный ресурс]. URL: www.jstor.org/stable/full/10.1086/679626. ↵
26. Информацию по данному вопросу см. в Edward Bierhanzl and James Gwartney, “Regulation, Unions, and Labor Markets,” *Regulation* (Summer 1998): 40–53. ↵
27. Muravyev, A., Oshchepkov, A. (2016) “The effect of doubling the minimum wage on employment: evidence from Russia.” *IZA J Labor Develop* 5, 6. [Электронный ресурс]. URL: <https://wp.hse.ru/data/2013/07/05/1289111576/29EC2013-new.pdf>. [См. также: https://wp.hse.ru/data/2013/07/03/1286257623/WP3_2013_07.pdf]. ↵
28. Maria Koumenta and Mario Pagliero, 2018. “Occupational Licensing in the European Union: Coverage and Wage Effects,” CEPR Discussion Paper 12577, *CEPR Discussion Papers Series*. ↵
29. См. the Department of Treasury, Office of Economic Policy, *Occupational Licensing: A Framework for Policymakers*, 2015; Morris M. Kleiner, “Why License a Florist?” *New York Times*, May 28, 2014; Jacob Goldstein, “So You Think You Can Be a Hair Braider?” *New York Times*, June 12, 2012; and Dick M. Carpenter II, Lisa Knepper, Angela C. Erickson, and John K. Ross, *License to Work: A National Study of Burdens from Occupational Licensing*, Institute for Justice, May 2012. ↵
30. Самые внимательные из вас могли заметить, что более ранняя фотография из этой серии была сделана в 1990 году, когда СССР находился на грани распада. Причиной этому стало то, что фотографии советского воздушного пространства было не так легко получить. Что более важно, высыхание озера после 1990 г. все еще происходило вследствие политики Советского Союза. По причине того, что региональная экономика была построена по принципу нелогичной и принудительной производственной деятельности, инфраструктуру и навыки работников изменить очень сложно. Представьте себе, что бы вам сказали рыбаки Каспийского моря, если бы им ни с того ни с сего сообщили: «Больше рыбачить нельзя, найдите другую работу». ↵
31. Эти цифры взяты из Центра ответственной политики, “Lobbying: Top Spenders,” (2008). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.opensecrets.org/lobby/top.php?indexType=s>. (Дополнительную информацию см. в Peter J. Wallison and Charles W. Calomiris, “The Destruction of Fannie Mae and Freddie Mac,” *American Enterprise Institute* [2008]. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.aei.org/research-products/report/the-last-trillion-dollar-commitment/>). ↵
32. См. Peter Nyberg (2011) *Report of the Commission of Investigation into the Banking Sector in Ireland* (Dublin). [Электронный ресурс]. URL: <https://merrionstreet.ie/en/News-Room/Releases/commission-of-investigation-into-the-banking-sector.38671.shortcut.html>. Кроме того, см. Ron Wright *Strengthening the Capacity of the Department of Finance* (Dublin). [Электронный ресурс]. URL: <https://web.archive.org/web/20110310164641/http://www.finance.gov.ie/documents/publications/reports/2011/deptreview.pdf>. ↵
33. Имейте в виду, что кредитные карты (и дебетовые карты) *не* являются деньгами. Кредитная карта — это просто средство получения автоматического займа, на который не начисляются проценты, если он оперативно погашается, а дебетовая карта — просто удобный способ перевода по банковским счетам депозитов, являющихся реальными деньгами. ↵

34. Конечно же, как любят говорить экономисты, «корреляция не означает причинно-следственную связь». Возможно, страны, которые сталкиваются с высокой инфляцией, просто могут напечатать больше денег, чтобы обеспечить экономику большим их количеством. Углубленный анализ данных, тем не менее, говорит в пользу того, что инфляцию вызывает именно избыток печатаемых денег (обычно для оплаты государственных расходов без повышения налогов). Как сказал знаменитый Милтон Фридман: «Инфляция — это всегда и везде денежный феномен». ↩
35. Frye, T. (2002). “The Perils of Polarization: Economic Performance in the Postcommunist World.” *World Politics*, 54(3), 308–337. [Электронный ресурс]. URL: <http://doi.org/10.1353/wp.2002.0008>. ↩
36. Величину фактического падения ВВП в посткоммунистических странах чрезвычайно трудно измерить. В условиях централизованного планирования у производителей была мотивация завышать данные по производству, чтобы выполнить план. В рыночной экономике мотивация приводит к занижению данных с целью избежать налогов. Кроме того, было почти невозможно зафиксировать улучшения в качестве, отвечающие требованиям заказчика в конкурентной среде. См., например, Randall Filer and Jan Hanousek (2003) “Output Changes and Inflationary Bias in Transition”, *Economic Systems*, Vol. 24. [Электронный ресурс]. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1516073>. ↩
37. Anders Aslund, *Ukraine: What Went Wrong and How to Fix It* (Peterson Institute, 2015): 48–49. ↩
38. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/methodology/paying-taxes> ↩
39. Всемирный банк серьезно подходит к концепции «одна страна, две системы» и оценивает налоговую систему Гонконга отдельно от налоговой системы материкового Китая. ↩
40. Henry George, *Protection or Free Trade* (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980). ↩
41. Многие «спасатели» рабочих мест ведут себя, как будто иностранцы хотят поставлять товар, ничего не покупая на полученные доллары или евро. Но это не так. Если бы иностранцы хотели продавать товары американцам за доллары или европейцам за евро, но ничего не покупать за них, ситуация выглядела бы так, что американцы или европейцы могут выписывать чеки на импортируемые товары без их обналичивания или экспортировать красивые бумажки с изображенными на них портретами национальных героев (долларовые банкноты) или выдуманных мостов (банкноты евро). Было бы неплохо, правда? На самом деле, производители импортируемых товаров и услуг обналичивают получаемые чеки. Однако им важно не наличие бумажек; они стремятся получить покупательную способность, которую эти бумажки представляют, чтобы приобретать желаемые товары или осуществлять инвестиции в производственные активы. И часто они хотят купить именно те товары, которые экспортируют Америка и Европа. Таким образом, импорт способствует формированию спроса на экспорт. ↩
42. Если обменный курс определяется рыночными механизмами, то будет достигаться баланс импорта и экспорта товаров, услуг и активов (включая материальные ценности и финансовые активы, например, облигации). На протяжении нескольких последних десятилетий импорт товаров в Соединенные Штаты Америки постоянно превышал экспорт из США. Когда обменный курс определяется рынком, такой торговый дефицит в значительной степени компенсируется притоком капитала сопоставимых объемов. **Приток капитала**⁽²⁾ приводит к снижению процентных ставок, увеличению объемов инвестиций и повышению уровня занятости. Таким образом, даже в этом случае нет причин ожидать, что все это отрицательно скажется на занятости. Несмотря на то, что дефицит торгового баланса наблюдался на протяжении большей части периода с 1980 по 2005 год, число занятых в Соединенных Штатах увеличилось более чем на 35 миллионов человек. ↩

43. Похожая логика применима и к «аутсорсингу», осуществлению определенной деятельности за рубежом с целью снижения издержек. Если за рубежом можно осуществлять деятельность с меньшими издержками, происходит высвобождение внутренних ресурсов, которые можно задействовать в более продуктивной деятельности. В результате увеличиваются объемы производства и растёт уровень доходов. ↩
44. «Дешевый» не значит «низкого качества». Для нас качество — это отличительное свойство продукта. Экономисты смотрят на одинаковые вещи разного качества как на разные продукты. Нефть сорта West Texas Intermediate — это один продукт, тогда как сорт Louisiana Light — совсем другой, так же как и Mercedes и Kia — это совершенно разные продукты, а не обобщенный продукт «автомобиль». ↩
45. S. Hong, H. Han, and C.S. Kim, “World distribution of income for 1970–2010,” *Empirical Economics* (2019). [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1007/s00181-019-01657-w>. ↩
46. Согласно цитате в Frank Whitson Fetter, “Congressional Tariff Theory,” *American Economic Review*, 23 (September 1933): 413–427. ↩
47. Douglas A. Irwin, “GATT’s contribution to economic recovery in post-war Western Europe” in: *Europe’s Postwar Recovery*, ed. B. Eichengreen (Cambridge: Cambridge University Press, 1995): 127–150. Подробную информацию о графиках см. в данной книге. ↩
48. Там же, с.7. ↩
49. Там же, с.2. ↩
50. См., например, Havrylyshyn, and Tupy (2016) “25 Years of Reforms in Ex-Communist Countries: Fast and Extensive Reforms Led to Higher Growth and More Political Freedom,” CATO Institute Policy Analysis No. 795. ↩
51. С целью проведения корректного сравнения эти значения приведены в международных долларах 2011 года. Международный доллар используется для сравнения цен в разных странах мира. ↩
52. Джеймсу Бьюкенену была присуждена Нобелевская премия по экономике в 1986 г. за его роль в разработке теории общественного выбора. Четкое и полное описание анализа общественного выбора представлено в книге Randy Simmons, *Beyond Politics: The Roots of Government Failure* (Oakland, California: The Independent Institute, 2011). ↩
53. А. С. Пигу, которого многие считают отцом экономической теории благосостояния, делает аналогичный вывод. В своем классическом труде 1932 года «Экономическая теория благосостояния» (часть II, глава 20, параграф 4) Пигу отмечает: «Недостаточно просто противопоставить самый лучший регулирующий механизм, который могут придумать экономисты, несовершенному регулируемому механизму частных предприятий, освобожденных от ограничений. Ведь не то что бы достижения такого идеала, а даже искреннего стремления к нему ни от одного государственного органа ожидать нельзя. Чиновники в таких учреждениях в равной степени подвержены безграмотности, давлению со стороны отдельных групп общества и коррупции во имя личных интересов. Их меньшая, но наиболее голосистая часть при должной организации голосования может легко навязывать свои решения большинству». ↩
54. Thomas Sowell, *Is Reality Optimal and Other Essays* (Stanford: Hoover Institution Press, 1993). ↩
55. См. Jared Meyer and Preston Cooper, “Sugar Subsidies Are a Bitter Deal for American Consumers,” *Economic Policies for the 21st Century* at the Manhattan Institute, Manhattan Institute (June 23, 2014). [Электронный ресурс]. URL: <https://economics21.org/commentary/sugar-subsidies-are-bitter-deal-american-consumers>. В последние годы производители конфет и другие крупные потребители сахара переезжают в Канаду, Мексику и другие страны, где сахар можно приобрести по мировым рыночным ценам. Как следует из предыдущих

- обсуждений, ограничения на импорт, «спасшие» рабочие места в сахарной промышленности, привели к потере рабочих мест в других отраслях, где сахар является одним из основных видов сырья. ↵
56. Jeffrey Frankel, “The arguments against food and energy subsidies,” World Economic Forum, August 18, 2014. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia>. ↵
57. См. Holman W. Jenkins Jr., “How Uber Won the Big Apple,” *Wall Street Journal*, July 24, 2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wsj.com/articles/how-uber-won-the-big-apple-1437778176>. ↵
58. См. John Voelcker, “Where Can Tesla Legally Sell Cars Directly To You? State-By-State Map: LATEST UPDATE.” *Green Car Reports*, April 22, 2015, n.p. [Электронный ресурс]. URL: www.greencarreports.com/news/1095337_where-can-tesla-legally-sell-cars-directly-to-you-state-by-state-map; Phil Kerpen, “Tesla and Its Subsidies.” *National Review Online*, January 26, 2015, n.p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nationalreview.com/article/397162/tesla-and-its-subsidies-phil-kerpen>. ↵
59. James Buchanan, *The Deficit and American Democracy* (Memphis: P. K. Steidman Foundation, 1984). ↵
60. Ashley Kirk, “European debt crisis: It’s not just Greece that’s drowning in debt,” *Daily Telegraph*, February 8, 2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.telegraph.co.uk/news/0/european-debt-crisis-not-just-greece-drowning-debt>. ↵
61. Мы благодарны за этот пример Е. С. Пасуру младшему, заслуженному профессору экономики в Университете штата Северная Каролина. ↵
62. Eurostat, Statistics Explained, “Government expenditure on social protection.” [Электронный ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection. ↵
63. Eurostat, Statistics Explained, “Population structure and ageing.” [Электронный ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_structure_and_ageing. ↵
64. James R. Schlesinger, “Systems Analysis and the Political Process,” *Journal of Law & Economics* (October 1968): 281. ↵
65. World Bank, “Subsidies and other transfers (% of expense),” International Monetary Fund, *Government Finance Statistics Yearbook* and data files. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.XPN.TRFT.ZS>. ↵
66. Eurostat, Statistics Explained, “Total general government expenditure on social protection, 2016 (% of GDP % of total expenditure.” [Электронный ресурс]. URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_social_protection,_2016_\(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure\).png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_social_protection,_2016_(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure).png). ↵
67. Это утверждение также приписывается лорду Томасу Маколею. Авторство достоверно установить невозможно. Дополнительную информацию по этой теме см. в статье Loren Collins, “The Truth About Tytler.” [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lorencollins.net/tytler.html>. ↵
68. Подробный анализ этой проблемы см. в James Gwartney and Richard Stroup, “Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy,” *Cato Journal*, (Spring/Summer 1986). ↵
69. См., например, Anna Kiersztyn, “Stuck in a mismatch? The persistence of overeducation during twenty years of the post-communist transition in Poland,” *Economics of Education Review*, 32:1 (2013), p. 78–91. ↵
70. См. анализ в Lawrence Katz and Bruce Meyer, “The Impact of the Potential Duration of Unemployment Benefits on the Duration of Unemployment,” *Journal of Public Economics* 41, No. 1 (February 1990): 45–72. Также см.

- Daniel Aaronson, Bhashkar Mazumder, and Shani Schechter, “What Is Behind the Rise in Long-Term Unemployment?” Federal Reserve Bank of Chicago, *Economic Perspectives* (Second Quarter 2010): 28–51. ↩
71. Federal Safety Net, “Poverty and Spending Over the Years.” Эти цифры не учитывают расходы на медицинское страхование бедных (Medicaid). [Электронный ресурс]. URL: <http://federalsafetynet.com/poverty-and-spending-over-the-years.html>. ↩
72. OECD Data (2019), “Financial disincentive to return to work” (indicator). [Электронный ресурс]. URL: <http://doi.org/10.1787/3ef6e9d7-en>. ↩
73. Перевод на английский Сеймура Дрешера (Seymore Drescher) (London: Civitas, 1997): 27–28. ↩
74. Ron Haskins and Isabel V. Sawhill, *Opportunity Society* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2009). ↩
75. Майкл Тэннер из Института Катона заявил, что в Соединенных Штатах Америки только 30% средств, выделяемых в рамках государственных программ, достигают своих адресатов по сравнению с 82% средств аналогичных программ, осуществляемых частными благотворительными организациями. ↩
76. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, Glasgow Edition of Oxford University Press (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1790] 1976): 233–34. [Электронный ресурс]. URL: https://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html?chapter_num=7-book-reader. ↩
77. Friedrich Hayek, “Pretence of Knowledge.” Nobel Prize Lecture in Economics. Stockholm, Sweden. December 11, 1974. ↩
78. Jeffrey Frankel, “The arguments against food and energy subsidies,” World Economic Forum, August 18, 2014. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia>. ↩
79. Oby Ezekwesili, “Why we need to end fisheries subsidies,” World Economic Forum, October 2, 2015. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2015/10/why-we-need-to-end-fisheries-subsidies>. ↩
80. Цитата из книги *Omnipotent Government: The Rise of the Total State and Total War* (New Haven: Yale University Press, 1944). ↩
81. M. Czaika and C.R. Parsons, “The Gravity of High-Skilled Migration Policies,” *Demography*, 54 (2017): 603. ↩
82. Freidman, Milton, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 2002). ↩
83. Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (New York: George Dearborn & Co., Adlard and Saunders, 1835): Volume 1, Chapter 5. Мы не будем обсуждать, остался ли объем полномочий местных органов власти в США неизменным и по сей день. Это открытый вопрос. ↩
84. В конце 2019 года профессор Милованов отказался от должности профессора Питтсбургского университета, чтобы занять пост министра развития экономики, торговли и сельского хозяйства Украины, на котором он пробыл вплоть до марта 2020 года. ↩
85. См. Stefan Voigt, Stefan, Jerg Gutmann, and Lars P. Feld (2015) “Economic growth and judicial independence, a dozen years on: Cross-country evidence using an updated Set of indicators,” *European Journal of Political Economy* 38 p: 197–211. ↩
86. Разумеется, новые технологии могут использоваться и в качестве инструмента репрессий: распознавание лиц применяется для слежки за диссидентами или меньшинствами. ↩

87. Обсуждение того, как возможность получения членства в ЕС способствовала более успешной реализации реформ в посткоммунистических странах, см. в главе 6 книги Олега Гаврилишина — Oleh Havrylyshyn, *Present at the Transition* (Cambridge: Cambridge University Press, 2020). ↩
88. “Buy any deans necessary, Letting academics pick magistrates has not worked in Guatemala,” *The Economist* (July 25, 2019): 37. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.economist.com/the-americas/2019/07/25/letting-academics-pick-magistrates-has-not-worked-in-guatemala>. ↩
89. Йоги Берра также советовал: «Если перед вами развилка, идите по ней». ↩
90. Артур Брукс, президент Американского института предпринимательства, является одним из ведущих ученых, которые исследуют факторы, определяющие счастье. Его идеи описываются в статье “A Formula for Happiness,” *New York Times*, December 14, 2013. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nytimes.com/2013/12/15/opinion/sunday/a-formula-for-happiness.html>. ↩
91. Зачастую кажется, что существует разница между тем, в чем нуждаются потребители и тем, что по этому поводу думают государственные «планировщики». В 2019 году самым молодым человеком, заработавшим состояние в миллиард долларов, стала Кайли Дженнер. Чтобы оценить ее линейку блеска для губ, нам достаточно увидеть, что люди, имеющие свободу выбора из тысячи вариантов, выбрали именно ее продукт. ↩
92. См. “What is Emotional Intelligence (EQ)?” by Michael Akers and Grover Porter. [Электронный ресурс]. URL: <http://psychcentral.com/lib/what-is-emotional-intelligence-eq/>. ↩
93. Одно из первых исследований, устанавливающих связь между чертами характера и экономическим успехом, провел один из авторов этой книги. См. Randall K. Filer, “The Influence of Affective Human Capital on the Wage Equation,” in Ronald Ehrenberg, ed., *Research in Labor Economics, Vol. 4* (Greenwich: JAI Press, 1981). ↩
94. Theresa Harold, “How a former Soviet state became one of the world’s most advanced digital nations,” Alphr.com, (30 Oct 2017). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.alphr.com/technology/1007520/how-a-former-soviet-state-became-one-of-the-worlds-most-advanced-digital-nations>. ↩
95. Adidas AG, Financial Publications. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.adidas-group.com/en/investors/financial-reports>. ↩
96. Michael Jarrett and Quy Nguyen Huy, “IKEA’s Success Can’t Be Attributed to One Charismatic Leader,” *Harvard Business Review* (hbr.org), February 2, 2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://hbr.org/2018/02/ikeas-success-cant-be-attributed-to-one-charismatic-leader>. ↩
97. Данные Всемирного банка, “Self-employed, total (% of total employment) (modeled ILO estimate),” International Labour Organization, ILOSTAT database. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS> (дата обращения: 01.04.2019). ↩
98. Janene Pieters, “A Fifth Of Dutch Millionaires Are Farmers,” *NLTimes.NL*, September 12, 2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://nltimes.nl/2017/09/12/fifth-dutch-millionaires-farmers>. ↩
99. Bruno Dallago, Kier Discussion Paper No. 968, “Diverging Paths of Entrepreneurship in Post-Transformation Countries, a Comparative View”; Kyoto Institute of Economic Research, March 2017. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/DP/DP968.pdf>. ↩
100. Томас Дж. Стэнли и Уильям Д. Данко обращают внимание в своем бестселлере «Мой сосед — миллионер» *The Millionaire Next Door* (Atlanta: Longstreet Press, 1996) на наиболее характерную черту миллионеров.

- Оказывается, на протяжении длительного времени многие из них жили очень экономно. Более половины из них никогда не получали наследства и менее 20% унаследовали 10% и более доли в наследстве. ↩
101. См. “Your Top Debt Management Questions Answered.” Dave Ramsey. N.p., October 25, 2014. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.daveramsey.com/blog/the-truth-about-debt-management>. ↩
102. Некоторым могут потребоваться креативные способы ограничения импульсивных покупок по кредитной карте. Если у вас как раз такой случай, экономист и финансовый консультант Уильям С. Вуд советует заморозить кредитную карту в куске льда в холодильнике. Когда лед растает, ваш порыв совершить покупку, скорее всего, остынет. ↩
103. Justin Higginbottom, “Governments Finally Embrace The Sharing Economy,” Ozy.com, September 30, 2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ozy.com/fast-forward/governments-finally-embrace-the-sharing-economy/89688>. ↩
104. William C. Wood, *Getting a Grip on Your Money* (Downers Grove, IL: Inter-Varsity Press, 2002). ↩
105. Кроме того, некоторым мусульманам шариат запрещает выплату процентов: доход принимает некую форму участия в прибылях, что обеспечивает аналогичный результат, как будет описано в конце данного элемента. ↩
106. Nils-Gerrit Wunsch, “Retail price of a premium pack of 20 cigarettes in selected European countries in 2017 (in GBP),” April 3, 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com/statistics/415034/cigarette-prices-across-europe>. ↩
107. Согласно нашим расчетам, годовая доходность ваших инвестиций составляет 7%. Очевидно, такой результат маловероятен. Если даже средняя годовая доходность составит около 7%, этот показатель будет меняться из года в год. Это может повлиять на то, сколько вы накопите к моменту выхода на пенсию, но эта разница, вероятно, будет небольшой. ↩
108. Это средние показатели доходности для рынка Соединенных Штатов Америки, но и в других странах с развитой экономикой они будут примерно такими же. Если бы доходность, например, была выше в Великобритании, чем в США, международные инвесторы перемещали бы средства в Великобританию до тех пор, пока существовала бы очевидная выгода. Но неизменно высокая доходность по государственным облигациям свидетельствует о существовании также и большого риска инвестирования в этой стране. К таким рискам относятся дефолт (невыплата по обязательствам) или девальвация (снижение курса национальной валюты по отношению к твердым валютам). Другими словами, подозрительно высокие показатели доходности по государственным облигациям — это признак некомпетентности правительства. Реальный коэффициент отдачи от инвестиций в 7% (с учетом инфляции) может показаться незначительным по сравнению с доходностью акций Dell и Microsoft. Но **годовая доходность** (?) в 7% означает, что размер ваших сбережений будет удваиваться каждые десять лет. Но если размещать средства на сберегательных счетах или вкладывать их в паевые фонды, то на удвоение имеющейся суммы при ставке в 2% и за вычетом налогов уйдет около тридцати пяти лет. Примечание. Чтобы приблизительно рассчитать количество лет, которое потребуется для удвоения ваших средств при изменяющихся процентных ставках, просто разделите число 70 на среднегодовую доходность в процентах. Это так называемое «правило 70», если уж совсем точно, — «правило 72». ↩
109. Krystyna Krzyzak, “CEE: A System In Flux,” *Investment & Pensions Europe, January 2018* (Magazine). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ipe.com/pensions/country-reports/cee/cee-a-system-in-flux/10022463.article>. ↩

110. Christopher Jarvis, “The Rise and Fall of Albania’s Pyramid Schemes,” *Finance & Development*, a quarterly magazine of the IMF, March 2000, Volume 37, Number 1. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/jarvis.htm>. ↵
111. Упоминание определенных фондов не означает, что мы считаем их предпочтительнее любой другой альтернативы. Прежде чем инвестировать куда-либо, вы должны провести тщательное исследование инвестиционного рынка. Помните: вы инвестируете в свое будущее! ↵
112. Dimitar Boyadzhiev et al., *Morningstar Manager Research EMEA*, “Morningstar’s European Active/Passive Barometer,” February 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.morningstar.com/en-uk/lp/european-active-passive-barometer>. ↵
113. См. Jeremy J. Siegal, *Stocks for the Long Run*, 3rd edition (New York: McGraw Hill, 2002): 342–343. ↵
114. См. Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2015): 177–178. ↵
115. См. Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2003): 189–190. Дополнительные аргументы в пользу того, что паевой фонд, показавший высокую доходность в течение одного периода, не обязательно повторит такой успех в будущем, см. в статье Mark M. Carhart, “On Persistence in Mutual Fund Performance,” *The Journal of Finance* 52, No. 1 (March 1997): 57–82. ↵
116. См. Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (New York: W. W. Norton & Company, 2003): 180–181. ↵
117. Abraham Okusanya, “Lessons from 118 years of asset class returns data,” *FinalytiQ*, March 28, 2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://finalytiq.co.uk/lessons-118-years-capital-market-return-data/>. ↵
118. Даже если вы решите инвестировать средства в индексные фонды, следует перед этим получить консультацию экспертов. Налоговые и правовые аспекты, например, отсроченное налогообложение, составление завещания и учреждение трастов, правильный выбор варианта страхования и др. требуют привлечения специалистов. ↵
119. См. Liqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, “Social Security and Market Risk,” National Center for Policy Analysis Working Paper, No. 244, July 2001. ↵
120. Облигации с поправкой на инфляцию также выпускаются, в том числе, Великобританией, Германией, Российской Федерацией и Швецией. ↵
121. OECD, Directorate for Employment, Labour and Social Affairs: Pension systems: “Ukraine: Pension system profile.” [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/countries/ukraine/45336467.pdf>. ↵
122. OECD Project on Financial Incentives and Retirement Savings, Policy Brief N°1, “The tax treatment of retirement savings in private pension plans,” December 2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings-Policy-Brief-1.pdf>. ↵
123. Tranio, “Real estate agency commission rates in different countries,” September 18, 2017. [Электронный ресурс]. URL: https://tranio.com/articles/real_estate_agents_commissions_in_various_countries. ↵
124. Bank for International Settlements, Joint Forum, “Mortgage insurance: market structure, underwriting cycle and policy implications,” August 2013. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bis.org/publ/joint33.pdf>. ↵
125. Eurostat, “Mean and median income by educational attainment level—EU-SILC survey.” [Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/ILC_DI08. (дата обращения: 27.08.2019). ↵

126. Pay Scale, Inc. *College Salary Report Updated for 2019*. [Электронный ресурс]. URL: www.payscale.com/college-salary-report/majors-that-pay-you-back/bachelors. ↩
127. *Bitcoin.org*, “Avoid Scams: Familiarize yourself with some of the most commonly observed bitcoin scams to help protect yourself and your finances—Free Giveaways.” [Электронный ресурс]. URL: <https://bitcoin.org/en/scams#free-giveaways>. ↩
128. «Правильная» (симметричная) монета — это монета, которая при подбрасывании с равной вероятностью может выпасть орлом или решкой. Общепринятая версия происхождения слова «решка» — от слова «решётка», на которую были похожи царские инициалы Елизаветы Петровны (1741–1761). «Орлом» в дореволюционной России именовалась сторона монеты с изображением государственного герба или Георгия Победоносца. Традиция называть орлом сторону монеты с государственным гербом, а решкой — противоположную сторону, сохранилась до нашего времени. На монетах евро решкой принято считать сторону с изображением номинала. Некоторые исследования показали, что типичная монета ЕС не является «правильной», как правило, она чаще приземляется орлом вниз (авторы книги не несут ответственности в случае, если вы попытаете поставить на это и в конечном счете проиграете ☺). ↩

Литература, используемая в элементах

1. [Сила стимулов](#)
2. [Другая дорога](#)
3. [Альтернативы и издержки](#)
4. [Рынки и маргинализм](#)
5. [Специализация и богатство](#)
6. [Получение прибыли ценой человеческой жизни](#)
7. [Я, карандаш, и моё генеалогическое древо](#)
8. [Создание рабочих мест и создание богатства: в чем разница?](#)
9. [Что видно и чего не видно](#)
10. [Валовой внутренний продукт \(ВВП\): что это такое и как он рассчитывается?](#)
11. [Частная собственность и альтернативные издержки](#)
12. [Сокращение земель сельскохозяйственного назначения](#)
13. [Спасите нас от регулирования](#)
14. [Рынки и свобода](#)
15. [Несправедливая конкуренция с солнцем](#)
16. [Не ваше, чтобы распоряжаться](#)
17. [Политика и международная торговля](#)
18. [Производство и сохранение энергии](#)
19. [Социальное сотрудничество и рыночный механизм](#)
20. [Глубинные проблемы: почему Украине не обойтись без настоящей конституционной реформы](#)

Сила стимулов

Автор: Дуайт Ли

Вопрос для размышления: во время чтения этого материала подумайте о том, что такое стимулы и почему они имеют значение.

Самым надежным способом добиться того, чтобы люди вели себя определенным образом, — это вознаградить их за это (другими словами, предоставить им стимулы). Это ведь так очевидно. Можно подумать, не стоит даже упоминать об этом. Но упомянуть все-таки стоит.

Вы можете сказать, что людей не следует вознаграждать (или подкупать) для того, чтобы они делали то, что желательно. Даже когда вы признаете, что стимулы необходимы, неясно, как создавать стимулы, мотивирующие желаемые действия.

Недавно я наблюдал, как у некоторых людей возникает эмоциональное сопротивление тому, чтобы воспользоваться стимулами для достижения благих целей. Я обратил внимание, что популяции слонов в Зимбабве и Южной Африке растут потому, что проводимые в этих странах меры позволяют людям извлекать выгоду из содержания слоновьих стад. Один студент, известный своей активной позицией по проблемам окружающей среды, ответил, что он против спасения слонов, если в основе таких действий лежат корыстные побуждения. Другими словами, он был готов занимать принципиальную позицию, пока последствия испытывали только слоны. Его принцип, который, как я подозреваю, разделяли и другие со «схожими убеждениями», заключался в том, что благие дела должны мотивироваться состраданием и заботой, а не корыстью. Я не мог не сказать ему, что только тогда буду восхищен его моральными принципами, когда для спасения своей жизни ему потребуются сложная операция, и он поручит эту операцию своей матери, а не обратится к хирургу.

Убедить людей в целесообразности стимулов почти так же трудно, как и определить сами целесообразные стимулы. Разумеется, нам нужны такие стимулы, которые мотивируют людей вести себя желаемым образом, но что такое это желаемое? В некоторых ситуациях ответ достаточно очевиден. Но далеко не всегда.

Каждый раз когда вы делаете что-нибудь хорошее, вы неизбежно упускаете возможность сделать другое хорошее действие. Это неизбежное следствие ограниченности ресурсов и отражено в понятии «альтернативные издержки». Всегда есть компромиссы, и для того, чтобы определить наилучший способ действий, нам часто нужна информация из многих источников. Таким образом, двумя важными функциями стимулов являются: (1) передача информации о самых оптимальных действиях и (2) мотивация людей на их совершение.

Стимулы в обращении с заключенными

В некоторых случаях желаемый план действий ясен, и эти случаи позволяют нам сконцентрироваться на силе стимулов, мотивирующих людей. Хороший пример — практика британского правительства по привлечению капитанов судов к транспортировке заключенных в Австралию в 1860-х гг. Выживаемость заключенных, отправляемых в Австралию, составляла всего лишь 40%, и всем было понятно, что это очень низкий показатель. Гуманитарные группы, церковь и государственные учреждения призывали капитанов из моральных соображений повысить выживаемость за счет более человеческого обращения с заключенными. Несмотря на эти призывы, показатель выживаемости остался на уровне 40%.

Наконец экономист по имени Эдвин Чэдвик порекомендовал изменить стимулы. Вместо того, чтобы выплачивать капитанам вознаграждение за каждого заключенного, взошедшего на борт корабля в Англии, Чэдвик предложил платить им за каждого заключенного, сошедшего с корабля в Австралии. Ситуация улучшилась немедленно и кардинально. Выживаемость повысилась до 98%, поскольку у капитанов теперь имелся мощный стимул беречь здоровье заключенных, изначально не пуская на корабль слишком много людей, улучшив их питание и санитарно-гигиенические условия при перевозке⁽¹⁾.

Прямое и косвенное стимулирование

Желаемые стимулы могут иногда создаваться непосредственно, как в случае с перевозкой заключенных. Вы знаете, какой результат вам нужен, и объявляете

вознаграждение (скажем, денежную выплату) за его достижение. К сожалению, в большинстве случаев желаемое нами поведение требует тонкой балансировки конкурирующих целей. В таких случаях непосредственное стимулирование одного действия может оказаться излишне эффективным, поскольку оно вынуждает игнорировать другие действия.

В бывшем СССР было очень много несуразностей, которые могли возникать вследствие прямолинейного стимулирования. Директора реагировали на стимулы тем, что увеличивали производство обуви, например, путем производства только нескольких размеров, не принимая во внимание, какие размеры лучшего всего подходили потребителям. Такие стимулы влияли на поведение людей, но они не способствовали возникновению социального сотрудничества, необходимого для продуктивной экономики.

Когда есть цель — мотивировать людей к сотрудничеству, желаемые результаты редко достигаются путем прямолинейного стимулирования. Вместо этого стимулы необходимо вводить косвенно, через набор общих правил, делающих возможным их возникновение из социального взаимодействия.

О том, как важны общие правила в мотивации сотрудничества, свидетельствует дорожное движение. Каким бы запутанным ни казалось дорожное движение в часы пик, транспортные потоки свидетельствуют об удивительном, стихийно возникающем социальном сотрудничестве. Без этого сотрудничества десятки тысяч жителей пригородов, работающих в крупных городах, стояли бы в безнадежных дорожных пробках.

Основные правила, позволяющие водителям так эффективно сотрудничать друг с другом, простые: (1) соблюдай правостороннее движение; (2) вперед на зеленый, ускорься или готовься остановиться на желтый и остановись на красный; (3) не превышай указанное ограничение скорости более чем на 10 миль в час; и (4) не приближайся слишком близко к другой машине. Эти правила преобразуют наш стимул к безопасной и удобной поездке до места назначения в модель компромиссного поведения, отвечающую интересам всех⁽²⁾.

