

Алексей Геращенко
ЭКОНОМИКА XXI



Алексей Леонидович Геращенко

Экономика XXI

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18370588

Экономика XXI: Фолио; Харьков; 2015

ISBN 978-966-03-7292-4

Аннотация

Мы живём в экономическом мире, но часто пытаемся создать свои собственные законы экономики. По большому счёту, экономика – это не столько точная наука, сколько сфера закономерностей, которые каждый день возникают в нашей жизни в виде цены, курса валют, ситуаций на работе, решений о покупках и множества других событий. Мы можем точно рассчитать траекторию движения небесных тел, но зачастую своё следующее экономическое решение предсказать не можем. Ведь в центре экономических знаний стоит удивительное и непредсказуемое существо – человек. В этой книге вы узнаете об эволюции экономических взглядов и наиболее современных подходах XXI века, рассмотрите вопрос экономической успешности на различных уровнях – страны, предприятия и человека. Книга написана так, чтобы быть интересной экономисту и понятной неэкономисту. Она ставит вопросы и заставляет задуматься, спроецировать те или иные

описанные явления на жизнь человека и даёт возможность лучше понять экономический мир.

Содержание

Почему тебе стоит прочитать эту книгу	6
Часть 1	9
Вместо вступления	9
Как возникла экономика? История экономических воззрений	12
Меркантилизм	15
Бранил Гомера, Феокрита; зато читал Адама Смита и был глубокий эконом	20
Теория сравнительных преимуществ и задача Давида Рикардо	27
Отношение к экономике как метафора	31
Маркс и бродящий по Европе призрак коммунизма	34
Кейнсианская революция	38
Милтон Фридман. Новая старая эра	42
Новая австрийская школа и неолиберализм Фридриха Хайека	46
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Алексей Геращенко
Экономика XXI: страны,
предприятия, человека

© А. Л. Геращенко, 2015

* * *

Почему тебе стоит прочитать ЭТУ книгу

Эта книга написана для людей, которые живут в экономическом мире. Вообще-то все мы в нём живём. Покупаем, продаём, получаем доходы, платим налоги, на наши эмоции воздействует курс валют и ставка по кредитам, которые, в свою очередь, зависят от наших эмоций; мы оставляем себе сбережения на будущее, сравниваем свой уровень дохода с другими и многое-многое другое. Это и есть экономический мир.

Эта книга написана так, чтобы её мог прочесть каждый. Прочитать, понять и что-то изменить в своей жизни. Наверное, каждая книга немного меняет нас. Эта призвана сделать наше пребывание в экономическом мире более комфортным и приятным, способствовать экономической успешности.

Вначале мы разберёмся, как работает весь экономический механизм, и что делает целые общества и страны экономически успешными. Мы поймём, для чего экономике банки, что такое деньги, как возникает инфляция, для чего нужны налоги, почему распределение доходов часто кажется нам столь несправедливым и можно ли это исправить. Узнаем, как происходила эволюция экономической мысли, почему случаются кризисы и о чём до сих пор спорят экономисты.

Затем мы перейдём к вопросу работы предприятия в экономической системе. Разберёмся в секретах предпринимательского успеха, в том, что такое прибыль и как бизнесу удаётся добиться финансового успеха. Поймём, какими характеристиками можно описать предприятие, что такое его финансовая отчётность, какие решения приходится принимать менеджерам и как добились успеха те предприятия, которые на сегодня имеют самую высокую стоимость в мире. Мы разберёмся в том, как оценить бизнес-идею и сформировать бизнес-план, рассмотрим бизнес как выражение человеческих идей и творчества. Поймём, как работать с идеей, которая у нас возникает, как нам понять, перспективна ли она для того, чтобы превратить её в бизнес.

Последняя часть будет посвящена персональной эффективности. У каждого из нас есть резерв возможностей для улучшения своего финансового положения. Существуют как общие принципы управления персональными финансами, так и то, что подходит конкретно тебе. Об активных и пассивных доходах, о том, какого размера когда-то станет пенсия и стоит ли на неё полагаться, о сохранении сбережений, о выборе между стабильной зарплатой и нестабильным доходом предпринимателя, а также о том, какие профессии, скорее всего, окажутся под угрозой исчезновения, а какие могут стать востребованы.

Стать экономически эффективным самому, добиться результата для предприятия и жить в экономически процвета-

ющей стране. Разве это не достойная задача? Каждый из нас создаёт мир, в котором мы все живём. Экономика не похожа на физику или химию, те могут обойтись без людей, процессы внутри солнечного ядра не зависят от нашего отношения к ним, а экономика создана людьми, она их производная, настолько же неизведанная, как и сам человек.

Как тебе стать экономически успешным и жить в мире, где другие люди также добиваются успеха? Для начала прочитать эту книгу, в ней может быть часть ответов на твои вопросы. Но помни: поставить самые главные вопросы и дать самые главные ответы можешь только ты.

Часть 1

Экономика страны

Вместо вступления

– Послушайте, мой друг, чего хотят все эти люди?

– Денег, конечно же, денег.

– Так что же, дайте им деньги! Вы же можете всё!

– Да, я мог бы, но что это изменит?

– Они получают то, что хотят!

– Чего же они хотят?

– Вы сами только что сказали. Денег! Им нужны деньги!

– О нет, они заблуждаются. Если я дам им деньги, они поймут, что это не было решением.

– Почему же?

– Вместо того, чтобы работать старательней, они побегут покупать всякие ненужные им глупости.

– Поймите, но тогда торговцы и производители будут рады, они продадут всё, что имеют, и...

– И поднимут цены. Когда ты видишь очередь с деньгами и нехватку продукции, то поднимаешь цену, ведь слишком много денег охотится за твоим продуктом.

– Но эти люди успеют купить то, о чём мечтали!

– Быть может, первые среди них. Первые всегда снимают сливки. Последним либо не останется ничего, либо уж очень дорого, не хватит даже денег, которые мы им дадим.

– Но хоть часть из них станет богаче?

– Ненадолго, потом все станут беднее.

– Но разве у нас есть выбор, они ломятся в двери, они выломают их, они разорвут нас на части!

– Да, человек в отчаянии совершает неразумные поступки, впрочем, и в других своих состояниях он производит их в свет с завидной регулярностью.

– Чего они хотят?

– Наказать нас. И найти деньги. Они борются с несправедливостью.

– Послушайте, так объясните им, что деньги тут не помогут, ведь так?

