

ИЗДАЕТСЯ С 2000 ГОДА

# ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИКИ

КЛАССИЧЕСКОЕ  
РУКОВОДСТВО

ТОМАС СОУЭЛЛ

Basic Economics.  
A Common Sense Guide to the Economy  
Thomas Sowell

МИОХ

Популярная экономика

Томас Соуэлл

**Принципы экономики.  
Классическое руководство**

«Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»

2015

УДК 330.101  
ББК 65.04

**Соуэлл Т.**

Принципы экономики. Классическое руководство / Т. Соуэлл —  
«Манн, Иванов и Фербер (МИФ)», 2015 — (Популярная  
экономика)

ISBN 978-5-00-195166-7

Известный экономист и автор более 30 книг Томас Соуэлл объясняет основные экономические принципы на примерах разных стран и эпох. Вы изучите понятия рыночного и нерыночного ценообразования, государственного регулирования, конкуренции, инвестиций, международной торговли и многие другие. Избавитесь от распространенных экономических заблуждений и станете принимать более взвешенные и рациональные решения в повседневной жизни. Это книга № 1 для всех, кто хочет понять, как функционирует экономика. На русском языке публикуется впервые.

УДК 330.101

ББК 65.04

ISBN 978-5-00-195166-7

© Соуэлл Т., 2015  
© Манн, Иванов и Фербер  
(МИФ), 2015

# Содержание

Предисловие	6
Глава 1. Что такое экономика?	7
Часть I. Цены и рынки	11
Глава 2. Роль цен	11
Глава 3. Регулирование цен	28
Глава 4. Общее представление о ценах	45
Конец ознакомительного фрагмента.	48

# Томас Соуэлл

## Принципы экономики.

### Классическое руководство

Книга рекомендована к изданию Александром Бельским

*Все права защищены.*

*Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

Copyright © 2015 Thomas Sowell

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер»,  
2022

\* \* \*

*Всего несколько выверенных рассуждений могут изменить способ  
нашего восприятия мира.*

*Стивен Ландсбург*

## Предисловие

Наиболее очевидное отличие этой книги от других вводных курсов по экономике – отсутствие в ней графиков и уравнений. Материал доступно изложен простым понятным языком, а не на экономическом жаргоне, поэтому его легко поймут люди без базовых знаний предмета. Это относится как к широкой аудитории, так и к новоиспеченным студентам-экономистам. Менее очевидная, но не менее важная особенность этой книги – использование реальных примеров из жизни различных стран мира с целью сделать экономические принципы яркими и запоминающимися, что не всегда удается графикам и уравнениям. Во всех изданиях книги главная идея одна и та же: изучение экономики должно быть настолько же несложным, насколько и познавательным.

Неугасающий интерес читателей к новым изданиям в нашей стране, а также рост числа переводов на другие языки за рубежом<sup>1</sup> свидетельствуют об острой потребности людей в базовом курсе экономики, представленном просто и понятно.

Книга с годами изрядно потолстела, поскольку были добавлены новые главы, а старые обновлены и расширены, чтобы отразить изменения, происходящие в экономике по всему миру. Читатели, озадаченные огромными различиями в экономическом развитии и уровне жизни между странами, найдут в ней новую, самую длинную, главу 23, которая посвящена изучению географических, демографических, культурных и других причин, объясняющих существование такого неравенства. В ней также анализируются факторы, считающиеся, по многим утверждениям, основными причинами международных экономических диспропорций, и отмечается, что факты не всегда подкрепляют подобные утверждения.

Большинство из нас абсолютные дилетанты в различных сложных дисциплинах – от ботаники до хирургии мозга, поэтому мы даже не пытаемся комментировать эти области. Однако каждый избиратель и каждый политик, за которого голосуют, влияют на экономическую политику. Мы не можем устранимся от экономических проблем и поиска их решений. И у нас всего три варианта действий для принятия решений в этой сфере: быть информированными, неинформированными или дезинформированными. Принципы экономики нетрудно понять, но легко забыть – особенно на фоне дурманящей риторики политиков и средств массовой информации. И книга призвана облегчить получение информации.

Поскольку книга позиционируется как введение в экономику, в ней отсутствуют не только профессиональный жаргон, графики и уравнения, но и обычные концевые сноски. Однако те, кто захочет проверить некоторые удивительные факты, описанные здесь, найдут список источников на моем сайте ([www.tsowell.com](http://www.tsowell.com)) или на сайте издателя ([sowellbasiceconomics.com](http://sowellbasiceconomics.com)). Для преподавателей, использующих книгу в качестве учебника на своем курсе, или для родителей, обучающих детей на дому, в конце книги представлен список из более чем ста вопросов с указанием номеров страниц в тексте, где находятся ответы на них.

*Томас Соуэлл, Институт Гувера при Стэнфордском университете*

---

<sup>1</sup> Предыдущие издания книги переведены на испанский, китайский, японский, шведский, корейский, польский языки и иврит. Здесь и далее, если не указано иное, примечания автора.

## Глава 1. Что такое экономика?

*Любому – консерватору и радикалу, протекционисту и стороннику свободной торговли, космополиту и националисту, верующему и атеисту – полезно знать причины и следствия экономических явлений.  
Джордж Стиглер, американский экономист*

Экономические события очень часто попадают в заголовки газет или становятся горячими новостями на телевидении. Однако не всегда ясно, что именно обусловило эти события, не говоря уже о том, каких последствий можно из-за них ожидать.

Принципы, лежащие в основе большинства экономических явлений, обычно не очень сложны сами по себе, но политическая риторика и экономический жаргон, используемые в ходе их обсуждения, способны затуманить суть событий. При этом базовые экономические законы, которые разъяснили бы происходящее, могут оставаться неизвестными широкой публике и малопонятными для многих представителей СМИ.

Принципы экономики действуют во всем мире и применялись на протяжении тысячелетий известной нам истории. Они работают в самых разных общественно-экономических формациях: капиталистической, социалистической, феодальной и прочих, – а также у самых разных народов, культур и стран. Политика, приведшая к росту цен при Александре Македонском, обусловила рост цен в Америке много столетий спустя. Законы о регулировании арендной платы привели к сходным последствиям в Каире, Гонконге, Стокгольме, Мельбурне и Нью-Йорке. То же самое верно для аграрной политики в Индии и странах Европейского союза.