Рыночная экономика — безусловный пример того, как некий набор правил может создать обстановку, в которой частные стимулы мотивируют социальное взаимодействие. Рыночные экономики не создают стимулы напрямую. Более того, рынки вообще не создают стимулы в буквальном смысле слова. Важнейшие стимулы исходят

из субъективных желаний отдельных лиц: стимул найти любовь, заслужить уважение, изменить мир к лучшему, обеспечивать семью. Рынки — это правила поведения, гармонизирующие эти разные стимулы путем предоставления людям возможности сообщать другим о своих желаниях. Цены, прибыли и убытки, которые обычно называют рыночными стимулами, возникают в результате взаимодействия людей друг с другом. Эти стимулы, которые могут передаваться только через рынки, содержат информацию, способствующую социальному взаимодействию.

Заключительные вопросы: объясните, почему частные стимулы могут способствовать социальному взаимодействию через рынки. Считаете ли вы, что частные стимулы изменяют мир к лучшему? Обоснуйте свой ответ.

[Вернуться к элементу 1.1](#)

1. Дополнительную информацию по этому примеру см. в Robert B. Ekelund, Jr., and Richard Ault, *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications* (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995), pp. 21–22. ↩

2. Пример транспортного потока взят из книги Paul Heyne, *The Economic Way of Thinking*, 8th ed. (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), глава 1. ↩

«Сила стимулов» за авторством Дуайта Ли. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

Другая дорога

Автор: Роберт Фрост

Вопрос для размышления: стоя на развилке из двух тропинок, можно выбрать только одну из них. В этой ситуации путешественник должен сделать выбор. Читая это стихотворение, определите стоимость следования выбранному пути.

Скращенье тропинок в осеннем лесу,
Когда б раздвоился, я выбрал бы обе,
А так — словно держишь судьбу на весу,
Стоишь и глядишь сквозь сухую листву
На ту, что теряется в темной чащобе.

Я выбрал другую, — она посветлей,
И мне показалась еще нелюдимей,
Приятней на вид и трава зеленей;
Хотя для того, кто проходит по ней,
Отличия вряд ли уже различимы, —

Их, если и были, укрыл листопад,
Еще не примял его грубый ботинок.
О, если бы снова вернуться назад!
Но вряд ли решусь на сердечный разлад,
На зов и соблазны бегущих тропинок.

Со вздохом припомню, годы спустя,
Как чаша весов в равновесье застыла:
Тропинки скрестились в лесу, и я —
Пошел по заброшенной. Может быть, зря...
Но это все прочее определило.

(перевод с английского Валерия Черешни)

Заключительный вопрос: почему люди, стоящие на жизненном перепутье в похожих обстоятельствах, делают разный выбор? Объясните с точки зрения

субъективных затрат и выгод.

[Вернуться к элементу 1.2](#)

Альтернативы и издержки

Автор: Дуайт Ли

Вопрос для размышления: во время чтения этого материала подумайте о том, почему ограниченность ресурсов заставляет нас делать выбор.

Рынки функционируют, способствуя общественному взаимодействию. Они предоставляют людям информацию и мотивируют их преследовать не только свои интересы, но и приносить пользу другим. Я подчеркиваю, что в постижении экономики крайне важно видеть целостную картину, а не отдельные ее элементы. Начну с некоторых ключевых концепций, играющих существенную роль в анализе любой деятельности человека с точки зрения экономики.

Начнем с понятия альтернативных издержек

Экономику пределов и возможностей назвали «мрачной наукой», потому что она изучает самую фундаментальную из всех проблем — ограниченность ресурсов. Из-за ограниченности ресурсов мы все стоим перед мрачной реальностью, заключающейся в том, что наши возможности не беспредельны. Какими бы результативными ни были наши действия, мы никогда не сможем достичь всего желаемого и в полной мере насладиться результатами таких достижений. Единственное, что мы можем делать безгранично — это желать большего. Из-за ограниченности ресурсов каждый раз, когда мы делаем что-то одно, нам неизбежно приходится отказываться от чего-то другого. То есть, существуют альтернативные издержки всех наших действий, и эти издержки выражаются как наиболее ценная альтернатива, которой мы жертвуем.

Но то, что издержки пронизывают все сферы нашей жизни, позволяет сделать предположение, что мрачная реальность ограничений — это только одна сторона монеты, та, которая поярче. Ограниченность ресурсов порождает издержки только при наличии альтернативных вариантов. Устраните возможность выбора между альтернативами — и исчезнут издержки. Если, например, я вынужден жить в

конкретном доме, иметь конкретную работу, жениться на конкретной женщине и потреблять определенный набор благ, я не несу сопутствующие этому издержки. Итак, издержки привлекательны возможностями, которые их создают. Предоставьте нам больше возможностей — и вырастут издержки всех наших действий.

Хотя обычно мы относимся к издержкам как к чему-то, чего следует избегать, на самом деле лучше жить в экономике, в которой мы вынуждены учитывать издержки всех наших действий. Мое благосостояние, скорее всего, улучшилось бы, если бы я мог потреблять продукты без необходимости учитывать их издержки, потому что я мог бы переложить их на других. Но любая выгода, которую я мог бы получить, была бы определено сведена на нет, если бы другие могли не учитывать издержки своих действий и перекладывать их на меня. В результате у нас у всех не хватало бы информации и мотивации для осуществления правильного выбора. Только в том случае, когда издержки выбора несут люди, делающие этот выбор, мы можем использовать имеющиеся возможности самым оптимальным способом.

Это один из способов объяснить преимущество рыночных цен. Цены, которые люди платят на рынке, отражают альтернативные издержки их выбора. Как правило, вы не можете приобрести товар или услугу на свободном рынке за меньшую цену, чем другие готовы за них заплатить, или по цене ниже себестоимости, что является важным компонентом общественного взаимодействия, возникающего из рыночных сделок.

Группы с особыми интересами не желают учитывать издержки

К сожалению, многие экономические решения принимаются государством по политическим соображениям без учета сложившейся на рынке цены. Это создает возможности влиятельным политикам получать выгоды, за которые платит общество. Те, кто ищет политическую выгоду, неизменно преуменьшают значимость издержек в надежде оправдать более крупные расходы. Как правило, они утверждают, что некоторые товары и услуги настолько важны, что издержки не следует даже брать в расчет.

Педагоги утверждают, что образование играет слишком важную роль, чтобы рассматривать его с точки зрения издержек; защитники окружающей среды утверждают,

что спасение Земли — настолько важная задача, что экологические программы должны реализовываться, невзирая на издержки; получатели грантов на медицинские исследования утверждают, что если речь идет о здоровье человека, даже подумать об издержках кощунственно; а люди, получающие гранты от Национального фонда поддержки искусств, заявляют, что ценность «искусства проникает в самую душу того, что значит быть человеком» и «сравнение с презренным металлом его только очерняет». (Приблизительно так сказали о финансовой поддержке искусства по Национальному общественному радио).

Все эти заявления следует понимать как попытки организованных групп получить больше государственных средств. Учет издержек не имеет ничего общего с преувеличением значимости денег. Деньги — это удобный способ выражения издержек, но издержки всех благ не могут выражаться деньгами. Когда я расплачиваюсь десятидолларовой купюрой за обед, эти деньги могут показаться его стоимостью, но настоящей стоимостью является альтернативная стоимость — субъективная ценность, от которой я отказываюсь, тратя эти деньги на обед вместо того, чтобы потратить их на самый ценный альтернативный вариант.

Неразумные утверждения

Утверждение, что мы не должны брать в расчет издержки какого-либо действия, равносильно утверждению, что мы должны выполнить это действие, не рассматривая альтернативные варианты. То, что такое явно неразумное утверждение продолжает использоваться в риторике групп с особыми интересами, наглядно говорит о том, что в политических дебатах создание образа фиктивного благополучия побеждает логику. Не принимать во внимание альтернативы каких-либо действий имело бы смысл только в том случае, если бы эти действия были всегда ценнее, чем что-либо другое. Но это означает, что мы должны посвятить все наши ресурсы этому одному занятию. Если бы было непреложной правдой, что красивая классическая музыка, например, так ценна, что издержки не следует брать в расчет, все были бы бездомными и голодными, а все свое время проводили бы нагишом в концертном зале. Очевидно, что это неразумно, но не более неразумно, чем утверждать, что какое-то действие настолько важно, что не следует принимать во внимание сопряженные с ним издержки.

Как только две или более группы начнут утверждать, что их программу следует

субсидировать невзирая на издержки, значимость издержек становится очевидной. Образование нашей молодежи и лечение наших больных не может быть настолько важным, чтобы не учитывать издержки, по крайней мере в мире ограниченных ресурсов. Улучшение образования нашей молодежи происходит за счет ухудшения качества лечения больных, и наоборот. Игнорировать издержки одного значит относиться к другому как к менее важному.

Конечно же, реалии ограниченности ресурсов и возникающих вследствие этого альтернативных издержек влияют на политический процесс, несмотря на риторику групп с особыми интересами, направленную на пренебрежение вопросами издержек. Конкурирующие альтернативы надо сравнивать друг с другом, следовательно, альтернативные издержки учитываются в политическом процессе. К несчастью, несовершенства и предубеждения в политическом процессе препятствуют адекватному учету альтернативных издержек деятельности государства. В результате получается то, что и следует ожидать, когда недостаточно тщательно учитываются альтернативные варианты. Когда в результате принятия решений, направляющих ресурсы от более ценных действий в менее ценные, а часто и в действия, неэффективные для заявленных целей, возникают убытки.

Рыночные цены не отражают альтернативные издержки полностью, но можно оценить, как они близки к ним, рассматривая искажения, возникающие вследствие того, что в политических решениях часто не учитывается большинство издержек какой-либо политической меры.

Заключительный вопрос: какие же недостатки связаны с тем, что наше государство не учитывает альтернативные издержки, пытаясь давать образование нашей молодежи, предоставлять медицинские услуги нашим больным и пенсию нашим пожилым людям?

[Вернуться к элементу 1.2](#)

«Альтернативы и издержки» за авторством Дуайта Ли. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

Рынки и маржинализм

Автор: Дуайт Ли

Вопрос для размышления: во время чтения этого материала попробуйте определить, как предприятия добиваются максимальной производительности и результата, соизмеряя предельные выгоды и предельные издержки.

Для достижения успеха в жизни надо «уравнивать предельные выгоды с предельными издержками». Это значит распределять время по разным видам деятельности так, чтобы предельная стоимость времени в каждом виде деятельности была одинаковой. Уравнивание предельных выгод и предельных издержек важно не только для принятия рациональных решений на уровне человека; оно также крайне необходимо для успеха экономики в целом. Несмотря на то, что люди и фирмы преследуют свои личные интересы, информация и стимулы, заложенные в рыночных ценах, побуждают всех к сотрудничеству, в результате которого во всех сферах экономики достигается равенство предельных издержек и предельных выгод. Рассмотрение этого процесса дает дополнительное понимание преимуществ, которые мы все получаем благодаря взаимодействию и сотрудничеству, движущими силами которых являются рыночные цены.

В экономике много фирм, и основной задачей каждой является увеличение прибыли. Но решения, принимаемые этими фирмами, влияют на всех остальных. Например, чем больше производит одно предприятие, тем меньше ресурсов остается другим предприятиям и тем меньше они могут производить. В идеальном варианте каждое предприятие выберет тот объем производства, при котором достигаются минимальные значения потерь в других секторах экономики. Достижение такого идеального результата требует огромного количества информации о таких вещах, как погодные условия, открытие новых месторождений ресурсов, враждебные отношения между странами, эффективные технологии, а также особые обстоятельства и субъективные предпочтения миллионов рабочих, владельцев ресурсов и потребителей.

Ни один государственный орган никогда бы не смог собрать, постоянно

обновлять и правильно использовать всю эту информацию. К счастью, эта информация заложена в рыночных ценах: цены, по которым фирмы приобретают ресурсы, отражают предельную стоимость этих ресурсов в условиях их наиболее эффективного применения. Поэтому, когда каждое предприятие стремится использовать такую комбинация ресурсов, при которой достигаются минимальные затраты на производство целевого объема выпуска (при этом выполняя условие равенства предельной производительности по всем используемым ресурсам⁽¹⁾), то эта же самая комбинация ресурсов будет соответствовать уровню производства, при котором достигаются минимальные потери во всей экономике. Равенство предельных выгод и предельных издержек отражает очень высокую степень координации, при которой каждое предприятие принимает во внимание ценность ресурсов для других предприятий.

Выпуск и предельные изменения

Для наиболее оптимального использования наших ограниченных ресурсов недостаточно, чтобы каждое предприятие просто сводило к минимуму потери от производства своей продукции. Даже если все фирмы в экономике будут производить свою продукцию с наименьшими издержками, общий их объем выпуска может оказаться очень затратным. Например, мы могли бы ежедневно производить для каждого американца десятки одноразовых подгузников, используя самую ресурсосберегающую технологию. Очевидно, что это слишком большое количество подгузников, потому что предельные издержки (пусть даже максимально низкие) производства подгузников становятся гораздо выше их предельной стоимости, то есть потери от производства еще одного подгузника больше, чем стоит сам подгузник. Производство товаров с максимально эффективным использованием ресурсов требует не только того, чтобы каждый товар производился с наименьшими издержками, но также того, чтобы каждый товар производился только в том количестве, при котором его предельная стоимость равна предельным издержкам.

Выполнение таких условий по предельным величинам приведет к тому, что общий объем выпуска всех фирм будет иметь наибольшую ценность. Любая фирма может получить всю необходимую ей информацию, просто принимая во внимание рыночные цены. Цена производимого товара отражает его предельную стоимость, а цены ресурсов определяют предельные издержки производства. Фирмы стремятся

получить максимальную прибыль, а знание рыночных цен позволяет им произвести такое количество товара, которое будет иметь наибольшую ценность. Каждое предприятие может увеличить свою прибыль за счет роста объемов производства, пока цена производимого товара превышает его предельные издержки (потерю стоимости из-за сокращения объемов производства других фирм)⁽²⁾. Поэтому когда все предприятия производят продукцию в тех объемах, при которых цена равна предельным издержкам, каждое предприятие максимизирует собственную прибыль, одновременно достигая наибольшей ценности общего выпуска. Так как производственные решения принимаются с учетом рыночных цен, эти решения следуют предельному принципу для всех фирм, и поэтому становится невозможным повысить ценность общего выпуска за счет увеличения объемов производства одних предприятий и сокращения объемов производства других.

Свобода — большое преимущество

Я рассмотрел «совершенную» ситуацию, которую невозможно создать в реальном мире. Упомянутые выше предельные величины никогда не достигают полного равенства, потому что существует бесконечное количество постоянно меняющихся предпочтений, обстоятельств и технологий, влияющих на стоимость ресурсов и производимых благ. В то же время постоянные изменения рыночных цен предоставляют информацию о новых условиях и служат стимулом для соблюдения правил предельных величин. Это сокращает издержки и увеличивает ценность производимых благ. Такие способы приспособления к рыночным условиям позволяют фирмам достичь наиболее эффективных экономических решений благодаря тому, что каждая фирма принимает во внимание решения других участников рынка, что невозможно при плановой экономике.

Но величайшее преимущество рынка — предоставляемая им свобода. Люди могут преследовать свои собственные интересы и могут иметь разные ценности, в то время как равнодушное государство лишь сможет распределить проблемы людей по категориям и нацелить на достижение некоего всеобщего блага. Например, предприятие может и не иметь цель получить максимальную прибыль, потому что его владелец желает взять на работу молодых людей из неблагополучных семей или посвятить некоторое время волонтерской работе. Или рабочий может принять решение отказаться от высокооплачиваемой работы, потому что он не хочет переезжать от родителей,

нуждающихся в его уходе. Люди принимают такие решения ежедневно, и ценности, отражаемые ими, никогда не могут быть реализованы посредством политического процесса и должным образом учтены государственными органами. Но люди могут транслировать свои ценности и интересы посредством воздействия, которое их решения оказывают на рыночные цены. И в этом случае они могут быть уверены, что другие люди будут учитывать эти интересы в собственных решениях. Результатом этого является модель взаимного подстраивания и координации, которая создает гораздо больше богатства и возможностей, чем может быть достигнуто посредством централизованного управления.

Заключительный вопрос. Кто сможет добиться наивысшей производительности и максимального результата — государство или бизнес? Обоснуйте свой ответ.

[Вернуться к элементу 1.3](#)

1. Например, если предельная производительность на 1 доллар потребляемого ресурса X равна 2, а предельная производительность на 1 доллар потребляемого ресурса Y равна только 1, предприятие может увеличить использование ресурса X на 1 доллар (увеличив выпускаемую продукцию на 2 единицы), уменьшить использование ресурса Y на 2 доллара (сократив выпускаемую продукцию на 2 единицы), сохраняя таким образом тот же объем выпускаемой продукции по стоимости на 1 доллар меньше. ↩

2. Данное заявление следует принимать с оговоркой. Если предприятие является монополистом, то, следуя микроэкономической теории, цена и предельный доход не равны друг другу. Однако данное «искажение» может и не иметь негативных последствий в долгосрочном периоде, если монополия возникла без каких-либо вмешательств со стороны государства. И в самом деле, динамическая эффективность экономики повышается, когда предприятия имеют возможность стремиться к «монопольной» власти и временно получать ее. ↩

«Рынки и маргинализм» за авторством Дуайта Ли. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

Специализация и богатство

Автор: Дуайт Р. Ли

Вопрос для размышления: во время чтения этого материала подумайте о том, каким образом специализация, добровольный обмен и сотрудничество способствуют накоплению богатства.

Значительная часть общественного взаимодействия возникает вследствие рыночных связей. Давайте рассмотрим некоторые преимущества, которые мы получаем в результате такого сотрудничества. На общем уровне эти преимущества очевидны. Совершенно естественно, что производительность будет выше, если действия людей будут согласованы, а не хаотичны. Но чтобы действительно понять экономику, мы должны более подробно проследить связь между сотрудничеством и производительностью.

Богатство редко приходит, как манна небесная. Его надо создавать с усердием, умом, терпением и пониманием ограниченности природных ресурсов и сложности их получения. Это должно быть очевидно. Но одним из показателей успешных рыночных отношений в улучшении наших производственных возможностей является то, что богатство для человека очень быстро стало частью естественного порядка вещей. Академики и ученые-политики основным вопросом считают *распределение* богатства, отвергая все опасения о том, что их политические рецепты могут препятствовать его созданию. Они без устали обсуждают причины бедности (или «неправильного» распределения богатства), очевидно, не зная о том, что определить причины богатства очень непросто. Человек может хорошо разбираться во многих вопросах, но ослепленный успехом капитализма, он готов поверить в то, что распределение предшествует производству.

Особая роль специализации

Когда в конце восемнадцатого века экономика выделилась как отдельная научная

дисциплина, стал очевидным ее главный вопрос. Адам Смит назвал свою книгу по экономике «Исследование о природе и причинах богатства народов», и уже с первой страницы книги чувствуется его намерение объяснить термин «богатство».

Начинает Смит с наблюдения: «Величайший прогресс в развитии производительной силы труда . . . явился, по-видимому, следствием разделения труда». Автор указывает на важное значение специализации или разделения труда, рассматривая преимущества такого производства, при котором каждый работник на фабрике по производству булавок возьмется за отдельный этап производства, а не будет сам выполнять весь процесс от начала до конца. Специализация дает работнику возможность приобрести больше навыков, использовать оборудование, увеличивающее производительность труда, и избегать потери времени от постоянной смены деятельности. Эти преимущества довольно очевидны, но производительность в данном случае превосходит все ожидания. По мнению Смита, десять мастеров по производству булавок, благодаря специализации в выполнении разных задач, могут производить около сорока восьми тысяч булавок в день. Но если бы каждый из них попробовал выполнять все задачи процесса производства булавок самостоятельно, Смит был уверен, что каждый из них успел бы изготовить не более двадцати булавок в день, или двести все вместе.

Но для ощутимого увеличения производительности требуется не только увеличение объема выпуска. Специалист производит гораздо больше, чем ему нужно для личного использования. Большой объем выпуска не будет иметь смысла, если товар попадет в руки тех, кто его не ценит. Таким образом, преимущество специализации может быть реализовано только в рамках взаимного сотрудничества, когда каждый специализируется на производстве необходимых для других товаров и получает все остальное благодаря специализации других людей. Обмен — это единственный способ возникновения такого сотрудничества, и, следовательно, единственный способ добиться увеличения производительности, полученной благодаря специализации.

Адам Смит признавал решающее значение связи между обменом и производительностью, отмечая, что «степень такого разделения [труда] должна всегда ограничиваться ... размером рынка». Если вы можете производить обмен только в пределах небольшой деревушки, ваша способность к продуктивной специализации чрезвычайно ограничена. К примеру, сколько человек могли бы позволить себе писать романы, рисовать пейзажи или осваивать музыкальные инструменты, не важно, как

велик их талант, если оценить по достоинству их деятельность и вознаградить за усилия смогут лишь несколько человек? В таких условиях большинство людей могут быть мастерами на все руки, но ничего толком не уметь. Чем меньше рынок, тем более ограниченным является производственный потенциал специализации.

Расширение рынка

Связь между специализацией и размером рынка дает еще одно объяснение значимости сотрудничества на рынке с точки зрения частной собственности и добровольного обмена. Сотрудничество возможно и без рынков, по крайней мере, без рынков в общепринятом понимании этого слова. Члены одной семьи сотрудничают, так как хорошо знают друг друга и имеют общие интересы. Сотрудники небольших компаний могут работать слаженно для достижения общей цели или противостояния общественному давлению. Аналогичная ситуация прослеживается с церквями, клубами и другими относительно небольшими социальными организациями. Сотрудничество в пределах семьи, компании или социальной организации можно объяснить как результат отношений обмена. (Хорошими примерами таких объяснений являются тексты Гэри Беккера на тему семьи, а также изображение им компании как «сплетения контрактов».) Но такие взаимоотношения, в силу их зависимости от личных факторов и общих целей, ограничены относительно небольшими группами.

Секрет увеличения продуктивности заключается в том, что рынок значительно расширяет рамки сотрудничества и поэтому существенно увеличивает нашу способность к продуктивной специализации.

Очевидно, что расширение рынков зависит от совершенствования транспортных и коммуникационных сетей. Но если информация не будет передаваться посредством рыночных цен, а рыночные цены не будут способствовать сотрудничеству, улучшения транспортного сообщения, а также вербальных и письменных средств общения будет попросту недостаточно для полной реализации преимуществ специализации. Бразильцы могли бы сообщить о своем желании купить больше джинсовой одежды, закидывая производителей одежды во всем мире сообщениями по факсу, по электронной почте и названивая им, с возможностью получить эту одежду из любой точки земного шара за одну ночь. Но если эта информация будет передаваться без учета изменений в относительных рыночных ценах, бразильцы не смогут повлиять на мотивацию

производителей хлопка, сельскохозяйственной химии, краски, текстильщиков, водителей-дальнобойщиков, пилотов самолетов, коммерсантов и бесчисленного количества других людей координировать свои особые усилия, чтобы эту джинсовую одежду можно было купить в Бразилии в необходимом количестве и в предпочитаемых фасонах.

Обезличенная природа рынка

Рынок часто критикуют за его обезличенную природу. Может и так, но именно благодаря такой обезличенности рынок может максимально расширить масштабы специализации в условиях сотрудничества. Когда люди действуют исходя из рыночных цен, им не обязательно знать тех, с кем они сотрудничают, думать о них, или о тех, кому выгодны их совместные усилия.

Никакие государственные дипломаты, как бы они не старались, не смогут развить межкультурное сотрудничество так, как это удастся рынку. Именно сотрудничество и гармоничный механизм рыночных отношений, вместе с создаваемой ими специализацией, позволяют объяснить создание богатства.

Заключительный вопрос: можете ли вы теперь объяснить, почему сотрудничество и добровольный обмен ведут к реальному увеличению производительности вследствие специализации?

[Вернуться к элементу 1.4](#)

«Специализация и богатство» за авторством Дуайта Ли. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

Получение прибыли ценой человеческой жизни

Автор: Дуайт Р. Ли

Вопрос для размышления: жертвуют ли производители автомобилей человеческими жизнями ради прибыли? Почему возможен конфликт между ценностью человеческой жизни и прибылью?

Хотя люди часто говорят о бесценности человеческой жизни, они всё же изо дня в день устанавливают ей цену своими действиями. Люди могут ради увеселения совершать рискованные действия, которые укорачивают ожидаемую продолжительность жизни, или не соблюдать меры предосторожности, потому что так удобнее и дешевле. Когда человек намеренно приобретает различные вещи, потребление которых несет какой-либо риск, он своими действиями показывает, что предельная ценность его жизни меньше предельной ценности обжорства, пассивного образа жизни, превышения скорости при вождении и других опасных удовольствий.

К сожалению, когда человек идет на риск, ему иногда приходится сталкиваться с печальными последствиями. Вполне естественно проявлять жалость к погибшим или травмированным людям, которые намеренно подвергали себя риску. Однако не стоит идти на поводу у жалости и эмоций, мы должны понимать факт того, что никто не может помешать взрослому человеку идти на риск, на который он решился в силу своих предпочтений и обстоятельств. Не обращая на этот факт внимания, исполненные благих намерений люди (1) не признают, что в предельном выражении человеческая жизнь не является бесценной, и (2) не понимают, как цены и прибыль дают людям возможность эффективно сообщать фирмам о своих желаниях. Это те люди, которые с негодованием обвиняют бизнес в том, что корпорации приносят в жертву человеческие жизни с целью увеличения прибылей, создавая опасные товары.

Люди каждый день получают травмы или погибают в результате несчастных случаев, поскольку используемые ими товары являются недостаточно безопасными. Действующее законодательство все больше подталкивает пострадавших в таких

несчастных случаях подавать в суд на производителей «небезопасных» товаров с целью получения компенсации за причиненные боль и страдания. Очевидным стимулом для таких исков являются выплаты истцам и их адвокатам, такие выплаты могут быть высокими, а иногда — запредельно высокими. Например, в 1999 году шесть человек получили от General Motors компенсацию в сумме 4,9 млрд долларов США за серьезные ожоги, когда их автомобиль Malibu 1979 года выпуска загорелся после столкновения с машиной с пьяным водителем за рулем, который ехал со скоростью от 50 до 70 миль в час⁽¹⁾.

Обвиняя алчные корпорации в том, что они приносят в жертву человеческие жизни для увеличения своей прибыли, истцы легко склоняют присяжных к принятию соответствующих решений и манипулируют мнением общественности.

Правдиво ли такое обвинение? Несомненно. Но это скорее не критика корпораций, а отражение правильной работы рыночной экономики. Корпорации регулярно жертвуют жизнями одних своих клиентов для увеличения прибыли, другие же клиенты от этого выигрывают. Да, нам повезло, что сегодняшние экономические условия позволяют корпорациям увеличивать прибыль, намеренно продавая товары, менее безопасные, чем это возможно. Желание пожертвовать человеческой жизнью ради получения прибыли не делает нашу жизнь более комфортной или спокойной, но это реальность, которую нельзя изменить.

А реальность обусловлена ограничениями. Существуют ограничения по выпуску товаров, которые мы желаем иметь. Если мы хотим больше чего-то одного, нам придется уменьшить количество чего-то другого. Все, кому не нравится идея жертвовать безопасностью ради прибыли, игнорируют одну простую истину. Например, количество дорожно-транспортных происшествий с летальным исходом можно было бы уменьшить, если бы автомобили строили по примеру танков «Шерман». Но получив такую дополнительную безопасность, мы пожертвовали бы расходом топлива, комфортом, скоростью и удобством парковки, не говоря уже обо всех тех вещах, которые мы бы не смогли купить, заплатив непомерно высокую цену за такой танкомобиль. Задолго до того, как мы увеличили бы безопасность автомобиля до уровня танкомобиля, предельная ценность средней дополнительной продолжительности жизни была бы гораздо меньше предельной ценности того, чем пришлось бы пожертвовать. Максимально снижать уровень смертности на дорогах за счет создания максимально безопасных автомобилей попросту бессмысленно.

Прибыль как средство коммуникации

Но какой уровень безопасности можно считать достаточным? Единого ответа на этот вопрос не существует. Например, некоторым людям так нравится ездить на мотоцикле, что они продолжают им пользоваться несмотря на то, что в случае аварии шансы выжить в 17 раз меньше, чем в автомобиле. Человек обычно начинает платить большую сумму за безопасность по мере повышения дохода и когда он начинает чувствовать ответственность за большее количество людей. Когда я заканчивал университет, я водил Фольксваген Жук, одна дверца которого не закрывалась полностью. В тот период моей жизни я выбрал образование и пожертвовал безопасностью. Теперь, когда у меня есть семья и более высокий доход, я готов платить за более высокий уровень безопасности, поэтому теперь я вожу «Шевроле Субурбан» — конечно, не танк «Шерман», но гораздо ближе к нему.

Как же люди дают знать производителям автомобилей о своих требованиях к безопасности? С помощью цен, которые они готовы заплатить за разные типы автомобилей, и с помощью прибыли, полученной благодаря этим ценам. Невозможно получить прибыль от создания автомобиля, равного по безопасности танку «Шерман», потому что его бы попросту никто не купил. Компании по производству автомобилей получают большую прибыль, идя на неизбежные уступки, изменяя конструкцию автомобиля в соответствии с предпочтениями потребителей. Поэтому, жертвуя безопасностью ради увеличения прибыли, они всего лишь делают то, что хотим от них мы, — они действуют согласно нашим предпочтениям.

Конечно, без ошибок здесь не обходится. Однако цены и прибыль не могут с хирургической точностью передавать информацию о предпочтениях потребителей относительно конструкции автомобиля. Но преимущество прибыли в плане стимулирования безопасности автомобилей состоит в следующем: если производитель не дает потребителям того, что они хотят, возможности получения прибыли увеличиваются для тех производителей, которым удалось угадать и выполнить желания потребителей. И хотя этот рыночный процесс работает не идеально, он все же работает лучше любого другого процесса.

К сожалению, при любом приемлемом уровне безопасности товара люди будут погибать и получать травмы в результате несчастных случаев. Финансовые и человеческие потери вследствие таких аварий очевидны, как очевиден и тот факт, что

если бы безопасности в используемом продукте уделялось больше внимания, ущерба было бы меньше. Не доплачивая за дополнительную безопасность, миллионы людей получают множество других, неочевидных преимуществ: они могут тратить больше денег на образование, лекарства, одежду и жилье. А улучшение качества образования, лекарств, одежды и жилья влияет на увеличение продолжительности жизни. Мы, безусловно, можем узнать имена тех, кто погиб в авариях, но мы никогда не узнаем, кто избежал преждевременной смерти благодаря благам, созданным экономической системой, руководимой рыночными ценами и прибылью. Но не может быть сомнений, что последних гораздо больше, чем первых.

Заключительный вопрос: можете ли вы объяснить, как цены и прибыль дают вам и другим потребителям возможность сообщать о своих предпочтениях предприятиям?

[Вернуться к элементу 1.6](#)

1. Сумма фактической выплаты будет меньше, но в любом случае гораздо выше суммы, полученной в результате оценки человеком предельной безопасности, относящейся к данному делу. По состоянию на март 2000 года истцы запросили компенсацию в размере 400 миллионов долларов, но в General Motors отказались, чтобы и дальше подавать апелляции по данному делу. ↩

«Получение прибыли ценой человеческой жизни» за авторством Дуайта Ли. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

Я, карандаш, и мое генеалогическое древо

Автор: Леонард Э. Рид

Вопрос для размышления: во время чтения этого материала попробуйте определить, как рынки образуют сеть, побуждающую миллионы людей к сотрудничеству друг с другом и влияющую на их поведение.

Я — графитовый карандаш, обыкновенный деревянный карандаш, который знают все мальчики, девочки и взрослые, умеющие читать и писать.

Писать — это моя профессия и мое развлечение; я умею делать только это.

И почему бы вы думали, мне следует описать свою родословную? Начнем с того, что моя история необычна. И еще, я — загадка, еще более непостижимое явление, чем дерево, закат или даже вспышка молнии. Но, к сожалению, те, кто меня использует, принимают меня, как должное, как будто я простая случайность без роду и племени. Такое высокомерное отношение низводит меня до уровня банальности. Это пример глубочайшего заблуждения, слишком долгое пребывание в котором представляет угрозу для человечества. Ведь как заметил мудрый Честертон: «Мы погибаем от нехватки чуда, а не от нехватки чудес».

Я, Карандаш, хоть и кажусь простым, достоин вашего восхищения и благоговения — и я постараюсь это доказать. На самом деле, если вы сумеете меня понять (хотя нет, нельзя требовать от вас слишком многого), если вы хотя бы узнаете о скрытом во мне чуде, вы сможете вернуть человечеству свободу, которую оно так бесславно теряет. Я могу преподать вам серьезный урок. И я способен сделать это лучше, чем автомобиль, самолет или посудомоечная машина, — потому что я, как бы это сказать: такой простой на вид.

Простой, говорите? Но только вот ни одна душа на всем белом свете не знает, как меня делают. Фантастика, вам не кажется? Особенно когда понимаешь, что в одних только Штатах ежегодно выпускают около полутора миллиардов нашего брата.

Возьмите меня в руки, рассмотрите хорошенько. Что вы видите? Ничего

особенного: немного дерева, лак, маркировка, графитовый стержень, чуть-чуть металла и ластик.

Бесчисленные предшественники

Подобно тому как вы затрудняетесь отследить свое происхождение в далеком прошлом, так и мне нелегко назвать вам всех моих предшественников и рассказать о них. Но некоторых я все же представлю, чтобы вы поняли, насколько богатая и сложная у меня история.

Мое генеалогическое древо начинается собственно с древа, а если точнее — с кедра с прямыми волокнами, из тех, что растут в Северной Калифорнии и Орегоне. А теперь представьте себе все эти пилы, грузовики, веревки — все инструменты, необходимые для того, чтобы заготовить кедровые бревна и доставить их до железной дороги. Подумайте, сколько людей, представляющих бессчетное множество разных профессий, задействовано в этом процессе: как добывали руду, выплавляли сталь, превращали ее в пилы, топоры, моторы; как растили пеньку — и постепенно из нее получались тяжелые, прочные веревки; представьте себе поселения лесорубов, их спальни и общие столовые, а еще — готовку и выращивание продуктов. Над каждой чашкой кофе, дымящейся в руках лесоруба, трудились тысячи безымянных рук!

Бревна затем везут на лесопильный завод в Сан-Леандро, Калифорния. Только представьте себе трудяг, которые строили вагонетки, и рельсы, и локомотивы, которые создавали и устанавливали системы связи специально для железной дороги. Эти легионы являются одними из моих предшественников.