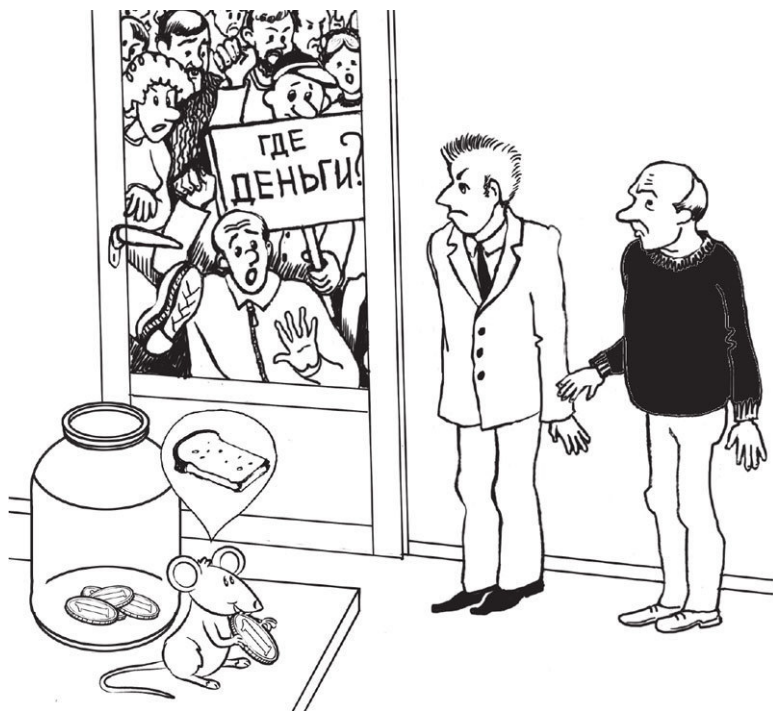
– Да, деньги всегда следствие, а не причина. Я много могу рассказать об этом, не знаю лишь, успею ли, двери уже трещат. Не думаю, что смогу убедить их. Люди, как правило, уверены в своей правоте. Хотя вообще-то я много знаю о деньгах. Я экономист, а эти люди знают о деньгах даже больше, чем те, у кого они есть.

– Экономист? Кто такие экономисты?

– Так сразу и не ответишь. Вообще, это люди, которые занимаются экономикой.

– Да, это многое объясняет. Ценю ваш сарказм. И что же такое экономика?

- Если я отвечу, что это то, чем занимаются экономисты, вас это не устроит?
- Нет, не устроит.
- Хорошо, тогда я расскажу подробнее. Ведь мы все занимаемся экономикой, даже если не осознаём этого.



Как возникла экономика?

История экономических воззрений

Экономика ненамного младше человека разумного. Homo sapiens вышел из пещеры, осмотрелся и быстро осознал, что для комфортной жизни мало забить мамонта. Его нужно правильно распределить между членами племени, так, чтобы сохранить стимулы для будущей охоты, съесть не слишком много, чтобы сохранить запас. Ему важно показать, кто главный, кому достанется самая крупная и вкусная часть добычи, сохранить кости для строительства хижины.

Что мешало, так это желание получить всё и сейчас, вступавшее в конфликт с возможностью получить больше потом. Краткосрочные и долгосрочные цели вечно противоречили друг другу.

Иногда дела шли плохо, тогда приходилось придумывать новые способы сохранения жизни. Иногда – весьма хорошо, но тогда с удивлением можно было обнаружить, что и удачного периода охоты оказывалось мало, хотелось всё больше и больше, хотелось чего-то нового.

Ресурсы ограничены, потребности безграничны, – изречёт много позже экономист. Как же нам оптимально распорядиться ресурсами и максимально удовлетворить потребности?

Эта задача, заведомо без решения, уже тысячелетия бес-

покоит пылкие умы.

Homo economicos стал незаметной тенью homo sapiens, постепенно поглощая его всё больше и больше. Практически всё, чем мы гордимся как достижениями цивилизации, можно назвать продуктом экономики, – дворцы и парки, возможность связаться с человеком за океаном за долю секунды и возможность расплатиться банковской карточкой, самолёты и автомобили, космический туризм и пакетики с чаем (хорошо, чай можно заменить на открытие файлов «кликаньем» по ним).

Но вернёмся к истокам экономической мысли и попытаемся проследить за её эволюцией.

Аристотель и Платон высказались, пожалуй, обо всём, поэтому начнём с них.

Аристотель разделял так называемые экономику и хрематистику.

Экономика – целенаправленная деятельность по созданию благ, необходимых для естественных потребностей человека.

Хрематистика – наука об обогащении, искусстве накапливать богатство – деньги и имущество.

Такое разделение словно подчёркивает желательный аскетизм экономики – удовлетворить лишь естественные потребности. Но мы-то помним, что потребности безграничны. Вначале мы говорим: «Мне нужна квартира и машина. И всё. Больше не надо». Если это появилось, то: «Всё-таки кварти-

ра побольше. И детей надо вывозить на природу. Ещё загородный домик». Если и с этим сложилось, то часто: «А ещё яхта. Маленькая». А потом большая, потом вертолёт, дворец, самолёт. У большинства всё-таки нет «стоп-крана желаний».

Поэтому деление Аристотеля оказалось условным.

Теперь к Платону. Он считал, что «люди с самого рождения отличаются друг от друга тем, у кого из них есть талант к тому или иному делу. Раз так, то разделение труда – это и есть основа экономического процветания. Деньги для Платона – лишь средство обмена, а не обогащения и накопления, лишние деньги Платон предлагал изымать. Накапливать, он считал, можно лишь конкретные материальные вещи.

Всмотревшись внимательнее в идеи Платона и Аристотеля, увидим, что уже тогда присутствовал вопрос, который до сих пор волнует общество. Это соотношение между свободой и справедливостью. С одной стороны, древние философы пытаются наделить людей свободой – в поиске талантов, в успешной деятельности, с другой – будто бы ставят барьеры чрезмерному обогащению, что само по себе уже ограничивает свободу. Дилемма первичности свободы или справедливости не разрешена и поныне.

Меркантилизм

В чём секреты экономического успеха страны? Обратитесь с этим вопросом к гражданину на улице, и довольно часто вы услышите, что важно экспортировать (продавать за границу) побольше, а импортировать (покупать из-за границы) поменьше. Видение положительного сальдо торговли как источника богатства страны – старая идея. Часто она базируется на бытовом восприятии экономики – на восприятии денег как основной цели. Купить подешевле, продать подороже и накопить много денег. Исторически эта идея называется меркантилизмом («mercari» – торговать). Меркантилисту Китай кажется самой успешной страной, торгующей на весь мир.

Откуда вообще берутся неверные экономические идеи? Из опыта. Типичная ошибка *post hoc*, когда мы видим закономерность в последовательности событий. Но «после этого» – ещё не значит, что «из-за этого». Так и меркантилизм основывался на опыте стран, которые активно торговали с колониями. Страны становились успешными, но другие факторы «выбрасывались» из рассмотрения, за основу брался вариант – они стали богатыми после активной торговли, где продавали гораздо больше, чем покупали.

Но в сегодняшнем экономическом мире успешные страны не показывают непременно положительного сальдо внеш-

ней торговли. Зачастую они могут иметь отрицательное значение этого показателя, но при этом обеспечивать высокий уровень жизни своих граждан. Как такое возможно? Каковы источники высокого уровня жизни? И об этом вы узнаете в этой книге.

Мы же вернёмся к меркантилистам. Французский мыслитель Антуан Монкретьен ввёл в обиход сам термин «меркантилизм» и обосновал политику активного государственного протекционизма, способствующего развитию и защите «национального производителя». Как будто всё логично. Не дать импортным товарам вытеснять отечественные, активно продвигать свой товар, увеличивать тем самым занятость своего населения. Казалось бы, именно так и надо развиваться.