Итак, чтобы разобраться в экономике, мы прежде всего должны четко представлять, что это такое. А следовательно, нам нужно знать, что такое экономика как наука и экономика как хозяйство. Возможно, большинство из нас думают об экономике как о системе производства и распределения товаров и услуг, которой мы пользуемся в повседневной жизни. В известной мере это верно, но не до конца. Эдемский сад был системой производства и распределения товаров и услуг, но он не был экономикой, потому что все в нем предлагалось в неограниченном количестве. Без дефицита же нет необходимости экономить, а значит, нет и экономики. Выдающийся британский экономист Лайонел Роббинс дал классическое определение экономики:

*Экономика – это наука об использовании ограниченных средств, имеющих альтернативное применение.*

### Дефицит

Так что же такое дефицит? Это нехватка, недостаток чего-то, то есть ситуация, когда сумма того, чего хотят отдельные люди, больше, чем реальное количество ресурсов или вещей. Казалось бы, все просто и понятно, но последствия такой ситуации часто неправильно оценивают даже высокообразованные люди. Например, в одной статье в *New York Times* рассказывалось об экономических проблемах и тревогах американцев среднего класса – одной из самых состоятельных групп населения на планете. Хотя на фотографии была запечатлена американская семья в собственном бассейне, основной заголовок гласил: «Американский средний класс едва сводит концы с концами». Среди других заголовков в статье были: «Отложенные желания и нереализованные планы», «Что остается вне поля зрения» и «Усиленная экономия и немного роскоши». В общем, желания американцев среднего класса превышают то, что они спокойно могут себе позволить – хотя то, что у них уже есть, люди из многих стран мира или даже

предыдущие поколения американцев сочли бы невероятным благополучием. Тем не менее и они сами, и журналист считали, что они «едва сводят концы с концами», а один социолог из Гарварда заметил: «Насколько эти люди в самом деле ограничены бюджетом». Однако их ограничивает вовсе не некая рукотворная вещь вроде бюджета, а реальность. И в ней никогда не существовало такого количества ресурсов, чтобы полностью удовлетворить всех. Это и есть настоящее ограничение. Вот что означают *нехватка, недостаток, дефицит*.

Газета New York Times сообщала, что «одна из семей среднего класса с головой увязла в долгах по кредитным картам», но затем «привела свои финансы в порядок». «Но если мы сделаем неверный шаг, – отмечала Джеральдина Фрейзер, – мы вновь попадем в долговую кабалу, а это болезненно».

Всем этим людям – из научных кругов и журналистики, а также самим представителям среднего класса, вероятно, кажется странным, что должна существовать такая вещь, как дефицит, и что это подразумевает как необходимость эффективного труда с их стороны, так и личную ответственность за расходование полученного дохода. При этом во всей истории человечества не было ничего более обыденного и распространенного, чем дефицит и связанные с ним требования экономии.

Вне зависимости от наших политических и практических мер или институтов – неважно, мудры они или неразумны, благородны или постыдны, – ресурсов просто недостаточно, чтобы удовлетворить наши желания во всей полноте. Неудовлетворенные потребности – неотъемлемая часть обстоятельств, какая бы экономика у нас ни была – капиталистическая, социалистическая, феодальная или иная. Эти различные экономические системы представляют собой просто разные организационные способы достижения компромиссов, неизбежных в любой экономике.

## Эффективность

Экономика – это не только действия потребителей с уже выпущенными продуктами и услугами. В первую очередь, что более важно, это их *производство* из ограниченных средств, то есть превращение вложенных ресурсов в продукцию. Иными словами, экономика изучает последствия решений об использовании земли, рабочей силы, капитала и других ресурсов, которые влияют на объем производства, что определяет уровень жизни в стране. Эти решения и их последствия могут быть важнее, чем сами ресурсы, ведь есть бедные страны с огромными природными запасами и такие страны, как Япония и Швейцария, с относительно небольшим количеством ресурсов, но высоким уровнем жизни. Размер природных благ на душу населения в Уругвае и Венесуэле в несколько раз больше, чем в Японии и Швейцарии, однако реальный доход на душу населения в Японии и Швейцарии вдвое превышает уругвайский и в несколько раз венесуэльский.

В основе экономики лежит не только дефицит, но и «альтернативное применение». Если бы каждый ресурс можно было использовать только одним способом, экономика стала бы намного проще. Однако воду, например, превращают в лед и пар или соединяют с другими веществами, получая бесчисленные смеси и составы. А из нефти получают не только бензин и мазут, но и пластмассу, асфальт и вазелин. Железную руду используют для производства различных стальных изделий – от скрепок до автомобилей и каркасов небоскребов.

Какую часть каждого ресурса следует выделить на тот или иной вид применения? Любая экономика должна отвечать на этот вопрос, и любая делает это – эффективно или неэффективно. Делать это эффективно – вот в чем суть экономики. Различные виды экономики – это фактически различные способы принятия решений о распределении ограниченных ресурсов, и эти решения сказываются на жизни всего общества. Например, во времена Советского Союза промышленность страны потребляла больше электроэнергии, чем американская, хотя совет-

ская промышленность производила меньший объем продукции. Такая неэффективность в превращении ресурсов в продукцию привела к более низкому уровню жизни в стране с богатейшими природными запасами – возможно, с самыми большими в мире. Современная Россия – одна из немногих промышленных стран, которая производит больше нефти, чем потребляет. Однако изобилие ресурсов не создает автоматически изобилия товаров.

Эффективность производства – скорость преобразования используемых ресурсов в продукт – это не просто технический аспект, о котором говорят экономисты. Она влияет на уровень жизни целых обществ. Визуализируя этот процесс, полезно думать о реальных вещах – железной руде, нефти, древесине и прочих ресурсах, которые идут на производство мебели, продуктов питания и автомобилей, – а не об экономических решениях, касающихся денег. Хотя для некоторых людей слово «экономика» ассоциируется с деньгами, для общества в целом деньги – это всего лишь искусственное средство достижения реальных целей. В противном случае правительство обогатило бы нас, просто включив печатный станок. Однако не деньги, а объем товаров и услуг определяют, богата страна или бедна.

### **Роль экономики**

Среди типичных заблуждений об экономике есть и такое: якобы она рассказывает нам, как зарабатывать деньги, как вести бизнес или предсказывать подъемы и спады на фондовом рынке. Однако экономика – это не управление личными финансами или компанией, да и прогнозирование подъемов и спадов фондового рынка еще предстоит свести к надежной формуле. Например, анализируя цены, зарплаты, прибыли или внешнеторговый баланс, экономисты рассматривают влияние решений в различных отраслях экономики на распределение ограниченных ресурсов – повышается или понижается при этом материальный уровень жизни людей в целом.

Экономика не просто тема для высказывания мнения или выражения эмоций. Это систематическое изучение причинно-следственных связей, показывающее, что происходит, когда вы делаете определенную вещь определенным образом. В экономическом анализе методы, используемые экономистом-марксистом (например, Оскаром Ланге), ничем принципиально не отличаются от методов консервативного экономиста (например, Милтона Фридмана). Именно этим базовым экономическим принципам и посвящена книга.