А теперь представьте себе лесопильный завод в Сан-Леандро. Там кедровые бревна нарезают на небольшие дощечки, длиной в карандаш и шириной меньше четверти дюйма. Затем их сушат в печи и подкрашивают, как женщин румянами. Людям нравится, когда я хорошо выгляжу, им ни к чему мертвенно-бледный карандаш. Затем дощечки покрывают воском и снова сушат. Сколько умелых рук готовило краску, строило печь, обеспечивало тепло, свет и электричество, ремни, двигатели и все что нужно на заводе? Вы удивлены, что среди моих предков встречались и собирающие стружку пылесосы? Да-да, а еще — строители, которые заливали цемент в плотину гидроэлектростанции «Тихоокеанской газовой и электрической компании», поставляющей электричество для лесопильного завода!

Не стоит забывать и о дальних и близких родственниках, которые развозят 60 вагонов заготовок по всей стране.

Очутившись на карандашной фабрике (где на 4 миллиона долларов построек и оборудования, все благодаря моим экономным родителям), каждая заготовка получает от очень сложной машины по восемь насечек, после чего другая машина укладывает в каждую вторую заготовку грифели, мажет ее клеем и кладет еще одну заготовку сверху — получается этакий графитовый бутерброд. Из такого вот бутерброда станок и вытачивает меня и еще семерых моих братьев.

Мой грифель — штука сложная. Графит добывают на Цейлоне. Так разрешите представить вам шахтеров, тех, кто делает инструменты, и производителей бумажных мешков, в которых везут графит, и тех, кто отвечает за веревки, которыми эти мешки связывают, и грузчиков, несущих мешки на корабль, и тех, кто строит корабли. При моем рождении даже присутствовали смотритель маяка и портовый лоцман.

Дальше графит смешивают с глиной из Миссисипи, в которой есть необходимый для очистки гидроксид аммония. Затем добавляют увлажнитель — обычно это сульфированный жир, то есть животный жир, обработанный серной кислотой. Пройдя через несколько станков, эта смесь принимает вид свежеприготовленного фарша, и эти небольшие полоски потом обрезаются, сушатся и несколько часов обжигаются в печи при температуре около 1000 градусов. Чтобы грифели были крепче и мягче, их обрабатывают горячей смесью, в которую входят канделильский воск из Мексики, твердый парафин и гидрогенизированные природные жиры.

На моем кедровом корпусе шесть слоев лака. А вы знаете, из чего делают лак? Кто бы мог подумать, что к этому причастны изготовители клещевины и касторового масла? Вот так вот. Я уж не говорю о том, что своим приятным желтым цветом лак обязан труду бесчисленного множества рук!

Теперь давайте посмотрим на надпись. Это — пленка, полученная путем нагревания сажи и смол. А как получают смолы, вы знаете? И что такое, скажите-ка, сажа?

Мое маленькое металлическое колечко сделано из латуни. Подумайте обо всех, кто добывал медь и цинк, о тех, кто умеет превращать этих дары природы в блестящие листы латуни. Черные кольца на моем ободке — это черный никель. Что это такое и для чего он служит? А ведь история о том, почему в середине моего ободка нет черного никеля, займет страницы.

Но настал черед моей гордости, моей короны, которую в обиходе называют неуклюжим словом «ластик», — той моей части, которая нужна человеку, чтобы исправлять сделанные при моем же участии ошибки. Стирание обеспечивается ингредиентом под названием «фактис». Это что-то наподобие резины, и получается оно в результате реакции рапсового масла (ввозимого из голландской Ост-Индии) и хлорида серы. А сама резина, несмотря на всеобщее заблуждение, нужна только для закрепления. А еще, конечно, сюда добавляют вулканизирующие и катализирующие вещества. Пемзу привозят из Италии, а за цвет ластика отвечает сульфид кадмия.

Никто не знает

Так кто теперь решится оспорить мое утверждение, что никто на свете не знает, как меня делают?

На самом деле в моем создании участвовали миллионы людей, и мало кто из них о чем-либо подозревал. Вы скажете, что, отыскивая своих родственников на кофейных плантациях Бразилии и среди фермеров всего света, я захожу слишком далеко, что это крайность. Но я буду стоять на своем. Среди этих миллионов нет ни одного человека, даже если речь идет о президенте карандашной фабрики, кто вложил бы в меня больше, чем самую малость, крошечную толику своего знания. С точки зрения технологии вся разница между цейлонским шахтером и орегонским лесорубом заключается лишь в типе ноу-хау. И без шахтера, и без лесоруба уже ничего не получится, так же, как и без химика, и без нефтяника — ведь парафин является побочным продуктом бензина.

Невероятно, но факт: ни рабочий-нефтяник, ни химик, ни шахтер, добывающий глину или графит, ни те, кто строит и водит корабли, поезда и грузовики, ни оператор станка, делающего насечку на моем металлическом кольце, ни сам президент компании не делают свою работу потому, что я им нужен. Каждому из них я нужен меньше, чем, пожалуй, даже первокласснику. Среди этих людей есть и те, кто никогда не видел карандаш и понятия не имеют, что с ним делать. Работать их заставляет что-то другое — не я. Наверное, секрет в этом: каждый из этих миллионов понимает, что таким образом может обменять свое умение на нужные ему товары и услуги. Среди этих благ могу быть и я — а могу и не быть.

И за ЭТИМ НИКТО НЕ СТОИТ?

А вот еще более невероятный факт: за всеми бесчисленными действиями, которым я обязан своим существованием, не скрывается ничей замысел, ничья воля. Нет даже намеков на такого диктатора. Вместо этого — труд «невидимой руки». Вот о какой тайне я говорил в начале.

Говорят: «только Бог может создать дерево». Почему мы соглашаемся с этими словами? Не потому ли, что понимаем, что сами на это не способны? Да можем ли мы хотя бы описать дерево? Только в общих чертах. Мы можем, например, сказать, что дереву соответствует определенное сочетание молекул. Но есть ли среди людей тот, кто сумел бы даже просто описать молекулярные изменения за весь жизненный цикл дерева? Это сложно себе даже представить, а уж о том, чтобы направлять подобные процессы, и речи нет.

Я, Карандаш, являюсь сложным сплетением чудес: дерева, цинка, меди, графита и так далее. Но к этим чудесам, проявляющимся в Природе, добавляется чудо еще большее: объединение созидательных импульсов множества людей, миллионов ноу-хау, складывающихся в одно целое естественным, спонтанным образом в ответ на человеческие потребности и желания и в отсутствие какого-либо плана. Раз только Бог мог сотворить дерево, я настаиваю, что и меня мог создать только Бог. Человеку не под силу складывать эти миллионы знаний, дающие мне жизнь, как не под силу ему и сложить из молекул дерево.

Вот что я имел в виду, когда говорил: «Если вы хотя бы узнаете о скрытом во мне чуде, вы сможете вернуть человечеству свободу, которую оно так бесславно теряет». Ведь если вы знаете, что все эти импульсы, эти знания естественным, даже автоматическим образом вступают в творческое и производственное взаимодействие, реагируя на человеческие потребности и спрос, — то есть при отсутствии правительственных или иных принудительных сценариев, — тогда у вас уже есть одна совершенно необходимая для свободы вещь: вера в свободного человека. Без этой веры свободы нет.

Но как только правительство объявляет монополию на какой-то вид деятельности (например на доставку почты), большинству начинает казаться, что по своей свободной воле нормально организовать доставку почты люди уже не смогут. А причина вот в чем: каждый признается сам себе, что он не знает, что надо делать, чтобы почта попадала к

адресатам. Он также понимает, что и другие бессильны в этом вопросе. И это совершенно правильный вывод. Ни один человек не обладает достаточными профессиональными навыками, чтобы обеспечить доставку почты в национальном масштабе, точно так же как ни один человек не обладает достаточными знаниями и умением, чтобы сделать карандаш. В итоге получается, что без веры в свободного человека, без осознания того, что миллионы крошечных ноу-хау способны естественным и чудесным образом взаимодействовать в ответ на наши потребности, человек приходит к ошибочному выводу о том, что для доставки почты необходимо правительственное руководство.

Многочисленные свидетельства

Если бы я, Карандаш, был единственным свидетельством того, на что способны люди, если бы им была предоставлена свобода, то сомневающиеся были бы правы. Но вот вам другие свидетельства — бесчисленные и неоспоримые. Взять хотя бы доставку почты — штука несложная по сравнению, например, с производством автомобиля, калькулятора, зерноуборочного комбайна или фрезерного станка и тысяч других вещей. Итак, доставка. Что же, в этой области те люди, которым была предоставлена свобода, творят невообразимое: они переносят человеческие голоса через весь мир меньше чем за секунду; они отправляют в каждый дом в виде движущегося изображения любое событие, как только оно произошло; они доставляют 150 пассажиров из Сиэтла в Балтимор менее чем за четыре часа; они проводят газ из месторождения в Техасе к конфоркам в Нью-Йорке по невероятно низким ценам и безо всяких субсидий; они поставляют каждые четыре фунта нефти из Персидского залива или с нашего Восточного побережья (а это половина кругосветного путешествия) дешевле, чем правительство просит за то, чтобы доставить через дорогу письмо весом в унцию.

Вот какой урок я хотел вам преподать: давайте свободу любым созидательным импульсам. Общество должно просто-напросто научиться жить в гармонии с этой мыслью. От правового аппарата требуется лишь устранить все препятствия на их пути. Пусть эти ноу-хау живут своей жизнью. Верьте, что свободный человек сам откликнется на закон «невидимой руки». И ваша вера будет вознаграждена. Я, Карандаш, такой простой с виду, предлагаю рассказ о тайнстве моего создания в качестве свидетельства того, что эта вера подлинна — как подлинны солнце, дождь, кедры и вся наша земля.

Заключительный вопрос: каким образом сеть сотрудничества значительно расширяет производственный потенциал страны и, следовательно, становится основой для современных жизненных стандартов?

[Вернуться к элементу 1.8](#)

Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

Создание рабочих мест и создание богатства: в чем разница?

Автор: Дуайт Р. Ли

Вопрос для размышления: должно ли правительство строить военные базы и дороги, чтобы создавать новые рабочие места?

Государственная политика, как правило, оценивается с точки зрения количества создаваемых рабочих мест. Ограничение импорта рассматривается как способ защиты и создания рабочих мест внутри страны. Налоговые льготы и другие преференции часто используются под предлогом увеличения занятости в деятельности, пользующейся поддержкой государства. Президенты с гордостью заявляют о количестве рабочих мест, созданных в экономике за время их пребывания в должности. Якобы, чем больше рабочих мест создано, тем успешнее деятельность государства. Сторонники программ государственных расходов не упускают ни единого случая, чтобы не упомянуть о рабочих местах, созданных в рамках таких программ. Даже войны рассматриваются с положительной стороны как средство создания рабочих мест.

В целом, в создании рабочих мест нет ничего плохого. Занятость — важное средство, с помощью которого люди создают богатство. Поэтому вполне понятно особое внимание, уделяемое созданию рабочих мест. Люди с легкостью забывают, что на самом деле все мы хотим стать богаче, а создание новых рабочих мест — всего лишь средство достижения этой цели. Поэтому не стоит возвышать создание рабочих мест до самоцели и забывать об основной задаче — повышении благосостояния. Хотя аргументы в пользу государственных программ занятости и кажутся правдоподобными, они используются для поддержки мер, которые уничтожают богатство, а не создают его. Таких примеров удручающее множество. Давайте рассмотрим лишь некоторые из них.

Создание рабочих мест — не проблема

Цель всей экономической деятельности — наиболее рационально использовать ограниченные ресурсы (включая затраты человеческого труда) для производства богатства. Но как бы мы ни старались, преодолеть ограниченность ресурсов невозможно. По этой причине мы никогда не сможем получить всё, чего хотим. Число работ всегда будет выше числа желающих их выполнять. Поэтому проблема кроется отнюдь не в создании новых рабочих мест. Проблема заключается в создании рабочих мест, приносящих максимальную пользу. Согласно одной непроверенной истории во время посещения Китая инженер наткнулся на большую группу людей, строивших плотину с помощью кирок и лопат. Когда инженер сказал руководителю группы, что работу можно выполнить за несколько дней, а не за многие месяцы, если дать работникам моторизованную землеройную технику, то руководитель ответил, что использование такого оборудования уничтожит большое количество рабочих мест. «Ну надо же, — ответил инженер, — а я думал, вы хотите построить дамбу. Если ваша цель — создание как можно большего количества рабочих мест, то тогда почему вы не дадите своим рабочим ложки вместо лопат?»

Я рассказываю своим студентам в Университете Джорджии, что готов нанять на работу всех людей из нашего студенческого городка в Афинах, если они будут работать на меня достаточно дешево, скажем, за пять центов в месяц. Если еще немного снизить ставку, то я смогу нанять всё население штата Джорджия. Если я найму работников по таким ставкам, то смогу получить прибыль, снабдив их ложками для строительства дамбы. Конечно, студенты понимают глупость моего предложения, потому как они способны выполнить гораздо более полезную работу для других работодателей. Этот наглядный пример доказывает, что нельзя просто упираться в количество рабочих мест, игнорируя при этом создаваемую ими ценность. Устроившись на более высокооплачиваемые работы, мои студенты смогут создать большую ценность, чем на работе, которую предлагаю я. Заработные платы, формирующиеся на открытых рынках труда, обладают значительным преимуществом — они содействуют тому, что люди стремятся не просто трудоустроиться, а получить наиболее ценную для них работу. Кроме того, из-за заработных плат работодатели вынуждены учитывать альтернативные издержки по найму работников, их ценность в альтернативных видах деятельности, и постоянно искать пути ликвидации рабочих мест путем создания такой же ценности при

меньшем количестве работников.

В основе всего экономического прогресса лежит способность предоставлять одни и те же или более качественные товары и услуги, задействуя при этом меньшее число работников. Так часть рабочих мест ликвидируется, а высвобождаемая рабочая сила направляется в другие, более эффективные отрасли. Вследствие непонимания гражданами этого механизма повышения благосостояния деструктивная государственная политика находит поддержку у широкой общественности.

Подрыв — наш способ увеличения числа рабочих мест

В 1840-х годах французский политик всерьез выступал за подрыв железнодорожных путей в Бордо на дороге из Парижа в Испанию, чтобы создать дополнительные рабочие места в Бордо. Грузы пришлось бы переносить с одного поезда на другой, а пассажирам понадобились бы гостиницы. Выполнение этих задач привело бы к увеличению числа рабочих мест. (Это предложение было рассмотрено и опровергнуто экономистом и публицистом XIX века Фредериком Бастиа в книге «Экономические софизмы» [стр. 94–95], доступной для ознакомления на веб-портале Фонда экономического образования.)

Это предложение еще более абсурдное, чем моя идея нанять людей за пять центов в месяц. По крайней мере, я нанял бы работников для производства хоть какой-то ценности, а не для частичного возмещения напрасно причиненного ущерба. К сожалению, абсурдность деструктивных с экономической точки зрения мер не препятствует их предложению и реализации. Используя создание рабочих мест как оправдание, политики часто принимают законы, которые увеличивают затраты труда, необходимые для производства определенного объема благ.

Создание (или защита) рабочих мест на внутреннем рынке используется в качестве одного из аргументов для ограничения импорта. Верно, такие ограничения, как и разрушение железнодорожной ветки, создадут определенное число рабочих мест на внутреннем рынке. Но также ограничения импорта увеличивают затраты на приобретение ценных товаров. Единственная причина, по которой страна импортирует товары, заключается в том, что это самый дешевый способ их приобретения. Ведь для

получения импортируемых товаров в процессе внешней торговли потребуются меньше работников, чем при их непосредственном производстве. В этом торговля схожа с научно-техническим прогрессом, потому как она высвобождает рабочую силу и направляет ее на производство прочих товаров и услуг. Введение ограничений на импорт создает новые рабочие места тем же способом, каким они создавалась бы при подрыве собственных железных дорог и заводов, а также при использовании лопат вместо современного землеройного оборудования.

Всегда помните о том, что создание новых рабочих мест — лишь средство достижения конечной цели экономической деятельности, которая заключается в создании богатства.

Государственная политика занятости

Поскольку люди склонны воспринимать работу как цель, а не средство, они легко обманываются государственными программами, обещающими создание новых рабочих мест. Мы все слышали выступления деятелей, приводящих доводы в пользу строительства военных баз, дорог и ведения бизнеса с учетом экологических норм. Чтобы обосновать расходы, государственные органы часто проводят анализ выгод/затрат, в котором создаваемые рабочие места учитываются как выгоды. Но это как рассматривать время, потраченное на накопление суммы для покупки автомобиля, в качестве одного из преимуществ машины. Рабочие места, создаваемые в результате правительственного проекта, отражают расходы по проекту: альтернативные издержки. Работники, занятые в правительственных программах, могли бы производить ценность, занимаясь чем-то другим. Вопрос не в том, создает ли правительственный проект рабочие места, а в том, произведут ли работники на этих местах большее богатство, чем на других. Сторонники правительственных программ не хотят об этом задумываться. При другом отношении количество низкопроизводительных рабочих мест в государственном секторе сократилось бы, а в частном — выросло бы число высокопроизводительных.

Заключительный вопрос: если мы хотим достичь высокого уровня жизни, что более важно, создание рабочих мест или создание богатства? В чем разница?

[Вернуться к элементу 1.9](#)

«Создание рабочих мест и создание богатства: в чем разница?» за авторством Дуайта Ли. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

Что видно и чего не видно

Автор: Фредерик Бастиа. Сокращенная версия для «Экономики здравого смысла»

Данная статья представляет собой сокращенную версию очерка Фредерика Бастиа «Что видно и чего не видно»⁽¹⁾. Бастиа был экономистом и членом французского парламента в середине XIX века. Примечательно, что вопросы, которые он поднимал 150 лет назад, не утратили своей актуальности и сегодня.

В экономической сфере действие, привычка, институт и закон приводят не к одному последствию, а к целому ряду последствий. Только первое из них — прямое; оно появляется одновременно со своей причиной; оно очевидно. Прочие последствия проявляются позднее; они неочевидны; нам повезет, если мы сможем их предсказать.

Существует только одно отличие между плохим и хорошим экономистом: плохой экономист ограничивается очевидным последствием; хороший экономист учитывает как очевидные, так и неочевидные последствия, которые необходимо заранее предугадать.

И всё же это различие огромно, ибо почти всегда бывает так: если краткосрочные результаты благоприятны, то долгосрочные — катастрофичны, и наоборот. Отсюда следует, что плохой экономист гонится за незначительной выгодой в настоящем, за которой последуют большие потери, в то время как хороший экономист работает на большое благо в будущем, не обращая внимания на некоторые трудности в настоящем.

Разбитое окно

Вы когда-нибудь видели, как гневался лавочник Джеймс Гудфеллоу, когда его беспечный сын разбил оконное стекло? Если вы присутствовали при такой сцене, то, несомненно, подтвердите, что все свидетели происходящего, будь их даже тридцать, единодушно спешили утешить несчастного лавочника следующими словами: «Нет худа без добра. Такие происшествия поддерживают производство. Каждый должен зарабатывать на жизнь. Что стало бы со стекольщиками, если бы никто и никогда не

разбивал окна?»

Такая форма сочувствия отражает целую теорию. Ее ошибочность удобно объяснять на этом простом случае, поскольку она лежит в основе другой теории, которой, к несчастью, руководствуется большинство наших экономических институтов.

Предположим, ремонт обойдется в шесть франков. Я соглашусь с вашим мнением — из-за происшествия эта промышленность получит поддержку в размере 6 франков. Я никоим образом не оспариваю это утверждение; вы рассуждаете верно. Стекольщик придет, выполнит свою работу, получит шесть франков, потрет руки и в душе благословит беспечного ребенка. Это очевидная сторона ситуации.

Как это часто бывает, вы можете решить, что разбивать окна — хорошо, это стимулирует обращение денег и поддерживает промышленность в целом, тогда я закричу: «Остановитесь! Ваша теория включает лишь то, что видно. Она не учитывает неочевидные стороны ситуации».

Ведь неочевидно, что потратив шесть франков на стекло, наш лавочник не сможет потратить их на другие товары или услуги. Неочевидным остается и то, что не будь его окно разбито, лавочник, вероятно, заменил бы свои старые башмаки или пополнил бы свою библиотеку новой книгой. Если вкратце, он потратил бы свои шесть франков на что-нибудь другое, но теперь не сможет этого сделать.

Рассмотрим теперь промышленность в целом. Окно разбито, стекольная отрасль получает поддержку в размере шести франков — вот очевидная сторона.

Если бы стекло осталось целым, обувная промышленность (или какая-нибудь другая) получила бы поддержку в размере шести франков — вот неочевидная сторона.

Если принять во внимание неочевидную сторону как отрицательный фактор, а очевидную — как положительный, становится понятно следующее: без разницы, бьются окна или нет, для отрасли и для занятости населения в целом это не приносит никакой выгоды.

Вернемся к Джеймсу Гудфеллоу.

В первом случае, где окно разбито, он тратит шесть франков на замену стекла и радуется, что окно снова целое.

Во втором случае, где окно осталось целым, он, вероятно, купил бы себе новую пару обуви и радовался бы и ей, и целому стеклу.

Будем считать, что Джеймс Гудфеллоу является частью общества, тогда напрашивается вывод, что общество, учитывая его труды и радости, лишилось ценности

в виде разбитого стекла.

Подытожим сказанное: «общество теряет ценность всех предметов, разрушенных без необходимости», «разбивать, разрушать, проматывать — не значит поощрять национальную занятость», или, если короче, — «разрушение не выгодно».

Читатель должен обратить внимание на то, что в рассказанной истории участвуют не два, а три человека. Первый — Джеймс Гудфеллоу, потребитель. Из-за разбитого стекла он теперь владеет не двумя (целое окно и новые башмаки), а одним предметом (окно после ремонта). Второй — стекольщик, олицетворяет в этом примере отрасль, получившую денежную поддержку из-за происшествия. Третий — обувщик (или любой другой производитель), чья отрасль не получила стимул по той же причине. Именно этот третий человек всегда остается в тени и олицетворяет сторону, которую не учитывают, — вот в чем проблема. Именно он дает нам понять, насколько это нелепо — видеть выгоду в разрушении.

Театры и изобразительные искусства

Должно ли государство субсидировать искусство? Безусловно, есть много аргументов как за, так и против.

В пользу системы субсидий можно привести такие доводы: искусство расширяет кругозор, возвышает и окрыляет людей — душу нации. Искусство — отдушина от повседневных забот, оно прививает чувство прекрасного и тем самым благоприятно влияет на нравы, обычаи, мораль общества и даже на промышленность. Задумайтесь, что было бы с музыкой во Франции без «Театра итальянской комедии» и Консерватории; с драматургией без «Комеди-Франсез»; как бы мы наслаждались произведениями искусства без коллекций и музеев? Давайте разберемся с этой ситуацией подробнее: смог бы без централизованного управления и, следовательно, субсидирования изобразительных искусств, возникнуть тот изысканный, благородный вкус, который сейчас во всем мире ассоциируется с Францией и французскими товарами. Не будет ли верхом глупости при таких результатах отобрать у граждан эту разновидность превосходства? Ведь именно вкус, возвышенность и утонченность составили портрет французов в глазах Европы.

Но этим и другим доводам, обоснованность которых не вызывает сомнения, можно противопоставить другие, не менее убедительные аргументы. Прежде всего,

можно поднять вопрос о справедливом распределении благ. Неужели права законодательного органа позволяют ему лезть в карман ремесленника, чтобы увеличить прибыль художника? Альфонс де Ламартин⁽²⁾ говорил: «Если вы отмените субсидирование театра, куда это вас приведет? Тогда вполне логично упразднить профессорско-преподавательский состав университетов, сами университеты, музеи и библиотеки?» Ему можно было бы ответить так: если вы намерены субсидировать все хорошее и полезное, то где будет грань разумного? Потребуется ли тогда составить перечень выплачиваемых из бюджета средств на нужды сельского хозяйства, промышленности, коммерческой деятельности, социальной защиты населения и образования? Кроме того, можно ли с уверенностью утверждать, что субсидии способствуют развитию искусства? Этот вопрос остается открытым. Мы видим, что процветающие театры — это театры, живущие на собственные доходы. Подведем итоги: потребности и желания порождают друг друга и продолжают стремительно расти, усложняясь всё более и более⁽³⁾ по мере того, как рост национального богатства позволяет их удовлетворять. Государство не должно вмешиваться в этот процесс, потому что независимо от текущего уровня национального богатства, оно не может стимулировать высокое искусство за счет налогов, не причиняя вреда стратегически важным производственным отраслям, тем самым обращая вспять естественный прогресс цивилизации. С другой стороны, такое искусственное искажение потребностей, вкусов, предложения труда и населения ставит государство в шаткое и опасное положение, лишая его прочной основы.

Таковы некоторые из доводов, которыми аргументируют свое мнение противники государственного вмешательства в порядок, в котором граждане, как они полагают, должны удовлетворять свои потребности и желания и тем самым направлять свою деятельность. Признаюсь, я также считаю, что выбор и мотивация должны исходить от граждан, а не от государства; и противоположное учение, как мне кажется, ведет к уничтожению прав человека и унижению человеческого достоинства.

Но знаете ли вы, в чем теперь обвиняют экономистов, исходя из столь же ложного, сколь и несправедливого вывода? Когда мы выступаем против субсидий, нас обвиняют в том, что мы отвергаем сам объект субсидирования и являемся врагами всех видов деятельности, поскольку хотим, чтобы эта деятельность была добровольной и сама себя обеспечивала. Таким образом, если кто-то предложит государству обложить налогом религиозные институты, то он будет считаться атеистом. Если кто-то попросит

государство не выделять субсидии из бюджета на образование, то он будет противником просвещения. Если кто-то говорит, что государство не должно с помощью налогов искусственным образом повышать стоимость земли или товаров какой-либо отрасли промышленности, то он будет считаться врагом частной собственности и трудящихся. Если кто-то думает, что государство не должно субсидировать художников, то он — необразованный варвар, который считает искусство бесполезным.

Я решительно против таких выводов. Когда мы просим государство поддержать свободное развитие всех этих видов человеческой деятельности, не субсидируя их за счет средств налогоплательщиков, мы не продвигаем абсурдные идеи об упразднении религии, образования, частной собственности, труда и искусства. Напротив, мы считаем, что все эти жизненные силы общества должны гармонично развиваться в рамках свободного рынка. При этом ни одна из них не должна стать, как это часто бывает, источником бед, злоупотреблений, тирании и беспорядка.

Наши противники уверены, что без субсидирования и регулирования такие виды деятельности не могут существовать. Мы твердо убеждены в обратном. Они верят в законодателя, а не в человека. Мы же верим в человека, а не в законодателя. Альфонс де Ламартин сказал: «На основании этого принципа следовало бы ликвидировать все публичные выставки, которые помогли нашей стране завоевать доброе имя и положение».

Я ответил г-ну де Ламартину: «По вашему мнению, не субсидировать означает отменить. Исходя из того, что всё происходит по воле государства, вы уверяете, что любая деятельность существует только благодаря налогоплательщикам. Я на вашем же примере докажу, что вы неправы. Величайшая, благороднейшая из всех выставок, без преувеличения организованная для роста общего благосостояния, основанная на наиболее либеральной и универсальной концепции, — это выставка, готовящаяся сейчас в Лондоне⁽⁴⁾, единственная, в которую не вмешивается государство и которая не поддерживается за счет налогообложения».

Повторюсь. Говоря об изобразительных искусствах, можно привести веские доводы как за, так и против системы субсидирования. Читатель поймет, что в соответствии с особой целью этого очерка, мне нет необходимости ни излагать эти доводы, ни делать выбор между ними.

Но г-н де Ламартин выдвинул один аргумент, который я не могу оставить без внимания, поскольку он точно подпадает под рамки этого экономического обоснования.

Он сказал:

«Экономический вопрос в отношении театров можно резюмировать одним словом: занятость. Особый творческий характер этой занятости имеет мало значения; она столь же продуктивна и плодотворна, как и любой другой вид труда. Театры во Франции, как вы знаете, обеспечивают жалованьем не менее восьмидесяти тысяч работников самых разных профессий — художников, каменщиков, декораторов, костюмеров, архитекторов и т. д., и этим живут целые кварталы нашей столицы, жители которых должны иметь право на ваши симпатии!»

Симпатии?! Скажите честно: ваши субсидии. И кроме того:

«Индустрия развлечений Парижа обеспечивает работой и потребительскими товарами провинциальные секторы. Театр как удовольствие для богатых — это жалованье и хлеб двухсот тысяч работников самых разных профессий, занятых в многогранной театральной индустрии по всей республике. Они содержат себя и свои семьи, работая на театры, которые прославили Францию на весь мир. И именно этим работникам вы отдаете шестьдесят тысяч франков. (Превосходно! Отлично! Громогласные аплодисменты.)

А вот я вынужден воскликнуть: «Очень плохо, ужасно!», исходя только из, разумеется, экономических соображений, которые мы рассматриваем.

Да, эти шестьдесят тысяч франков, по крайней мере отчасти, пойдут работникам театров. Какая-то сумма вполне может растеряться по пути. При более внимательном рассмотрении, скорее всего, обнаруживается, что большая часть досталась кому-то другому. Рабочим очень повезет, если до них дойдут хоть крохи! Ну, допустим, субсидия в полном размере пойдет художникам, декораторам, костюмерам, парикмахерам и т. д. Это очевидная сторона ситуации.

Но откуда взялись эти деньги? Это оборотная сторона медали, на которую необходимо обратить столь же пристальное внимание, как и на ее лицевую сторону. Каков источник этих 60 000 франков? И на что пошли бы эти деньги, если бы по результатам голосования законодательного органа они не направились сначала на улицу Риволи, а оттуда на улицу Гренель⁽⁵⁾? Это неочевидная сторона ситуации.

Конечно, никто не осмелится утверждать, что законодательный орган волшебным образом создал эту сумму в урне для голосования, что это чистая прибавка к национальному богатству, что без этого чудодейственного голосования никто и никогда не смог бы увидеть и пощупать пресловутые шестьдесят тысяч франков. Следует

признать, что парламентское большинство может лишь решить, откуда изъять эту сумму и куда ее направить. Направить деньги на какое-то одно дело можно лишь отказавшись от других дел.

Очевидно, что налогоплательщик, у которого возьмут один франк, никак, даже косвенно, не будет больше распоряжаться этим франком. Понятно, что на приобретение нужных товаров и услуг у него будет на один франк меньше, а любой работник, который мог бы их ему предоставить, лишится возможности заработать эту сумму.

Давайте же не будем витать в облаках, думая, что голосование от 16 мая что-то добавляет к национальному благосостоянию и занятости. Оно лишь перераспределяет блага, перераспределяет заработную плату — вот и всё.

Сторонники субсидий могут сказать, что деньги изымаются из одной сферы и направляются на удовлетворение потребностей другой, работа в которой, вероятно, более необходима, нравственна и благоразумна. Я могу оспорить это утверждение. Я могу привести такой аргумент: взяв шестьдесят тысяч франков у налогоплательщиков, вы тем самым уменьшаете жалованье пахарей, землекопов, плотников, кузнецов, чтобы увеличить на ту же сумму жалованье певцов, парикмахеров, декораторов и костюмеров. Нет убедительных доказательств того, что последние чем-то лучше и полезнее первых. Да и сам г-н Ламартин так не утверждает. Он говорит, что работа театров в той же степени продуктивна и плодотворна, как и любой другой отрасли. Но и в этом с ним можно поспорить: если театр такой продуктивный, зачем бы понадобилось его субсидировать за счет других сфер?

Но сравнение внутренней ценности и достоинств различных видов работ не является темой этого очерка. Цель моего очерка — показать г-ну де Ламартину и его сторонникам полную картину происходящего: с одной стороны — субсидированное жалованье работников театральной индустрии, с другой — утраченный заработок поставщиков товаров и услуг в сумме, изъятый у налогоплательщиков. Не учитывая оборотную сторону, Ламартин и ему подобные просто выставляют себя на посмешище, принимая перераспределение ресурсов за некий выигрыш. Если бы они были последовательны в своей теории, то просили бы бесконечных субсидий, ведь что верно для одного франка и для шестидесяти тысяч франков, верно при прочих равных условиях и для миллиарда франков.

Господа, когда речь идет о налогах, обосновывайте их полезность, но не таким ничтожным утверждением: «выделяемые бюджетные средства поддерживают жизнь

рабочего класса». Этот довод ошибочен, он скрывает один очень важный факт, а именно: выделяемые бюджетные средства всегда состоят из личных расходов налогоплательщиков. Следовательно, они обеспечивают одного рабочего за счет другого, но в целом рабочий класс ничего не выигрывает...

Вопросы для размышления

1. Сторонники выделения бюджетных средств на постройку спортивных стадионов часто утверждают, что такие расходы расширяют занятость. Оцените эту точку зрения.
2. Федеральное правительство США тратит миллиарды долларов на субсидирование сельского хозяйства. Увеличивают ли эти субсидии занятость и объем производства? Поясните.

[Вернуться к элементу 1.12](#)

1. (Этот очерк, опубликованный в июле 1850 года, — последняя написанная работа Бастиа. Он больше года обещал представить очерк публике. Его публикация была отложена, поскольку автор потерял рукопись при переезде с улицы Шуазель на улицу Альжен. После долгих и бесплодных поисков он решил полностью переписать свою работу, используя в качестве примеров выступления с последнего Национального собрания. Когда он выполнил это задание, то упрекнул себя в излишней серьезности, сжег вторую рукопись и написал ту, которую мы перепечатали. —

Примечание редактора.) ↩

2. (Альфонс Мари Луи де Ламартин (1790-1869), один из великих поэтов французского романтизма и впоследствии выдающийся государственный деятель. Впервые был избран депутатом в 1834 году, но своей величайшей славы достиг во время Революции 1848 года, выступив в качестве инициатора создания Республики. Своим красноречием он успокоил парижскую толпу, грозившую ее уничтожить, и стал главой временного правительства. Однако, будучи скорее идеалистом и оратором, чем политиком на практике, он вскоре потерял влияние и отошел от дел в 1851 году. —

Примечание переводчика.) ↩

3. (См. главу 3 «Экономических гармоний» Фредерика Бастиа.— Примечание редактора.) ↩

4. (Здесь говорится о Всемирной выставке, проходившей в 1851 году в лондонском Гайд-парке при поддержке Королевского общества искусств, организации, занимающейся развитием искусств и промышленности. Первая из серии больших международных выставок, или «всемирных ярмарок», она прославилась Хрустальным дворцом —

замечательным архитектурным сооружением, в котором выставлялись экспонаты. Выставка проходила под покровительством Альберта, принца-консорта королевы Виктории. — Примечание переводчика.) ↩

5. (Т. е., от мэрии до театров на левом берегу. — Примечание переводчика.) ↩

Валовой внутренний продукт (ВВП)

Что это такое и как он рассчитывается?