Критики меркантилизма вновь напоминают об ограниченных ресурсах. Защищая собственный рынок, мы отвлекаем граждан в те отрасли, в которых наша страна может быть далеко не лучшей. А это означает, что теряем альтернативу – возможность этих граждан найти себя в другой отрасли. Мы не можем занять ведущее положение во всех отраслях, у нас не хватит для этого людей. Таким образом, вслед за краткосрочными улучшениями могут прийти долгосрочные ухудшения, когда огромные массы людей будут задействованы в непродуктивной деятельности. Давайте вспомним Советский Союз. Очищенный от нежелательной конкуренции со стороны импорта, он буквально продуцировал

неэффективные отрасли, державшиеся лишь на отсутствии альтернативы. Поэтому основная претензия к меркантилизму – это неоптимальное использование ограниченных ресурсов. Кроме того, протекционизм с одной стороны часто сталкивается с протекционизмом с другой в виде ответных пошлин и закрытия рынка. Если такое экономическое поведение станет массовым, то мы можем увидеть огромное число неэффективных, искусственно защищённых предприятий и рынков.

Нам следует воспринимать международную торговлю, как игру с нулевой суммой. Представьте себе, что мы собрали в комнате некоторое количество людей с деньгами. И эти люди начали играть в карточные игры на деньги. Кто-то выигрывает, кто-то проигрывает, но сумма денег в комнате не может измениться. Так и в международной торговле. Если у кого-то положительное сальдо (экспорт минус импорт) внешней торговли, то у кого-то другого обязательно отрицательное. Сумма всегда равна нулю. Это и есть игра с нулевой суммой. Если каждый будет стремиться к положительному сальдо, то, скорее всего, станет выставлять те или иные заградительные барьеры. Если этим начнёт заниматься каждый, следуя идеям меркантилизма, то будет производить даже те продукты, в которых он абсолютно неэффективен.

Давайте посмотрим на то, есть ли связь между уровнем жизни населения и итогом внешней торговли сегодня.

Для оценки уровня населения мы будем использовать показатель ВВП на душу населения. Мы разберём его позднее, пока же примите этот показатель как критерий экономической успешности.

1

Страна	ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (в долларах США)*	Сальдо внешней торговли (миллиардов долларов США)*
США	53 001	-472
Китай	11 868	+260
Великобритания	36 208	-48
Россия	24 298	+170
Бразилия	14 987	+3
Германия	43 475	+199

Как видим, сальдо внешней торговли не является тем средством, которое наверняка приводит к росту благосостояния. Почему же меркантилисты думали иначе? В их времена ситуация была иной, и статистика подсказывала им другие выводы.

Посмотрите на основные доктрины меркантилизма. Если найдёте среди них свои, то вам точно откроется много нового в этой книге:

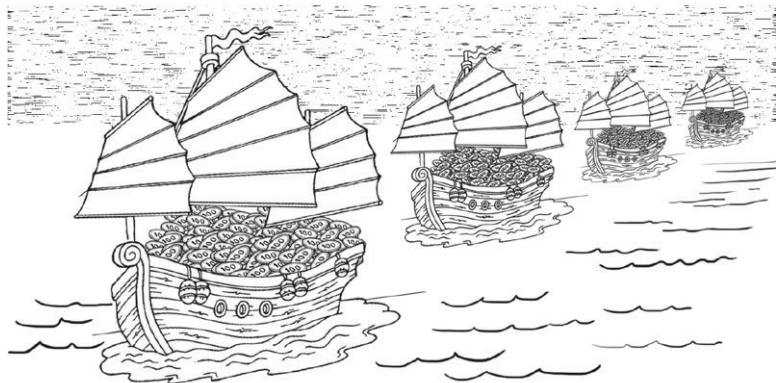
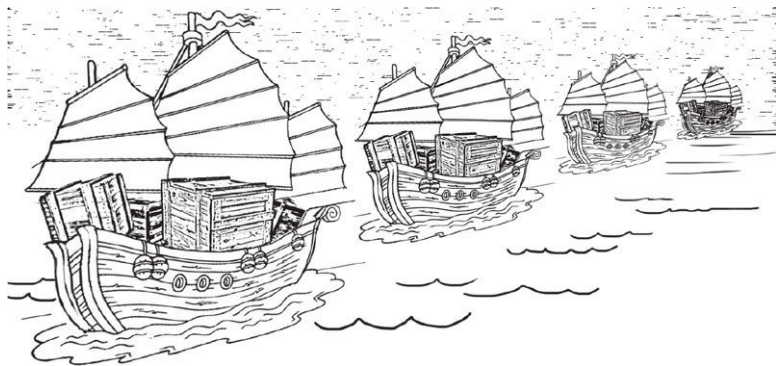
1. Основа богатства – это драгоценные металлы, прежде всего золото.

¹ * Согласно данным Международного валютного фонда за 2013 год.

2. Труд продуктивен лишь в тех отраслях, которые работают на экспорт.

3. Государство должно поддерживать экспорт, ограничивать конкуренцию со стороны импортных товаров.

4. Рост населения является желательным для обеспечения низкой ставки заработной платы и высокой нормы прибыли.



А теперь отвлечёмся от экономики в сторону классической поэзии:

...Бранил Гомера, Феокрита;
Зато читал Адама Смита
И был глубокий эконом,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет,
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой продукт имеет.
Отец понять его не мог
И земли отдавал в залог...

Глубоким экономом, то бишь экономистом, по версии Пушкина, был Евгений Онегин. В словах «не нужно золота ему, когда простой продукт имеет» мы видим явный противовес описанному ранее меркантилизму, а ссылка на Адама Смита не случайна.

Бранил Гомера, Феокрита; зато читал Адама Смита и был глубокий эконом

Экономическое благополучие – явление, которое не даёт покоя экономистам. Волновало оно и Адама Смита, которого смело можно отнести к числу людей, чьи идеи кардиналь-

но изменили мир. Великому шотландцу многим обязаны люди, быть может, даже не знающие его имени.

Исследуя первопричины богатства народов, Адам Смит приходит к неожиданному выводу, что попытки управлять экономической деятельностью людей приводят к обратным последствиям – искажению конкуренции, снижению мотивации, ошибкам в приоритетах. Часто, видя проблему, мы бросаемся её решать. Но в условиях ограниченных ресурсов, решая одну проблему, ты автоматически отвлекаешь ресурсы от решения других задач. Если ты решил построить Байкало-Амурскую магистраль или ДнепрогЭС, то должен понимать, что всегда была и другая альтернатива для использования людей, капитала, земли. Благие намерения далеко не всегда ведут к наилучшему результату. Регулирование экономики чем-то похоже на лечение человеческого организма при помощи медикаментов. Воздействуя положительно на один орган, ты часто ухудшаешь состояние другого.

Адам Смит путём долгих наблюдений, дискуссий и выводов приходит к абсолютно революционному заключению – вмешательство «сверху», влияние государства даже в благих намерениях приносит больше вреда, чем пользы. То есть, видя проблему, в случае экономики лучше подождать, как решит её «невидимая рука», так Смит называл рыночные силы.