Чтобы понять последствия экономических решений, необходимо смотреть на них с точки зрения *стимулов*, которые они создают, а не просто преследуемых *целей*. Это означает, что последствия важнее намерений – и не только непосредственные, но и долгосрочные. Что может быть лучше благих намерений? Однако без понимания того, как работает экономика, самые добрые из них могут привести страну к неэффективным и даже катастрофическим последствиям. Многие, если не большинство, экономических катастроф стали результатом политики, направленной вроде бы во благо. И этих бедствий часто можно было бы избежать, если бы те, кто организовывал и поддерживал такую политику, разбирались в экономике.

Хотя в экономике, как и в любой науке, существуют разногласия, это совсем не значит, что принципы экономики – всего лишь вопрос мнения. Например, эйнштейновский анализ физики вовсе не был просто мнением Эйнштейна, и мир обнаружил это в Хиросиме и Нагасаки. Возможно, экономические реакции не столь впечатляющи и трагичны, однако мировая депрессия 1930-х погрузила миллионы людей в нищету даже в самых богатых странах с избытком продовольствия и, вероятно, привела к большему количеству смертей в мире, чем в Хиросиме и Нагасаки.

И наоборот, когда Индия и Китай – исторически две беднейшие страны на планете – начали в конце XX века вносить фундаментальные изменения в свою экономическую политику, их экономика стала резко расти. По оценкам, всего за десять лет в Индии из нищеты

выбрались 20 миллионов человек. В Китае число людей, живущих на доллар или меньше в день, сократилось с 374 миллионов в 1990 году (треть населения страны) до 128 миллионов в 2004-м (всего лишь 10 % возросшей численности). Другими словами, в результате изменения экономической политики жизнь четверти миллиарда китайцев улучшилась.

Подобные факты подтверждают важность изучения экономики, доказывая, что это не вопрос мнения или эмоций. Экономика – инструмент причинно-следственного анализа, совокупность проверенных знаний и принципов, вытекающих из этих знаний.

Чтобы принять экономическое решение, необязательно вовлекать деньги. Когда медицинская бригада появляется на поле боя, где много солдат с ранениями разной тяжести, она сталкивается с классической экономической задачей распределения ограниченных ресурсов, имеющих альтернативное применение. Практически никогда врачей, медсестер и лекарств не бывает достаточно для всех. У одних раненых, находящихся при смерти, почти нет шансов на спасение; у других есть шанс выжить, если им окажут немедленную помощь; третьи легко ранены и, скорее всего, пойдут на поправку независимо от того, насколько быстро им помогут. Если медицинская бригада неэффективно распределит свое время и ресурсы, то некоторые раненые солдаты умрут, хотя их можно спасти, если не тратить время на тех, кто не так остро нуждается в помощи, или на тех, чьи ранения настолько серьезны, что они, по всей видимости, умрут в любом случае. Это экономическая проблема, хотя ни один цент не переходит из рук в руки.

Большинство из нас боятся даже думать о таком выборе. В самом деле, мы уже видели, что американцев среднего класса беспокоит даже перспектива сделать гораздо более легкий выбор и идти на компромиссы, не говоря уже о чем-то более серьезном. Однако жизнь не спрашивает нас, чего нам хочется, – она предлагает нам варианты. И экономика – один из способов попытаться максимально их использовать.

## Часть I. Цены и рынки

### Глава 2. Роль цен

*Чудо рынков состоит в том, что они совмещают выбор множества отдельных людей.*

*Уильям Истерли, американский экономист*

Поскольку мы уже знаем, что ключевая задача экономики – распределение ограниченных ресурсов, имеющих альтернативное применение, возникает вопрос: как именно экономика это делает?

Очевидно, что разные виды экономических систем осуществляют это по-разному. В условиях феодальной экономики хозяин поместья просто говорил крестьянам, что нужно делать и куда вкладывать ресурсы: выращивать меньше ячменя и больше пшеницы, осушить болото, внести удобрения здесь, а там заготовить больше сена. Во многом почти то же самое происходило в коммунистических обществах XX века, например в Советском Союзе, где гораздо более сложную экономику организовывали примерно таким же образом. Правительство принимало решение о строительстве гидроэлектростанции на Волге, о количестве тонн стали, которое нужно произвести в Сибири, о том, сколько пшеницы вырастить на Украине. В рыночной экономике, регулируемой ценами, напротив, нет никого, кто бы отдавал распоряжения, контролировал или координировал действия.

Многих озадачивает, как невероятно сложная высокотехнологичная экономика функционирует без центрального руководства? Говорят, что последний президент Советского Союза Михаил Горбачев спросил британского премьер-министра Маргарет Тэтчер: «Как вы следите за тем, чтобы люди получали пищу?» Тэтчер ответила, что не делает этого. Это делают цены. Более того, британцы питались лучше, чем жители СССР, хотя уже больше столетия Великобритания не производила достаточного количества продуктов питания, чтобы прокормить страну. Цены обеспечивают британцам привоз продовольствия из других стран.

Уберите роль цен и представьте, какая огромная бюрократия понадобилась бы, чтобы обеспечить один только лондонский Сити тоннами продуктов питания всех видов, которые он потребляет каждый день. Тем не менее без такой армии чиновников вполне можно обойтись (и они могут работать продуктивнее в другой области экономики), потому что простой механизм цен делает ту же работу быстрее, дешевле и лучше.

То же справедливо и для Китая, где коммунисты, все еще стоящие у власти, к началу XXI века допустили свободные рынки в большую часть экономики государства. Хотя в Китае проживает пятая часть населения земного шара, он располагает всего 10 % мировых пахотных земель, поэтому обеспечение населения продовольствием по-прежнему остается важнейшей проблемой, как было и во времена, когда регулярный голод уносил миллионы жизней. Сегодня цены привлекают в Китай продукты питания из других стран.

Продукты в Китай поступают из-за границы – из Южной Америки, США и Австралии, что сулит процветание сельскохозяйственным компаниям и агропромышленным корпорациям вроде Archer Daniels Midland. Они стремятся в Китай всеми способами, чего и следовало ожидать при национальном рынке пищевых продуктов в 100 миллиардов долларов, да еще и ежегодно растущем более чем на 10 %. Для фермеров американского Среднего

Запада<sup>2</sup> это неожиданная удача: они рады поднятию цен на сою на две трети по сравнению с прошлым годом. И это означает улучшение рациона китайцев, которые за последнюю четверть века увеличили потребление калорий на треть.