Валовой внутренний продукт (ВВП) — это макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за определенный период времени (год или квартал) на территории государства. ВВП служит мерой производства и используется для оценки объема выпуска товаров и услуг, произведенных во всех отраслях экономики. Согласно определению ВВП отражает «рыночную стоимость» произведенных благ. Рыночная стоимость различных товаров определяет их вклад в ВВП. Возьмем новый автомобиль за 20 000 долларов и телевизор за 1000 долларов. Автомобиль увеличивает ВВП на сумму в 20 раз большую, чем телевизор.

Товары и услуги учитываются только при покупке их конечными потребителями. Многие товары проходят несколько промежуточных стадий производства. Закупка сырья и товаров на этих стадиях не учитывается, поскольку их стоимость будет отражаться в цене приобретения, которую заплатит конечный потребитель товара или услуги. Поэтому во избежание двойного учета в ВВП включается только стоимость конечной продукции.

ВВП характеризует объем национального производства, то есть продукции, произведенной в пределах географических границ страны как ее гражданами, так и иностранцами. При этом исключается продукция, произведенная гражданами страны за рубежом. Например, доход российского бизнес-консультанта, работающего в Мексике, увеличит ВВП Мексики, но не России. Соответственно, доход японского инженера-физика, работающего в России, будет включен в ВВП России, а не Японии.

В ВВП учитываются только товары и услуги за текущий период. Покупка и продажа бывших в употреблении товаров не включается в этот показатель, так как они не отражают текущее производство. Их стоимость уже учтена в том периоде, когда они были произведены. Например, стоимость продажи автомобиля 2007 года в 2010 году не будет включена в ВВП 2010 года, поскольку он не был произведен в этом году. Его

стоимость уже включена в ВВП за 2007 год. Включение в ВВП стоимости перепродажи приведет к двойному учету. Услуги же посредника по совершению коммерческих и финансовых операций отражают текущее производство. Таким образом, комиссионные вознаграждения и другие платежи за оказанные в течение года услуги учитываются в периоде их предоставления. Финансовые трансакции и трансфертные платежи исключаются, так как они не связаны с производством.

Купля/продажа акций и других финансовых инструментов, таких как облигации, паевые фонды и депозитные сертификаты, — это передача права собственности от одного физического/юридического лица к другому. Аналогичным образом, пособия по социальному обеспечению, выплаты по инвалидности, подарки и другие трансфертные платежи представляют собой лишь перемещение права на доход и права собственности от одной стороне к другой. Они не связаны с текущим производством и поэтому не включаются в ВВП.

ВВП — макроэкономический показатель продукции, которая представлена на рынке и имеет денежную оценку. Нерыночное производство не учитывается. Например, внутренняя деятельность домохозяйств (приготовление пищи, уход за детьми) не связана с рыночными операциями и поэтому не включается в ВВП. Кроме того, в ВВП не учитывается деятельность теневой экономики — незарегистрированные операции, в том числе связанные с незаконной деятельностью: торговлей наркотиками, проституцией, сокрытием доходов от налогообложения.

ВВП отражает совокупную стоимость производства в частном и общественном секторах. При этом включается всё внутреннее производство частного сектора и не имеет значения, кому принадлежит компания: гражданину или иностранцу. Как уже упоминалось, государственные трансферты не учитываются. Но покупка и/или предоставление благ местными, государственными и федеральными органами власти включаются в ВВП, так как эти действия отражают текущее производство.

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ВВП

При сопоставлении ВВП за период времени важно учитывать изменения общего уровня цен (темп инфляции). Причинами роста номинального ВВП могут послужить: 1) повышение общего уровня цен; 2) увеличение количества произведенных товаров и услуг. Повышение уровня жизни возможно лишь во втором случае. Поэтому важно

отличать причину роста ВВП.

Чтобы определить реальные объемы производства за определенный период, экономисты применяют ценовой индекс — дефлятор ВВП. Дефлятор ВВП отражает изменение общего уровня цен в сравнении с базовым годом (для базового года он равен 100%). Дефлятор ВВП увеличивается пропорционально росту цен относительно базового года. Дефлятор ВВП применяется наряду с номинальным ВВП для расчета реального ВВП в денежном выражении при постоянной покупательной способности. Реальный ВВП является более точным показателем развития экономики, так как отражает только изменения в объеме производства, а не рост общего уровня цен, как номинальный ВВП. Реальный ВВП за период времени (t) в постоянных ценах базового года равен:

$$\text{Реальный ВВП}_t = \frac{(\text{Номинальный ВВП}_t) * 100}{(\text{Дефлятор ВВП}_t)}$$

Если общий уровень цен вырос относительно базового года, то дефлятор будет больше 100%. Таким образом, дефлятор скорректирует значение номинального ВВП с учетом роста цен. Рассмотрим показатели ВВП Соединенных Штатов за 2005 и 2009 годы. За 2009 год номинальный ВВП Соединенных Штатов составил 14 256 млрд долларов, тогда как за 2005 — только 12 638 млрд. Таким образом, номинальный ВВП за 2009 год на 12,8% выше, чем за 2005 год. Однако значительная часть роста этого показателя отражает инфляцию, а не увеличение реального объема производства. Дефлятор ВВП — индекс цен, который отражает изменение стоимости всех товаров, произведенных экономикой, увеличился со 100,0% за 2005 базовый год до 109,7702% за 2009 год. Это значит, что цены выросли примерно на 9,8% за период с 2005 по 2009 годы (100% и 109,7702%). Чтобы получить реальный ВВП за 2009 год, необходимо дефлировать номинальный ВВП за 2009 год на величину роста общего уровня цен в сравнении с 2005 годом. По приведенному выше уравнению, номинальный ВВП за 2009 год в размере 14 256,3 млрд долларов умножается на 100%, а затем делится на дефлятор ВВП, равный 109,7702%. Это даст реальный ВВП в размере 12 987,4 млрд долларов $[(14\ 256,3 * 100\%) / 109,7702\%]$, который больше ВВП за 2005 год только на 2,8%. Тогда как номинальный ВВП вырос на 12,8%, реальный ВВП увеличился всего на 2,8%.

Сравнивая ВВП за разные периоды, важно ориентироваться на реальный, а не номинальный ВВП. В показателе реального ВВП учтены изменения в общем уровне цен, поэтому он отражает только фактические изменения объема производства. Сравнивать показатели реального ВВП более информативно.

Кроме того, для оценки динамики уровня жизни используется ВВП на душу населения. Увеличение ВВП на душу населения свидетельствует о росте объема производства благ в расчете на одного человека. Уровень жизни тесно связан с показателем ВВП.

Бюро экономического анализа (БЭА) Министерства торговли США ежеквартально рассчитывает ВВП и использует эти данные для получения общего представления о состоянии экономики США. Экономические статические данные БЭА влияют на решения государственных чиновников, бизнесменов и частных лиц. Статистические данные на сайте <http://www.bea.gov/index.htm> дают полное и объективное представление о состоянии экономики США.

[Вернуться к введению в часть 2](#)

Этот материал любезно предоставлен [«Экономикой здравого смысла»](#).

Частная собственность и альтернативные издержки

Автор: Дуайт Ли

Вопрос для размышления: какова экономическая связь между правами частной собственности и альтернативными издержками?

Рынок работает во благо общественного интереса, передавая информацию об издержках, в то время как государство обычно ориентировано на группы с особыми интересами, скрывая информацию об издержках. В данной статье я хочу рассмотреть альтернативные издержки с точки зрения решающей роли частной собственности. Частная собственность лежит в основе рыночной экономики, потому что без частной собственности и обмена, который она стимулирует, люди были бы не в состоянии учитывать все издержки принятия решений.

Слишком дорого водить автомобиль

Предположим, вы выиграли автомобиль «Роллс-Ройс Шедоу», с оплаченными страховкой, обслуживанием, бензином и налогами. Пусть это и не так здорово, как выиграть государственную лотерею, но учтите, что текущая цена на «Сильвер-Шедоу» составляет около 250 тысяч долларов США. Это хорошая новость. А плохая новость — это то, что вы, вероятно, недостаточно богаты, чтобы водить эту машину. Ваша первая реакция, вероятно, будет такая: «Как это — не могу позволить себе ее водить?» За все уже заплачено.

Правильно, тем не менее утверждаю, что для вас окажется слишком дорого на ней ездить. Независимо от того, как этот «Роллс-Ройс» вам достался, стоимость его вожделения — это цена, которую кто-то готов за это платить. И так как эта машина — ваша частная собственность, вы не можете не учитывать эту стоимость. Как владелец, вы можете продать ее по цене, отражающей максимальную ценность, которую она

представляет для кого-либо. Поэтому вы будете водить ваш «Роллс-Ройс» только в том случае, если вы оцениваете его так же, если не меньше, как и другую вещь, которую могли бы купить за 250 тысяч долларов, которые какой-нибудь истинный ценитель автомобилей марки «Роллс-Ройс» готов вам за него заплатить. Скорее всего, вы продадите этот «Роллс-Ройс», купите замечательную и удобную в обслуживании машину за 20 тысяч долларов, а оставшиеся 230 тысяч сохраните или потратите на другие вещи.

Эта история — почти сказка, конечно же, поскольку вряд ли вы выиграете «Роллс-Ройс». Но она иллюстрирует существенный и важный момент — частная собственность побуждает людей учитывать альтернативную стоимость (стоимость утраченной возможности) своих решений. Благодаря частной собственности такой учет является признаком рыночной деятельности и объясняет рыночное взаимодействие, направляющее ресурсы и товары в руки тех, кто их больше всего ценит.

Как натуралисты и автогонщики помогают друг другу

Члены Одюбоновского общества заинтересованы в защите хрупкой среды обитания птиц и других животных. Если бы им пришлось выбирать между защитой среды обитания диких животных и повышением доступности бензина для гоночных автомобилей, да и вообще любых автомобилей, в их выборе можно было бы и не сомневаться. Например, Одюбоновское общество категорически против шельфового бурения нефтяных скважин. Нефтяные компании обещают применять и на самом деле применяют чрезвычайные меры предосторожности для предотвращения нефтяных разливов, но для Одюбоновского общества этого недостаточно. Независимо от мер предосторожности, его позиция такова: шельфовое бурение — *запретить!*

Как вообще автолюбители-гонщики могут донести Одюбоновскому обществу свое желание иметь более дешевый бензин, чтобы убедить его разрешить добычу нефти, подвергая риску среду обитания диких животных? А ведь им это удалось. Гонщики, а с ними и все остальные потребители бензина, убедили Одюбоновское общество в том, что *ценность*, которую для них представляет бензин, является альтернативными издержками защиты среды обитания, которыми обществу не следует пренебрегать. Им это удалось благодаря рыночной коммуникации, основанной на частной собственности.

Одюбоновское общество владеет природным заповедником в Луизиане, известным как заповедник Рейни. Это идеальное место обитания для птиц и других диких животных, но в нем также есть промышленные запасы нефти и природного газа, к добыче которых нефтяные компании очень хотят приступить. Вполне ожидаемо, что поскольку Одюбоновское общество владеет этой землей и может легко запретить нефтяным компаниям проводить на ней буровые работы, оно так и сделает. Не тут то было! Одюбоновское общество разрешает нефтяным компаниям бурить там скважины.

Конечно же, оно требует от компаний предпринимать серьезные меры предосторожности от нефтяных разливов, но не такие серьезные, как для шельфового бурения. В чем здесь разница? Так как Одюбоновское общество владеет заповедником Рейни, деньги, которые другие готовы платить за нефть, представляют собой альтернативу, от которой пришлось бы отказаться, если бы общество запретило бурение. Но общество не сталкивается с альтернативными издержками на шельфовых объектах, так как этими объектами оно не владеет. То есть, у него отсутствует мотив принимать во внимание заинтересованность других в шельфовой нефти.

Частная собственность не только мотивирует Одюбоновское общество сотрудничать с гонщиками, она также мотивирует гонщиков сотрудничать с Одюбоновским обществом. С помощью тех денег, которые они платят за бензин, Одюбоновское общество защищает среду обитания диких животных, и это, как оно считает, ценнее его уступок в виде разрешения бурить скважины в заповеднике Рейни. Члены Одюбоновского общества могут презирать автогонщиков, а последние могут смеяться над натуралистами, но частная собственность заставляет их учитывать проблемы (и альтернативные издержки) друг друга и действовать в интересах друг друга.

Альтернативные издержки на военнопленных

Европейские войны в Средние века часто оказывались довольно мирными предприятиями, а с пленными хорошо обращались. Довольно часто противоборствующие армии сначала считали количество солдат у каждой стороны, а потом более малочисленная армия сдавалась. Такие ненасильственные «бои»

происходили потому, что в то время у солдат было право собственности на своих пленных. Это юридическое право подразумевало возможность выкупа пленников их семьями, то есть, предание их смерти имело альтернативные издержки. Частные организации, в том числе религиозные ордены, стали выступать посредниками между теми, кто выставлял своих пленников на продажу, и теми, кто хотел их приобрести.

К несчастью для военнопленных, с появлением дальнобойного оружия рукопашные бои стали редки, и вероятность пленения отдельными солдатами своих противников уменьшилась. Войны становились более жестокими не только по мере совершенствования технологий массового убийства, но и потому, что право собственности на военнопленных перешло к государству. Так как альтернативные издержки для отдельных лиц уменьшаются, когда имущество принадлежит государству, пленным гораздо чаще стали убивать или калечить. Конечно же, с людьми нельзя обращаться как с частной собственностью. Но с точки зрения альтернативных издержек захваченным в плен солдатам гораздо лучше быть в частной собственности, чем в государственной.

Частная собственность очень важна для сотрудничества, возникающего из рыночных взаимодействий. Благодаря ей люди учитывают альтернативные издержки своих действий. И печально, и парадоксально, что так много людей винят частную собственность в проблемах, которые возникают как раз из-за ее отсутствия.

Заключительные вопросы: почему рынки и государство оценивают издержки по-разному? Как это отличие влияет на рыночный обмен и рациональное поведение?

[Вернуться к элементу 2.1](#)

«Частная собственность и альтернативные издержки» за авторством Дуайта Ли. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

Сокращение земель сельскохозяйственного назначения

Автор: Дуайт Ли

Вопрос для размышления: способствует ли институт частной собственности рациональному использованию и сохранению природных ресурсов их владельцами? Обоснуйте свой ответ.

Человечество живет в постоянном страхе, что важные ресурсы когда-нибудь закончатся. Наибольшее беспокойство вызывает истощение запасов нефти; далее следует проблема нехватки места для захоронения отходов и вырубка лесов. Я мог бы продолжить перечень ресурсов (уголь, медь, железная руда, даже олово), истощение которых в ближайшем будущем вызывает тревогу. В большинстве случаев эти страхи необоснованны — их подпитывают группы с личными интересами, стремящиеся извлечь выгоды, запугивая общественность, неквалифицированные журналисты, а также общее отсутствие базовых знаний по экономике. Когда такая проблема возникает, в ее корне непременно лежит отсутствие прав частной собственности на тот ресурс, которому грозит истощение.

Чтобы увидеть, как частная собственность может предотвратить истощение ресурсов, подумайте над следующим вопросом: случалось ли, что запасы невозобновляемого ресурса в мире заканчивались? Я задавал этот вопрос десяткам групп слушателей, и ни один человек ни разу не мог назвать ни одного примера. Но разве невозобновляемые ресурсы — это не те ресурсы, которые с наибольшей вероятностью закончатся? Они ведь так и называются «невозобновляемыми». Но еще большее замешательство вызывает следующая ситуация: у нас заканчивались — то есть, исчезали с лица земли навсегда — разнообразные виды животных, являющиеся по своей сути возобновляемыми. Разве это не те ресурсы, вероятность исчезновения которых минимальна? Эту головоломку можно решить с допущением, что невозобновляемые ресурсы просто где-то залегают или содержатся, а не перемещаются в пространстве, поэтому на них легко оформить права частной собственности. Люди сохраняют ресурсы,

которыми владеют, принимая во внимание их ценность в будущем. Поскольку многие животные кочуют из одного места в другое, их нелегко держать в частной собственности, поэтому люди имеют небольшой стимул рассматривать их ценность в будущем. Следовательно, несмотря на то, что они являются возобновляемыми, некоторые виды животных все же исчезли с лица земли.

Напугать мир тем, что у нас могут закончиться невозобновляемые ресурсы, было бы гораздо сложнее, если бы люди понимали, как наличие частной собственности мотивирует уделять должное внимание ценности наших ресурсов в будущем. Но здесь мы должны учесть еще одну причину, по которой люди по ошибке боятся, что у нас заканчиваются ресурсы или нам угрожает истощение ресурсов — неспособность отличить предельную стоимость ресурсов от их общей стоимости.

Исчезновение сельскохозяйственных угодий

Когда я начинал преподавательскую деятельность в Университете Колорадо, мне предложили поучаствовать в дебатах, посвященных «проблеме» исчезновения земель сельскохозяйственного назначения.

Несмотря на мои убедительные доводы (некоторые присутствующие, кто был согласен со мной до дебатов, не изменили свою точку зрения и после них) о том, что уменьшение площади сельскохозяйственных угодий стало результатом правильной работы рыночных механизмов, озабоченность относительно исчезающих земель все же осталась. Например, Лестер Браун из организации по исследованию окружающей среды Worldwatch Institute ежегодно публикует отчет, согласно которому запасы продовольствия будут отставать от темпов роста населения, и эту проблему он частично объясняет уменьшением площади сельскохозяйственных угодий.

Хотя сегодня площадь земель сельскохозяйственного назначения в мире действительно сокращается по сравнению с прошлыми годами, эти «потери» вовсе не говорят о кризисе и даже не являются поводом для беспокойства. Напротив, это хорошие новости. В Польше, например, доля земли, отводимой под нужды сельского хозяйства, уменьшилась с конца 1960-х годов на 28%, однако объем производства продуктов питания увеличился почти на 70%. Когда для сельскохозяйственных нужд используется меньше земли, оставшиеся площади могут быть преобразованы в свободные пространства и леса.

Вы не услышите этого от паникующей толпы, но в США сейчас больше лесов, чем 80 лет назад.⁽¹⁾ Во-вторых, на бывших сельхозугодьях теперь находятся торговые центры и дороги, загородные участки, парки развлечений, поля для гольфа и другие объекты, поскольку потребители дали понять с помощью рыночных цен, что такая инфраструктура более ценна для них, чем продукция, которая могла бы быть выращена на этой земле.

Еда или гольф

Так почему же потребители сознательно предпочитают сельскохозяйственным продуктам питания поля для гольфа, торговые центры и парковки? Разве еда не ценнее гольфа и паркинга? В абсолютном выражении — да. Если выбирать между едой без гольфа и гольфом без еды, даже самый заядлый любитель игры в гольф выберет еду. Но экономический выбор не может быть так категоричен. Напротив, мы принимаем решения по предельному принципу и решаем, можно ли с помощью небольшого увеличения чего-то одного пожертвовать незначительным количеством чего-то другого. А в предельном выражении невозможно четко понять, что пища для нас более ценна, чем гольф или другие вещи, без которых жизнь возможна. Оплачивая игру в гольф, ее любители сообщают, что создание еще одного поля для гольфа имеет для них по меньшей мере ту же ценность, что и не выращенные на этом поле продукты питания.

С точки зрения предельного принципа гольф определенно имел бы большую ценность, чем пища, если бы миллионы акров сельхозугодий не были «утрачены» для освоения и застройки. В 1900-м году львиная доля используемых на фермах мощностей в лошадиных силах обеспечивалась в прямом смысле усилиями лошадей или мулов, а для кормления этих животных засеивались миллионы акров земли. Сейчас вместо этих тягловых животных эффективно используются грузовики, трактора, комбайны и другая сельскохозяйственная техника с бензиновыми двигателями. Более того, освободились огромные площади земель, на которых ранее выращивался корм. Кроме того, чтобы прокормить то же число людей, что и раньше, сейчас требуется гораздо меньше земли, и все это благодаря удобрениям, пестицидам, орошению, семенам и прогнозам погоды, которые позволяют выращивать большее количество продуктов питания на один акр, а совершенствование методов сбора урожая, упаковки, хранения и транспортировки позволяют доставить к обеденному столу больше выращенных продуктов. Если бы мы,

используя современные технологии, отводили под посеvy столько же земли, сколько и в 1900 году, нас бы уже завалило дынями и арбузами. Принимая все это во внимание, подумайте, насколько велика была бы ценность еще нескольких акров бахчевых по сравнению с еще одним полем для гольфа, которое можно было бы построить на этой же площади?

Сегодня гораздо меньше земли отводится под ведение сельского хозяйства, чем в 1900-м году, поскольку по мере повышения уровня производства пищевых продуктов предельная ценность сельхозугодий по сравнению с предельной ценностью новых домов, торговых центров, полей для гольфа и многого другого снижается. Потребители сообщают об этом изменении относительной ценности посредством спроса, что приводит к падению цен на продукты питания по сравнению с ценами на альтернативное использование земель сельскохозяйственного назначения. Это приводит к сокращению площади сельхозугодий, и такая тенденция будет иметь место до тех пор, пока предельная ценность земли будет больше при альтернативном ее использовании в отличие от ее использования в сельскохозяйственных целях.

Но не следует ожидать, что этот «кризис» с сельхозугодьями просто так исчезнет. Органы власти, стремящиеся к увеличению бюджета, частные организации, надеющиеся на дополнительное финансирование исследований или более крупные субсидии, всегда готовы во всем видеть кризис и пугать им общественность. Не так легко было бы создавать такие кризисы, если бы больше людей понимало разницу между общей и предельной стоимостью.

Заключительные вопросы: Почему защищенное право собственности способствует экономическому прогрессу? Почему общее владение и недостаточная защита прав собственности препятствуют экономическому прогрессу?

[Вернуться к элементу 2.2](#)

1. Gregg Easterbrook, *A Moment on the Earth* (New York: Viking, 1995), pp. 10-13. ↩

Сокращение земель сельскохозяйственного назначения» за авторством Дуайта Ли. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

«Спасите нас от регулирования»

за авторством Дуайта Р. Ли

Вопрос для размышления: почему люди имеют разные мнения относительно роли государства в экономике?

Спросите людей, поддерживают ли они контроль со стороны государства, и в ответ вы получите почти единодушное: «Нет!» А если вы спросите тех же людей, поддерживают ли они контроль цен со стороны государства, ответ будет уже не такой однозначный. Спросите их, должно ли государство регулировать цены, чтобы предотвратить завышение цен после стихийных бедствий, и в ответ получите почти единодушное «Да!»

К сожалению, такой ответ говорит о полном непонимании людей, как рынки позволяют нам взаимодействовать друг с другом. Как только человек понимает, что рыночные цены являются средством передачи информации, у него появляется осознание того, почему контроль государства над ценами является особо пагубной формой регулирования экономики. Но самый большой вред от регулирования наблюдается во время стихийных бедствий, потому что пострадавшими людям становится необходимо донести информацию о своих потребностях.

Коммуникация, обеспечиваемая рыночным обменом и возникающими вследствие этого ценами, существенно повышает общественное взаимодействие. Стихийные бедствия демонстрируют наилучший пример выгод коммуникации и взаимодействия. Пострадавшим, если они хотят восстановиться максимально быстро и полностью, необходимо не только содействие людей, не затронутых бедствием, но и сотрудничество друг с другом. К несчастью, когда происходят стихийные бедствия, в большинстве случаев государство блокирует ценовые сигналы, делающие сотрудничество возможным, и такое делается при поддержке со стороны общества.

После стихийного бедствия обычно резко повышается цена на рабочую силу, строительные материалы, электрогенераторы и целый ряд других продуктов, необходимых для восстановления и облегчения ликвидации последствий. Такое

повышение цены обычно объясняют тем, что недобросовестные поставщики наживаются за счет пострадавших. Поставщики, может быть, и наживаются, но не за счет пострадавших. Люди, чьи дома повреждены, а жизни разрушены, являются жертвами стихийного бедствия, но не тех людей, которые после этого поставляют им необходимые товары и услуги. Высокие цены лучше объяснить как наиболее оптимальный способ для пострадавших дать знать о своей потребности в помощи тем, кто может ее предоставить наилучшим образом. Высокие цены также обеспечивают быструю и эффективную реакцию на просьбы о помощи.

Отправка пиломатериалов в Майами

Об интересном примере такой реакции я услышал, когда читал лекцию в Огайо в 1992 г., вскоре после того, как на Южную Флориду обрушился ураган Эндрю. Я уже упомянул об урагане и его последствиях, чтобы продемонстрировать важность коммуникации посредством цен, как тут один человек из аудитории рассказал о своем сыне, строительном подрядчике из пригорода Кливленда, начавшем строить дом, о котором он с женой мечтали много лет. Фундамент уже был заложен, пиломатериалы в дороге, и тут по Майами ударил ураган Эндрю. Услышав новости о бедствии, он решил отказаться от этих пиломатериалов и вместо этого (несмотря на несогласие жены) отправил их в Майами. Почему? Потому что самой убедительной для него новостью оказались высокие цены на пиломатериалы, из чего следовало, что спрос на его пиломатериалы в Майами превышает спрос в Кливленде.

Был ли подрядчик из Кливленда бессовестным дельцом? Вряд ли. Он принес гораздо больше пользы пострадавшим от урагана Эндрю, чем те, кто сидел и выражал презрение к взвинчивающим цены коммерсантам. Правда, несколько людей помогли пострадавшим от урагана, направив материалы в Майами бесплатно. Эти люди, конечно же, заслуживают всяческих похвал. Но их помощь была незначительной по сравнению с помощью, предоставленной поставщиками со всей страны (да и мира), отреагировавшим на повышение цен посредством направления большего количества материалов, в которых, как указали (посредством более высоких цен) пострадавшие от урагана Эндрю, они остро нуждались.

Те, кто выражает презрение к людям, продающим материалы пострадавшим от стихийных бедствий по высоким ценам, должны критиковать не их. Их критика

(порождаемая экономической безграмотностью) и возбуждаемое ими общественное мнение часто провоцируют контроль цен, который душит отчаянно нуждающихся в помощи. Газета из Атланты *Journal-Constitution* в апреле прошлого года указала, что в Джорджии есть закон против взвинчивания цен, согласно которому поставщикам запрещено повышать цену «более чем на цент по сравнению с ценой, которая была за день до начала бедствия». О законе был благоприятный отзыв, без тени иронии, в статье, в которой сообщалось, что строительные подрядчики и поставщики строительных материалов из нескольких штатов наводнили Атланту сразу после того, как она потерпела огромные убытки, нанесенные торнадо. Можно ли поверить в то, что эта помощь пришла бы издалека, или что она была бы такой большой, если бы закон, ограничивающий завышения цен, работал в полную силу? (Наказание за взвинчивание цен в Джорджии — от одного до десяти лет заключения и штраф в размере 5000 долларов США).

Электробритва

Пострадавшим от стихийных бедствий необходимо также взаимодействовать друг с другом. Единственным действенным способом являются рыночные цены. Все люди в зоне бедствия сильно нуждаются в предоставляемых товарах, но они хотят, чтобы эти товары попали к тем, кому, как они полагают, они нужны больше всего. Ценовое регулирование не допускает этого, ограничивая взаимодействие между пострадавшими.

Один мой друг жил в Чарльстоне, Южная Каролина. Когда в 1989 г. случился ураган Хьюго, он воочию увидел тот вред, к которому приводят такие ограничения. В зоне проживания моего друга несколько дней не было электричества, и множеству людей позарез нужны были газовые электрогенераторы. К несчастью, в местном хозяйственном магазине было только два генератора, а из-за ценовых ограничений большее их количество невозможно было приобрести. С ценовым контролем была еще одна проблема, принесшая пользу семье моего друга, но немало стоившая другим пострадавшим от стихии. Так как отец моего друга был приятелем владельца этого хозяйственного магазина, он приобрел один из электрогенераторов по ограничительной цене. Владелец магазина не мог легально продать генератор по более высокой цене, поэтому решил предложить его приятелю. Отец моего друга был в восторге, ведь он мог

продолжать бриться электробритвой. К несчастью, продуктовым магазинам в городе крайне требовалось электричество, чтобы не допустить порчи продуктов на тысячи долларов. Если бы не ценовой контроль, один из этих магазинов предложил бы более высокую цену за генератор, тем самым эффективно давая знать (от имени клиентов), что у него более срочная потребность в нем, чем у отца моего друга. Одному человеку пришлось бы пойти на неудобства намазываться пеной, чтобы побриться, но сотни его соседей убедили бы его, посредством высокой цены на генератор, что их желание покупать свежие продукты имеет более высокий приоритет. Конечно же, без контроля цен все магазины, а также отец моего друга (если бы ему еще был нужен генератор) быстро приобрели бы электрогенераторы, потому что они смогли бы связаться с поставщиками за пределами зоны бедствия.

Стихийные бедствия — это особенно наглядный пример того, какой вред наносит контроль цен. К несчастью, чтобы оправдывать ценовым регулированием нарушение общественного взаимодействия и наносимый имуществу вред, государству не нужны стихийные бедствия. В течение уже длительного периода времени во многих странах применяется государственное регулирование цен на разнообразные товары и услуги. И эта история не прекратится, пока всем не станет понятно, что такой контроль является особо пагубной формой государственного регулирования.

Заключительный вопрос: следует ли государству ограничивать цены сверху во время стихийных бедствий, если это тормозит поток товаров, услуг и ресурсов в районы бедствия?

[Вернуться к элементу 2.3](#)

«Спасите нас от регулирования» за авторством Дуайта Ли. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

«Рынки и свобода»

за авторством Дуайта Ли

Вопрос для размышления: как свободный обмен и богатство способствуют росту друг друга в условиях рыночной экономики?

Общественное сотрудничество, возникающее на свободных рынках, обеспечивает специализацию, от которой зависит благосостояние. Мы были бы гораздо беднее без специализации, ключевым фактором которой является координация производства и потребления посредством рыночного обмена. С помощью рыночного механизма мы получаем то, что является гораздо более важным, чем материальное богатство: мы получаем свободу. Мы бы утратили большую часть нашей свободы, если бы не было порядка и ответственности, существование которых возможно только в рыночной экономике.

Свободу легко принять за данность, особенно в Соединённых Штатах Америки, где человек обладает тем, о чём люди в других странах могут только мечтать. Ведь свобода во многом похожа на крепкое здоровье: люди начинают его ценить только тогда, когда теряют. Подобно тому, как человек может разрушить свое здоровье, предаваясь мимолетным соблазнам, он может потерять свободу, выбирая краткосрочные политические выгоды, подрывающие сами условия, от которых зависит свобода.

Каким бы важным ни было богатство, всё же оно не так важно, как здоровье или свобода. Если у человека плохое здоровье или недостаточно свободы наслаждаться своим богатством, то ценность такого богатства будет не так уж и велика. Более того, хорошее здоровье и свобода являются важными элементами, необходимыми для производства богатства; при этом свобода является наиболее важной составляющей. Больной человек может быть продуктивным, но без свободы продуктивное сотрудничество на рынке невозможно.

Поэтому мы здесь обсудим два отдельных, но взаимосвязанных тезиса. Первый: продуктивное рыночное сотрудничество зависит от свободы; и второй: свобода зависит от продуктивного рыночного сотрудничества. Экономисты часто сталкиваются с не

очень приятной задачей нахождения компромисса, который является неизбежным следствием ограниченности ресурсов. Но если есть богатство и свобода, то идти на компромиссы не приходится, так как в условиях рыночной экономики они усиливают друг друга, и при этом, как правило, невозможно получить одно, не имея другого⁽¹⁾. Попытки увеличить богатство посредством политических решений, которые уменьшают свободу, неизбежно заканчиваются уменьшением и того, и другого.

Рынкам необходима свобода

Магия рыночного механизма как раз и состоит в том, что рынок позволяет людям получать выгоду, созданную усилиями других людей. И самое главное, все выгоды и затраты имеют субъективный характер и зависят от личных предпочтений и обстоятельств людей, и только сами люди могут точно оценить их. Это очевидно в случае с выгодами. Кто как не человек, который потребляет товар или получает услугу, может наиболее точно оценить ценность получаемых им выгод? Но если выгоды субъективны, тогда субъективны и затраты, которые являются ничем другим, как стоимостью упущенной выгоды. А поскольку они субъективны, люди могут эффективно обмениваться информацией о выгодах и затратах, только если у них есть ничем не ограниченный доступ на рынок, возможность беспрепятственного выхода с рынка, а также свобода приобретения и продажи товаров на взаимовыгодных условиях. Государственное регулирование цен ограничивает свободу как покупателей, так и продавцов и разрушает богатство посредством контроля нашего взаимодействия друг с другом.

Центральное планирование неэффективно, поскольку у людей нет свободы действовать, основываясь на доступной им информации. Если на смену рыночному выбору приходит централизованное политическое руководство, экономические решения производителей и потребителей неизбежно принимаются в информационном вакууме. Эффективная экономика требует использования информации, рассредоточенной среди населения, и эту информацию невозможно использовать без личной свободы. Уничтожьте свободу, и исчезнут потоки информации, являющиеся самой сутью рыночной экономики.

Свобода нуждается в рынках

Связь между свободой и рынками работает и наоборот. Так же, как рынок зависит от свободы, свобода зависит от рынков. И конечно же, частная собственность, являющаяся фундаментальным принципом любой рыночной экономики, защищает свободу человека. Если государство контролирует пространство и все СМИ, насколько свободно вы можете высказываться против политики государства? Если государство владеет всеми средствами производства, насколько легко вы можете открыть собственный бизнес? Начните отменять частную собственность и подрывать рынок, который от нее зависит, и исчезнет свобода.

Но рынок также защищает свободу, устанавливая единственные условия, при которых она может быть допустима. Ведь свобода без ответственности — это просто вольность, потакание и привилегия, мириться с которой долго не будут. Настоящая свобода, и единственная жизнеспособная свобода, осуществляется способами, учитывающими всеобщие интересы. Единственная свобода, соответствующая этому требованию — это свобода, подчиняющаяся рыночной дисциплине. Ликвидируйте рынки, и вы уничтожите ответственность, необходимую для существования свободы.