Объясним на примере. Допустим, цена на какой-то товар чересчур высока и приносит сверхприбыль владельцу.

Мы можем попытаться отрегулировать цену, но, если перестараяемся и поставим её слишком низкой, производить товар будет вовсе невыгодно. Сверхприбыль же быстро станет интересна другим. Они начнут заниматься подобным делом, а чтобы выиграть в конкуренции, начнут понижать цену. Новые и новые игроки рынка будут возникать, пока данная деятельность прибыльнее других возможностей. И это будет снижать цены на продукцию. Затем в какой-то момент появление новых участников рынка прекратится, так как прибыль уже не будет выглядеть привлекательной по отношению к другим отраслям. Вот так, без всякого вмешательства цены могут стать справедливыми.

И что же тогда делать государству в экономике? Адам Смит отвечает на это так:

«...Государю надлежит выполнять только три обязанности; они действительно весьма важного значения, но ясные и понятные для обычного разума: во-первых, обязанность ограждать общество от насилия и вторжения других независимых обществ; во-вторых, обязанность ограждать по мере возможности каждого члена общества от несправедливости и угнетения со стороны других его членов, или обязанность установить строгое отправление правосудия, и в-третьих, обязанность создавать и содержать определенные общественные сооружения и учреждения, создание и содержание которых не может быть в интересах отдельных лиц или небольших групп, потому что прибыль от них не сможет

никогда оплатить издержки отдельному лицу или небольшой группе, хотя и сможет, часто с излишком, оплатить их большому обществу...»

Проанализируем это положение Адама Смита. По сути, мы видим здесь всего три функции:

- оборона;
- судебная система;
- некоторые общественные функции, которые слишком дороги для организации небольшим количеством лиц (например, дороги, музеи).

Обратим внимание, что мы не видим здесь за государством (государем) никакой производственной деятельности, более того, мы не находим здесь образования, медицины, пенсионной системы и так далее. Это капитализм практически в чистом виде, когда развитие экономики происходит на основании механизмов саморегуляции, когда выживает наиболее эффективный, а сверхприбыль не может существовать долго, так как в отрасли, где она появляется, усиливается конкуренция, новый капитал и новые предприниматели стремятся к повышенной рентабельности, а затем в условиях конкуренции снижают цены до приемлемого уровня.

Саморегулирующаяся система зачастую обладает удивительными свойствами самоорганизации. Но за счёт чего же проявляется экономический рост, что капитал без «регулирования сверху» свободно перетекает между отраслями, это хорошо, но достаточно ли?

Адам Смит основным источником роста видел разделение труда, которое повышает производительность:

«Для примера возьмём... производство булавок. Один рабочий тянет проволоку, другой выпрямляет её, третий обрезаёт, четвёртый заостряет конец, пятый обтачивает один конец для насаживания головки; изготовление самой головки требует двух или трёх самостоятельных операций; насадка её составляет особую операцию, полировка булавки – другую; самостоятельной операцией является даже завёртывание готовых булавок в пакетики».

Знал бы он, какого уровня это разделение достигнет в XXI веке! Что появятся люди, оптимизирующие сайты путём подбора определённых слов, появятся люди, отвечающие на телефонные звонки, люди, пишущие статьи о том, что делает организация, и многие-многие другие профессии, о которых никто и подумать не мог. Исследователи и прогнозисты будущего говорят о том, что через 10 лет 70 % профессий, которые будут существовать, – это те, которых мы сегодня не знаем. Одна из причин появления новых профессий – постоянно углубляющееся разделение труда.

Идеи Адама Смита столь революционны, что даже сейчас их не так просто принять. Чего мы ждём, когда видим проблему в той или иной отрасли? Что обязательно правительство, центральный банк либо кто-то ещё должны немедленно кинуться решать её. Ведь это же проблема. И как сложно принять тезис великого шотландца о саморегуляции, о том,

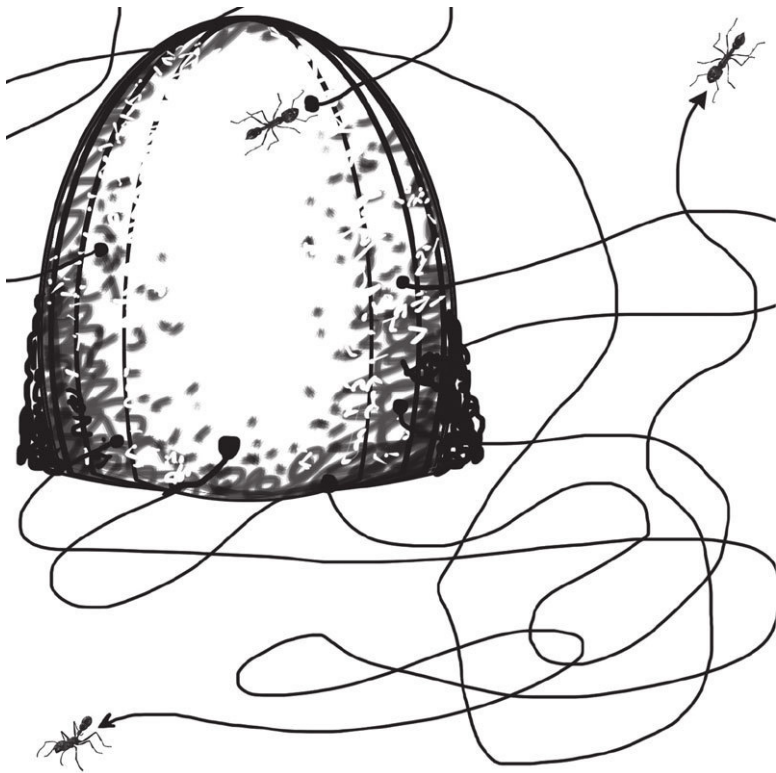
что стоит дать «невидимой руке», рыночным силам самим решить возникшую проблему.

«Решение проблемы правительством может быть хуже, чем сама проблема». Если вам кажется, что для решения экономической проблемы обязательно нужно кого-то «растрелять», «посадить» и «наказать», и «куда смотрят правительство и правоохранительные органы», то вам особенно сложно будет принять альтернативную точку зрения. Но вы всё же попробуйте.

Как работают рыночные силы? Представьте себе следующую картину. В 20-е годы XX века для передвижения по воздуху активно использовались дирижабли. Предположим, что в какой-то стране развилось производство дирижаблей. А потом случилось так, что перемещение на дирижаблях стало нерентабельным. И вот производители дирижаблей требуют непременно решить их проблему, воспрепятствовать прилёту самолётов в их страну, указывают на то, сколько людей останется без работы, сколько из них не заплатит по кредитам. Что делать с этой проблемой? Правительство, как правило, начнёт спасать «отрасль дирижаблестроения». Вам нравится это решение? «Хорошо, – скажет кто-то, зная, чем закончится история с дирижаблями. – Пусть не спасает, но пусть даст им всем работу». Но какую работу? Что мы знаем о способностях этих людей? Быть может, среди них есть прекрасные конструкторы, певцы, художники, учителя и так далее. В кого именно переучивать

конкретного человека? Разве это не его решение?