Из-за притягательной мощи цен американская компания KFC, специализирующаяся на приготовлении блюд из курицы, к началу XXI века продавала в Китае больше, чем в США. Потребление молочных продуктов на душу населения в Китае всего за пять лет почти удвоилось. Одно исследование показало, что примерно четверть взрослого населения Китая имеет избыточный вес, что само по себе нехорошо, но демонстрирует обнадеживающее развитие страны, некогда регулярно страдавшей от голода.

### **Принятие экономических решений**

Тот факт, что ни одно лицо или группа лиц не контролирует и не координирует все бесчисленные виды экономической деятельности в рыночной экономике, вовсе не означает, что события здесь случайны и беспорядочны. Каждый потребитель, производитель, продавец, арендодатель или работник заключает индивидуальные сделки с другими лицами на условиях, о которых сумеет договориться. Цены передают эти условия не только непосредственным участникам сделки, но и всей экономической системе – и всему миру. Если у кого-то в другом месте есть более качественный продукт или такой же, но по более низкой цене, то этот факт передается и воздействует посредством цен. Никакое должностное лицо или комитет по планированию не выдает распоряжений потребителям и производителям – и все происходит быстрее, чем если бы планировщики собирали информацию для своих заказов.

Если на Фиджи кто-нибудь придумает, как производить более качественную обувь по более низким ценам, то пройдет не так много времени – и вы увидите эту обувь в продаже в Соединенных Штатах, Индии и любых странах между ними. После окончания Второй мировой войны американцы начали покупать фотоаппараты из Японии независимо от того, знали чиновники в Вашингтоне, что японцы их производят, или нет. Учитывая, что в рамках современной экономики выпускаются миллионы продуктов, было бы странно ожидать, что лидеры любой страны хотя бы слышали о них, не говоря уже о том, что они не знают, сколько ресурсов следует выделить на производство каждого.

Цены играют решающую роль в определении, какая часть ресурсов используется и как полученные продукты передаются миллионам людей. Тем не менее общественность редко понимает эту роль, а политики ее часто полностью игнорируют. В своих мемуарах Маргарет Тэтчер писала, что Михаил Горбачев «плохо разбирался в экономике», хотя был в то время руководителем крупнейшего государства на Земле. К сожалению, в этом отношении он не уникален. То же самое можно сказать и о многих других национальных лидерах по всему миру – как в больших, так и в малых странах, в демократических и недемократических. Однако там, где цены автоматически координируют хозяйственно-экономическую деятельность, отсутствие экономических знаний не так критично, как в тех, где направлять и координировать эту деятельность пытаются политические лидеры.

Многие люди рассматривают цены как препятствие на пути к получению желаемого. Те, кто хотел бы жить в доме на побережье, например, могут отказаться от своих планов, узнав, насколько дорого стоит такая недвижимость. Но отнюдь не высокие цены причина того, почему все мы не можем жить в домах на берегу. Напротив, реальность такова, что домов на берегу не хватает на всех, а цены всего лишь отражают эту реальность. Когда многие люди претендуют на относительно небольшое количество домов, они становятся очень дорогими из-за соотноше-

---

<sup>2</sup> Средний Запад – область из двенадцати штатов в центральной и северной частях США, главный аграрный регион страны.  
*Прим. пер.*

ния спроса и предложения. Но дефицит обусловлен не ценами. Такой же дефицит наблюдался бы и при феодализме, и при социализме, и в племенном обществе.

Если бы сегодня правительство разработало какой-нибудь «план» по «всеобщей доступности» домов на побережье и ограничило на них цены, это никак не изменило бы основополагающую реальность – колоссальную разницу между числом людей и домов в прибрежной зоне. При данной численности населения и имеющемся количестве недвижимости на берегу распределение без цен должно осуществляться, например, по бюрократическому распоряжению, политическому фаворитизму или случайному стечению обстоятельств, но какое-то распределение все равно пришлось бы проводить. Даже если бы правительство постановило, что дома на берегу считаются «основным правом» всех членов общества, на проблему дефицита это ни в малейшей степени не повлияло бы.

Цены подобны вестникам. Они сообщают новости – иногда плохие, как в случае с недвижимостью на побережье, о которой мечтает гораздо больше людей, чем можно разместить на этой территории. Но чаще хорошие. Например, в результате технического прогресса компьютеры очень быстро дешевеют и становятся лучше. Большинство же из тех, кто пользуется плодами прогресса, понятия не имеют, что изменилось в технологиях. Но цены передают им конечные результаты таких перемен, и только это имеет значение при принятии ими решений, повышении эффективности и роста благополучия благодаря использованию компьютера.

Аналогично, если бы где-нибудь внезапно были открыты новые обширные месторождения железной руды, то, возможно, об этом узнало бы не более 1 % населения, но все бы заметили, что предметы из стали подешевели. Например, люди, подумывающие о покупке письменных столов, обнаружили бы, что приобретение стальных столов, по сравнению с деревянными, выгоднее, и некоторые, несомненно, изменили бы свои предпочтения. То же самое верно при сравнении других изделий из стали с конкурирующими товарами из алюминия, пластика, дерева и других материалов. Таким образом, изменение цен позволило бы целому обществу, точнее, потребителям всего мира автоматически приспособиться к такому изобилию запасов железной руды, даже если 99 % из них вообще не слышали об этом открытии.

Цены – это не только способ передачи денег. Их основная роль – предоставить финансовые стимулы, влияющие на поведение при использовании ресурсов и получаемых продуктов. Цены направляют не только потребителей, но и производителей. Когда дело сделано, производители не могут знать, чего хотят миллионы потребителей. Например, все, что они знают, – это то, что машины с определенным набором характеристик можно продать по цене, которая покрывает производственные затраты и обеспечивает прибыль, а машины с другой комбинацией характеристик продаются не так хорошо. Чтобы избавиться от непроданных автомобилей, продавцы должны снизить цену до любого уровня, позволяющего дилерам их реализовать, даже если это приведет к убыткам. Альтернатива здесь – не продавать их вообще и понести еще больше убытков.

Хотя экономику свободного предпринимательства часто называют экономикой прибылей<sup>3</sup>, на самом деле это система прибылей и убытков, и вторые не менее важны для эффективности экономики, поскольку именно они указывают производителям, что нужно прекратить делать: какой товар перестать производить, куда перестать вкладывать ресурсы, во что прекратить инвестировать. Убытки вынуждают производителей остановить выпуск того, что не нужно потребителям. Даже не зная, почему потребители предпочитают один набор характеристик, а не другой, производители автоматически выпускают больше того, что приносит прибыль, и меньше того, что дает убытки. Это равносильно производству того, что хотят потребители, и прекращению выпуска того, чего они не хотят. Даже несмотря на то, что производители забо-

---

<sup>3</sup> Соответствующий английский термин *profit system* означает буквально «система прибылей». *Прим. пер.*

тятся только о себе и о сальдо своих компаний, с точки зрения экономики в целом общество использует свои ограниченные ресурсы эффективнее, поскольку решения диктуются ценами.