Например, проблемы загрязнения окружающей среды напрямую связаны с отсутствием рынков, регулирующих использование окружающей среды как места выброса отходов. Если бы такие рынки существовали, тем, кто загрязняет окружающую среду, пришлось бы покрывать издержки, которые несут другие в результате их выбросов. Загрязняющие окружающую среду предприятия несли бы за это ответственность, а мы могли бы допускать свободу выброса отходов в окружающую среду. Но поскольку у нас нет таких рынков, мы соглашаемся на введение государством ограничений по загрязняющим окружающую среду видам деятельности, которые были бы неприемлемы в большинстве других сфер нашей жизни.

Наши свободы уязвимы

Мы редко лишаемся сразу всех свобод. Обычно их теряют понемногу, а потери, как правило, не замечают. Даже когда свобода ограничивается напрямую, как, например, при введении профессионального лицензирования с целью защиты потребителей, лишь немногие заметят это, а если и заметят, то не воспримут эти ограничения как

затрагивающие их лично. Но как подчеркнул великий австрийский экономист Ф. А. Хайек: «Выгоды, которые мне дает свобода, ... во многом являются результатом использования свободы другими людьми»⁽²⁾. Например, если свобода стать парикмахером ущемляется необходимостью сдавать государственные экзамены по химическому составу волос, страдают от этого не потенциальные парикмахеры, а те, кому нужно подстричься.

Помимо этого, ущемление свободы характеризуется скрытой динамикой. Прямые ограничения всегда ущемляют свободу больше, чем кажется на первый взгляд, поскольку каждое ограничение незаметно ослабляет уровень рыночной ответственности, которая делает свободу возможной.

Томас Джефферсон был прав, когда сказал: «Цена свободы — вечная бдительность». Человек с большей вероятностью проявляет бдительность в защите своей свободы, если он понимает неразрывную связь между нею и рынком.

Заключительные вопросы. Как торговые ограничения и налоги влияют на свободу обмена? Как они влияют на рост благосостояния?

[Вернуться к элементу 2.7](#)

1. Я уточнил данное утверждение для объяснения ситуации, когда страна с авторитарным политическим режимом, подавляющим свободы своих граждан, обладает огромным богатством благодаря богатым природным ресурсам. Но даже в этом случае недостаточная степень свободы мешает стране максимально эффективно использовать свои ресурсы и подрывает производительность, необходимую для увеличения или даже поддержания ее богатства. ↩

2. См. F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960), p. 32. ↩

«Рынки и свобода» за авторством Дуайта Ли. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

Несправедливая конкуренция с солнцем

(сжатая версия «Петиции производителей свечей» за авторством Фредерика Бастиа)

Вопрос для размышления: политики часто утверждают, что дешевый импорт вредит экономике. Подумайте об этой точке зрения в ходе чтения этого материала.

«Господа, вы на правильном пути. Вы отвергаете абстрактные теории и имеете мало представления о дешевизне и изобилии. Вы заботитесь только лишь об интересах производителя. Вы желаете защитить его от иностранной конкуренции и выводить на национальный рынок только произведенные здесь товары.

Мы страдаем от непомерной конкуренции иностранного соперника, условия производства освещения у которого, по-видимому, настолько лучше наших, что он переполнил рынок нашей страны своей продукцией по фантастически низким ценам. Как только он появляется, наша торговля замирает — все потребители идут к нему; и целая отрасль отечественной промышленности, имеющая множество ответвлений, мгновенно оказываются в полной стагнации. Этот соперник — никто иной, как солнце, ведет с нами беспощадную войну, и мы подозреваем, что его взрастил вероломный Альбион (неплохая по нынешним временам политика); ввиду того, как он осторожно себя ведет перед этим высокомерным островом, при этом с нами он совсем не так осторожен.

Мы умоляем вас принять закон, обязывающий закрывать все окна, стеклянные крыши, слуховые окна, внешние и внутренние ставни, шторы, занавески, потайные окна, словом, все отверстия, щели, трещины, расщелины, через которые в дома может проникать солнечный свет в ущерб заслуживающим похвалы производителям, каковыми мы себя считаем, работающим на благо страны, которая в своей благодарности не должна покинуть нас в неравной борьбе.

Мы верим, господа, что вы не отвергнете наше прошение и не откажете нам, не выслушав перед этим доводы, имеющиеся у нас в поддержку нашей просьбы.

Во-первых, если вы закроете как можно больше путей доступа к естественному свету и создадите спрос на искусственный, кому из французских производителей это не придется по душе?

Мы догадываемся о ваших возражениях, господа, но мы знаем, что вы не можете нам противопоставить ничего кроме доводов, которые вы могли взять из никчемных работ приверженцев свободной торговли. Мы хотим заверить вас, что каждое слово, промолвленное против нас, будет мгновенно обращено против вас и всей вашей политики.

Вы возразите, что если мы получим желанную защиту, страна в общем от этого пострадает, потому что потребителю придется нести убытки.

Мы ответим так:

«У вас уже нет права взывать к интересу потребителя, поскольку всегда, когда его интересы не соответствуют интересам производителя, вы жертвуете нашим братом. Вы делали это, чтобы помочь работникам и тем, кто ищет работу. По этой самой причине вам следует сделать это снова.

Вы сами избавили себя от этого возражения. Когда вам говорят, что потребитель заинтересован в свободном импорте железа, угля, кукурузы, тканей — «Конечно», — ответите вы, но производитель заинтересован в том, чтобы запретить ввоз этих товаров. Если так, то когда потребитель заинтересован в свободном поступлении естественного света, производители искусственного света равно заинтересованы в его запрете.

Если вы будете настаивать на том, что солнце — бесплатный дар природы, и отвергать эти дары — значит отвергать само богатство под предлогом поддержания средств для его приобретения, мы хотим предостеречь вас о том, что вы рискуете нанести смертельный удар своей собственной политике. Помните, что доселе вы всегда опасались иностранных продуктов, поскольку по своей природе они больше приближаются к бесплатным дарам, чем отечественная продукция.

В ходе производства товаров природа и человеческий труд взаимодействуют в разных соотношениях (в зависимости от страны и климата). Часть, предоставляемая природой, во многом дается даром; именно часть, обеспечиваемая человеческим трудом, имеет ценность и должна оплачиваться.

Апельсины из Лиссабона стоят в два раза дешевле, чем апельсины из Парижа, потому что естественное, и поэтому бесплатное тепло делает для одних то, что для других должно делать искусственное и дорогое тепло.

Когда к нам приходят апельсины из Португалии, мы можем заключить, что они поставляются частично бесплатно, частично из-за обременительных соображений; другими словами, они приходят к нам за полцены, по сравнению с апельсинами из Парижа.

И мы боремся за исключение именно этой бесплатной половины (простите за это слово). Вы говорите, как может рабочая сила нашей страны выдерживать конкуренцию с иностранными работниками, когда первые должны делать всю работу, а последние — только половину, при этом солнце делает все остальное. Но если из-за этой бесплатной половины мы не выдерживаем конкуренцию, как может целое, являющееся наполовину бесплатным, заставить нас допустить конкуренцию?

Если бы вы были последовательны, вы бы исключали из отечественной промышленности все то зло, что наполовину бесплатно, а то, что полностью бесплатно — исключали бы и подавно, с двойным усердием.

И еще одно: когда такая продукция, как уголь, железо, кукуруза, ткани, поступает к нам из-за рубежа, и мы можем получить ее с использованием меньшего количества работников, чем если бы мы производили все сами, нам предоставляется разница в виде бесплатного подарка. И чем больше разница, тем более существенным является подарок. Он равен четверти, половине или третьей части от стоимости продукта, если, например, и иностранец просит за него всего три четверти, половину или четверть от стоимости, которую мы должны были бы заплатить, если бы производили сами. Подарок остается идеальным и совершенным, если даритель (то есть, солнце, которое дает нам свет) не просит у нас за это ничего. Вопрос (и мы задаем его вам официально) в следующем: хотите ли вы для нашей страны выгоду бесплатного потребления или мнимые преимущества обременительного производства?

Выбирайте, но будьте логичны; ведь если вы запретите, что вы и делаете, поставки в страну угля, железа, кукурузы, тканей, в той пропорции, в которой их цена стремится к нулю, разве последовательно будет пускать солнечный свет, цена которого уже равна нулю, на весь день!»

Завершающие вопросы. Увеличивают ли занятость в стране такие торговые ограничения, как тарифы и квоты? Способствуют ли ограничения повышению доходов граждан? Обоснуйте свой ответ.

[Вернуться к элементу 2.7](#)

Учебный материал «Несправедливая конкуренция с солнцем» является сокращенной версией «Петиции производителей свечей» за авторством Фредерика Бастиа и защищен авторским правом. Для получения дополнительной информации о его перепечатке или распространении обращайтесь по адресу webmaster@econlib.org.

«Не ваше, чтобы распоряжаться» из книги «Жизнь полковника Дэвида Крокетта» (краткое изложение)

за авторством Эдварда Эллиса

Вопрос для размышления: если человек или семья оказались в сложных обстоятельствах, то будет лучше, если помощь предоставит государство или же частные лица из своих средств?

Однажды в Палате представителей обсуждался законопроект о назначении финансовой помощи вдове заслуженного морского офицера. В поддержку этого законопроекта было произнесено несколько прекрасных речей. Спикер уже собирался поставить вопрос на голосование, когда поднялся Крокетт и сказал:

«Господин спикер, я равно уважительно отношусь к памяти об умершем и сочувствую страданиям живущей, как и любой другой человек в этой Палате, но мы не должны позволять уважению к усопшим или к некоторым из ныне живущих несправедливо нарушать достигнутое в обществе равновесие. Не буду вдаваться в подробности о том, почему у Конгресса нет полномочий выделять эти деньги в рамках благотворительной деятельности.

Это известно каждому здесь присутствующему. У нас, как у обычных граждан, есть право отдать на благотворительность столько средств, сколько мы пожелаем, но будучи членами Конгресса, мы не имеем права выделить и одного доллара из общественных средств. Прозвучавшие здесь красноречивые призывы обоснованы тем, что это наш долг перед усопшим. Господин Спикер, скончавшийся жил еще долго после окончания войны, он служил до самой смерти, и я ни разу не слышал, чтобы государство было в долгу перед ним. Все мы здесь знаем, что это не долг. Выделить эти деньги в качестве оплаты долга будет грубейшим нарушением. У нас нет никаких полномочий отдать их на благотворительность. Господин Спикер, я сказал, что у нас есть право отдать на эти цели столько личных средств, сколько мы пожелаем. Я самый бедный из

конгрессменов. Я не могу проголосовать за этот законопроект, но я отдам на эти цели свое недельное жалование, и если каждый член Конгресса поступит так же, сумма помощи будет больше предложенной в законопроекте».

И он сел на место. Все молчали. Законопроект был поставлен на голосование, и после этой речи вместо единогласного принятия, как предполагалось изначально, и как, несомненно, и произошло бы, он получил всего несколько голосов и, конечно, был отклонен.

Позднее, когда к Крокетту подошел приятель и спросил, почему он был против выделения средств, полковник объяснил так:

«Как-то вечером, несколько лет назад, стоял я с несколькими членами Конгресса на ступеньках Капитолия. Вдруг далеко, над Джорджтауном, появилось огромное зарево. Было ясно, что это большой пожар. Мы мигом взяли извозчика и помчались туда на всех парах. Несмотря на все принятые меры, сгорело много домов, много семей лишилось крова, а у некоторых пропало всё, кроме одежды, что была на них. Было очень холодно, и, увидев столько несчастных женщин и детей, я понял, что им надо помочь. Наутро был принят закон с целью выделить 20 тысяч долларов на нужды этих людей. Мы отложили все дела и приняли закон так быстро, как только было возможно».

На следующее лето, когда пришло время думать о выборах, я решил разведать обстановку в своём округе. Оппозиции у меня там не было, но поскольку до выборов еще оставалось время, случиться могло всякое. Проезжая однажды по части своего округа, в которой меня совершенно никто не знал, я увидел в поле пашущего мужчину, приближающегося к дороге. Я ускорил шаг, чтобы застать его у ограды. Когда он подошел, я заговорил с ним. Он ответил вежливо, но я почувствовал в его голосе холодок.

Я начал: «Дружище, я один из тех несчастных, которых называют кандидатами, и...»

«Знаю, полковник Крокетт, я вас уже видел раньше и голосовал за вас в последний раз, когда вы победили. Вы наверное снова ведете предвыборную кампанию, но лучше не тратьте ни свое, ни моё время. Я больше за вас не проголосую».

Я был обескуражен... Я умолял его сказать, в чем дело.

«Полковник, не стоит тратить на это время и слова. Этого уже не исправить, но прошлой зимой на голосование выносился один вопрос, и ваш голос в пользу его решения показал, что вы не в состоянии понять Конституцию или не хотите честно и

неизменно следовать ей. В любом случае, я не хочу, чтобы меня представлял такой человек, как вы. Простите, что я так с вами разговариваю. Я не собирался воспользоваться привилегией избирателя прямо обращаться к кандидату, чтобы вас обидеть или оскорбить. Я лишь намеревался сказать, что понимаю Конституцию совсем не так, как ее понимаете вы; и я скажу вам то, чего не сказал бы, будь я поучтивее, что я верю в вашу честность... Но если ваше понимание Конституции отличается от моего, я не могу оставить этого без внимания; ведь чтобы Конституция чего-то стоила, нужно её свято чтить и строго соблюдать все ее положения. Чем более честным является человек, который распоряжается властью, не понимая ее смысла, тем он опаснее».

«Вы правы во всем, но здесь какая-то ошибка. Я не помню, чтобы я прошлой зимой голосовал по какому-либо конституционному вопросу».

«Нет, полковник, ошибки нет. Хотя я и живу здесь, в глуши, и редко выхожу из дома, я заказываю газеты из Вашингтона и очень внимательно читаю все о работе Конгресса. В газетах написано, что прошлой зимой вы проголосовали за то, чтобы выделить 20 тысяч долларов на помощь пострадавшим от пожара в Джорджтауне. Это правда?»

«Друг мой, должен признать, что это так. Вы это верно заметили. Но кто будет возражать, если такая великая и богатая страна, как наша, выделит незначительную сумму в 20 тысяч долларов для облегчения страданий женщин и детей, особенно когда средств более чем достаточно, и я уверен, что если бы вы были там, то поступили бы так же».

«Дело не в сумме, полковник, дело в принципе. Во-первых, средств у государства не должно быть более, чем необходимо для выполнения его законных обязательств. Но дело совсем не в этом. Полномочия сбора и расходования денег на свое усмотрение — это наиболее опасные полномочия, которые можно возложить на человека, особенно в нашей системе сбора налогов, в которую вовлечены все люди в стране, вне зависимости от их уровня достатка, и получается, что чем беднее человек, тем больше он платит. А еще хуже то, что эта система давит на него, а он даже не знает, где у нее центр тяжести, ведь в Соединенных Штатах нет ни одного человека, кому было бы доподлинно известно, сколько он платит государству.

Так вот, понимаете, помогая кому-то одному, вы забираете средства у тысяч других, кто живет ещё хуже, чем он. Если бы у вас было право вот так давать деньги, сумма оставалась бы на ваше усмотрение, и вы имели бы право дать как 20 тысяч, так и

20 миллионов. Если у вас есть право дать одному, тогда есть право дать и всем; а поскольку Конституция не содержит определения благотворительности и не указывает сумму, вы можете дать любому то, что считаете благотворительной помощью, и ту сумму, которую считаете правильной. Вы очень легко увидите, какую широкую дверь это открывает мошенничеству, коррупции и фаворитизму, с одной стороны, и ограблению людей, с другой.

Нет, полковник, у Конгресса нет права заниматься благотворительностью. Отдельные граждане могут давать столько своих средств, сколько они посчитают нужным, но у них нет права брать и доллара из государственной казны с этой целью. Если бы в этом районе сгорело в два раза больше домов, чем в Джорджтауне, ни вы, ни члены Конгресса и не подумали бы дать на наши нужды хотя бы один доллар. В Конгрессе заседает примерно 240 наших представителей. Если бы они проявили свое сочувствие потерпевшим, пожертвовав своим недельным заработком каждый, получилось бы более 13 тысяч долларов. В Вашингтоне и окрестностях живет много богатых людей, которые могли бы пожертвовать 20 тысячами, не избавляя себя от всяческих излишеств. Конгрессмены предпочли оставить себе свои деньги, при этом, если верить отчетам, бывает, что расходуют они эти средства не вполне разумно; а люди в Вашингтоне, без сомнения, аплодировали вам за то, что, отдав чужие деньги, вы избавили их от необходимости отдавать свои. Народ делегировал Конгрессу в соответствии с Конституцией право осуществлять определенные действия. Чтобы это осуществлять, ему разрешено взимать налоги и распределять средства, и всё. Всё, что лежит за пределами этих полномочий, является узурпацией и нарушением Конституции.

Видите, полковник, вы нарушили самый главный для меня принцип Конституции. Этот прецедент опасен для страны, ведь выходя за пределы Конституции, Конгресс уже не может остановиться, и безопасность людей оказывается под угрозой. Без сомнений, вы действовали как честный человек, но лучше от этого не стало, за исключением того факта, что поскольку вы в этом участвовали лично, вы видите, что я не смогу голосовать за вас».

Не могу передать, как меня взбудоражил этот разговор. Я понял, что если бы у меня была оппозиция, и этот человек выступил бы с речью, он зажег бы пыл остальных, и в этом районе за меня и гроша ломаного не дали бы. Я не мог ему ответить, и вообще-то я был так убежден в его правоте, что даже не собирался спорить. Но мне надо было ответить ему, и поэтому я сказал:

«Друг мой, вы попали в самую точку, когда сказали, что у меня не хватает ума понять Конституцию. Я думал, что она будет моим проводником, что изучил ее досконально. Сколько же я речей слышал в Конгрессе о его полномочиях, но в тех словах, что вы сказали здесь, стоя у плуга, больше правды, больше рассудительности, чем во всех благих речах, которые я когда-либо слышал. Если бы я раньше посмотрел на это с вашей точки зрения, я скорее руку себе отрубил бы, чем отдал свой голос за этот закон; прошу вас отдать за меня свой голос еще раз, и если я когда-нибудь проголосую за закон, противоречащий Конституции, пусть меня расстреляют».

Рассмеявшись, он ответил: «Хорошо, полковник, вы ведь уже присягнули Конституции, поэтому я поверю вам при одном условии. Говорите, вы поняли, что проголосовали неправильно. Ваше признание в этом будет полезнее наказания. Если, гуляя по улицам нашего района, вы будете рассказывать людям, что вы были неправы на этом голосовании, я не только отдам вам свой голос, я даже сделаю все возможное, чтобы придержать оппозицию, и думаю, это должно у меня неплохо получиться».

«Если я этого не сделаю, — сказал я, — пусть меня расстреляют; и, чтобы убедить вас в своей искренности, я вернусь сюда через неделю или десять дней, и если вы соберете людей, я произнесу перед ними речь. Устроим барбекю за мой счет».

«Нет, полковник, мы в этом районе люди небогатые, но у нас есть, что принести на барбекю, и мы даже сможем накормить тех, у кого ничего не будет. Через несколько дней сбор урожая закончится и мы сможем выделить один день на отдых. Сегодня четверг; думаю, суббота на следующей неделе пойдет. Приходите ко мне домой в пятницу, и мы пойдем вместе всех приглашать, а я обещаю собрать очень почтенных людей, которые смогут увидеть и выслушать вас».

«Договорились. Я приду. Но на прощанье хотел еще спросить. Как вас зовут?» — «Банс». — «Горацио Банс?» — «Да».

«Что ж, господин Банс, я вас никогда не видел, хотя вы говорите, что видели меня, но я знаю вас очень хорошо. Я рад, что встретил вас, и очень горжусь тем, что могу надеяться на вашу дружбу».

Встреча с ним была одним из самых удачных моментов моей жизни. Он не так много вращался в общественных кругах, но его многие знали за выдающийся ум и верность принципам, за полное доброты сердце и за человеколюбие, которое проявлялось не только в его словах, но и в действиях. Он был настоящий оракул для своего района, а слава о нем вышла далеко за пределы круга знакомств. Хотя я раньше

никогда его не встречал, я был о нем наслышан, и если бы не эта встреча, у меня, весьма вероятно, появилась бы оппозиция и я бы проиграл. В одном я был уверен: ни один человек не будет против меня в данном округе после этих событий.

Я приехал к нему в назначенное время, а перед этим я весь вечер рассказывал о нашем с ним предыдущем разговоре всем, кого встречал, и люди проявили такую заинтересованность и веру в меня, каких я никогда раньше не встречал.

Хотя я порядком устал и при обычных обстоятельствах рано лёг бы спать, когда я приехал к нему, то забыл об усталости, и мы беседовали до полуночи о государственных делах и принципах, и именно здесь я осознал их по-настоящему, ко мне пришло понимание тех вещей, о которых я даже и не думал раньше.

На следующее утро мы устроили барбекю, и к моему удивлению, пришло около тысячи человек. Я познакомился со многими, кого не знал раньше, и мой друг знакомил меня с гостями, пока я не переговорил со всеми — по крайней мере, они теперь меня знали.

Настало время моего выступления. Все собрались вокруг установленной заранее трибуны. Я начал речь словами:

«Дорогие соотечественники, я предстал сегодня перед вами новым человеком. Недавно я понял, что мои взгляды, которые я до этого считал правильными, были искажены неведением или предрассудками, или же и тем и другим. И сейчас я чувствую, что способен послужить вам гораздо лучше, чем делал это раньше. Я здесь больше для того, чтобы признать свою ошибку, чем для поиска вашей поддержки на выборах. Я делаю это не только для вас, но также и для себя. Но вы вовсе не обязаны отдавать за меня свои голоса».

Я рассказал о пожаре и о своем голосе за выделение средств, а потом рассказал им, каким образом я узнал о том, что был неправ. Завершил я свою речь следующим:

«А теперь, мои соотечественники, мне остается только сказать, что большая часть той речи, которую вы слушали с таким интересом, это не что иное, как повторение аргументов вашего соседа, господина Банса, который и убедил меня в том, что я совершил ошибку.

Это была самая лучшая речь в моей жизни, но именно благодаря ему эта речь была произнесена. Я надеюсь, что он рад изменению моих взглядов, и что он поднимется сюда и скажет об этом».

Он вышел и сказал:

«Дорогие сограждане, я с огромным удовольствием выполняю просьбу полковника Крокетта. Я всегда видел в нем человека чести и я доволен тем, что сегодня он выполнил все свои обещания, данные мне».

Когда он спускался с трибуны, зрители приветствовали его так неистово, как еще никогда до этого.

Хоть я и далек от сентиментальности, но я начал всхлипывать и почувствовал, как по щекам стекло несколько больших капель. И вот что я скажу. Эти несколько слов, сказанные таким человеком, эта искренняя и душевная поддержка собравшихся, значат для меня больше, чем все имеющиеся и будущие полученные почести и вся репутация, которую я заработал как член Конгресса.

«Сэр, — завершил Крокетт, — теперь вы знаете, почему я произнес вчера эту речь.

Есть кое-что, достойное вашего внимания. Вы помните, что я предложил отдать свое недельное жалованье. В этом здании есть очень богатые люди, десятки людей, которые без колебаний потратят недельное жалованье на ужин или вечеринку, если это может обернуться для них выгодой. Некоторые из них произнесли прекрасные речи о необходимости выразить благодарность, о том, что страна в долгу перед этим ушедшим от нас человеком, в долгу, который невозможно оплатить деньгами, и о том, как незначительна сумма в 10 тысяч долларов, когда речь идет о чести народа.

Но никто из них не ответил на моё предложение. Деньги, которые достаются людям с таким трудом и идут в казну в виде налогов, для них — просто мусор. Но деньги — это великая цель, ради которой большинство из них ведут борьбу, и ради которой многие из них готовы пожертвовать честью, принципами и справедливостью».

Люди, наделенные политической властью, только отражают в себе лидерские качества — как хорошие, так и плохие — которые преобладают среди избирателей.

Горацио Банс — это яркий пример ответственного гражданина. Если бы таких, как он, стало больше, мы бы увидели на государственных должностях много новых лиц; или, как в случае с Дэйви Крокеттом, обновленных Крокеттов.

Чтобы появились новые лица или новые Крокетты, мы сами должны искать Горацио в себе!

Завершающие идеи. Что вы думаете по поводу комментариев Леонарда Э. Рида к этому рассказу?

Люди, наделенные политической властью, только отражают в себе качества

лидеров — хорошие, или плохие — которые преобладают среди избирателей.

Горацио Банс — это яркий пример ответственного гражданина. Если бы таких, как он, стало больше, мы бы увидели на государственных должностях много новых лиц; или, как в случае с Дэйви Крокеттом, обновленных Крокеттов.

Чтобы появились новые лица или новые Крокетты, мы сами должны искать Горацио в себе!

[Вернуться к элементу 3.1](#)

«Не ваше, чтобы распоряжаться» из книги «Жизнь полковника Дэвида Крокетта» за авторством Эдварда Сильвестра Эллиса. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

Политика и международная торговля

Автор: Дуайт Ли

Вопрос для размышления: почему государство облагает торговлю налогами и создает для нее ограничения?

С точки зрения таких понятий, как альтернативные издержки и сравнительные преимущества, аргументы в пользу свободной торговли неоспоримы, как в теории, так и на практике. Даже если представить страну, имеющую абсолютное преимущество в производстве всех товаров, ей все равно будет выгодно международная торговля, поскольку у этой страны не будет сравнительного преимущества в производстве всех благ.

Теоретические аргументы в поддержку свободной торговли подкреплены большим количеством эмпирических доказательств. Чем больше страна позволяет международной торговле направлять свои производственные усилия в сторону сравнительных преимуществ, тем большего уровня благосостояния она достигает по сравнению со странами, ограничивающими международную торговлю. Несмотря на это утверждение, практически ни одна страна не придерживается политики свободной торговли. За редкими или обычно кратковременными исключениями, страны снижают экономическую производительность и уровень благосостояния своих граждан, вводя налоги или квоты на импорт. Почему так? В данном эссе мы попытаемся ответить на этот вопрос.

Сотрудничество и конфискация

Учитывая преимущества свободной торговли, ни одно государство не создавало бы преграды для импорта, если бы политический процесс обладал таким же уровнем социального сотрудничества, которым обладает рыночный процесс. При отсутствии препятствий для торговли потребители получают выгоды, а некоторые работники и инвесторы терпят убытки. Большинство таких убытков временны, однако некоторые из

них могут иметь и постоянный характер. Даже тем, кто вследствие устранения защиты в своей отрасли терпит постоянные убытки, все-таки будет лучше жить в экономике с полностью свободной торговлей, чем в условиях защиты всех отечественных отраслей. И даже если граждане получают преимущества благодаря защите их отрасли, как потребители они потеряют гораздо больше вследствие защиты других отраслей.

Представители определённой отрасли, страдающие от борьбы с иностранными конкурентами, захотят, чтобы государство защитило их, если их не затронут издержки, налагаемые государством на других, чтобы обеспечить такую защиту. Но меры протекционизма не были бы введены, если бы издержки, связанные с ними, оплачивала сама отрасль. Ведь последствия для потребителей всегда тяжелее, чем преимущества для защищаемой отрасли.

К сожалению, плата за блага, которые люди получают от государства, не отражает их реальную стоимость, как это бывает в условиях рынка. Сотрудничество на рынке возникает из способности этого рынка собирать информацию об издержках, накапливать и распространять ее среди большого количества людей так, чтобы эти данные учитывались ответственными за эти издержки лицами. Складывается совсем иная ситуация, когда издержки, связанные с выгодами, предоставленными политическим решением, распределяются среди большого количества людей и, как правило, игнорируются. Так, государство становится средством, при помощи которого люди могут получить личную выгоду путем конфискации, а не сотрудничества.

Слабость большинства

Выгоды от торговых ограничений получают несколько компаний защищаемой отрасли за счет распределения издержек между всеми потребителями. А когда издержки, связанные с введением торговых ограничений, распределяются по миллионам потребителей, вряд ли кто заметит небольшое прибавление в цене, которое они доплачивают за защищенный продукт. Все-таки потребители покупают сотни разных продуктов, и небольшое повышение цены одного товара обычно никак не повлияет на благосостояние кого-либо из них. И даже если потребитель заметит дополнительные расходы, ему или ей и в голову не придет, что эти расходы вызваны торговыми ограничениями. И если даже допустить, что по стечению обстоятельств человек узнает причину дополнительных расходов, у него будет слабый стимул бороться с этим

политическими методами. Ведь даже если этот человек добьется снятия торговых ограничений, его усилия могут стоить ему гораздо больше, чем полученная в результате выгода. Хотя совокупная выгода от устранения ограничений огромна, она в большей степени уйдет другим потребителям, вне зависимости от того, боролись они против ограничений или нет. Но политическая борьба такого человека вряд ли приведет к положительному результату, если он будет действовать в одиночку.

Конечно, если большая часть потребителей будет действовать сообща, у них несомненно будет решающее политическое влияние. Но поскольку количество потребителей так велико, а повышение стоимости для каждого покупателя совсем незначительно, вряд ли от них можно ожидать участия в политических акциях. Так часто бывает: чем больше людей страдает от какого-либо политического решения, тем слабее их политическое влияние.

Сила меньшинства

С другой стороны, поскольку от торговых ограничений выгоду получают лишь немногие, это меньшинство и будет эффективно лоббировать выгодные им идеи. Выгода для каждого человека будет значительной, и каждый из них будет осведомлен о том, какова эта выгода и откуда она появилась. Кроме того, поскольку выгодоприобретателей немного, им относительно легко организовать для политической деятельности. На самом деле, они уже организованы через промышленные и профессиональные ассоциации. Поэтому при рассмотрении вопроса о введении торговых ограничений многие будут поддерживать их и немногие (если таковые вообще будут) выступать против них. В результате выгоды концентрируются у меньшинства, а высокие издержки, распределенные по более обширной группе населения, игнорируются. Поэтому существует такая закономерность: чем меньшее количество людей получает выгоду в результате принятия определенного политического решения, тем сильнее их политическое влияние в пользу такого решения.

Когда небольшие организованные группы способны использовать преимущества торговых ограничений (и множества других мер экономической политики, проводимых в пользу групп особых интересов) за счет общественности, политический процесс не будет существенным образом способствовать расширению социального взаимодействия. По этой причине государство является постоянной угрозой для социального

взаимодействия, уровень которого в условиях свободного рынка всегда высок.

Рассмотрим некоторые издержки

Но не так легко определить издержки торговых ограничений, как может показаться из вышеизложенного. Давайте рассмотрим ограничения на импорт стали. Мало кто покупает сталь напрямую. В основном все платят за сталь опосредованно, покупая изготовленную из стали продукцию. Кроме того, когда вследствие введения импортных ограничений цены на сталь растут, уменьшаются возможности трудоустройства в отраслях экономики, зависящих от поставок стали. Те, кто не смогут найти работу из-за торговых ограничений, вряд ли узнают, по какой причине это произошло. По оценочным данным, ограничение импорта стали на рынке США на 15% будет стоить американским потребителям 189 000 долларов США в год на каждое сохраненное рабочее место в стальной промышленности, а в результате повышения цен на сталь, на каждое рабочее место, сохранённое в стальной промышленности, количество рабочих мест в США будет сокращено более чем на 3,5⁽¹⁾.

Заключительные вопросы: Что способствует укреплению социального взаимодействия? Деятельность рынков или государства? Влияет ли степень социального взаимодействия на экономический прогресс и уровень жизни граждан? Обоснуйте свой ответ.

[Вернуться к элементу 3.4](#)

1. См. Arthur Denzau, "American Steel: Responding to Foreign Competition," Center for the Study of American Business, Washington University, St. Louis, Mo., February 1985. [↩](#)

Производство и сохранение энергии

Автор: Дуайт Лу

Вопрос для размышления: могут ли государства определять идеальный баланс между производством и сохранением энергии? Поясните.

Одну из наиболее важных идей для экономики сформулировал Ф. А. Хайек в своей знаменитой статье «Использование знаний в обществе» (*American Economic Review*, September 1945). Хайек выдвинул простую, но глубокую идею: информация, необходимая для принятия разумных экономических решений, слишком рассредоточена и ее трудно четко сформулировать таким образом, чтобы ею мог оперировать один человек или группа экспертов. Хайек подчеркнул в своей статье, что только посредством рыночного ценового механизма люди могут получить достаточные сведения для наиболее эффективного использования ресурсов. Если исключить свободное ценообразование или исказить его политически навязанным контролем цен, мы систематически будем уничтожать информацию, с помощью которой люди могут избежать бесполезной траты ресурсов.

К сожалению, большинству чужда точка зрения Хайека. Политики и журналисты нарочито игнорируют его идеи. Преобладает мнение, что решение экономической проблемы состоит в неведении.

Самым последним примером такой точки зрения являются дебаты на тему энергетической политики, а именно, что выгоднее: производить или сохранять энергию. Принято считать, что решение об оптимальном соотношении между производством и сохранением энергии должно приниматься Конгрессом после введения «рыночных» ценовых ограничений на основные энергоносители. Рассмотрим примечание редакции от 28 мая 2001 года в журнале *Business Week*: «Никто, кроме горстки экстремистов-экологов, не считает, что сохранение энергии — единственный выход из энергетического кризиса. Но лишь меньшинство думает, что сохранение энергии не играет никакой роли. Конгресс должен решить вопрос об оптимальном соотношении в предстоящие недели». (Примечание от автора. Я должен отметить, что контроль цен в этом примечании

редакции не рекомендовался.)

Если бы политики не стремились контролировать цены на энергоносители, им не нужно было бы беспокоиться об «определении оптимального соотношения» между производством и сохранением энергии. Но начав контролировать эти цены, ни политики, ни кто-либо другой не будут иметь ни малейшего представления о том, каково оптимальное соотношение между производством и сохранением энергии.

Каждый раз, когда мы беспокоимся о доступности энергии, начинаются бурные дебаты о том, что важнее: ее сохранение или производство. Такие споры уже разгорались в 1970-х и в начале 1980-х годов в ответ на экспортные ограничения ОПЕК, а затем опять в начале этого года вследствие менее радикальных сокращений ОПЕК поставок нефти и природного газа в сочетании с дефицитом электроэнергии в Калифорнии, обусловленным причинами политического характера. Сторонники сохранения энергии утверждают, что мы должны ездить на малолитражных автомобилях, больше пользоваться общественным транспортом, покупать бытовую технику с высоким классом энергоэффективности, улучшать изоляцию своих домов и офисов, меньше включать кондиционеры летом и обогреватели зимой и т. д. Сторонники производства энергии убеждены, что экономия не ведет к росту благосостояния, поэтому мы должны производить больше энергии посредством увеличения добычи угля и нефти, постройки и ввода в эксплуатацию дополнительных электрических и атомных станций.