Как бы это ни пугало, но весь экономический мир, окружающий нас, непременно будет разрушен. Такой родной, близкий, знакомый и дорогой, он будет со временем сметён эволюцией и прогрессом. Адам Смит считал, что, препятствуя этому процессу, мы лишь приводим к отставанию своего общества. Дирижабли всё равно «умерли бы» как средство передвижения. Позже это произошло бы там, где правительство старалось как можно дольше сохранить её. Адам Смит – отец рыночной экономики, свободной реализации сил взаимодействия свободных людей, хаоса, в котором он гениально увидел силы саморегуляции.



Теория сравнительных преимуществ и задача Давида Рикардо

Давид Рикардо – и последователь, и критик Адама Смита
одновременно. Будучи приверженцем экономического либе-

рализма, он, тем не менее, оспаривал некоторые идеи Смита и расширял их. Одной из впечатляющих идей Рикардо была та, которая доказывала преимущества свободной торговли. Демонстрацией её является задача о сукне и вине.

Попробуем разобраться с этой задачей и мы.

Предположим, есть две соседних страны – Трудолюбия и Лентяния, где делают только два продукта – вино и сукно. В каждой стране живёт по 1000 человек. Производительность труда в Трудолюбии гораздо выше, чем в Лентянии, по обоим продуктам. Сегодняшнюю ситуацию в экономике можно отобразить в таблице.

Задействовано людей

	Трудолюбия	Лентяния
Вино	500	600
Сукно	500	400

Выпущено продукта

	Трудолюбия	Лентяния
Вино	5000	3600
Сукно	3000	2000

Исходя из приведенных данных, можем рассчитать производительность стран в каждой отрасли (сколько может сделать в среднем житель каждой страны).

Производительность (выпуск на 1 работника)

	Трудолюбия	Лентяния
Вино	10	6
Сукно	6	5

И вот жители Лентянии пришли к жителям Трудолюбии и говорят: «А давайте договариваться, давайте торговать». Жители Трудолюбии взглянули на цифры и посмеялись: «Мы работаем лучше и в одной отрасли, и в другой. Какой смысл?»

Из приведенных данных, казалось бы, действительно это следует. А теперь, внимание, вопрос к вам:

Могут ли страны выиграть от торговли? Если да, то как именно, сформируйте пример.

Прежде чем прочитать ответ, попытайтесь найти решение самостоятельно.

Решение.

Обе страны действительно могут выиграть от специализации при концентрации на относительных преимуществах. Единица вина для Трудолюбии равноценна $10 / 6 = 1,66$ единицам сукна, а для Лентянии $6 / 5 = 1,25$.

Представим себе, что Трудолюбия сконцентрировалась исключительно на вине, а Лентяния – только на сукне. 1000 жителей Трудолюбии произведут 10 000 единиц вина, а 1000 жителей Лентянии – 5000 единиц сукна.

	Трудолюбия	Лентяния
Вино	10 000	0
Сукно	0	5000

Установив показатель обмена вина на сукно на уровне между 1,25 и 1,66 (например, 1,5), страны могут осуществить обмен как 1500 единиц вина на 1000 единиц сукна. Предположим, что Лентяния поставила 3000 единиц сукна, а получила взамен $3000 \times 1,5 = 4500$ единиц вина. Теперь то, что получают страны, будет описываться таблицей:

	Трудолюбия	Лентяния
Вино	5500	4500
Сукно	3000	2000

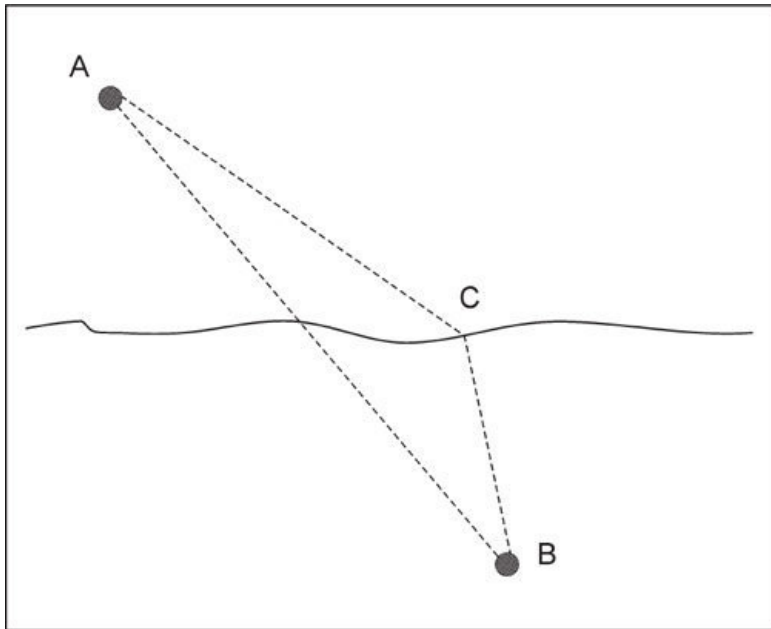
С удивлением можем обнаружить, что обе страны выиграли от такой специализации, получив результат лучше, чем без обмена, хотя первоначально могло показаться, что торговля не имеет смысла. Концентрация на относительных преимуществах может давать именно такой результат. Часто может казаться, что страна становится более уязвимой, лишаясь целых отраслей. Пожалуй, это правда, но, в то же время, абсолютно неэффективно пытаться быть сильным во всём. Сегодняшняя глобальная экономика – это мир всеобщей экономической взаимозависимости. Стремление защитить свой рынок приводит в итоге к далеко не лучшему

использованию возможностей.

В то время как другие страны выиграют от свободной торговли, вы упустите возможности получения лучшего экономического результата.

Отношение к экономике как метафора

Посмотрите на рисунок. Представьте себе, что вы пришли к озеру и решили искупаться. Вы сняли с себя одежду и оставили в точке А. Потом зашли в воду и с наслаждением поплыли. Находясь в точке В, вы обернулись и увидели, что кто-то роется в ваших вещах. Естественно, вы хотите как можно быстрее добраться до точки А. Как сделать это максимально быстро? Первое, что приходит в голову, двигаться по прямой. Мы ведь точно знаем, что кратчайшее расстояние между точками – это прямая линия. И большинство именно так и станет действовать в большинстве случаев – идти по прямой, выбирать решение, которое, казалось бы, так очевидно и наглядно.



Но ситуация такова, что скорость вашего передвижения в воде и по земле не одинакова. И это существенно влияет на оптимальное решение. Оптимальное решение оказывается вовсе не тем, чтобы двигаться по прямой. Если в воде вы передвигаетесь медленнее, то оптимум будет достигнут, если несколько сократить длину пути по воде и увеличить по земле. Общее большее расстояние будет пройдено быстрее, чем кратчайшее.

Эту оптимальную траекторию удивительным образом на-

ходит преломляющийся луч света. Нет возможности быстрее пройти расстояние, ограниченное скоростью в разных средах, чем это сделает луч света.