Цены сформировали всемирную сеть задолго до появления интернета. Цены связывают нас с кем угодно в любой точке планеты, где функционируют свободные рынки, благодаря чему производители с самыми низкими ценами на определенные товары могут продавать их по всему миру. В итоге вы носите рубашки, сделанные в Малайзии, обувь, произведенную в Италии, и брюки, сшитые в Канаде, и ездите в автомобиле, выпущенном в Японии, на шинах, изготовленных во Франции.

Рынки, координируемые ценами, позволяют одним людям сигнализировать другим, сколько они хотят и готовы заплатить за продукт, в то время как другие люди сигнализируют, что они готовы предложить и за какую компенсацию. Цены, реагирующие на спрос и предложение, приводят к перемещению ресурсов из мест, где их много (например, Австралия), в места, где их почти нет (такие как Япония). Японцы готовы платить за эти ресурсы больше, чем австралийцы. Более высокие цены покроют транспортные расходы и все равно принесут больше прибыли, чем продажа тех же ресурсов в Австралии, где их изобилие снижает цену. Открытие крупных месторождений бокситов в Индии снизило бы стоимость алюминиевых бейсбольных бит в Америке. Катастрофический неурожай пшеницы в Аргентине повысил бы доходы украинских фермеров, которые заметят увеличение спроса на свое зерно на мировом рынке, а значит, и более высокие цены.

Когда какого-то товара поставляется больше, чем требуется, конкуренция между продавцами, пытающимися избавиться от излишка, приведет к снижению цены, препятствуя тем самым дальнейшему производству, а высвободившиеся ресурсы будут направлены на производство чего-то другого, пользующегося большим спросом. И наоборот, когда спрос на определенный товар превышает предложение, рост цен вследствие конкуренции между потребителями стимулирует увеличение производства, привлекая на эти цели ресурсы из других отраслей экономики.

Значение цен в распределении ресурсов в условиях свободного рынка можно более четко увидеть, рассмотрев ситуации, когда ценам не разрешено выполнять эту функцию. Например, когда в СССР государство управляло экономикой, цены зависели не от спроса и предложения, а устанавливались планировщиками в центральном аппарате, которые напрямую направляли ресурсы на различное применение и назначали цены по своему усмотрению. Два советских экономиста Николай Шмелев и Владимир Попов описывали ситуацию, в которой правительство повысило цену на шкурки кротов, побуждая охотников больше добывать и продавать:

Заготовка увеличилась; теперь все базы завалены этими шкурками, и промышленность не успевает их перерабатывать, часто они гнивают на складах. Министерство легкой промышленности уже дважды обращалось в Госкомцен с просьбой снизить заготовительные цены, но до сих пор «вопрос не решен». Недосуг решать, нет времени, ведь кроме цен на пресловутые шкурки есть еще 25 миллионов цен, за которыми надо следить<sup>4</sup>.

Какой бы непомерно сложной ни была попытка государственного органа отслеживать 25 миллионов цен, у страны с населением свыше 100 миллионов человек гораздо больше возможностей отслеживать эти цены по отдельности, поскольку любому человеку или предприятию нужно наблюдать лишь за относительно небольшим количеством цен, имеющих отношение к их собственному процессу принятия решений. Общая координация этих бесчисленных отдельных решений осуществляется путем воздействия спроса и предложения на цены и влияния цен на поведение производителей и потребителей. Деньги говорят – и люди прислуши-

---

<sup>4</sup> См.: Шмелев Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. М.: Издательство Агентства печати «Новости», 1989. С. 226. *Прим. пер.*

ваются. Их реакция обычно наступает быстрее, чем централизованные органы планирования успевают собрать свои отчеты.

Хотя может показаться, что указывать людям, что им делать, – это более рациональный и упорядоченный способ координировать экономику, на практике не раз оказывалось, что он гораздо менее эффективен. Ситуация со шкурками типична для многих товаров во времена плановой экономики в СССР, когда хронической проблемой было накопление на складах одних товаров при одновременной острой нехватке других, которые можно было бы произвести с помощью тех же ресурсов. В рыночной экономике цены на излишки товаров произвольно падают в зависимости от спроса и предложения, тогда как цены на дефицитные товары автоматически растут по той же причине. Чистым результатом становится перераспределение ресурсов от первых ко вторым, причем снова автоматически, поскольку производители стремятся получить прибыль и избежать убытков.

Проблема не в том, что какие-то специалисты по планированию в советской и других плановых экономиках совершали конкретные ошибки. Ошибки при централизованном планировании неизбежны во всех видах экономических систем – капиталистической, социалистической и любой иной. Более серьезная проблема этой системы состояла в том, что всякий раз взятая задача оказывалась непосильной для людей, в какой бы стране ни пытались с ней справиться. Советские экономисты Н. Шмелев и В. Попов излагают это так:

Как бы сильно нам ни хотелось организовать все рационально, без потерь, как бы страстно мы ни желали пригнать друг к другу все кирпичики экономического здания стык в стык, без малейшего зазора, это пока что не в наших силах<sup>5</sup>.

## **Цены и затраты**

Цены в рыночной экономике – это не просто цифры, взятые из воздуха или произвольно установленные продавцами. Хотя вы можете назначить на свои товары или услуги любую цену, экономическими реалиями они станут только в случае, если другие согласятся столько платить. А это зависит не от того, какие цены вы выбрали, а от того, насколько потребителям нужно то, что вы предлагаете, и по каким ценам то же самое предлагают другие производители.

Даже если вы изготовите нечто такое, что потребитель оценит в 100 долларов, и предложите по 80 долларов, он не станет у вас это покупать, если другой производитель продает такую же вещь за 70 долларов. Каким бы понятным и естественным все это ни казалось, не всем людям очевидны последствия: они обвиняют в высоких ценах «жадность», а это подразумевает, что продавец может устанавливать цены по своему желанию и продавать по ним товары и услуги. Например, статья на первой полосе газеты *The Arizona Republic* начиналась так:

Жадность привела цены на жилье и продажи в Финиксе к новым рекордам в 2005 году. В этом году рынком движет страх.