Конечно, разумные представители обеих сторон спора признают, что необходимо определенное соотношение между сохранением и производством энергии. Но каждая из сторон настаивает на том, что именно ее политические рекомендации помогут достичь оптимального соотношения, или что рекомендации другой стороны будут в корне неверны.

Кто прав? Каково наилучшее сочетание между производством и сохранением? Никто не знает правильного ответа на этот вопрос. Никто! Ни один человек или группа экспертов в Вашингтоне, округ Колумбия, или где-либо еще, не имеют понятия о том, сколько энергии мы должны сохранять или производить.

Есть способ это выяснить!

Но для определения оптимального баланса между сохранением и производством нужна информация, существующая частично в форме экспертных знаний о технических

деталей восстановления энергетических ресурсов, преобразования их в полезную энергию и передачи ее пользователям. Этой информацией обладают десятки тысяч людей, разбросанных по всему миру, которые практически никак друг с другом не связаны. Для выработки обоснованного энергетического решения необходимо собрать воедино все эти разрозненные сведения, обработать и передать их тем, кто сможет наилучшим образом ими распорядиться.

Важны не только экспертные знания, но и другая информация, не имеющая к ним никакого отношения. Это сведения от миллионов людей об их материальном положении, предпочтениях и компромиссах, на которые они готовы пойти. Кому-то из них удобно добираться на работу на автобусе, тогда как другим автобус попросту не подходит: они живут в удаленных районах или работают вдалеке от автобусных маршрутов. Кому-то нравится идея перехода на малолитражные автомобили, а кому-то — нет: у них растущие семьи и особые потребности. Кто-то будет испытывать лишь небольшие неудобства, если температура выйдет за пределы комфортной, но для больных людей определенный температурный режим — это уже не прихоть, а необходимость. А кто-то просто боится темноты, и готов платить за расходуемое ночью электричество, лишь бы оставить свет включенным. Эти сведения намного более фрагментированы и рассредоточены, чем экспертная информация, они крайне субъективны и их невозможно точно сформулировать. Они могут показаться несущественными, но эти сведения столь же важны для принятия правильных энергетических решений, как и научные знания экспертов.

К счастью, не нужно собирать всю эту информацию, чтобы ввести ее в компьютер для определения правильного соотношения между сохранением и производством энергии: даже если собрать все данные, ни один компьютер не смог бы обработать такой массив информации своевременно, поскольку к моменту завершения обработки входные данные уже поменяются. Единственный способ передачи информации от ее источников к ответственным за принятие разумных энергетических решений — это рыночные цены, но только если они не искажены политически навязанными ограничениями.

Рыночные цены позволяют потребителям информировать друг друга и производителей о том, насколько они ценят различные виды использования энергии. И наоборот, через ценовой механизм производители сообщают потребителям о стоимости предоставления различных видов энергии. На основании предоставленных сведений

потребители будут сокращать потребление энергии таким образом, чтобы достичь собственного идеального баланса между расходом и экономией. Кроме того, производители будут расширять производство источников энергии, максимально выгодных для потребителей с точки зрения затрат, до тех пор, пока потребители готовы платить за дополнительную энергию цену, превышающую ее себестоимость. В результате мы получим оптимальное соотношение между производством и сохранением энергии с учетом интересов общества в целом.

Ценовые сигналы работают не идеально, и даже без ценовых ограничений рынки не гарантируют абсолютно точный баланс между производством и сохранением энергии. Но на основании информации, предоставляемой рыночными ценами, можно принять более взвешенное решение, чем в условиях информационного вакуума, созданного введением ценовых ограничений.

Заключительный вопрос: сравните эффективность энергетических решений, принимаемых частными лицами на основании ценовых сигналов, и государственными чиновниками, которые руководствуются политическими соображениями.

[Вернуться к элементу 3.7](#)

«Производство и сохранение энергии» за авторством Дуайта Ли. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

Социальное сотрудничество и рыночный механизм

Автор: Дуайт Ли

Вопрос для размышления: во время чтения материала подумайте о том, способствуют ли свободные и открытые рынки социальному сотрудничеству.

Постижение основ экономики начинается с объяснения того, как люди, преследующие свои личные интересы, делают выбор, который наилучшим образом дает и другим гражданам возможность преследовать свои интересы. Такого социального сотрудничества достичь не так просто. Оно существует благодаря правилам, мотивирующим людей считаться с проблемами других людей. Правила, благодаря которым обеспечивается это удивительное достижение, определяют свободную рыночную экономику⁽¹⁾.

Экономики со свободным рынком имеют свои особенности благодаря культурным различиям. Но их основополагающие правила могут быть изложены через призму частной собственности. Собственность находится в частном владении, и частные собственники имеют право без особых ограничений пользоваться своей собственностью так, как они считают нужным; права на собственность могут передаваться на любых взаимно согласуемых условиях. Перед тем как рассмотреть, каким образом эти правила мотивируют социальное сотрудничество, давайте посмотрим, насколько впечатляюще это достижение⁽²⁾.

Кажется невероятным

Для полноценного социального сотрудничества необходимо, чтобы у каждого человека имелась информация о предпочтениях всех, на кого влияют его решения, и о постоянно меняющихся условиях, изменяющих относительную ограниченность ресурсов. Например, каждому, кто собирается пользоваться изделиями из хлопка,

необходимо знать, овладело ли бразильской молодежью повальное увлечение джинсовой одеждой, снизилось ли предложение хлопка, необходимого для производства джинсовой ткани, из-за непогоды в Миссисипи, и нет ли новых свидетельств того, что работа на хлопковых полях может вызвать заболевания органов дыхания. Надо было бы знать буквально миллионы мелочей, влияющих на потребление и производство тысяч и тысяч изделий, чтобы корректировать свои решения взаимоприемлемыми способами. В этот момент многие могут опустить руки и посчитать, что выполнить это требование невозможно.

Передача информации — это только часть проблемы. Даже при доведении ее до сведения людей, их надо еще мотивировать предпринимать соответствующие действия, реагировать так, как если бы они заботились о чужом благосостоянии так же усердно, как о своем собственном.

Но перед тем как сделать вывод о том, что социальное сотрудничество требует наличия информационной сети, намного превосходящей самые невероятные достижения современности, и уровня сопереживания, редко наблюдаемого у обычных смертных, признайте, что именно из такого вида социального сотрудничества мы ежедневно извлекаем выгоду. В самом деле, оно так распространено, что стало для многих данностью.

Как это происходит?

Что приводит в гармонию устремления миллиардов отдельных людей, которые не могут обладать точной информацией об обстоятельствах своих сородичей, да и не интересуются ею вообще? Ответ заключается в информации и стимулах, возникающих тогда, когда человек преследует свои цели в соответствии с рыночными правилами частной собственности и добровольного обмена.

Частная собственность и добровольный характер сделок способствуют тому, что цены, возникающие вследствие взаимодействия покупателей и продавцов, несут в себе огромный объем информации. Цена, за которую предлагается товар, отражает то, насколько оценивают другие потребители его дополнительную единицу. Если ценность джинсовой одежды для бразильской молодежи увеличится, их участвовавшие покупки распространят эту информацию по всему миру в виде слегка повысившихся цен на изделия из хлопка. Каждый, кто планирует покупку таких изделий, сразу же получит

информацию об их возросшей ценности для остальных. Цены также указывают на относительную доступность различных изделий и стоимость их дополнительного производства.

Рыночные цены побуждают людей реагировать так, как если бы они преследовали интересы других так же, как и свои собственные. Потребители реагируют на повышение цен, вызванное действиями бразильских подростков, так: «Бразильская молодежь сообщает нам, что она ценит дополнительный хлопок в джинсовой одежде чуть больше, чем ценим его мы в хлопковых изделиях, которыми пользуемся; поэтому мы снизим наше потребление, чтобы бразильцы смогли увеличить свое». А вот если потребителям известно о вреде для здоровья собирателей хлопка, то на повышение цен они будут реагировать так: «Мы сократим наше потребление хлопковых изделий, чтобы снизить количество людей, подвергаемых риску во время работы на хлопковых полях, а платить мы будем немного больше в виде компенсации тем, кто готов идти на этот риск».

Конечно, такую реакцию вызывают у потребителей в первую очередь личные интересы, а не забота о других людях, которых они никогда и не увидят. Ведь повышение цен ничего не говорит потребителям о том, почему на хлопковые изделия повысился спрос. (Важную информацию, конечно же, несет также и снижение цен.) Рыночные цены эффективны именно потому, что они не перегружают потребителей ненужной информацией.

Цены также мотивируют поставщиков реагировать на интересы других участников рынка. Очевидно, что повышение цен сообщает поставщикам, что потребителям нужен продукт в больших количествах. У поставщиков имеется сильная мотивация реагировать соответствующим образом. Но потребители также сообщают и неприятную для поставщиков информацию, когда они решают, что им нужен какой-либо продукт в меньших количествах.

Потребители предоставляют поставщикам информацию косвенно через цены на рабочую силу, землю, производственное оборудование, полуфабрикаты и сырье (используемые ресурсы). Цены, которые производители тканей, например, платят за используемые ресурсы, отражают ценность для потребителей другой продукции, которая могла бы быть произведена за счет этих ресурсов. Если эта другая продукция становится для потребителей более ценной, производители тканей получают эту информацию через повышение цен на ресурсы, которые вследствие этого будут

привлечены в другие отрасли. Производство тканей сокращается, а некоторые производители могут и разориться. Когда поставщик сокращает объемы выпускаемой продукции или разоряется, он как будто говорит: «Потребители сообщают мне, что используемые мною ресурсы более ценны в других отраслях, поэтому я буду использовать меньшее их количество, чтобы другие имели возможность более эффективно их использовать».

Рынок не виноват в своем успехе

Социальное сотрудничество, возникающее из информации и стимулов, передаваемых рынком, не является идеальным. Но никакая другая экономическая система и близко не может сравниться с рынком в том смысле, что он дает гражданам возможность достигать своих целей в продуктивном сотрудничестве друг с другом. Рынок критикуют в основном за его успехи, а не за неудачи. Его часто обвиняют в том, что он подает сигналы о дефиците какого-либо товара. Никому не нравится ограниченность ресурсов, но его создают не рынки. И в самом деле, чудесное свойство рынков состоит в том, что они заставляют действовать тех, кто умеет реагировать лучше других. Обвинять рынки в ограниченности ресурсов — все равно, что обвинять пожарную сигнализацию в пожарах.

Проблема ограниченности будет существовать всегда. Но социальное сотрудничество, реализуемое только с помощью рыночных механизмов, позволяет нам справляться с этой проблемой лучше, чем при любой другой системе.

Завершающие вопросы: Побуждают ли рыночные цены людей сотрудничать друг с другом? Подрывает ли работу рынков стремление удовлетворить свои личные интересы? Важно ли социальное сотрудничество посредством рынков, если мы хотим использовать наши ресурсы с максимальной эффективностью? Обоснуйте свой ответ.

[Вернуться к элементу 3.8](#)

1. Известно знаменитое рассуждение Адама Смита о социальном сотрудничестве с точки зрения «невидимой руки». См. The Wealth of Nations (New York, Modern Library, 1937 [1776]), p. 423. ↩

2. Рекомендуем читателям для расширения кругозора по данной теме прочесть статью Ф.А.Хайека «Использование знания в обществе» из его книги «Индивидуализм и экономический порядок» (Chicago: University of Chicago Press, 1980 [1948]). По моему мнению, это одна из наиважнейших когда-либо написанных статей по экономике. ↩

«Социальное сотрудничество и рыночный механизм» за авторством Дуайта Ли. Этот материал любезно предоставлен [Фондом экономического образования](#) по международной лицензии «Creative Commons Attribution 4.0».

Глубинные проблемы: почему Украине не обойтись без настоящей конституционной реформы.

13 апреля 2016 года.

Авторы: Роджер Майерсон, лауреат Нобелевской премии по экономике (2007); Жерар Роланд, профессор кафедры экономики имени Морриса Кокса в Калифорнийском университете (Беркли, США); Тимофей Милованов, сооснователь VoxUkraine, почетный президент Киевской школы экономики

Регулярные политические кризисы в Украине

10 апреля 2016 года премьер-министр Украины Арсений Яценюк сообщил о своей отставке, намекая на амбиции побороться в будущем за пост президента. Яценюк поддержал в качестве своего преемника спикера парламента Владимира Гройсмана, которого считают лояльным к президенту Украины Петру Порошенко.

Для Украины регулярные политические кризисы, недолговечные правительства и повсеместная коррупция стали привычными. Такой же привычной стала и политическая борьба между президентом и премьер-министром, за исключением случаев консолидации президентом большей части реальной власти. Однако сильные президенты имеют склонность к злоупотреблению властью и могут сдерживаться только уличными протестами, кульминацией которых становятся «Майданы», время от времени лишаящие президентов власти.

Сейчас украинское общество, разочарованное политической борьбой внутри властных структур, медленным продвижением в осуществлении реформ и уничтожении коррупции после последнего Майдана, активно обсуждает, какая демократическая система нужна Украине. Существуют веские причины считать, что Украина нуждается в

коренных конституционных изменениях, чтобы избавиться от постоянных политических кризисов и эндемичной коррупции.

Недостатки Конституции

В Украине действует парламентско-президентская (смешанная) система, при которой и премьер-министр, и президент имеют определенный контроль над исполнительной ветвью власти. Президент избирается прямыми общенациональными выборами, а премьер-министра назначает парламент. Президент имеет власть над главами местных администраций и частью правительства, а премьер-министр контролирует правительство. Это сочетание президентской власти над местными администрациями с ответственностью министров перед парламентом является уникальной чертой Украины.

Такое перемешивание полномочий провоцирует внутреннюю политическую борьбу и взаимные обвинения. Полномочия президента назначать глав местных администраций являются наиболее проблемными. Главы мало мотивированы делать то, чего ожидают избиратели; вместо этого они делают то, чего хочет президент. В то же время премьер-министр контролирует большинство министров правительства. Пока президент и премьер-министр соревнуются за власть, правительство страны и местные администрации находятся под перекрестным огнем, а чиновники разного уровня вынуждены саботировать действия друг друга.

Фундаментальная потребность Украины — национальный лидер, который будет действительно предан борьбе с коррупцией в правительстве. Конституция Украины дает президенту полномочия назначать, при условии одобрения парламентом, Генерального прокурора и главу Службы безопасности Украины. Но чтобы президент мог выполнить роль лидера, борющегося с коррупцией, необходимо лишить его возможности назначать госслужащих. Любому лидеру сложно проводить антикоррупционные расследования в отношении им же выбранных людей.

Украинцы могут рассчитывать, что президент возглавит антикоррупционные расследования, только когда право назначать чиновников перейдет к премьер-министру, избираемому парламентом, и местным лидерам, избираемым местными советами. Это также снизит риски внутренней политической борьбы и улучшит подотчетность власти, делая невозможными взаимные обвинения президента и премьер-министра за неудачи

исполнительной ветви власти.

Сравнение президентских и парламентских систем

Во всем мире демократии относятся к президентским или парламентским системам. Конечно, не существует совершенной демократической системы. Есть определенный баланс преимуществ и недостатков различных демократических систем. Далее в статье сравниваются президентские и парламентские системы, а также зависимость этих систем от правил избрания парламента (итоги подведены в таблице в конце статьи).

В президентских демократиях главу исполнительной ветви власти (президента) выбирают независимо от законодательной ветви (парламента). Таким образом, парламент не имеет полномочий лишить президента должности, кроме как в исключительных случаях через процедуру импичмента.

При парламентской системе главу исполнительной власти (премьер-министра) выбирают в парламенте, который также может распустить правительство через процедуру выражения недоверия. Таким образом, в парламентской системе нет конституционного разграничения исполнительной и законодательной ветвей власти.

Коалиция большинства, которая контролирует правительство при парламентской системе, может быстро и эффективно принимать решения. Зависимость премьер-министра от законодательного большинства мотивирует его строить репутацию политика, справедливо распределяющего ресурсы власти между группами законодателей, которые его поддерживают. В то же время члены правящей коалиции могут быть склонны поддержать тот законопроект, который сможет повысить уровень доверия правительству и сохранить власть. Как следствие, парламентские партии ведут себя более дисциплинированно и сплоченно, чем партии при президентской системе правления.

При президентской системе глава государства скорее распределяет поддержку и покровительство между теми, кто может поддержать его переизбрание. Потребность заручиться поддержкой законодателей, которые имеют худшую партийную дисциплину, чем при парламентской системе, вызывает необходимость привязать распределение

«бюджетного пирога» к законопроектам.

При парламентской системе, если ни одна партия не имеет большинства в парламенте, правительство может оставаться парализованным, пока группа партий, способных вместе образовать большинство, не придут к соглашению по формированию правительства. Это часто случается в первые недели после выборов, но обычно новая коалиция формируется достаточно быстро. Однако при президентской системе правления такой паралич принятия решений может продолжаться весь срок президентских полномочий, если партия президента не контролирует парламент, как это часто происходило в США в последние десятилетия.

Партии парламентской коалиции могут угрожать правительству отставкой, если не будут иметь выгоды от участия в коалиции. Такие угрозы при парламентской системе могут создать риск регулярных правительственных кризисов и длительных периодов неработоспособности правительства. Но этот риск можно минимизировать с помощью конституционного правила под названием «конструктивный вотум недоверия правительству», согласно которому парламентское правительство можно отправить в отставку только тогда, когда существует альтернативное большинство, способное его заменить. Это правило было впервые введено в Германии и сейчас действует во многих странах.

Есть определенные примеры хорошо функционирующих президентских систем, в которых полномочия исполнительной власти ограничены, поскольку парламент удачно сдерживает попытки президентов наращивать свою власть. На ум первыми приходят США и Чили. Но большинство президентских систем мира демонстрируют склонность к автократии, поскольку президенты постоянно пытаются расширить свои полномочия вплоть до получения фактического контроля над всеми ветвями власти. Если деятельность президента не ограничивать, он начнет злоупотреблять своей властью. Актуальные примеры — Россия и Турция. Все бывшие республики Советского Союза, кроме Молдовы, Эстонии, Литвы и Латвии, ввели президентские системы, и результаты этих стран чаще всего выглядят хуже по сравнению с достижениями парламентских режимов Центральной и Западной Европы. История Украины за последние 25 лет наглядно это демонстрирует.

Некоторые страны, в том числе Украина, используют смешанную полупрезидентскую систему, где власть распределяется между избранным президентом и премьер-министром, который подотчетен парламенту. Сторонники полупрезидентских

систем надеются совместить лучшие черты президентской и парламентской республики, но критики обеспокоены тем, что в такой смешанной форме правления могут, наоборот, объединиться их худшие стороны. В любом случае полупрезидентская система может создавать почву для конфликта между президентом и премьер-министром в рамках исполнительной власти.

Одной из первых полупрезидентских систем была Веймарская Республика в Германии (1919–1933), которая пала перед Второй мировой войной, когда к власти пришли нацисты. Сегодняшнюю Францию часто называют полупрезидентской системой, но по своей сути она, скорее, относится к государствам парламентского типа, поскольку правительство подконтрольно премьер-министру, а самая весомая власть над законодательной ветвью принадлежит непрезидентской партии.

Зависимость от избирательной системы

В некоторых странах законодателей выбирают на основе пропорциональной системы, в которой доли полученных различными партиями депутатских мандатов более или менее соответствуют долям полученных голосов. В других странах парламентарии избираются по мажоритарной избирательной системе: в каждом округе кандидаты соревнуются только за один мандат, условием получения которого является наибольшее количество голосов.

Пропорциональные системы, как правило, способствуют появлению большего количества маленьких партий в парламенте, что затрудняет формирование правительственной коалиции после выборов при парламентской системе. Принятие решений в целом также происходит медленнее и требует компромиссов, часто неэффективных. Стабильность правительства в общей сложности ниже, поскольку одна или больше партий могут угрожать прекращением поддержки правительства.

Но мажоритарная избирательная система способна полностью или почти полностью лишить представительства в парламенте даже достаточно влиятельные группы, если они не относятся к политическому большинству и не имеют достаточной территориальной концентрации для получения большинства в каком-то округе. Более того, мажоритарные избирательные системы могут усугубить проблему территориального фаворитизма, ослабляя округа, представители которых не являются членами правительственной коалиции. Эту проблему частично можно решить путем

передачи значительных полномочий местной власти, чтобы она обеспечила людей ресурсами и услугами, даже если они проживают за пределами территории влияния правительственной коалиции.

Чтобы избежать проблемы изоляции непропорционально представленных меньшинств, при парламентских системах предпочтение обычно отдается пропорциональной избирательной системе. Парламентская система с пропорциональной избирательной системой более инклюзивна, чем система с мажоритарными правилами выборов. Она обеспечивает свободный доступ к общественным благам для всех, а не для избранных, поскольку конкуренция на выборах подразумевает получение как можно большего количества голосов в целом, а не обеспечение поддержки в отдельных критически важных округах. Кроме того, она способствует защите меньшинств.

В президентских системах раздробленность партий при пропорциональных избирательных правилах ослабляет роль парламента в ограничении власти президента.

Учитывая значительную опасность того, что неконтролируемый президент станет автократом, многие считают, что президентская демократия работает лучше, если парламент избирается по мажоритарной избирательной системе, как это происходит в США и Чили.

Какая система больше подойдет Украине?

В полупрезидентской системе, принятой в Украине, министры подотчетны Верховной Раде, но главы местных администраций назначаются президентом. Такое распределение полномочий порождает значительные проблемы, как минимум, по трем причинам. Во-первых, это создает возможность перманентного конфликта внутри власти между министрами и главами местных администраций. Во-вторых, президент будет слабее реагировать на коррумпированность назначенных им глав в тех регионах, где он получает меньше голосов. И поэтому регионы, оставшиеся за пределами внимания президента, имеют все причины выступить против него. В Украине это систематически приводит к повышению поляризации регионов по отношению к президентской политике.

В-третьих, президентский контроль над местными администрациями снижает вероятность появления новых национальных лидеров в местных органах власти. В большинстве успешных демократий выбранные руководители местного самоуправления

могут доказать свою способность быть сильными кандидатами на руководящие должности национального уровня, обеспечивая предоставление качественных государственных услуг на местном уровне. Но когда президент Украины назначает и освобождает глав местных администраций, он может использовать свою власть для устранения любого местного лидера, который имеет шансы составить ему сильную конкуренцию. Таким образом, украинская полупрезидентская система склонна ослаблять демократическую конкуренцию.

Сейчас Украина больше всего нуждается в национальном лидере, который был бы действительно преданным борьбе с коррупцией во всех сферах общественной жизни. Когда и президент, и премьер-министр назначают большинство чиновников во власти, они оба не заинтересованы в каких-либо коррупционных скандалах. Если украинский народ хочет иметь президента, полностью мотивированного разоблачать коррупцию, тогда президент должен быть лишен возможности назначать должностных лиц. Это сильный аргумент в пользу движения к действительно парламентской системе правления с чиновниками, полностью подотчетными Верховной Раде, и чиновниками областных и районных администраций, полностью подотчетными соответствующим областным или районным советам.

Хороший пример для Украины — Австрия. Президент Австрии избирается народом, но имеет лишь ограниченный контроль над правительством. Благодаря такому отделению от прямой ответственности за правительство президенты Австрии стали честными и активными представителями общественных интересов в стране. Как следствие, австрийские президенты обычно очень популярны и регулярно переизбираются со значительной поддержкой (даже если результаты партии президента на других выборах слабы).

Приведенные аргументы в пользу ограничения президентских полномочий и децентрализации местного самоуправления не зависят от каких-либо реформ украинской избирательной системы. Но некоторые поддерживают электоральную реформу, которая увеличит число мандатов в Верховной Раде, распределяемых через пропорциональную систему, с 50% до 100%. При условии отмены одномандатных округов целесообразно открыть партийные списки, чтобы позволить избирателям отдавать свои голоса личностям, которых они поддерживают, среди номинированных партией в их регионе.

Тогда применение пропорционального представительства в избирательных

округах с 20 или большим числом потенциальных делегатов в парламент почти наверняка обеспечивало бы наличие представителей каждого избирательного округа в составе коалиционных партий, которые сформировали бы основу правительственного большинства в Верховной Раде. Таким образом, электоральная реформа может снизить региональную поляризацию в Украине.

В конечном итоге, какой бы ни была конституционная реформа в Украине, власть должна принадлежать её гражданам. Следует ожидать, что лидеры у власти будут сопротивляться любым изменениям, которые лишат их полномочий, и поэтому конституционные реформы редко бывают успешными без сильного общественного запроса. Такое сопротивление конституционным реформам необязательно негативно, поскольку стабильность власти является важной — и потому конституции стоит менять только тогда, когда на это существует действительно веская причина.

Это эссе — попытка продемонстрировать украинцам, что, вероятно, пришло время очень серьезно рассмотреть вопрос конституционной реформы.

Преимущества и недостатки различных демократических политических институтов

Мажоритарные выборы: президентская система

Преимущества:

- возможно четкое разделение полномочий.

Недостатки:

- чрезмерная концентрация власти в руках президента;
- слабая партийная дисциплина, больше политики на основе распределения «бюджетного пирога»;
- возможен паралич власти.

Мажоритарные выборы: парламентская система

Преимущества:

- быстрое и эффективное принятие решений;
- сильная партийная дисциплина.

Недостатки:

- отсутствует распределение полномочий между исполнительной и законодательной ветвями власти;
- из власти могут быть на длительный срок исключены меньшинства;
- некоторым меньшинствам и местностям может отдаваться чрезмерное преимущество.

Пропорциональные выборы: президентская система

Преимущества:

- возможно четкое разделение полномочий.

Недостатки:

- чрезмерная концентрация власти в руках президента;
- слабая партийная дисциплина, больше политики на основе распределения «бюджетного пирога»;
- возможен паралич власти;
- большая раздробленность усиливает власть президента и способствует клиентелизму.

Пропорциональные выборы: парламентская система

Преимущества:

- инклюзивное большинство;
- сильная партийная дисциплина;
- свободный доступ к общественным благам для всех.

Недостатки:

- отсутствует разграничение полномочий между исполнительной ветвью и парламентом;
- более медленное и менее эффективное принятие решений;
- чрезмерная власть менее многочисленных партнеров правительства;
- меньшая стабильность правительства.

[Вернуться к элементу 3.10](#)

Эта статья любезно предоставлена аналитической платформой [VoxUkraine](#).

Рекомендуемая дополнительная литература

Мы надеемся, чтение этой книги убедило вас в том, что экономика — это не только важно, но ещё и интересно и очень весело. Если вы хотите узнать больше, мы предлагаем ознакомиться с рядом учебников по основам экономики (один из них от двух авторов этой книги). В них более подробно рассматриваются идеи, затронутые в данной книге, приводятся дополнительные графики. Ниже приведен перечень литературы, куда вошли как классические, так и новые издания, прочитав которые, вы сможете лучше понять экономику. Информация в книгах изложена понятным и простым языком: ее поймут даже те, кто не любит математические расчеты. Мы будем очень признательны за обратную связь. Напишите нам на электронную почту suggestions@econfun.org, какие книги вам понравились, и какую литературу, по вашему мнению, нужно включить в следующее издание. Мы будем периодически обновлять этот список по мере выхода новых книг, поэтому почаще заглядывайте на наш сайт: <https://econfun.org>. Приятного чтения!

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown, 2012.

Acton, H. B. *The Morals of Markets and Related Essays*. Indianapolis: Liberty Fund, 1993.

Alchian, Armen A. and William R. Allen (ed. Jerry L. Jordan). *Universal Economics*. Indianapolis: Liberty Fund, 2018.

Barro, Robert. *Nothing is Sacred: Economic Ideas for the New Millennium*. Cambridge, MA: MIT Press, 2003.

Becker, Gary. *The Economics of Life (Revised)*. New York: McGraw Hill, 1997.

Becker, Gary and Posner, Richard. *Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism*. Chicago: University of Chicago Press, 2009.

Boettke, Peter. *Living Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. Oakland, CA: Independent Institute, 2012.

Caplan, Bryan. *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*. Princeton: Princeton, 2007.

Clark, Anthony. *Economics Through Everyday Life: From China & Chili Dogs to Marx*

& *Marijuana*. Berkeley, CA: Zephyros, 2016.

Conard, Edward. *Unintended Consequences: Why Everything You've Been Told About the Economy is Wrong*. New York: Portfolio, Penguin, 2012.

Cowen, Tyler. *Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist*. New York: Plume, 2007.

Cowen, Tyler. *Big Business: A Love Letter to an American Anti-Hero*. New York: St. Martin's Press, 2019.

Coyle, Diane. *Sex, Drugs and Economics*. New York: Texere Publishing, 2002.

Desai, Mihir. *The Wisdom of Finance*. Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

de Soto, Hernando. *The Mystery of Capital*. New York: Basic Books, 2000.

Frank, Robert. *The Economic Naturalist: In Search of Explanations for Everyday Enigmas*. New York: Basic Books, 2008.

Friedman, David. *Hidden Order: The Economics of Everyday Life*. New York: Harper Business, 1997.

Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 2002.

Friedman, Milton and Rose Friedman. *Free to Choose*. New York: Harcourt Brace Jovanovic, 1980.

Gwartney, James D., Richard L. Stroup, Russell S. Sobel, and David A. MacPherson. *Economics: Private and Public Choice*, 16th edition. Mason, OH: South-Western Cengage, 2017.

Gwartney, James D., Robert Lawson, Joshua Hall, and Ryan Murphy. *Economic Freedom of the World, 2019 Annual Report*. Vancouver: Fraser Institute, 2019.

Hamermesh, Daniel. *Economics is Everywhere*. New York: Irwin, 2004.

Harford, Tim. *The Logic of Life: The Rational Economist in an Irrational World*. New York: Random House, 2008.

Harford, Tim. *The Undercover Economist: Exposing Why the Rich Are Rich, the Poor Are Poor – and Why You Can Never Buy a Decent Used Car! Revised, Updated Edition*. Oxford: Oxford University Press, 2012.

Harford, Tim. *Dear Undercover Economist: Priceless Advice on Money, Work, Sex, Kids, and Life's Other Challenges*. New York: Random House, 2009.

Harford, Tim. *The Undercover Economist Strikes Back: How to Run or Ruin an Economy*. New York: Riverhead, 2014.

Hayek, Friedrich. *Nobel Prize Lecture: The Pretence of Knowledge*. 1974. [Электронный ресурс] URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture>.

Havrylyshyn, Oleh. *Present at the Transition: An Inside Look at the Role of History, Politics, and Personalities in Post-Communist Countries*. Cambridge: Cambridge University Press, 2020.

Hazlitt, Henry. *Economics in One Lesson*. New York: Arlington House, 1979.

Henderson, David R. (ed.). *Concise Encyclopedia of Economics*. Indianapolis: Liberty Fund, 2008. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.econlib.org/library/CEE.html>.

Heyne, Paul. *Are Economists Basically Immoral?* Indianapolis: Liberty Fund, 2008.

Kishtainy, Niall. *The Economics Book: Big Ideas Simply Explained*. London: DK, 2018.

Landsburg, Steven E. *More Sex Is Safer Sex: The Unconventional Wisdom of Economics*. New York: Free Press, 2008.

Landsburg, Steven E. *The Armchair Economist: Economic & Everyday Life*. New York: Free Press, 2012.

Landsburg, Steven E. *The Big Questions: Tackling the Problems of Philosophy with Ideas from Mathematics, Economics, and Physics*. New York: Free Press, 2009.

Lawson, Robert and Benjamin Powell. *Socialism Sucks, Two Economists Drink Their Way Through the Unfree World*. Washington, D.C.: Regenery, 2019.

Leiser, David and Yhonatan Shemesh. *How We Misunderstand Economics and Why It Matters*. Oxfordshire: Routledge, 2018.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *When to Rob a Bank ...And 131 More Warped Suggestions and Well-Intended Rants*. New York: William Morrow, 2015.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance*. New York: William Morrow, 2011.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. New York: William Morrow, 2009.

Malkiel, Burton. *A Random Walk Down Wall Street*. New York: W. W. Norton & Company, 2015.

McCloskey, Deirde. *Why Liberalism Works: How True Liberal Values Produce a Freer, More Equal, Prosperous World for All*. New Haven: Yale University Press, 2019.

Примечание. Мы рекомендуем прочитать остальные книги Макклоски: они того стоят.

Mokyr, Joel. *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton: Princeton University Press, 2018.

Norberg, Johan. *In Defense of Global Capitalism*. Washington, D.C.: Cato Institute, 2003.

Norberg, Johan. *Financial Fiasco: How America's Infatuation with Home Ownership and Easy Money Created the Economic Crisis*. Washington, D.C.: Cato Institute, 2009.

North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Novak, Michael. *Free Persons and the Common Good*. Seattle: Madison Books, 1989.

O'Rourke, P. J. *Eat the Rich: A Treatise on Economics*. New York: Atlantic Monthly Press, 1999.

O'Rourke, P. J. *None of My Business: P. J. Explains Money, Banking, Debt, Assets, Liabilities and Why He's Not Rich and Neither Are You*. New York: Atlantic Monthly Press, 2018.

Oyer, Paul. *Everything I Ever Needed to Know About Economics I Learned from On-Line Dating*. Brighton, MA: Harvard Business Review Press, 2014.

Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell. *How the West Grew Rich*. New York: Basic Books, 1986.

Schrager, Allison. *An Economist Walks Into a Brothel (and Other Unexpected Places to Understand Risk)*. New York: Penguin, 2019.

Sirico, Robert. *In Defense of the Free Market*. Washington, D.C.: Regenery, 2012.

Skousen, Mark. *The Making of Modern Economics (3rd ed.)*. Oxfordshire: Routledge, 2016.

Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. Library of Economics and Liberty, 1759. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html>.

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Library of Economics and Liberty, 1776. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>.

Sowell, Thomas. *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy, 5th Edition*. New York: Basic Books, 2015.

Sowell, Thomas. *Economic Facts and Fallacies*. New York: Basic Books, 2011.

Sowell, Thomas. *Applied Economics: Thinking Beyond Stage One*. New York: Basic

Books, 2009.