Иногда то же самое интуитивно, без точных расчётов, делает обычный автолюбитель, выбирая путь между точками. Интуиция и природа зачастую содержат удивительные встроенные оптимумы.

А вот в экономике люди часто склонны совершать ошибки. Бывает, они видят кратчайшее расстояние между А и В, выбирают, казалось бы, тот самый оптимум, но он оказывается весьма далёк от настоящего решения. Делая это всё время, страна начинает отставать – сначала на годы, потом на десятилетия, иногда рискуя застрять и в прошлом столетии.

Небольшие отличия и преимущества обуславливают совершенно разнящийся результат. Представим себе, что есть две страны, находящиеся приблизительно на одном уровне развития и обеспечивающие схожий уровень благосостояния своим гражданам. Благодаря более эффективной организации экономика одной страны растёт на 3 % в год, а другой – на 2 %. Казалось бы, разница в 1 % минимальна и не так уж принципиальна. Но история оперирует длинными периодами. Как сильно отстанет страна с более низкими темпами роста, скажем, через сто лет?

Первая страна вырастет за сто лет как $(1 + 3\%)^{100} = 19,2$ раза. Вторая страна: $(1 + 2\%)^{100}$, или в 7,2 раза. Расчёты указывают, что вторая страна отстанет в 2,65 раза. Это как раз

ница между Германией и Болгарией, например.

Небольшие отклонения от оптимального пути накапливаются в виде потерь и в конце концов приводят к глобальному отставанию.

Самый очевидный прямой путь, увы, часто бывает весьма далёк от оптимума. Не стоит воспринимать экономику чересчур тривиально, она имеет свои неочевидности и парадоксы. Многие из них откроются для вас в этой книге.

Маркс и бродящий по Европе призрак коммунизма

Идеи Адама Смита предвосхитили буржуазные революции, давшие огромный толчок развитию продуктивных сил. Изменение общественных отношений, в которых наиболее активные и деятельные личности пользовались преимуществами промышленной революции, дали как огромный толчок экономическому развитию, так и глобальной несправедливости.

Владельцы капитала целиком и полностью использовали преимущества и возможности, открывавшиеся перед ними. Но при внушительном экономическом росте появилось крайне резкое различие в благосостоянии и уровне жизни.

Несправедливость. О ней Адам Смит не особо задумывался, он говорил о суммарном росте благосостояния. В то же время тотальное неравенство представляло собой огромную

проблему, которая не могла не породить альтернативные идеи.

Взяв за основу трудовую теорию стоимости Адама Смита и гегелевский философский принцип исторического развития общества, Карл Маркс рождает великий труд, который смело можно причислить к наиболее сильно повлиявшим на развитие человечества.

Логика Маркса в следующем.

Что есть добавленная стоимость? Мы взяли доски, гвозди и сделали из них стул. Этот стул имеет дополнительную стоимость, которую создал человеческий труд. Например, доски и гвозди стоили 10, а готовый стул – 25. То есть 15 создано человеком, а поделено между ним (зарплата) и капиталистом (прибыль).

Маркс считал, что это присвоение результатов чужого труда является несправедливым.

– Но ведь рабочий использовал средства производства? – спросили у Маркса. – А они принадлежат капиталисту.

– Правильно, – ответил Маркс. – Эти средства производства – овеществлённый труд. Они были созданы трудом рабочих, а капиталист их присвоил. Теперь этот прошлый труд (выраженный в средствах производства) приносит добавленную стоимость.

– А как же земля? Посадили в землю зерно – получили урожай.

– Земля даёт свой вклад в создание стоимости, как и труд

человека. Поскольку человек землю не создавал, то и присвоить себе эту часть стоимости не может.

Маркс также предполагал, что крах капитализма неизбежен.

Его идеи были столь четки и логичны, настолько вписывались в контекст существующих проблем, что влияние Маркса сложно переоценить. В то же время любые идеи, превращаясь в идеологию, становятся опасными.

Так, о французских «марксистах» 70-х годов XIX века он сам говорил с иронией: «Я точно знаю, что я не марксист».

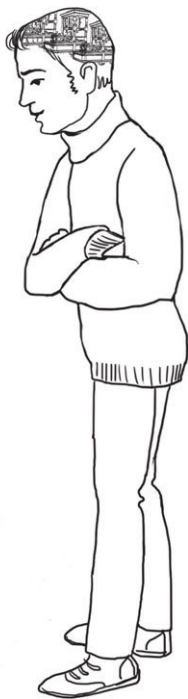
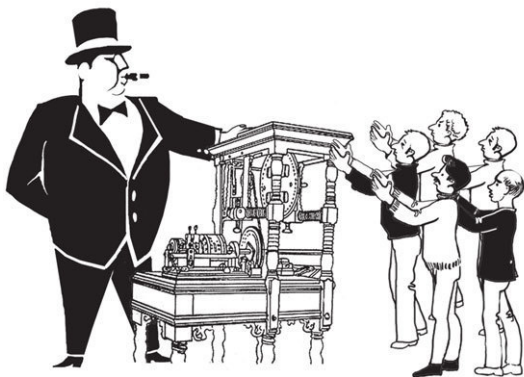
И всё же, чего Маркс не учёл? Почему построенное на его идеях общество не состоялось?

Скорее всего, он не принял во внимание другие факторы – предпринимательскую инициативу и человеческую изобретательность. Часто сама идея, инициатива оказываются важнее, чем сам продукт. Проблема марксизма – в отсутствии нацеленности на прогресс. Мы можем оценить физический труд, но как оценить вклад гениальной идеи, которая затем стала продуктом. В современном мире это ещё более очевидно. Если мы верим, что тот или иной бренд символизирует надёжность, то готовы заплатить за это дополнительную цену. Если теряем веру, то и стоимость падает. По сути, мы сами наделяем продукт ценностью. Наша иррациональная основа оказывается сильнее аналитического подхода к определению стоимости. Маркс никак не мог предполагать, что надписи Sony или Toyota сами по себе могут «про-

давать» технику или автомобиль дороже. Представьте себе два абсолютно одинаковых автомобиля. На их производство было затрачено одинаковое количество труда. Но один в силу принадлежности к известному бренду стоит больше. Отдать эту дополнительную стоимость работникам? Это будет несправедливо – одни за свою работу получают оплату выше, чем другие за такую же. Не отдавать им, а отдать «создателям бренда»? Это не физическая работа, где есть чёткий результат. Оценить, кто именно и как именно влияет на ценность бренда, проблематично. А как оценить вклад предпринимателя, создавшего и реализовавшего идею?

Раньше Маркс мог ссылаться на капиталиста, захватившего средства производства. Теперь же человек с ноутбуком зачастую способен воздвигнуть огромное предприятие, так непохожее на то, что люди привыкли считать предприятиями ранее. Теперь сложно обвинять капиталиста, что он монополизировал право допуска к станку. Современный высококвалифицированный специалист всегда имеет этот станок при себе – это его ум, таланты, знания, умения, способности.

И всё же тема справедливости, затронутая Марксом, крайне важна. Общество, где явно доминирует несправедливость, не может ощущать себя в безопасности. Ему трудно будет стать экономически успешным.