Имеется в виду, что снижение цен означает уменьшение жадности, а не изменение обстоятельств, ограничивающих возможности продавцов устанавливать те же цены, что и раньше, и при этом продолжать продажи. Новые обстоятельства в данном случае включали тот факт, что дома, выставленные на продажу в Финиксе, оставались на рынке дольше, чем год назад, а также то, что строители «пытались их продать с большой скидкой». Не было ни малейших признаков того, что продавцы менее заинтересованы в получении максимального количества денег за дома, то есть что они стали менее «жадными».

---

<sup>5</sup> См.: Шмелев Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. М.: Издательство Агентства печати «Новости», 1989. С. 288. *Прим. пер.*

Именно конкуренция на рынке ограничивает повышение цены до такой степени, чтобы продажи все еще совершались. Так что дело не в чьей-либо жадности, а в том, что таковы обстоятельства рынка. А характеристики продавца – жадный он или нет – ничего не скажут нам о готовности покупателя платить.

### **Распределение ресурсов посредством цен**

Теперь нам нужно глубже изучить процесс, посредством которого цены распределяют ограниченные средства, имеющие альтернативное применение. Простейший пример того, как цены приводят к эффективному использованию ограниченных ресурсов, – ситуация, когда потребители хотят продукт А и не хотят продукт Б. Однако цены не менее важны и в более распространенных и сложных ситуациях, когда потребители хотят и А, и Б, и еще много других вещей, причем для производства некоторых из них требуются одинаковые ингредиенты. Например, потребители хотят не только сыр, но и мороженое, йогурт, а также другие молочные продукты. Как цены помогают экономике определить, сколько молока должно идти на каждый из этих продуктов?

Приобретая сыр, мороженое и йогурт, потребители, по сути, косвенно платят за молоко, из которого эти продукты изготовлены. Иными словами, деньги от их продажи позволяют производителям снова покупать молоко, чтобы использовать его для продолжения производства. Когда спрос на сыр растет, сыроделы направляют дополнительную выручку на покупку части молока, которая раньше шла на мороженое и йогурт, чтобы увеличить производство собственного продукта и удовлетворить возросший спрос. Поскольку сыроделы требуют больше молока, из-за повышенного спроса цена на него возрастет, причем для всех, включая производителей мороженого и йогурта. И им придется поднимать цены, чтобы компенсировать повышение стоимости входящего в состав их продуктов молока, из-за чего потребители, скорее всего, будут покупать меньше мороженого и йогурта.

Как каждый производитель узнает, сколько молока ему покупать? Очевидно, что они будут приобретать ровно столько молока, сколько окупит их повышенные расходы за счет более высоких цен на эти продукты. Если потребители мороженого будут менее обескуражены ростом цен, чем любители йогурта, то вследствие сокращения производства мороженого поступит совсем немного дополнительного молока для изготовления сыра, а вследствие уменьшения производства йогурта молока останется больше.

Общий принцип тут таков: *цена, которую один производитель готов платить за любой конкретный ингредиент, становится ценой, которую другие производители вынуждены платить за тот же ингредиент.* Это касается не только молока, необходимого для производства сыра, мороженого и йогурта, но и древесины, из которой делают бейсбольные биты, мебель и бумагу. Если спрос на бумагу удваивается, значит, вырастет спрос и на древесную массу, из которой ее делают. Поскольку в связи с этим повысится стоимость древесины, то, соответственно, бейсбольные биты и мебель тоже подорожают, чтобы покрыть повышенные расходы на древесину, из которой они изготовлены.

Однако последствия распространяются еще дальше. По мере роста цен на молоко у молокозаводов появляется стимул производить его больше, а это может означать увеличение поголовья коров, что, в свою очередь, дает шанс большему количеству животных вырасти, а не быть забитыми на мясо в телячьем возрасте. Но на этом все не заканчивается. Чем меньше забивается коров, тем меньше на рынке кожи, и цены на бейсбольные перчатки могут вырасти из-за соотношения спроса и предложения. Такие отзвуки распространяются по всей экономике, подобно кругам на воде после падения в нее камня.

Никто не координирует все это сверху – в основном потому, что никто не способен отследить все подобные последствия во всех направлениях. Такая задача оказалась непосильной для централизованных органов планирования в любой стране.

### Постепенная замена

Поскольку ограниченные ресурсы имеют альтернативное применение, стоимость одного из таких вариантов использования человеком или компанией определяет стоимость, которую вынуждены платить те, кто желает заполучить какую-то часть этих ресурсов для собственного применения. Для экономики в целом это означает, что ресурсы, как правило, *направляются туда, где имеют наибольшую ценность* при наличии ценовой конкуренции на рынке. Но это не значит, что один вариант применения категорически исключает все остальные. Напротив, все корректировки вносятся постепенно. На изготовление мороженого или йогурта уйдет лишь столько молока, сколько одинаково ценно как для сыроделов, так и для производителей мороженого или йогурта. На изготовление бейсбольных бит и мебели пойдет только такое количество древесины, которое одинаково ценно как для производителей бумаги, так и для изготовителей бит и мебели.

Теперь посмотрим на спрос с точки зрения потребителей. Если речь идет о покупателях сыра, мороженого или йогурта, то сначала они стремятся получить определенное количество продукта, потом менее заинтересованы в его дополнительном количестве и, наконец, после какого-то момента, становятся к нему безразличны, а то и отказываются потреблять – после насыщения. Тот же принцип применим и тогда, когда на изготовление бумаги уходит больше древесной массы, а производители и потребители мебели и бейсбольных бит вынуждены аналогичным образом постепенно вносить коррективы. То есть цены координируют использование ресурсов, так что на производство одной вещи идет количество, равное по стоимости тому, что и для других видов применения. Таким образом, экономика, координируемая ценами, не заваливает людей сыром до такой степени, что их от него тошнит, в то время как другие потребители тщетно требуют больше мороженого или йогурта.

Какой бы абсурдной ни выглядела такая ситуация, она множество раз имела место в странах, где цены не использовались для распределения недостаточных ресурсов. Шкуры были не единственным нераспроданным товаром, скопившимся на советских складах, пока люди стояли в длинных очередях, пытаясь достать другие дефицитные продукты<sup>6</sup>. Эффективное распределение недостаточных средств, имеющих альтернативное применение, – это не просто какая-то абстрактная придумка экономистов. От него зависит, насколько хорошо или плохо живут миллионы людей.

Опять же, как в примере с недвижимостью на берегу моря, цены отражают существующую реальность: *для общества в целом стоимость чего-нибудь – ценность, которую это что угодно имеет при альтернативном применении*. Именно эта стоимость сказывается на рынке, когда цена, которую один человек готов платить, становится стоимостью, которую другие вынуждены платить, чтобы получить долю дефицитного ресурса или изготовленных из него продуктов. Однако вне зависимости от системы общества (капиталистическое ценообразование, социалистическая экономика, феодальная или иная), реальная стоимость чего бы то ни было – это его ценность при альтернативном применении. Реальная стоимость строительства моста – это все, что еще можно было построить из тех же материалов с теми же трудозатратами. Это утверждение верно и для отдельных людей, даже если дело не связано с деньгами. Стоимость просмотра ситкома или мыльной оперы по телевизору – это ценность всего другого, что можно было бы сделать за то же время.