Tamny, John. *Popular Economics: What the Rolling Stones, Downton Abbey, and LeBron James Can Teach You About Economics*. Washington, D.C.: Regenery, 2015.

Tomasi, John. *Free Market Fairness*. Princeton: Princeton, 2012.

Velez-Hagan, Justin. *The Common Sense Behind Basic Economics: A Guide for Budding Economists, Students, and Voters*. Washington, D.C.: Lexington Books, 2015.

Wheelan, Charles. *Naked Economics: Undressing the Dismal Science*. New York: W. W. Norton & Company, 2002.

Zitelmann, Rainer. *The Power of Capitalism*. London: LID Publishing, 2019.

Источники видеороликов

В эту книгу мы включили ссылки на ряд видеороликов. Это, конечно, очень малая часть доступного контента: новые видео создаются каждый день. Помимо прочих источников, использовались и такие:

<http://www.econlib.org/videos/>

<https://reason.com/video/>

<https://mru.org/everyday-economics>

<https://www.izzit.org/shorts/index.php>

<https://www.freetochoosenetwork.org/>

<https://fee.org/shows>

<https://bfi.uchicago.edu/insights/multimedia/>

<http://www.yadayadayadaecon.com/>

<https://wetheeconomy.com/films/>

<https://humanprogress.org>

<http://www.bazinganomics.com/>

<https://www.youtube.com/c/SolmanClassroom/videos>

<https://www.johnstossel.com/videos/>

<https://fedsoc.org/commentary/videos?category=short-videos>

<http://economicsoftheoffice.com/all/>

<http://broadwayeconomics.com/>

<https://standupeconomist.com/>

Почаще заглядывайте на наш сайт: мы будем периодически публиковать список новых видео, которые нам особенно нравятся. Пишите нам, если вы также найдете видео, которыми захотите поделиться.

Глоссарий

Акционер: (то же, что и **Пайщик**^(?)) физическое лицо или учреждение (включая компанию), которые законно владеют одной или несколькими акциями государственной или частной компании. Каждая акция представляет собой равную долю владения предприятием. ↩

Акционерный капитал: совокупность всех акций компании. Компании привлекают средства путем выпуска акций, дающих их владельцам право на пропорциональную долю в прибыли фирмы. Ответственность владельцев акций за долги компании не превышает их первоначальных инвестиций. Тем не менее, отсутствует гарантия того, что владельцы получат в будущем либо свои первоначальные инвестиции, либо доход. ↩

Акция: правовой инструмент, дающий его владельцу (акционеру) право голосовать по действиям, предпринимаемым компанией. Каждый акционер имеет голос, равный количеству имеющихся у него акций, разделенному на общее количество акций, выпущенных компанией. Акция на самом деле представляет собой долю запасов. Термин «запасы» сохранился со времен самой первой корпорации. В ее состав входили торговые компании, и «запасы» в буквальном смысле означали запасы товаров, предназначенных для торговли. ↩

Альтернативные издержки: результат альтернативного действия (или использования блага) с наибольшей ценностью, которыми придется пожертвовать вследствие выбора другого варианта. ↩

Банкротство: это признанная судом неспособность должника исполнить обязательства по погашению долга перед кредитором. ↩

Бартерная система: обмен товаров или услуг непосредственно на другие товары или услуги без использования денег. ↩

Бедность: состояние, в котором человек или сообщество испытывают недостаток

финансовых ресурсов и предметов первой необходимости для обеспечения минимального уровня жизни. ↩

Биржевой брокер: человек или компания, которые покупают и продают акции и облигации для других людей. ↩

«Бочка с салом»: законопроект, к которому добавлены небольшие проекты, призванные удовлетворить интересы других депутатов в обмен на их поддержку при голосовании. В результате законопроект обрастает новыми предложениями, которые с ним почти не связаны и служат совершенно другим целям. Такие проекты приводят к неэффективному использованию общественных ресурсов, отвлекая их от первичных задач на другие цели. ↩

Бюджет: предполагаемые поступления и планируемые расходы по статьям за определенный период. ↩

Бюджетный дефицит: разница, на которую совокупные государственные расходы превышают совокупные доходы государства на протяжении определенного периода времени, как правило, года. ↩

Бюджетный профицит: разница, на которую совокупные доходы государства превышают его совокупные расходы на протяжении определенного периода, как правило, года. ↩

Валовой внутренний продукт (ВВП): рыночная стоимость всех товаров и услуг, производимых внутри страны за определенный период для их конечного (не промежуточного) использования. ВВП является мерой как дохода, так и объема выпуска. ↩

Венчурный капиталист: финансовый инвестор, специализирующийся на предоставлении займов предпринимателям с перспективными бизнес-идеями. Эти идеи часто имеют потенциал быстрого роста, но обычно также очень рискованные, поэтому

под них не могут выдаваться коммерческие банковские займы. ↩

Верховенство права: четкое понимание того, что все подчиняются одним и тем же законам; принцип, препятствующий некоторым людям принимать законы, соблюдать которые им не обязательно. ↩

Внешние эффекты (экстерналии): выгоды или потери не участвующей в сделке третьей стороны в результате определенной деятельности. Они называются внешними выгодами, если внешний эффект положительно влияет на благосостояние третьей стороны. Если внешний эффект оказывает негативное влияние, то он называется внешними издержками. ↩

Гиперинфляция: состояние, когда цены на все товары в национальной экономике выходят из-под контроля и очень быстро повышаются. Сейчас всё еще идут споры о том, в какой момент очень быстрая инфляция перерастает в гиперинфляцию (при повышении цен на 50% или даже на 100% в течение года). ↩

Годовая процентная доходность: сумма сложных процентов, начисляемая на сумму средств за период в 12 месяцев. ↩

Государственная компания (предприятие): юридическое лицо, созданное государством с целью участия в коммерческой деятельности от имени государства. ↩

Государственная облигация: долговая ценная бумага, выпускаемая государством с целью финансирования государственных расходов. Федеральные государственные облигации в США включают в себя сберегательные облигации, казначейские облигации, казначейские облигации с защитой от инфляции (TIPS). ↩

Государственное регулирование: правила (введенные правительством), контролирующие способ осуществления коммерческой деятельности. ↩

Государственный долг: сумма задолженности государства по выпущенным и

непогашенным государственным займам, включая начисленные по ним проценты. Долг отражает совокупное воздействие бюджетного дефицита и профицита. ↩

Денежная масса: предложение высоколиквидных активов, используемых для совершения покупок. Высоколиквидные активы — это активы, которые быстро и с минимальными затратами могут быть обращены в денежные средства. Денежная масса, как правило, представляет собой совокупность наличных денег и безналичных средств на текущих и расчетных счетах. Согласно другому, более широкому определению, к денежной массе также относят активы, которые могут быть легко преобразованы в платежные механизмы, например, остатки на сберегательных счетах. Обратите внимание, что кредитные карты не являются частью денежной массы. Если долг по таким картам погашается в конце месяца, то учет средств будет означать двойной подсчет остатков на текущих счетах. На данный момент ведется дискуссия о том, начнут ли центральные банки включать биткойн и другие криптовалюты в состав денежной массы. ↩

Денежный сертификат: вид депозитного продукта, используемый в качестве инвестиционного инструмента, с помощью которого банк или кредитное учреждение инвестирует ваши деньги в различные активы. ↩

Деньги: признанный покупателями и продавцами стоимостный эквивалент, который служит способом окончательной оплаты за товары и услуги. Деньги выступают средством обмена, способом накопления и мерой стоимости. Деньги выполняют перечисленные функции благодаря своим свойствам: ликвидности, разменности, защищённости, продолжительности использования, стабильности стоимости, однородности, портативности. ↩

Депозитные сертификаты (CD): сберегательный сертификат с фиксированным сроком погашения и определенной фиксированной процентной ставкой, выпускаемый в любом номинале, помимо минимальных инвестиционных требований. Такие инструменты ограничивают доступ к средствам до достижения срока погашения инвестиций. Термин «депозитные сертификаты» используется в США. Подобные инструменты существуют в большинстве стран, хотя их название может отличаться. В ЕС они известны как

«депозитные счета с фиксированной процентной ставкой» или «срочные вклады». ↩

Дефицит: ситуация, в которой количество товара, предлагаемого производителями для продажи, меньше количества, требуемого покупателями, в силу того, что государство установило цену ниже уровня равновесной цены. ↩

Децентрализация (государственной власти): передача полномочий от центральных органов власти к местным. ↩

Диверсификация: стратегия инвестирования в несколько разных компаний, отраслей и инструментов, таких как акции, облигации и недвижимость, с целью уменьшения рисков, сопутствующих любым инвестициям. ↩

Дивиденд: часть прибыли компании, которая выплачивается собственникам в соответствии с долями, находящимися в их владении. ↩

Долгосрочные эффекты: последствия экономических изменений, которые нельзя определить сразу, но которые проявляются только по прошествии определенного времени. ↩

Доля в капитале: доля в акционерном капитале компании. Предполагает долевое владение компанией. ↩

Доля отчуждения [заложенного имущества]: процент ипотечных кредитов, по которым заимодатель начал процесс вступления во владение собственностью, поскольку заемщик не осуществлял ежемесячные платежи. ↩

Домохозяйство: группа людей, часто из одной семьи, которые живут вместе. ↩

Закон «О защите пациентов и доступной медицине» (PPACA): более известный как Закон «О доступном медицинском обслуживании» или Obamacare — это знаковый закон о реформе системы здравоохранения, подписанный президентом Бараком Обамой в

2010 году. ←

Закон предложения: это принцип, который утверждает, что существует прямая связь между ценой товара и желанием и готовностью продавца продать определенное количество товара при некоторых заданных условиях. По мере роста цены товара производители будут поставлять большее его количество. По мере снижения цены производители будут поставлять меньшее количество этого товара. ←

Закон спроса: это принцип, который гласит, что существует обратная зависимость между ценой товара и готовностью потребителя приобрести определенное количество товара при некоторых заданных условиях. С увеличением цены товара потребители покупают меньшее его количество. По мере того, как цена снижается, потребители хотят купить больше товара. ←

Закон сравнительных преимуществ: это принцип, который объясняет, как людям, фирмам, регионам или странам производить больший объем продукции и получать взаимные выгоды от торговли. В соответствии с этим принципом каждый специализируется на тех товарах, производство которых имеет для него низкие альтернативные издержки, а затем обменивает эти товары на другие, производство которых сопряжено для него с высокими альтернативными издержками. ←

Защитная функция (государства): система норм и законов, защищающих физических лиц и их имущество от убытков, связанных с использованием физической силы, мошенничества или кражи. ←

Игра с нулевой суммой: ситуация в теории игр, в которой выигрыш одного человека эквивалентен проигрышу другого, то есть чистое изменение благосостояния или выгоды нулевое. На финансовых рынках примерами игр с нулевой суммой являются опционы и фьючерсы, если не учитывать транзакционные издержки. ←

Импорт: товары и услуги, производимые иностранцами, но приобретаемые отечественными покупателями. ←

Импортная квота: определенный лимит, максимальное количество или стоимость товара, который разрешено импортировать в страну на протяжении определенного периода. ↩

Инвестиционные товары: товары и/или объекты, приобретенные или созданные с целью получения будущих экономических выгод (например, доходные дома, фабрики, корабли или дороги). Их также часто называют капитальными благами. ↩

Инвестиция: приобретение, формирование или развитие капитальных ресурсов, включая как человеческий, так и иные виды капитала. Инвестиции увеличивают предложение капитала. ↩

Индекс Standard & Poor's (S&P) 500: фондовый индекс, в корзину которого включены акции 500 торгуемых на фондовых биржах публичных компаний, имеющих наибольшую капитализацию. Индекс S&P 500 содержит свыше 70% стоимости всех акций США. ↩

Индексный паевой инвестиционный фонд: паевой инвестиционный фонд, удерживающий портфель акций в пропорции, соответствующей фондовым индексам, таким как S&P 500. Низкие накладные расходы этих фондов, как правило, обуславливаются низкими затратами на анализ отдельных активов и биржевые торги. Стоимость акций паевого инвестиционного фонда изменяется пропорционально индексу, которому следует фонд. ↩

Индексный фонд: вид паевого фонда с портфелем, который удерживает акции в пропорции, соответствующей фондовым индексам, таким как Standard & Poor's 500 Index (S&P 500). ↩

Иностранные инвестиции: инвестирование компанией или физическим лицом из другой страны в активы или долю в собственности компании в вашей стране. ↩

Инфляция: повышение общего уровня цен на товары и услуги на длительный срок. При инфляции покупательная способность денежной единицы (например, гривны или рубля)

снижается. ←

Ипотека: финансовый инструмент, используемый для заимствования средств под залог недвижимости. Актив используется в качестве обеспечения для ипотечного кредита. Если заемные средства не будут возвращены в оговоренные сроки, кредитор может обратиться взыскание на недвижимое имущество и использовать вырученные от продажи средства для возмещения невыплаченного кредита. ←

Ипотечный кризис 2008–2009 годов: существенное снижение цен на жилье во многих странах примерно в одно время. С 2007 по 2010 года цены на жилье в Ирландии упали приблизительно на 35%, а в США на протяжении аналогичного периода — приблизительно на 16%. Такое снижение привело к тому, что многие заемщики столкнулись с отрицательной стоимостью своего жилья (рыночная цена минус непогашенная ипотека). Многие заемщики решили не погашать ипотечные кредиты, в результате чего банки по всему миру столкнулись с большими проблемами, и государствам пришлось оказывать им различную финансовую помощь. ←

Казначейские облигации с защитой от инфляции (TIPS): индексируемые по инфляции облигации, выпускаемые Министерством финансов США. Эти облигации корректируют выплаты процентов как по их основной сумме, так и по купонам по темпу инфляции, так чтобы изменения темпа инфляции не влияли на их реальную доходность. TIPS выпускаются в США с января 1997 г. ←

Казначейский вексель: форма краткосрочного государственного долга, проценты по которому выплачиваются в конце периода займа. Они используются для управления колебаниями краткосрочных потребностей государства в наличных средствах. ←

Капитализм: экономическая, политическая и социальная система, в которой собственность, коммерческая деятельность и промышленность находятся в руках частных лиц; эта система направлена на получение максимально возможной прибыли успешными организациями и людьми. ←

Капиталовложения: расходы на строительство зданий, производство техники,

инструментов и другого оборудования с целью увеличить производительность в будущем. ↩

Капиталообразование: строительство зданий, производство техники, инструментов и другого оборудования, которое увеличит производительность в будущем. Этот термин также применим к усилиям по повышению уровня знаний и квалификации работников (человеческий капитал), что приводит к расширению возможностей производства в будущем. ↩

Коммерсант: лицо или компания, занимающиеся оптовой торговлей, в особенности те, кто имеет дело с зарубежными странами или поставляет товары для конкретной отрасли производства. ↩

Конкуренция: динамический процесс соперничества между такими сторонами, как производители или поставщики ресурсов, каждый из которых пытается предоставить лучшие предложения покупателям с учетом таких факторов, как качество, цена и информация о продукте. Конкуренция предполагает открытый доступ к рынку. Потенциальные поставщики не должны получать разрешение от государства для входа на рынок. ↩

Конституция: документ с фундаментальными принципами и установленными прецедентами, согласно которому осуществляется управление страной или другой организацией. ↩

Контроль цен: цены, назначаемые государством. Цены могут устанавливаться либо выше, либо ниже уровня, определяемого свободным рынком. ↩

Корпоративная акция: тип долевого участия инвестора в компании или корпорации. Каждая акция, принадлежащая инвестору, представляет собой пропорциональную долю участия в компании, хотя кредиторы этой компании имеют приоритет в отношении любых требований относительно активов или выручки. ↩

Корпорация: юридическое лицо, имеющее права и привилегии отдельного лица в отношении владения собственностью, получения займов и подписания контрактов. Этот термин произошел от латинского слова «corpus», что означает «тело». А английское слово «incorporate» значит буквально «формировать (образовывать) тело». ↩

Кредитная карта: карта, выпускаемая финансовым учреждением, позволяющая держателю карты брать средства в долг. Эти средства могут быть использованы для оплаты товаров и услуг. Кредитные карты выпускаются с условием, что держатель карты выплатит изначальную взятую сумму плюс проценты за пользование, размер которых согласован обеими сторонами. ↩

Кредиты Alt-A: кредиты, для выдачи которых требуется мало документов и/или подтверждений дохода, трудоустройства заемщика, а также других показателей способности погасить такой кредит. Поскольку документации мало, такие кредиты считаются рискованными. ↩

Кумовской капитализм: ситуация, при которой работают рыночные институты, но на распределение ресурсов, а также на прибыль и убытки предприятий значительно влияют политические решения, а не интерес потребителей и рыночные механизмы. В значительной степени деятельность предприятий зависит от субсидий государства, государственных заказов и государственного регулирования. В свою очередь, предприятия используют взносы и другие формы политической поддержки, чтобы конкурировать за покровительство государства. ↩

Лицензирование профессиональной деятельности: требование, согласно которому лицо обязано получать от государства разрешение на ведение определенной предпринимательской или профессиональной деятельности. ↩

Личный доход: совокупный доход, полученный домашними хозяйствами и некорпоративными предприятиями. ↩

Лоббирование: «лоббировать» в политическом контексте означает отстаивать принятие законодателями норм или законов, выгодных определенной группе особых интересов (в

финансовом или другом отношении). «Лобби» — это группа людей, стремящихся повлиять на политиков или государственных чиновников по определенному вопросу. Отдельный член такой группы называется «лоббистом». История возникновения термина «лобби» (англ. lobby — холл, вестибюль) связана с тем, что лоббисты часто обращались к законодателям в холлах или вестибюлях зданий законодательных органов.

↩

Логроллинг: практика обмена голосами между политиками, направленная на получение необходимой поддержки для принятия «нужных» законов. ↩

Маркетинг: деятельность компании, направленная на создание, продвижение и предоставление товара или услуги покупателям. Маркетинг охватывает очень широкий спектр мероприятий, в том числе рекламу, продажу и доставку товаров. ↩

Международная торговля: см. **свободная торговля**^(?). ↩

Менее развитые страны: страны с низким уровнем дохода на душу населения, низким уровнем образования, высоким уровнем неграмотности населения, широким использованием методов производства, которые преимущественно считаются устаревшими в странах с высоким уровнем дохода. Иногда эти страны также называют развивающимися. ↩

Минимальная заработная плата: законодательно установленный минимальный размер оплаты труда за выполненную работником месячную (часовую) норму труда. ↩

Минимальный уровень цен: устанавливаемая государством минимальная цена, которую покупатели должны уплатить за товар или ресурс. ↩

Монетарная политика: совокупность выполняемых государством мер по контролю над денежной массой. В некоторых случаях эти меры также затрагивают условия кредитования. Монетарная политика создает условия для рыночного обмена. ↩

Монополия: тип структуры рынка, в котором (1) существует только один продавец, контролирующей всю отрасль производства определенного товара, не имеющего близких заменителей; и (2) установлены высокие барьеры для входа любых других фирм на рынок этого товара. ↩

«Мусорные» облигации: облигации с высоким риском, обычно выпускаемые фирмами без устоявшейся репутации, которые из-за своего низкого кредитного рейтинга предлагают высокую процентную ставку с целью быстрого привлечения средств. ↩

Налоговый вычет: если сумма, которую вы затрачиваете, подлежит налоговому вычету, она может быть вычтена из общей суммы дохода, по которому вы должны уплатить налог. ↩

Национальный доход: совокупный доход, полученный гражданами страны за определенный период времени. ↩

НДС: налог на добавленную стоимость, вид налога, который уплачивается лицом, покупающим товары и услуги. ↩

«Невидимая рука»: метафора Адама Смита, обозначающая принцип, при котором экономическое благосостояние общества возникает как непреднамеренное следствие поступков индивидов, преследующих собственную выгоду, исходя из рыночных цен. ↩

Незаконное присвоение: присвоение товарно-материальных ценностей путем изъятия их у других. ↩

Неплатежеспособность: критическое финансовое положение, в котором физическое или юридическое лицо не в состоянии рассчитаться по взятым на себя платежным обязательствам. Причинами этого могут быть отсутствие ресурсов (активов) или неспособность обратить эти ресурсы в наличные деньги (ликвидность). ↩

Номинальная доходность: доходность актива в денежном выражении. В отличие от

реальной доходности, она не учитывает изменения общего уровня цен (инфляции). ↩

Обесценение: снижение стоимости актива или валюты. ↩

Облигация: обязательство выплатить основную сумму (сумму долга) вместе с процентами в определенное время в будущем. Такие организации, как корпорации и правительства, выпускают облигации как способ заимствования у держателей облигаций. ↩

Обменный курс: цена единицы иностранной валюты на внутреннем рынке. Например, если для покупки российского рубля требуется 0,015 доллара, тогда обменный курс доллар-рубли составляет 0,015. ↩

Общественные блага: блага со следующими двумя характеристиками: (1) совместность потребления — предоставление блага одной стороне одновременно делает его доступным для других; (2) неисключаемость — затруднительно или практически невозможно исключить тех пользователей блага, которые не оплатили его производство. ↩

Общественный выбор: исследование процесса принятия решений и его влияния на образование и работу коллективных форм организации, например, государства. В целом принципы и методология экономической науки применяются в политологии. ↩

Объем производства (выпуск): количество товара, произведенного человеком, оборудованием, фабрикой, страной и т. д. ↩

Ограниченность ресурсов: ситуация, при которой желаемое количество блага или ресурса превосходит существующее его количество. Количество почти всего, что представляет для нас ценность, ограничено. ↩

Отдача от инвестиций (коэффициент окупаемости инвестиций): сумма прибыли, которую зарабатывает инвестиция, рассчитанная как доля первоначально вложенных

денежных средств. ↩

Открытые рынки: рынки, на которые продавцы могут входить без получения разрешения от государственных органов. ↩

Паевой [инвестиционный] фонд: организация, объединяющая средства инвесторов и использующая их для покупки пакета акций. Паевые фонды дают возможность даже мелким инвесторам владеть диверсифицированным портфелем акций. ↩

Паевой фонд: организация, которая объединяет средства инвесторов и направляет их в различные категории инвестиций. Существует множество видов паевых фондов, включая фонды акций, фонды облигаций, фонды недвижимости и фонды денежного рынка. ↩

Пайщик: см. **Акционер**^(?). ↩

Первоначальный взнос: денежная сумма, выплачиваемая в момент покупки, но которая является только частью общей стоимости товара. ↩

Поиск ренты: действия отдельных лиц или групп особых интересов, направленные на преобразование государственной политики таким образом, чтобы доходы прямо или косвенно перераспределялись в их пользу. ↩

Покровительственный (протекционный) тариф: налог, предназначенный для повышения цен на импортные товары и защиты отраслей промышленности страны от иностранной конкуренции. ↩

Политика «бочки с салом»: проекты государственных расходов, которые приносят пользу только отдельным районам, но при этом оплачиваются за счет налогоплательщиков в целом. Затраты на такие проекты, как правило, превышают выгоды; жители района, получающего выгоды, заинтересованы в этих проектах, потому что большую часть затрат оплачивают не они. ↩

Политический деловой цикл: колебания экономической активности в результате манипулирования инструментами фискальной или монетарной политик со стороны политических деятелей или партий, находящихся у власти, с целью продемонстрировать успехи в сфере экономики непосредственно перед выборами и тем самым повысить свои шансы на переизбрание. ↩

Портфель: совокупность сбережений, инвестиций и материальных активов, например, объектов недвижимости, которыми владеет физическое лицо или финансовое учреждение. ↩

Посредники: люди, которые покупают и продают товары или услуги, или организуют сделки. Посредники снижают трансакционные издержки. ↩

Права частной собственности: права собственности, которыми владеет исключительно владелец или группа владельцев и которые могут быть переданы другим лицам по усмотрению владельца. ↩

Предельная выгода: изменение в размере совокупной выгоды, получаемое в результате какого-либо действия, например, потребления дополнительной единицы товара или услуги. В этом случае предельная выгода отражает максимальную сумму, которую индивид готов заплатить за потребление этой дополнительной единицы. ↩

Предельная ставка налога: это процентное отношение величины прироста налоговой суммы к величине прироста дохода. Именно предельная ставка налога имеет значение при принятии решений в области личных финансов. ↩

Предельные издержки: изменение общих издержек в результате производства одной дополнительной единицы продукции. ↩

Предельный: термин, используемый для описания последствий изменения текущей ситуации. Например, предельные издержки — это затраты на производство дополнительной единицы продукции с учетом текущих производственных мощностей и

уровня производства. ↩

Предприниматель: человек, осуществляющий свою деятельность с целью получения прибыли, принимающий на себя риски разработки инновационных подходов и продуктов с целью получения прибыли. Результатом действий успешного предпринимателя является повышение ценности затраченных ресурсов. ↩

Прибыль: сумма, на которую доходы превышают себестоимость производства. Эта стоимость включает в себя альтернативную стоимость всех ресурсов, вовлеченных в производственный процесс, включая ресурсы, которыми владеет фирма. Прибыль возникает только в том случае, если стоимость производимого товара или услуги больше стоимости ресурсов, требуемых для их производства. ↩

Приток капитала: поток расходов иностранных инвесторов на приобретение акций, облигаций и других активов внутри страны. ↩

Проблема группы особых интересов: проблема, которая дает небольшому организованному меньшинству существенные индивидуальные преимущества, а многих других избирателей заставляет нести небольшие индивидуальные расходы. ↩

Провал рынка: ситуация, когда существующая на рынке структура стимулов побуждает индивидов осуществлять деятельность, которая не согласуется с экономической эффективностью. ↩

Производительность: средний объем выпуска продукции на работника за определенный период, обычно измеряемый как количество продукции, выпущенной за час работы. ↩

Производственные ресурсы: ресурсы, используемые для производства товаров и услуг (например, природные ресурсы, человеческие ресурсы и капитальные ресурсы). ↩

Промышленная политика: меры государства по поддержке или развитию конкретных

секторов экономики. ↩

Процент просроченной задолженности по ипотечным кредитам: процент ипотечных кредитов, по которым заемщик просрочил платежи по кредиту на 90 дней и более, или по которым начат процесс обращения взыскания на предмет ипотеки. Этот показатель иногда называют серьезной просрочкой. ↩

Рабочая сила: совокупность занятых и безработных слоев населения. Вместе эти две группы представляют собой текущее предложение рабочей силы. ↩

Равновесие: состояние, при котором противодействующие силы спроса и предложения находятся в равновесии. Когда рынок находится в равновесии, решения потребителей и производителей приходят к согласованию, и величина спроса становится равна величине предложения при равновесной рыночной цене. ↩

Разделение труда: способ производства, предполагающий разделение производственного процесса на последовательность определенных задач, каждую из которых выполняет отдельный работник. ↩

Раздувание цен: взвинчивание продавцом цен на товары или услуги до уровня, который намного превышает уровень, представляющийся разумным или справедливым, и который носит эксплуататорский, даже, возможно, неэтичный характер. ↩

Реальная стоимость: стоимость, скорректированная с учетом инфляции. ↩

Реформа: действие государства по изменению чего-либо (особенно института или практики) с целью его улучшения. ↩

Рецессия: спад экономической активности, характеризуемый уменьшением реального валового внутреннего продукта (ВВП). Согласно эмпирическому правилу, экономисты определяют рецессию как последовательное снижение реального ВВП в течение двух кварталов подряд. ↩

Риск недобросовестного поведения: ситуация, когда обеспечение защиты от риска увеличивает вероятность возникновения рискованного поведения, поскольку защита уменьшает потенциальные неблагоприятные последствия от рискованных действий. ↩

Риэлтерская комиссия: вознаграждение, выплачиваемое агенту по недвижимости или посреднику за их услуги — иногда доля от цены продажи, а иногда сумма, рассчитываемая по другому методу. ↩

Рынок: абстрактное экономическое понятие, которое охватывает торговые сделки между покупателями и продавцами. Эти сделки лежат в основе механизма взаимодействия спроса и предложения. ↩

Рынок капитала: широкий термин для разнообразных рынков, где проходит покупка и продажа таких инвестиционных инструментов, как акции и облигации. ↩

Рынок труда (рынок рабочих мест): экономическая среда, в которой через механизм спроса со стороны работодателей и предложения со стороны работников устанавливаются объем занятости и уровень оплаты труда. Работники и работодатели взаимодействуют друг с другом: работодатели конкурируют между собой, чтобы нанять наиболее квалифицированных сотрудников, а работники — за лучшие условия работы и оплаты труда. ↩

Рыночная экономика: экономическая система, в которой экономические решения и ценообразование на товары и услуги определяются исключительно совокупным взаимодействием покупателей и продавцов. Государственное вмешательство и централизованное планирование практически отсутствуют. ↩

Рыночные механизмы: информация и стимулы, передаваемые через рыночные цены; прибыли и убытки, которые мотивируют покупателей и продавцов координировать свои решения. ↩

Самозанятое лицо: ситуация, в которой физическое лицо работает на себя, а не на

работодателя, выплачивающего ему заработную плату. ↩

Сбалансированный бюджет: состояние государственных финансов, когда текущие поступления государства от налогообложения, сборов и других источников равны его текущим расходам. ↩

Сберегательный план: объединенный инвестиционный счет, предоставляемый работодателем, который позволяет сотрудникам откладывать часть своего заработка до налогообложения на будущую пенсию или другие долгосрочные цели, например, оплату образования или покупку жилья. ↩

Сберегательный счёт: счет в банке или аналогичном финансовом учреждении, который приносит проценты. ↩

Сбережение: часть дохода, остающаяся после уплаты налогов, которая не тратится на потребление. ↩

Свободная торговля: способность людей осуществлять экономические трансакции с людьми в других странах без ограничений со стороны государства или другого регулятора. ↩

Сговор: секретное или незаконное сотрудничество/умысел, особенно с целью мошенничества или обмана других. Группа или компании, вовлеченные в сговор, часто называются «картелем». ↩

Сертификация: процесс подтверждения образования, обучения или других квалификаций человека. В отличие от лицензирования, сертификация не запрещает тем, кто не прошел сертификацию, работать и конкурировать на рынке. ↩

Сложные проценты: проценты, начисляемые не только на основную сумму, но и на ранее заработанные проценты. ↩

Созидательное разрушение: замена старых продуктов и методов производства инновационными, более ценными для потребителя. Этот процесс вызывает экономический рост и повышает уровень жизни. ↩

Социализм: система взглядов, согласно которым все люди равны и должны иметь равную долю в денежных запасах страны, или государственный строй, основанный на этих взглядах. ↩

Специализация: это метод производства, при котором предприятие концентрируется на производстве ограниченного ассортимента товаров с целью повышения эффективности. ↩

Стагнация: ситуация, в которой экономика остается на одном уровне, отсутствует ее рост и развитие. ↩

Стимулы: ожидаемые выгоды от действий. Стимулы могут быть как положительными (действие вознаграждается), так и отрицательными (действие приводит к наказанию). ↩

Страхование: соглашение по защите имущественных интересов между страховщиком (организацией или государством) и страхователем при наступлении определённых событий (страховых случаев, таких как убытки, ущерб, болезнь или смерть) за счёт страховых фондов, формируемых из уплачиваемых страховых взносов. ↩

Структура стимулов: разные типы вознаграждений, предлагаемых для побуждения к определённому способу действий, а также разные типы факторов, нацеленных на отказ от альтернативных вариантов действий. ↩

Субсидиарность: принцип социальной организации, согласно которому вопросы должны рассматриваться самым мелким, низшим или наименее централизованным компетентным органом. Политические решения должны по возможности приниматься не центральным, а местным органом власти. ↩

Субсидия: государственная выплата или налоговый кредит, предоставляемые производителям или потребителям определенных товаров. Например, выплаты производителям этанола, которые составляют приблизительно 1,50 долларов США за галлон. ↩

Субстандартный кредит: кредит, предоставляемый заемщику с проблемной кредитной историей или отсутствием полного пакета документов, которые подтверждают его доход, сведения о трудовой деятельности и другие показатели платежеспособности. Процентные ставки по субстандартным кредитам обычно выше, чем по стандартным кредитам. Важным показателем, помогающим определить, какую процентную ставку взимать с заемщиков, является «кредитный рейтинг», предоставляемый независимым учреждением, отслеживающим кредитные истории заемщиков. ↩

Субституты (товары-заменители): продукты, выполняющие аналогичные функции. Повышение цены одного товара вызывает увеличение спроса на другой, а снижение цены одного товара вызывает уменьшение спроса на другой (например, гамбургеры и сосиски в тесте, сливочное масло и маргарин, автомобили Chevrolet и Ford). ↩

Тариф Смута — Хоули: закон, принятый в США в июне 1930 г., который увеличил тарифные ставки приблизительно на 50%. Другие страны приняли ответные меры, и объемы международной торговли резко сократились. Этот закон оказался одним из решающих факторов, вызвавших Великую депрессию. ↩

Тариф: налог, взимаемый с импортируемых в страну товаров. ↩

Текущий счет: депозитный счет в финансовом учреждении, позволяющий снимать и вносить средства. Еще такие счета называются бессрочными или расчетными; текущие счета очень ликвидны. ↩

Тело кредита (основная сумма долга): сумма заемных средств. Проценты начисляются именно на эту сумму. ↩

Теория случайного блуждания: теория, заключающаяся в том, что текущие цены акций уже отражают всю известную информацию о будущем. Поэтому движение цен на акции в будущем будет определяться неожиданными событиями, которые будут вызывать непредсказуемые или случайные изменения цен. ↩

Товарный излишек (на рынке): ситуация, при которой величина предложения превышает величину спроса в связи с тем, что государство установило цену выше равновесного уровня. ↩

Трансакционные издержки: время, усилия и другие ресурсы, необходимые для поиска, обсуждения условий и осуществления обмена товарами или услугами. ↩

Трансферты [трансфертные платежи]: выплата государством денег физическим и юридическим лицам, взамен которых плательщик непосредственно не получает товары или услуги. Это средства, взимаемые с одних (налоги) и передаваемые другим (государственные пособия, налоговые льготы и пр.). ↩

Убыток: сумма, на которую расходы за предлагаемый товар или услугу превышают доход (выручку). Убытки можно рассматривать как наказание для тех, кто использует ресурсы неэффективно. В этом случае ценность произведенного товара меньше альтернативной стоимости ресурсов. ↩