Кейнсианская революция

Идеи свободного рынка и «невидимой руки» доминировали в западной экономической мысли, хотя и сталкивались с необъяснимыми явлениями жёстких затяжных спадов. Но всё же экономика находила рычаги восстановления

и роста, поэтому периодические спады считали нормальным явлением.

А потом в конце 20-х годов XX столетия грянул большой кризис. В США он получил название Великая американская депрессия. Кризис вышел далеко за границы Америки, современные исследователи называют его мировым, указывая, что уже в то время экономические связи таким образом опутывали мир, что делали его экономически глобальным.

С падением экономики падали и доходы государственно-го бюджета. В соответствии с рекомендациями классической экономической теории правительство сокращало расходы бюджета. Это в свою очередь приводило к падению экономики, так как снижался спрос со стороны сокращённых бюджетных работников. Сократившаяся экономика вновь генерировала меньшие поступления в бюджет, вынуждая ещё туже затянуть пояса, и всё двигалось по новому кругу. Цикл за циклом, усугублявшие дальнейшее падение в пропасть. В депрессию.

Конец депрессии и экономический рост связывают с Франклином Делано Рузвельтом. А его политику принято называть кейнсианской в честь великого Джона Мейнарда Кейнса. Кейнс попытался понять природу экономических кризисов и пришёл к выводу, что инструменты саморегуляции рынка сильно переоценены. Одна из причин, приводящих к недостатку внутреннего спроса, – это так называемая склонность к ликвидности. Психологический феномен,

когда человек готов отказаться от дополнительного дохода, но иметь доступ к деньгам в наличной форме приводит к тому, что часть средств не возвращается в экономику в виде инвестиций или покупательного спроса. Экономика оказывается недофинансированной, что, в свою очередь, может приводить к спаду. А в момент спада нейтральная государственная политика будет толкать экономику вниз, приводя к стагнации и депрессии.

Что же предлагал Кейнс? Он говорил, что в период спада нужно замещать недостаток внутреннего спроса государственными инвестициями. Даже ценой дефицитного бюджета. То есть фактически правительство должно инвестировать в общественно значимые объекты, тем самым увеличивать занятость, восполнять недостающий частный спрос. Именно так поступал и Рузвельт. Сеть дорог, построенная по его инициативе, до сих пор воспринимается как способ преодоления безработицы и выхода из депрессии Америки 30-х годов XX столетия.

Инвестиции ценой дефицита бюджета? Но это же инфляция! Не обеспеченные деньги, которые обязательно приведут к росту цен. Далеко не всегда. В 30-е годы, напротив, была значительная дефляция – цены падали, но это отнюдь не радовало людей, потерявших работу. Цены ведь падали в силу того, что люди не имели возможности приобрести товар по старым ценам. Производители опускали цены до уровня, который зачастую приводил к их собственному

банкротству.

Но и инфляцию Кейнс не считал большой проблемой. Объяснение своей позиции он находил в феномене предпочтения номинального уровня заработной платы. Предположим, в силу экономического спада доход работника должен снизиться с уровня 1000 до уровня 950. Представьте себе две возможности. Первая – при нулевой инфляции доход снижается. Вторая – номинальный доход работника увеличивается до уровня 1050, но инфляция составляет 11 %. Второй уровень – хуже для работника, его реальный доход в старых ценах составит $1050 / 1,11 = 946$. Но оказывается, что большинство людей будут гораздо более мотивированы во втором случае, когда их доход растёт номинально. Важно ли это? Да, безусловно, наша мотивация, наше отношение к работе – это и есть основа экономических результатов.

Одним из основных инструментов государственной политики Кейнс видел налоговую систему. В период экономического роста налоги могут повышаться, а бюджет может быть даже профицитным, формируя запас прочности, а в период спада налоги должны снижаться, а бюджетный дефицит активно финансировать государственные инвестиции.

Экономический мир нашёл нового кумира. До сих пор многие выдающиеся экономисты, нобелевские лауреаты определяют себя как «кейнсианцы».

Милтон Фридман. Новая старая эра

Кейнс чётко заявлял на примере Великой американской депрессии, что инфляция и экономический спад не могут существовать одновременно, что при спаде в силу недостатка спроса цены будут снижаться, поэтому бюджетный дефицит не будет приводить к чрезмерной инфляции. Но 70-е годы XX столетия открыли явление, которое отсутствовало в рассуждениях Кейнса – стагфляцию, сочетание спада (стагнации) с высоким уровнем инфляции. Лечить экономику методами Кейнса было невозможно. Дальнейший рост цен приводил бы к галопирующей инфляции, при которой экономические агенты стремились бы как можно более быстро расстаться с деньгами, что уменьшало уровень частных инвестиций. И тогда появился Милтон Фридман, развернувший взгляды практически на 180 градусов, то есть практически вернувшийся к истокам, но уже с новыми переосмысленными взглядами.

Политика Рузвельта, которая возвеличила Кейнса как экономиста-практика, вовсе не была столь уж экономически успешной, – считал Фридман. Он пришёл к нижней точке, когда кризис был исчерпан, поэтому его заслуга – это ошибка *post hoc*, «после этого» не значит, что «из-за этого». Государственные инвестиции не только увеличивали платежеспособный спрос, они также вытесняли частные

инвестиции (если государство занимает деньги на ремонт дороги, оно лишает возможности инвестировать эти средства в другое направление). Политика, проводимая согласно кейнсианским рецептам, была малоэффективной, по мнению Фридмана. Управление налоговыми ставками является плохим инструментом сглаживания экономических циклов, поскольку реакция экономики на изменение налогов происходит с задержкой. С этим впоследствии согласились и некейнсианцы.

Взгляды Фридмана – это политика экономической свободы. Эту позицию называют неолиберальной или монетаристской. Термин «монетаризм» связан с тем, что именно контроль денежной массы в обращении является, по мнению Фридмана, практически единственным действенным инструментом государственной политики.

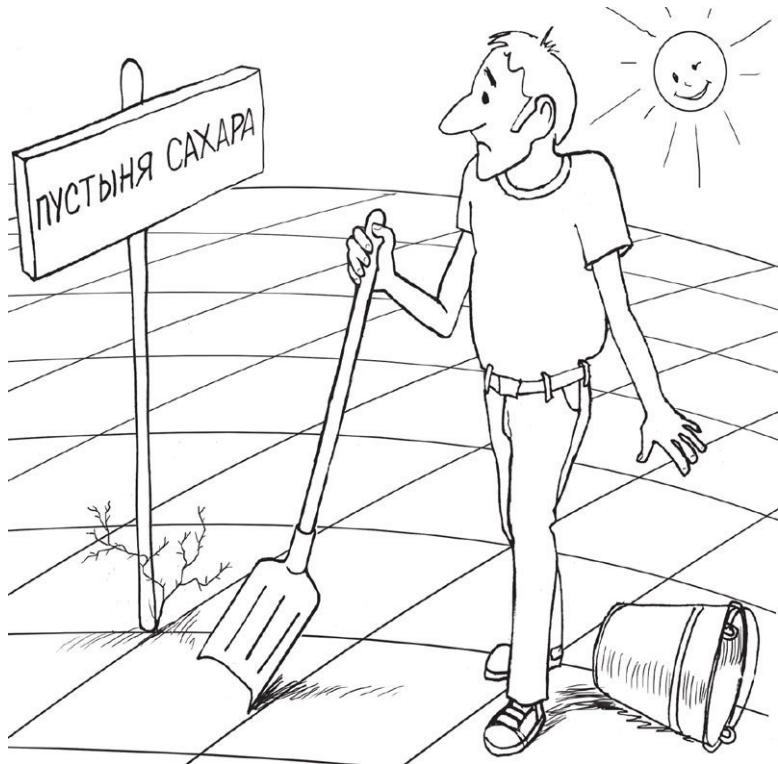
Прогресс и экономический рост создают не институты, а люди. Своими открытиями, достижениями, свободой мышления. Попытки правительств «влезть» в экономическую деятельность искажают стимулы для развития, приводят к уменьшению человеческой инициативности.