### Экономические системы

---

<sup>6</sup> Один человек, посетивший СССР в 1987 году, писал, что «люди часами терпеливо стояли в длинных очередях, чтобы что-то купить; на одном перекрестке люди хотели приобрести помидоры в картонных коробках, по одной на человека, а рядом с магазином у нашей гостиницы очередь стояла три дня. В день нашего приезда мы узнали, что магазин получил партию мужских рубашек» (Midge Decter. *An Old Wife's Tale*. P. 169).

Различные экономические системы справляются с этой базовой реальностью по-разному и с разной степенью эффективности, но сама базовая реальность существует независимо от того, какая экономическая система функционирует в обществе. Как только мы это осознаем, мы можем сравнить, как экономические системы, которые заставляют людей распределять между собой ограниченные ресурсы с помощью цен, отличаются по эффективности от экономических систем, где это делают по приказу королей, политиков или чиновников, решающих, кто, что и сколько может получить.

Во время короткого периода открытости в последние годы существования Советского Союза, когда люди стали свободнее выражать свое мнение, два ранее упомянутых советских экономиста Н. Шмелев и В. Попов написали книгу, весьма откровенно рассказывающую о том, как работала экономика в стране; позднее эта книга была переведена на английский язык<sup>7</sup>. По их словам, производственные предприятия в СССР всегда просили от государства больше, чем им нужно, – сырья, оборудования и других ресурсов, необходимых для производства. Они «берут все, что дают, независимо от того, сколько действительно нужно, и не заботятся об экономии материалов... ведь “наверху” никто точно не знает действительных размеров потребностей»<sup>8</sup>, поэтому подобное «расточительство» имеет смысл с точки зрения руководителя советского предприятия.

Среди таких избыточных ресурсов была и рабочая сила. Шмелев и Попов подсчитали, что «от 5 до 15 % работников на большинстве предприятий практически являются лишними, их держат на всякий случай»<sup>9</sup>. В результате для производства определенного объема продукции в советской экономике требовалось гораздо больше ресурсов, чем в экономических системах, координируемых ценами, например японской, немецкой или любой другой рыночной экономике. Ссылаясь на официальную статистику, Шмелев и Попов сетовали:

На выплавку тонны меди мы затрачиваем около 1000 киловатт-часов электроэнергии против 300 в ФРГ; на тонну производимого цемента у нас расходуется вдвое больше энергоресурсов, чем в Японии<sup>10</sup>.

Советский Союз не испытывал недостатка в ресурсах; в области природных благ эта страна была одной из богатейших на планете, если не самой богатой. Не было недостатка и в высокообразованных и хорошо подготовленных специалистах. Чего не хватало СССР – так это экономической системы, которая эффективно распоряжалась бы этими богатствами.

Поскольку у советских предприятий не было таких финансовых ограничений, как у капиталистических, они приобретали больше оборудования, чем требовалось, закупая «станки, пылящиеся затем на складах, а то и ржавеющие под открытым небом»<sup>11</sup>. В общем, советским предприятиям было незачем экономить, то есть рассматривать свои ресурсы как ограниченные и представляющие ценность для альтернативного применения, ведь другие пользователи просто не участвовали в борьбе за них, как было бы в рыночной экономике. Такая расточительность им практически ничего не стоила, зато очень дорого обходилась советскому народу – в виде более низкого уровня жизни, чем могли обеспечить имевшиеся в стране ресурсы и технологии.

---

<sup>7</sup> The Turning Point: Revitalizing the Soviet Economy. New York: Doubleday, 1989.

<sup>8</sup> Шмелев Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. М.: Издательство Агентства печати «Новости», 1989. С. 172. *Прим. пер.*

<sup>9</sup> Шмелев Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. М.: Издательство Агентства печати «Новости», 1989. С. 241. У автора здесь неточность: в книге Шмелева и Попова указывается, что цифры приводятся «по данным академика Т. Заславской». *Прим. пер.*

<sup>10</sup> Шмелев Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. М.: Издательство Агентства печати «Новости», 1989. С. 169. *Прим. пер.*

<sup>11</sup> Шмелев Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. М.: Издательство Агентства печати «Новости», 1989. С. 186. *Прим. пер.*

Подобная трата ресурсов, как описали Шмелев и Попов, конечно же, не могла существовать в экономике, где эти ресурсы должны приобретаться в условиях конкуренции с другими пользователями и где само предприятие выживает только в случае, если его расходы ниже, чем доходы от продаж. В капиталистической системе, регулируемой ценами, количество заказываемых ресурсов основывается на максимально точной оценке того, что реально требуется предприятию, а не на той величине, в которой его руководители смогут убедить вышестоящих государственных чиновников.

Высшие должностные лица не могли быть экспертами во всем диапазоне отраслей и продукции, находившихся под их контролем, поэтому те, кто имел власть в органах планирования, в какой-то степени зависели от тех, кто знал собственные отрасли и предприятия. Это разделение между властью и знанием лежало в основе проблемы. Плановики из центрального аппарата могли скептически относиться к тому, что им говорят руководители предприятий, но скептицизм – это еще не знание. Если отказать в ресурсах, производство может пострадать – и тогда в плановых органах полетят головы. Результат – избыточное использование ресурсов, описанное советскими экономистами.

Контраст между советской экономикой и экономикой Японии или Германии – лишь один из многих, который наблюдался в экономических системах, опирающихся на распределение ресурсов с помощью цен или использующих для этих целей политический или бюрократический аппарат. В других регионах мира и политических системах прослеживались аналогичные контрасты между местами, где цены применялись для распределения товаров и ресурсов, и местами, где эту работу выполняли наследственные правители, выборные лица или назначенные комитеты по планированию.

Когда в 1960-е годы многие африканские колонии добились независимости, президент Ганы и президент соседней Республики Кот-д'Ивуар заключили знаменитое пари по поводу того, какая страна окажется более процветающей в ближайшие годы. На тот момент Гана была не только более развитой страной, но и обладала большими природными ресурсами, поэтому пари могло показаться безрассудством со стороны президента Кот-д'Ивуар. Однако он знал, что Гана придерживается принципов государственного регулирования, тогда как Кот-д'Ивуар ориентировалась на свободный рынок. К 1982 году Кот-д'Ивуар настолько обогнала Гану, что у беднейших 20 % жителей первой страны реальный доход на душу населения был выше, чем у большинства жителей второй.