Управляемый паевой инвестиционный фонд: паевой инвестиционный фонд, в котором все решения по поводу купли/продажи акций и их выбора принимает портфельный управляющий — профессионал, управляющий инвестиционным портфелем фонда, как правило, при поддержке со стороны инвестиционных аналитиков. ↩

Фаворитизм: несправедливая поддержка, оказываемая одному человеку или одной группе, в особенности кем-то из аппарата власти. ↩

Фактор производства (производственный ресурс): ресурс, используемый для

производства экономических товаров и услуг. Примерами являются природные ресурсы, труд, навыки, предпринимательский талант и капитал. История человечества отражает нашу борьбу за преобразование доступных, но ограниченных, ресурсов в вещи, которые нам хотелось бы иметь (экономические блага). ↩

Фиаско государства (провал государства): ситуация, в которой структура стимулов такова, что политический процесс, в том числе процесс демократического принятия политических решений, побуждает людей предпринимать действия, не согласующиеся с экономической эффективностью. ↩

Физический капитал: созданные человеком ресурсы (такие как инструменты, оборудование и сооружения), используемые для производства других товаров и услуг. Эти ресурсы увеличивают возможности производства в будущем. ↩

Финансовые активы: активы, такие как деньги, акции, облигации и т. д., в противоположность физическим активам, таким как собственность или оборудование. ↩

Финансовые институты: предоставляющие финансовые услуги компании, такие как фондовые биржи, банки, страховые компании, паевые фонды и инвестиционные организации. ↩

Фондовая биржа: см. **фондовый рынок**^(?). ↩

Фондовый рынок: совокупность рынков и бирж, на которых происходит регулярная деятельность по покупке, продаже и выпуску акций открытых акционерных компаний. ↩

Частные инвестиции: расходы частного сектора на долгосрочные активы (инвестиции в основной капитал) и на прирост запасов (инвестиции в запасы) в течение определенного периода. Эти расходы повышают нашу способность обеспечить или увеличить потребление в будущем. ↩

Чековый депозит: вклад, на который может быть выписан чек. ↩

Человеческий капитал: способности, умения и здоровье людей, участвующих в текущем и будущем выпуске продукции. Инвестиции в обучение и образование могут увеличить предложение человеческого капитала. ↩

Экономика: наука о том, как люди, государства, фирмы и другие организации делают выбор, влияющий на размещение и распределение ограниченных ресурсов. ↩

Экономическая функция (государства): создание государством (1) правовой и кредитно-денежной среды для устойчивого функционирования рынков и (2) некоторых товаров, предоставление которых посредством рынков затруднительно. ↩

Экономическая эффективность: ситуация, происходящая, когда (1) осуществляются все виды деятельности, которые приносят больше выгод, чем затрат; и (2) не осуществляется деятельность, затраты на которую превышают получаемые выгоды. ↩

Экономические институты: правовые, регуляторные и монетарные правила, законы и обычаи, влияющие на гарантии права собственности, исполнение договоров и количество сделок. Они имеют существенное влияние на транзакционные издержки сторон, в особенности, когда торговые партнеры не знают друг друга. ↩

Экономический рост: увеличение реального валового внутреннего продукта (реальная стоимость производства товаров и услуг за определенный период в определенной экономике) в течение определенного периода. ↩

Экономическое благосостояние: устойчивое увеличение дохода на душу населения и повышение уровня жизни. ↩

Экономия от масштаба: снижение удельных затрат предприятия, возникающее при производстве крупными заводами больших объемов продукции. ↩

Экспорт: понятие, означающее объем товаров и услуг, произведенных внутри страны, но проданных иностранным покупателям. ↩

Эффект близорукости (недальновидности): неправильное распределение ресурсов, которое происходит в силу предвзятости государственного сектора (1) в пользу предложений, дающих четко определяемые текущие выгоды, но трудно определяемые расходы будущих периодов; и (2) против предложений с четко определяемыми текущими затратами, но дающих менее конкретные и менее очевидные выгоды в будущем. ↩

Эффект группы особых интересов: склонность политического процесса к принятию программ, предоставляющих существенные индивидуальные выгоды хорошо организованным группам интересов за счет небольших индивидуальных затрат, которые несет основная масса избирателей. Имеется тенденция к принятию таких программ даже при их неэффективности. ↩

Эффект рационального неведения: неведение избирателя, возникающее вследствие того, что людям представляется маловероятным, что их голоса могут иметь решающее значение. Поэтому их рациональность выражается в слабом стимуле искать информацию, необходимую для осуществления осознанного выбора в день голосования. ↩

Эффективный с точки зрения затрат: деятельность является эффективной с точки зрения затрат, когда ценность деятельности превышает сумму потраченных на нее расходов. ↩

Об авторах

Джеймс В. Гвартни — профессор экономики в Университете штата Флорида, в котором он является почетным руководителем кафедры Гаса А. Ставрса. Он является одним из авторов хорошо известного учебника для вводного курса экономики «*Экономика: личный и общественный выбор*» (Cengage South-Western Press, 2017), выдержавшего уже 16-е издание, и учебника по основам экономики «*Экономика здравого смысла: что следует знать каждому о богатстве и процветании*» (St. Martin's Press, 2016). Также он является соавтором ежегодного отчета «*Экономическая свобода в мире*», содержащего информацию по соответствию институтов и политических мер экономической свободе в более чем 160 странах. Его работы публикуются в научных журналах, включая *American Economic Review*, *Journal of Political Economy*, *Southern Economic Journal* и *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. В течение 1999–2000 гг. он занимал пост главного экономиста Объединенного экономического комитета Конгресса США. Он был президентом Южной экономической ассоциации и Ассоциации по образованию в сфере частного предпринимательства. Степень PhD по экономике он получил в Вашингтонском университете.

Ричард Л. Строуп является почетным профессором экономики Университета штата Монтана и Университета Северной Каролины. Степень PhD по экономике он получил в Вашингтонском университете. С 1982 по 1984 гг. он занимал должность директора Управления анализа политики в Министерстве внутренних дел США. Строуп публиковал работы и выступал с докладами на темы глобального потепления, регулирования землепользования, археологии, а также предлагал меры по совершенствованию экологической политики. Его исследования помогли разработать подход, известный как свободный рыночный энвайронментализм (экологический подход к свободному рынку). Он является соавтором наиболее популярного учебника по принципам экономики «*Экономика: частный и общественный выбор*», выдержавшего уже 16-е издание. Его книга «*Экономика: что следует знать каждому об экономике и окружающей среде*» (Вашингтон: Институт Катона, 2-е издание, 2016 г.) была издана при финансовой поддержке Научно-исследовательского центра имущества и окружающей среды, соучредителем которого он является.

Дуайт Р. Ли получил степень PhD в Калифорнийском университете, штат Сан-Диего, в 1972 г. С тех пор он преподает в Университете Колорадо, Политехническом университете Виргинии, Университете Джорджа Мейсона и Университете Джорджии, в котором он был профессором кафедры экономики и частного предпринимательства им. Рамсея с 1985 по 2008 гг. Он был профессором Центра глобальных рынков и свободы им. Уильяма Дж. О'Нила в Южном методистском университете в Далласе с 2008 по 2014 гг. В настоящее время он является старшим научным сотрудником в ЮМУ и аффилированным научным сотрудником Института политэкономических исследований Государственного университета Болл. Исследования профессора Ли затрагивают множество областей, включая экономику окружающей среды и природных ресурсов, экономику принятия политических решений, государственные финансы, экономику права и экономику труда. За свою карьеру профессор Ли опубликовал свыше 160 статей в научных журналах, почти 300 статей и комментариев в журналах и газетах, является соавтором четырнадцати книг и пишущим редактором еще пяти. Он читал лекции в университетах и на конференциях во многих штатах США, а также в Европе, Центральной Америке, Южной Америке, Азии и Африке. Он являлся президентом Ассоциации по образованию в сфере частного предпринимательства в 1994–1995 гг. и президентом Южной экономической ассоциации в 1997–1998 гг.

Тауни Хант Феррарини является профессором кафедры Роберта У. Пластера по экономическому образованию и старшим экономистом в Институте Хаммонда Университета Линденвуд в Сент-Чарльзе, штат Миссури. Она занимала пост профессора кафедры Сэма М. Коходаса по частному предпринимательству в Университете Северного Мичигана в течение двадцати лет, в 2015 г. была президентом Национальной ассоциации преподавателей экономики, а также первым получателем Технологической премии Национальной ассоциации преподавателей экономики. Тауни является соавтором книг *«Учителя тоже хотят быть миллионерами»* (готовящейся к публикации), *«Экономические эпизоды в истории Америки»* (2019) и *«Экономика здравого смысла»* (2016). Она публикуется в рецензируемых научных журналах и составляет образовательные программы для Совета по экономическому образованию, молодежной образовательной организации Junior Achievement (США) и Института Фрейзера, Канада. Университеты, национальные советы, некоммерческие организации всего мира приглашают ее выступать на конференциях, разрабатывать программы, вести

семинары и привлекать финансирование с целью повышения уровня экономической грамотности. Степень доктора наук она получила в Университете Вашингтона в Сент-Луисе.

Джозеф П. Калхун является профессором-преподавателем и директором Центра Ставрса по содействию свободному предпринимательству и экономическому образованию Университета штата Флорида. В настоящее время его лекции по основам экономики ежегодно посещает более двух тысяч новых студентов. Он регулярно выступает на национальных конференциях преподавателей на тему эффективного использования средств массовой информации и технологий в преподавательской деятельности. Убежденный сторонник программ обучения за рубежом, он преподавал в Англии, Италии и Испании. Д-р Калхун получил многочисленные преподавательские награды, включая награду за обучение студентов программы бакалавриата в Университете Флориды. Степень доктора наук он получил в Университете Джорджии.

Рэндалл К. Файлер является профессором экономики в Хантерском колледже и в Центре последипломного образования Городского университета Нью-Йорка, а с 1993 г. — приглашенным профессором экономики в CERGE-EI, совместном проекте Карлова университета и Академии наук Чешской Республики. Профессор Файлер работает в Исполнительном и Наблюдательном комитете CERGE-EI с 1994 г. и является президентом фонда CERGE-EI, крупнейшего спонсора экономического образования в посткоммунистических странах с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Он выполняет функции координатора Глобальной сети развития в странах Центральной и Восточной Европы. Профессор Файлер является членом учёного совета Международной школы экономики при Тбилиском государственном университете (ISET), Грузия. Он является научным сотрудником IZA (Бонн) и CESifo (Мюнхен). Профессор Файлер получил степень PhD в Принстонском университете, в котором он работал в отделе отраслевых отношений и в управлении демографических исследований. Его исследования финансировались Национальным научным фондом, программой ACE Европейского союза, фондом Альфреда Слоуна, фондом Фольксваген и, наряду с другими, Национальным фондом поддержки искусств. Он публиковался в ведущих профессиональных журналах, включая *The American Economic Review*, *The Journal of Political Economy*, *The Review of Economics and Statistics*,

The European Economic Review, The Journal of Development Economics, Economic Development and Cultural Change и *The Economics of Transition*. Профессор Файлер дважды являлся стипендиатом Фулбрайта в Чешской Республике, а также приглашенным научным сотрудником в Институте экономике в Загребе, Хорватия. Его комментарии публикуются в таких изданиях, как *Wall Street Journal, New York Times, BBC, ABC* и *Good Morning Saudi Arabia*.

Группа научных экспертов

Олег Гаврилишин получил степень кандидата экономических наук в Массачусетском технологическом институте, является зарубежным научным сотрудником при исследовательском институте «Центр социальных и экономических исследований» (CASE), на данный момент занимает должность адъюнкт-профессора по исследованиям Института изучения Европы, России и Евразии Карлтонского университета. Олег работал консультантом в правительстве Украины, занимаясь подготовкой отчета «Обзор реформ, проведенных с момента обретения независимости» (с 2014 г. по октябрь 2016 г.). Сейчас он пишет новую книгу про страны с переходной экономикой, в которой поднимается новый вопрос: *почему некоторые страны выбрали стратегию стремительных и радикальных реформ, а другие решили действовать более последовательно?* Эта книга даст возможность взглянуть изнутри на процессы формирования политического курса в посткоммунистических странах. С 1991-го по 2007-й год Олег работал заместителем руководителя Европейского департамента МВФ, который занимался странами бывшего Советского Союза. Он также работал заместителем исполнительного директора совета директоров МВФ, и некоторое время был заместителем министра финансов Украины.

Борис Кота занимает должность профессора на факультете экономики Загребского университета, а также является руководителем программы последиplomного образования по экономике и финансам. Он был членом совета директоров Института экономики в Загребе (1997–2000), а также председателем наблюдательного совета Союза науки и высшего образования Республики Хорватия (2003–2006). Он был членом совета Национального банка Хорватии (2006–2013), специальным советником президента Республики Хорватия по вопросам экономики (2010–2012) и президентом Совета по экономике при президенте Республики Хорватия (2010–2015).

Джозеф Пельцман получил степень кандидата наук в Бостонском колледже, а в Университете Джорджа Вашингтона он работает профессором экономики и международных отношений, читает лекции по праву, а также занимает должность директора программы последиplomного образования по экономике. Перед тем, как

присоединиться к факультету в 1980 г., он был научным сотрудником Брукингского института, в котором исследовал вопросы экономической политики, а также был преподавателем Университета Южной Каролины. Он был учредителем Международного ученого совета Международной школы экономики Тбилисского государственного университета (ISET) в Грузии (2006–2008), а также членом Международного консультативного совета Киевской школы экономики, Украина (2002–2017). Кроме того, он является членом совета директоров Коалиции по вопросам торговли, помощи и безопасности (TASC) и фонда Global Works, Вашингтон. Сейчас он занимает должность главного редактора журнала *Global Economy Journal*, а ранее был президентом Ассоциации международной торговли и финансов.

Наши эксперты

Эти люди помогли адаптировать эту книгу к особенностям посткоммунистических стран, а также обеспечить точность перевода материалов. Мы выражаем им свою благодарность за столь ценный вклад. В конечном счете, однако, ответственность за все мнения и ошибки лежит на авторах.

Зохид Аскарров получил степень PhD по экономике в Университете Дикина в Мельбурне, Австралия, и сейчас он работает преподавателем в Международном Вестминстерском университете в Ташкенте. Его статьи публиковались в таких журналах, как *World Development*, *European Journal of Political Economy*, *Public Choice* и *Journal of Housing Economics*. Основная тематика его публикаций — экономика переходного периода, в частности институциональное развитие и внешние эффекты перехода. Он принимал участие в ряде образовательных и исследовательских проектов таких организаций, как ЮНЕСКО, Программа развития ООН, Японское агентство международного сотрудничества, Фонд мира Сасакава, Университет Дикина, Антверпенский университет, Маастрихтская школа менеджмента, Немецкая академия менеджмента Нижней Саксонии и Национальный институт государственного управления Индонезии. Зохид является получателем преподавательского гранта от фонда CERGE-EI.

Гурген Асланян получил степень PhD по экономике в CERGE-EI, Чешская Республика. Он работает доцентом в Американском университете Армении, является получателем преподавательского гранта от фонда CERGE-EI и старшим научным сотрудником в Лаборатории экономики Уральского федерального университета. Он работал консультантом в организациях частного и общественного сектора, включая Центральный банк Армении, а также в качестве исследователя сотрудничал с Университетом Пенсильвании и Академией наук Чешской Республики. Он представлял и публиковал свои исследования в международных изданиях, получил ряд премий, а сейчас занимает должность президента Армянской экономической ассоциации.

Арам Казарян получил степень PhD по экономике в Туринском университете. Он

читает лекции по экономике в Ереванском государственном университете и в Американском университете Армении. Он основал Центр поведенческих решений, занимающийся исследованиями и консалтингом.

Аида Гджика получила степень PhD по экономике в Стаффордширском университете Великобритании и работает преподавателем на факультете экономики в Тиранском университете. Она имеет более 10 лет опыта обучения студентов и аспирантов (микроэкономика и академическое письмо), а также опыт участия в разнообразных международных проектах в роли консультанта, преимущественно в роли специалиста по прикладной экономике в области анализа данных. В своих исследованиях основное внимание она уделяет вопросам фискальной децентрализации и экономического роста, а также изучает фискальную политику, налогообложение табачных изделий и региональный рост. Аида является получателем преподавательского гранта от фонда CERGE-EI.

Майя Григолия получила степень магистра экономики в Международной школе экономики в Тбилисском государственном университете (ISET), Грузия. Она учится в аспирантуре Тбилисского государственного университета. Сейчас работает преподавателем в Американском университете Ближнего Востока, Кувейт. У нее более 10 лет опыта в преподавании, исследованиях, написании проектов и консалтинговой деятельности. Интерес для ее исследований представляют такие сферы, как фискальная политика, финансовое образование и развитие частного сектора. Она преподает такие предметы, как микроэкономика, экономическая политика, принципы экономики, статистика и анализ данных. Ранее она занималась написанием проектов и консультированием для разных международных организаций, таких как Всемирный банк, Азиатский банк развития, Еврокомиссия и Агентство США по международному развитию.

Эдвин Жллама получил степень PhD в области агропродовольственной экономики и политики в Болонском университете, является доцентом Сельскохозяйственного университета Тираны. Он проводил исследования в нескольких отраслях, включая экономику природных ресурсов, поведенческую экономику и гендерную экономику. Его статьи опубликованы в более чем сорока научных изданиях. Он работал консультантом в

международных организациях, в том числе в Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, в Программе развития ООН, в Германском обществе международного сотрудничества, в Агентстве США по международному развитию и в Швейцарском агентстве по развитию и сотрудничеству, для которых он стал соавтором разнообразных технических отчетов.

Албан Зогай получил степень PhD по экономике в Политехническом университете Марке в Италии. С 2005 года он работает с Riinvest Institute, принимая участие в множестве исследований как руководитель и как участник. С 2016 по 2019 годы Албан работал в правительстве Косово над исследованиями в области диагностики роста и экономической сложности. Он является преподавателем экономики в колледже Riinvest.

Дрини Имами получил степень PhD по агропродовольственной экономике и политике в Болонском университете. Он проводил исследования для нескольких ведущих европейских исследовательских институтов, а его статьи напечатаны более чем в 50 научных журналах. Его исследования затрагивают такие темы, как поведенческая, политическая и институциональная экономика. Дрини работал консультантом в Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, во Всемирном банке, в Европейском банке реконструкции и развития, в Германском обществе по международному сотрудничеству и в Японском агентстве международного сотрудничества. Он является доцентом кафедры экономики в Сельскохозяйственном университете Тираны.

Лэсли МакКолл, дипломированный финансовый аналитик, получила степень MBA в Школе бизнеса Дарден Университета Вирджиния и степень бакалавра в колледже Уэллсли. У нее более 25 лет опыта работы на Уолл-стрит. Она занимала руководящие должности в области фондового анализа, управления портфелем и банковских инвестиций. Экономические исследования потребительских доходов и потребительского поведения, а также прогнозирование влияния этих переменных на торговлю акциями помогли ей состояться в качестве эксперта в области потребительского рынка. Сейчас Лэсли является консультантом фондового рынка.

Бахром Миркасимов является ректором Международного Вестминстерского

Университета в Ташкенте. Он получил степень PhD по экономике в Берлинском университете имени Гумбольдта, а степень магистра — в Университете Вандербильта. Он также является главным редактором журнала евроазиатского развития *Silk Road* (www.silkroadjournal.online), недавно запущенного международного рецензируемого издания с открытым доступом, которое публикуется издательством Вестминстерского университета. Бахром работает исследователем в Международном центре безопасности и развития (Берлин), а также является научным сотрудником Международной организации труда. Он работал в Немецком институте экономических исследований (DIW Berlin) и консультантом в Стокгольмском институте исследования проблем мира, Азиатском банке развития, Программе развития ООН, Фонде ООН в области народонаселения, Международной организации труда и в Международном исследовательском институте продовольственной политики.

Арбен Мустафа получил степень PhD по экономике в Стаффордширском университете в Великобритании. Темой его исследования во время учебы в докторантуре была *«Конкуренция в банковском секторе и ее влияние на принятие рисков банками и процентную маржу в странах Центральной и Восточной Европы»*. Он опубликовал ряд материалов на эту тематику. Арбен выполнял в Центральном банке Республики Косово разные обязанности, которые в основном относятся к исследованиям и экономическому анализу. Он преподает ряд дисциплин по экономике и банковской деятельности в университете Kadri Zeka в Гнилане, Косово, а также является получателем преподавательского гранта от фонда CERGE-EI.

Анаит Ованнисян получила степень магистра экономики в Международной школе экономики в Тбилисском государственном университете, Грузия. Она работает экономистом в отделе монетарной политики Центрального банка Республики Армения.

Ирина Сабат сейчас является соискателем степени PhD в качестве научного сотрудника Программы стипендий им. Марии Склодовской-Кюри при Новой школе бизнеса и экономики в Лиссабоне, Португалия. Она получила степень магистра экономики в CERGE-EI в Чешской Республике, а также степень магистра по международным экономическим отношениям и финансам в Национальном университете им. Ивана Франко в Украине. Ирина является получателем преподавательского гранта от фонда

CERGE-EI и уже более пяти лет преподает экономические дисциплины студентам и аспирантам. Она является частью команды преподавателей по экономике, финансируемой фондом CERGE-EI, и занимается педагогической подготовкой лекторов экономических дисциплин в университетах.

Ольга Флысь получила степень магистра экономики в CERGE-EI, Чешская Республика, а также степень магистра теоретической и прикладной статистики в Львовском национальном университете имени Ивана Франко. Сейчас она работает в Чешской Республике в группе управленческого консультирования KPMG и участвует в создании стартапа, посвященного проектированию образовательной онлайн-платформы в области прикладных вычислительных наук.

Зураб Абрамишвили получил степень PhD в CERGE-EI, Чешская Республика. Он также получил степень магистра экономики в Международной школе экономики Тбилисского государственного университета (ISET) и степени бакалавра и магистра математики в Тбилисском государственном университете. Является доцентом ISET, соруководителем программы бакалавриата и региональным координатором программы грантов для преподавателей от фонда CERGE-EI.

Бакари Бараташвили получил степень магистра экономики в Международной школе экономики Тбилисского государственного университета имени И. Джавахишвили (ISET) и степень доктора философии в области делового администрирования в Грузинском техническом университете. Он был заместителем директора ISET, а ранее занимал должность доцента в Американском университете Ближнего Востока в Кувейте. Бакари имеет 15-летний опыт преподавания курсов экономики, статистики и финансов на университетском уровне, а также работал в секторе государственных финансов Грузии, в том числе в международных финансовых организациях, включая Международный валютный фонд и Всемирный банк.

Леван Павленишвили получил степень магистра экономики в Международной школе экономики Тбилисского государственного университета (ISET) и имеет степень бакалавра экономики Тбилисского государственного университета. Он был заместителем руководителя Института политики ISET и имеет более чем 5-летний опыт преподавания

экономических дисциплин, включая международную торговлю и финансы, эконометрику и экономику природных ресурсов. Леван получил степень магистра наук в области операционных исследований в Эдинбургском университете.

Руслан Алиев получил степень PhD по экономике в CERGE-EI, Чешская Республика. Он доцент кафедры экономики в Школе бизнеса Университета АДА в Баку. Сферами специализации Руслана являются макроэкономика, монетарная экономика, эконометрика, рост и развитие экономики. Перед докторантурой он три года работал в отделе монетарной политики Центробанка Азербайджана. Он является консультантом национальных и международных организаций, включая Министерство экономики Азербайджана, Азиатский банк развития, Чешский национальный банк, Всемирный банк и ООН.

Хусейн Измаилов — доцент кафедры экономики в Университете АДА, Азербайджан. Он получил степень PhD в Тилбургском университете в Нидерландах. Доктор Измаилов также получил степень магистра экономики Центрально-Европейского университета. Он исследует экспериментальную и поведенческую экономику. Его статьи публикуются в журналах *Experimental Economics*, *Journal of Economic Behavior and Organization* и *Journal of Economic Psychology*. Он является получателем преподавательского гранта от фонда CERGE-EI.

Дамир Есеналиев — экономист по вопросам развития с профессиональным опытом в области академических исследований, международного развития и государственной службы. Имеет практический опыт в проведении количественных микроэкономических исследований и оценок воздействия, участвовал в разработке методологии панельных исследований. С 2013 года является академическим координатором исследования «Жизнь в Кыргызстане». Работает старшим научным сотрудником в Институте овощных и декоративных культур имени Лейбница и в Международном центре безопасности и развития (ISDC, Берлин). Ранее работал в Стокгольмском международном институте исследования проблем мира (SIPRI), Немецком институте экономических исследований (DIW Berlin), представительстве Всемирного банка в Кыргызской Республике и Национальном (Центральном) банке Кыргызской Республики. Имеет степень доктора экономических наук Берлинского университета имени Гумбольдта (Германия) и степень

магистра экономики развития Уильямс-колледжа (США).

Барчынай Кимсанова является докторантом Института аграрного развития в странах с переходной экономикой имени Лейбница (IAMO) в рамках программы SUSADICA, финансируемой Фондом Volkswagen с 2019 года. В 2016 году она получила степень PhD по экономической теории на факультете политологии Анкарского университета после защиты работы под названием «Влияние государственной политики на экономики с ограничением ликвидности». До прихода в IAMO она была приглашенным преподавателем в Академии ОБСЕ и Кыргызско-Турецком университете «Манас» в Бишкеке, Кыргызстан. Круг научных интересов доктора Барчынай Кимсановой простирается от экономической теории до прикладной экономики и экономики развития, включая теории роста.

Кадырбек Султакеев — экономист по вопросам развития с многолетним опытом прикладных исследований и преподавания. Он получил первую докторскую степень по экономике в Кыргызско-Турецком университете «Манас» и в настоящее время защищает вторую докторскую диссертацию по экономике сельского хозяйства, финансируемую Фондом Volkswagen, в Институте аграрной политики и рыночных исследований при Гиссенском университете имени Юстуса Либиха. В течение одного года он работал в качестве приглашенного исследователя по исследовательскому гранту DAAD в Ганновском университете имени Лейбница. Был отобран на конкурсной основе для проведения краткосрочных исследований с учеными в штаб-квартире IFPRI в Вашингтоне, округ Колумбия. В качестве кандидата наук и старшего преподавателя Кыргызско-Турецкого университета «Манас» преподавал различные курсы по фискальной политике, количественным методам, анализу данных, кредитному и финансовому анализу.

Куандык Тлеужанулы получил степень магистра государственного управления в Университете КИМЭП, Алматы, Казахстан. Он является кандидатом наук в Университете Нархоз, Алматы. Имеет более чем 15-летний опыт преподавания и администрирования образовательных программ. Сфера его научных интересов — языковая политика, экономика труда и экономика развития. Его портфолио преподавателя включает статистику и государственное регулирование экономики. В

прошлом он занимал должности преподавателя и администратора в КИМЭП, Казахско-Британском техническом университете, Satbayev University и Университете Центральной Азии.

Зауре Баданбеккызы получила степень кандидата филологических наук в Институте языкознания имени Ахмета Байтурсынова, Алматы, Казахстан. Ее опыт работы в сфере образования насчитывает более 50 лет. Сфера ее научных интересов — лингвистика, методика преподавания, академическое письмо и перевод. Около 203 научных статей опубликовано в различных отечественных и международных журналах, включая Scopus. Опубликовано около 25 учебников, экономический казахско-английский словарь и англо-казахско-русский словарь гражданской авиации. В 1973 году окончила Казахский педагогический институт иностранных языков, в 1987 году — Алма-Атинский институт народного хозяйства. Проработала в Институте народного хозяйства 22 года. Занимала должности старшего библиографа, старшего инженера научно-исследовательского отдела, преподавателя английского языка. Работала заведующей кафедрой иностранных языков Казахского национального аграрного университета. Доцент Казахского национального педагогического университета имени Абая, читает лекции по теоретической фонетике английского языка. Профессор Академии гражданской авиации. Преподает курсы «Академическое письмо» для докторантов и «Практический английский» для магистрантов.

Майра Жунусова получила степень кандидата экономических наук в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете, Россия. Она также получила степень магистра права в Университете Де Монтфорт в Лестере, Великобритания. Несколько лет преподавала в качестве доцента в Университете Нархоз. В течение многих лет работала в правительстве Казахстана и была членом специальной рабочей группы по обзору результативности экологической деятельности ЕЭК ООН. Несколько лет работала в международной компании в Париже, Гааге, Милане и Лондоне. В настоящее время является генеральным менеджером по международному сотрудничеству в Академии гражданской авиации в Алматы, Казахстан.

Команды переводчиков

Азербайджанский язык

Рашад Багиров получил степень магистра административного управления в Стамбульском университете в Турции, а также степень магистра макроэкономической политики в Бакинском государственном университете в Азербайджане. Рашад специализируется на поведенческой экономике и сейчас работает преподавателем в Школе бизнеса Западно-Каспийского университета, а также финансовым директором в компании, осуществляющей деятельность в сфере здравоохранения. Он является переводчиком и редактором с английского на азербайджанский язык.

Мирджалал Сеидов — переводчик (и редактор) с английского на азербайджанский и турецкий языки с более чем 18-летним опытом работы. Он также получил степень бакалавра компьютерных наук в Стамбульском университете.

Албанский язык

Бледар Э. Курти — письменный и устный переводчик с английского языка на албанский. Он имеет степень бакалавра по английскому языку и литературе, степень магистра по дипломатии и международным отношениям и степень магистра по письменному и устному переводу.

Албан Шпата — переводчик с английского языка на албанский с опытом работы более 20 лет, специализирующийся в финансах, юриспруденции, информационных технологиях и маркетинге.

Элвана Мур — переводчик с английского языка на албанский. Она является полноправным членом Аккредитованного института лингвистов (CIOL), Института письменных и устных переводчиков, а также внесена в Национальный реестр

переводчиков, уполномоченных оказывать услуги общественным и государственным организациям. У нее есть диплом переводчика CIOL.

Армянский язык

Кристине Аршакян — переводчик с английского и немецкого языков на армянский и сертифицированный лингвист немецкого языка и литературы. У нее есть степень магистра делового администрирования (MBA). Сейчас она является соискателем степени PhD по экономике.

Наира Мкртчян является переводчиком с английского языка на армянский с 15-летним опытом работы. Она имеет степень магистра по английскому и испанскому языкам, а также сертификат переводчика.

Грузинский язык

Тамара Кейнашвили окончила Тбилисский государственный университет западных языков и культуры имени Ильи Чавчавадзе в 1999 году. Является сертифицированным переводчиком английского, русского и грузинского языков, специализируется в области экономики. С 2016 года работает переводчиком в аудиторских компаниях «большой четверки» в Грузии (KPMG и EY). На профессиональном счету Тамары уже есть несколько переведенных пособий по экономике и инвестициям.

Хатуна Гвелесиани — англо-грузинский переводчик с более чем 15-летним опытом работы. Основные рабочие темы: экономика, международное право и информационные технологии. Кроме того, она имеет степень бакалавра в области информационных наук и систем управления по специальности «Информационная экономика». Она является сертифицированным переводчиком и полноправным членом сообщества переводчиков Office Premium.

Ирина Гоцадзе Мур — сертифицированный англо-грузинский и грузино-английский

переводчик, редактор, устный переводчик с более чем 20-летним опытом работы. Она обладает достаточной квалификацией для оценки языковой компетентности. Имеет степень магистра международных исследований Университета Восточной Каролины.

Казахский язык

Талшын Токыжанова получила степень магистра в области программирования экономического развития в Университете Южной Калифорнии (Лос-Анджелес, США). В настоящее время она является научным сотрудником на ранней стадии и кандидатом наук в Таллинском техническом университете (Таллинн, Эстония). До этого Талшын работала преподавателем в Университете Сулеймана Демиреля (Алматинская область, Казахстан) и участвовала в переводе учебников для бакалавров с английского на казахский язык в рамках государственной программы.

Киргизский язык

Таалайбек Абдиев — переводчик и редактор с английского на киргизский язык с более чем 20-летним опытом работы. Кандидат философских наук (1996, Санкт-Петербург, Россия), доцент Кыргызско-турецкого университета «Манас».

Тынтычтыкбек Чороев (Чоротегин) защитил диссертацию на соискание ученой степени доктора исторических наук в Национальной академии наук Кыргызской Республики (Бишкек, 1998). Ранее защитил диссертацию и получил диплом кандидата исторических наук в Институте востоковедения имени Абу Райхана Бируни Академии наук Республики Узбекистан (Ташкент, 1988). В настоящее время является профессором кафедры регионоведения и кыргызоведения факультета истории и регионоведения Кыргызского национального университета имени Жусупа Баласагына. Переводил и редактировал переводы книг авторов из Австрии, Китая, Индии, России, ОАЭ, США и др. с английского и русского языков на киргизский. Работал в Кыргызской службе Би-би-си (Лондон) и Кыргызской службе РСЕ/РС (Прага). Автор нескольких монографий, учебников и статей по истории Кыргызстана.

Алмаз Чороев получил степень магистра в Лондонской школе экономики и политических наук (LSE). В настоящее время Алмаз работает в одной из ведущих медиакомпаний. Он является профессионалом в области СМИ и имеет большой опыт в производстве текущих событий, также занимался стратегическими коммуникациями.

Русский язык

Светлана Возиян — переводчик и редактор с английского языка на русский и украинский. Сертифицирована по программе сообщества профессиональных переводчиков ProZ.com Certified PRO Network. Кроме того, имеет степень магистра по автоматизации управления технологическими процессами.

Катерина Мельниченко — переводчик с английского языка на русский и украинский с опытом работы более 10 лет. Имеет степень магистра по переводу.

Александр Мартыненко является переводчиком с английского языка на русский.

Зоряна Дорак является переводчиком/редактором с английского языка на украинский и русский с опытом работы более 15 лет. Имеет степень магистра по переводу и политологии.

Узбекский язык

Шухрат Мусинов получил степень PhD по экономике в Университете Теннесси в Ноксвилле.

Окила Элбоева получила степень PhD по экономике в Университете Теннесси в Ноксвилле.

Украинский язык

Наталья Горина является сертифицированным лингвистом и переводчиком с английского языка на украинский и русский. Имеет степень магистра по английскому языку.

Виктория Батарчук — переводчик с английского на украинский язык, является членом АТА с правом голоса. Имеет степень магистра в области прикладной математики.

Александр Иванов — переводчик с английского на украинский язык, имеющий сертификацию АТА.

Зоряна Дорак является переводчиком/редактором с английского языка на украинский и русский с опытом работы более 15 лет. Имеет степень магистра по переводу и политологии.