Тот, кто ценит справедливость выше, чем свободу, не получит ни того ни другого. Кто ценит свободу, тот получит и свободу и справедливость. Фридман показывал, как любое активное государственное влияние, приводящее к краткосрочным успехам, впоследствии имеет больше негативно-го влияния. Стремление к выравниванию доходов ухудшает

мотивацию, стремление к полной занятости ухудшает продуктивность, стремление к помощи отдельным предприятиям или отраслям порождает коррупцию.

Самые мощные приверженцы Фридмана занимались наукой в чикагском университете, они и создали чикагскую школу экономики. После переворота Пиночета в Чили эти экономисты (их ещё называли «чикагские мальчики») устроили эксперимент по переходу страны от социализма к свободной рыночной системе в соответствии с наработками монетаризма. Что ж, несмотря на политическую диктатуру, либеральный экономический режим принёс весомые плоды. Сегодня Чили – одна из наиболее успешных и зажиточных стран континента.

Борьба между кейнсианством и монетаризмом продолжается и поныне, хотя позиции последователей значительно сблизились.



Если правительство начнёт управлять пустыней Сахара, через несколько лет там будет дефицит песка (М. Фридман).

Новая австрийская школа и неолиберализм Фридриха Хайека

В основе экономических доктрин зачастую лежат определённая философия и традиция. Так, австрийская экономическая школа возникает ещё в XIX веке. Её основоположником считают Карла Менгера.

Менгер развил так называемую теорию предельной полезности, согласно которой каждая следующая единица блага имеет для нас меньшую ценность. Через призму данной теории он переосмысливает доминирующую на тот момент трудовую теорию стоимости. Не труд создаёт ценность, а мы сами своим субъективным отношением и сознанием наделяем предметы ценностью.

Вокруг личности Менгера формируется круг последователей и оппонентов, который и станет со временем австрийской экономической школой. Представители австрийской школы разрабатывали целый ряд вопросов, порой вступали в жёсткие дискуссии между собой, но объединяет их, пожалуй, то, что все они были крайне скептически настроены по отношению к социализму.

В своей книге «Либерализм» уроженец Львова и один из наиболее ярких представителей австрийской школы Людвиг фон Мизес пишет о неосуществимости социализма, так как «при социализме большинство людей не будут про-

являть того же усердия в исполнении своих обязанностей и задач, какое они вкладывают в ежедневную работу при общественном порядке, основанном на частной собственности на средства производства».

Наиболее ярким представителем новой австрийской школы является, пожалуй, Фридрих фон Хайек, нобелевский лауреат в области экономики. Ещё в период Второй мировой войны он предвидел закат как национал-социалистической Германии, так и в будущем пророчил развал социалистической модели хозяйствования в Советском Союзе.

Хайек разрабатывает теорию неполноты информации, согласно которой одной из проблем социализма является отсутствие передачи информации о неэффективности. При свободном рынке цены движутся свободно, поэтому неэффективный устаревший продукт в какой-то момент просто невыгодно производить. При социализме же эти устаревшие товары могут жить сколько угодно, ведь установленная централизованно цена может обеспечить гарантированное покрытие всех затрат.

Главным трудом Хайека считается его книга «Дорога к рабству», в которой он анализирует экономические предпосылки Второй мировой войны и будущее мира после её окончания.

В первой части книги Хайек рассматривает войну как результат борьбы идей внутри европейской цивилизации. Во второй части концентрируется на опасности социалисти-

ческих идей. Приходя под знаменем свободы, они на деле оказываются тоталитарным проявлением. «Что всегда превращало государство в ад на земле, так это попытки человека сделать его земным раем». В третьей части Хайек анализирует влияние двух противоборствующих начал – индивидуализма и коллективизма. Приходя под знаменем свободы и справедливости, коллективизм не может обойтись без ущемления личности, подчинения её коллективной программе. В следующей части Хайек рассматривает появление монополий как риск для функционирования свободного рынка. По его мнению, монополии не являются естественными в экономическом развитии, возникают как результат тайных соглашений и содействия со стороны чиновников. Хайек считает, что экономическое законодательство не должно допускать монополизм. Сопоставляя плановую экономику и законодательные ограничения свободного рынка, Хайек приводит аналогию с правилами дорожного движения. Одно дело, когда эти знаки задают правила, а другое, когда пытаются установить, куда именно тебе следует ехать. Отдав государству собственность, общество потеряет свободу: «Власть надо мной мультимиллионера, живущего по соседству и, может быть, являющегося моим работодателем, гораздо меньше, чем власть маленького чиновника, за спиной которого стоит огромный аппарат насилия и от чьей прихоти зависит, где мне жить и работать. Но разве мне нужно разрешение, чтобы жить и работать? И кто станет отрицать,

что мир, где богатые имеют власть, лучше, чем мир, где богаты лишь власть имущие?» Также Хайек оспаривает идею о том, что тоталитаризм сможет успешно функционировать, если к власти придут лучшие члены общества. Он доказывает, что такая модель всё равно несовместима с индивидуалистскими ценностями западной цивилизации. Если общество или государство поставлены выше индивида, то настоящими его членами являются лишь те, чьи цели оказываются идентичными целям коллектива. Фридрих Хайек, таким образом, придерживался либертарианских взглядов в экономике. Его оппонент Джон Мейнард Кейнс, выступавший за значительное государственное вмешательство, высоко ценил Хайека, указывая на то, что в целом разделяет философские и моральные основы его произведения.

Австрийская экономическая школа была не просто концепцией, влияющей на научную экономическую мысль. Её выводами непосредственно пользовались авторитетные политические деятели, такие как Рональд Рейган и Маргарет Тэтчер. Рейганомика – так называли экономическую политику в США в 80-е годы XX века. Сократив налоги и правительственные расходы, уменьшив влияние государства в экономике, администрация Рейгана добилась высокого экономического роста на фоне застоя в США в 70-е годы. Маргарет Тэтчер время от времени носила книгу Хайека в своей знаменитой сумочке. При ней были приватизированы национализированные ранее предприятия, свёрнуты популист-

ские социальные программы, приватизирована сфера образования и здравоохранения.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.