Этот успех нельзя было приписать превосходству Кот-д'Ивуар или ее народа. Когда в последующие годы правительство поддалось искушению контролировать большую часть экономики страны, в то время как Гана в конце концов осознала свои ошибки и начала ослаблять государственный контроль рынков, страны поменялись ролями: теперь уже экономика Ганы стала расти, а в Кот-д'Ивуар – падать.

Аналогичные сравнения можно провести между Мьянмой (Бирмой) и Таиландом. В Бирме до установления социализма уровень жизни был выше, но после этого лидером стал Таиланд. Другие страны – Индия, Германия, Китай, Новая Зеландия, Южная Корея, Шри-Ланка – испытали резкий подъем в экономике, после того как убрали многие государственные механизмы контроля и при распределении ресурсов начали больше опираться на цены. В 1960 году Индия и Южная Корея были сравнимы по уровню экономического развития, однако к концу 1980-х доход на душу населения в Южной Корее в десять раз превысил аналогичный показатель в Индии.

Много лет после обретения независимости в 1947 году Индия была сторонницей государственного регулирования экономики, но в 1990-х «отбросила четыре десятилетия экономической изоляции и планирования и впервые с момента получения независимости освободила предпринимателей страны», как писал уважаемый британский журнал *The Economist*. После этого последовал ежегодный 6-процентный рост, что сделало экономику страны «одной

из самых быстрорастущих крупных экономик мира». При этом с 1950 по 1990 год средний рост составлял 2 %. Трехкратное увеличение темпов роста позволило миллионам индийцев выбраться из нищеты.

В Китае переход к рыночной экономике начался раньше – в 1980-х. Сначала в качестве эксперимента государственный контроль ослабили в отдельных секторах экономики и отдельных географических регионах. Это привело к ошеломительному контрасту в пределах одной страны, а также к общему экономическому росту.

Еще в 1978 году менее 10 % сельскохозяйственной продукции продавалось на открытых рынках, а все остальное передавалось государству для распределения. Но к 1990 году непосредственно на рынке продавалось уже 80 %. В результате у китайских горожан увеличились и количество, и разнообразие продуктов питания, а доходы фермеров всего за несколько лет выросли более чем на 50 %. В отличие от серьезных экономических проблем при государственном контроле в эпоху правления Мао Цзэдуна, умершего в 1976 году, последующее освобождение цен на рынке привело к потрясающему экономическому росту в 9 % в период с 1978 до 1995 год.

В то время как история может поведать нам о таких событиях, экономика объясняет, *почему* они произошли: что такого особенного в ценах, что они позволяют достичь того, с чем крайне редко справляется политический контроль над экономикой. Экономика – это, конечно, нечто большее, чем цены, однако знание того, как они функционируют, закладывает основу для понимания большей части остальной экономики. На первый взгляд экономика с рациональным планированием выглядит более разумной, чем экономика, регулируемая исключительно ценами, связывающими миллионы отдельных решений лиц и организаций. Тем не менее советские экономисты, видевшие реальные последствия планового хозяйства, пришли к совершенно иным выводам, а именно: «Здесь слишком много – миллионы – пропорций, и все обоснованно просчитать и увязать между собой физически невозможно»<sup>12</sup>. Знание – один из самых дефицитных ресурсов, и ценовая система экономит на нем, заставляя людей, хорошо знакомых с собственной ситуацией, стремиться к товарам и ресурсам на основе этого знания, а не на способности влиять на людей из комитетов по планированию, законодательных органов и королевских дворцов. Как бы высоко интеллектуалы ни ценили общение, это далеко не столь эффективный способ передачи точной информации, как противостояние людей, которые должны отвечать за свои слова деньгами<sup>13</sup>. Это заставляет людей собирать достоверную информацию, а не подбирать убедительные слова.

В любых экономических системах люди будут совершать ошибки. Это неизбежно. Но ключевой вопрос таков: какие стимулы и ограничения заставят их эти ошибки исправлять? В экономике, регулируемой ценами, любой производитель, использующий компоненты, которые более ценны в других отраслях, вероятно, обнаружит, что затраты на них не возмещаются за счет готовности потребителей платить за продукт. В конце концов производитель вынужден приобретать эти ресурсы у альтернативных пользователей, отдавая за них больше денег, чем они. Если окажется, что эти ресурсы не станут ценнее в том варианте, в каком их использует производитель, он потеряет деньги. И у него не останется иного выхода, кроме как прекратить выпуск продукта с этими компонентами.

Слепых или слишком упрямых производителей продолжающиеся убытки приведут к банкротству, и бесполезное растрачивание ресурсов, доступных обществу, будет остановлено таким образом. Вот почему с точки зрения экономики убытки так же важны, как и прибыли, хотя их так не любят в бизнесе.

---

<sup>12</sup> Шмелев Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. М.: Издательство Агентства печати «Новости», 1989. С. 211. *Прим. пер.*

<sup>13</sup> В оригинале каламбурно использована идиома *put your money where your mouth is* (буквально «положить деньги туда, где рот»), означающая «отвечать за слова», «подкреплять слова делами». *Прим. пер.*

В экономике, регулируемой ценами, работники и кредиторы настаивают на том, чтобы им платили независимо от того, допустили ли менеджеры и владельцы какие-либо просчеты. Это означает, что капиталистические предприятия могут совершать ошибки только до тех пор, пока не остановятся сами либо не будут остановлены извне – из-за отсутствия рабочей силы, необходимых поставок или вследствие банкротства. В феодальной или социалистической экономике лидеры могут совершать одни и те же ошибки до бесконечности. Последствия оплатят другие люди – например, более низким уровнем жизни, в отличие от того, каким он мог бы быть при более эффективном использовании ограниченных средств.

В случае отсутствия убедительных ценовых сигналов и передаваемой ими угрозы финансовых потерь для производителей неэффективность и расточительность в Советском Союзе продолжались бы до тех пор, пока какой-нибудь конкретный случай растрат не достиг бы настолько крупных и вопиющих масштабов, что привлек бы внимание плановиков из центрального аппарата в Москве, занятых тысячами других решений. По иронии судьбы проблемы, вызванные попытками управлять экономикой с помощью государственных распоряжений или произвольно установленных цен, еще в XIX веке предвидели Карл Маркс и Фридрих Энгельс, чьим идеям, как утверждалось, и следовал Советский Союз.

Энгельс указывал, что только колебания цен «принудительно показывали отдельным товаропроизводителям, какие вещи и в каком количестве общество требует или не требует». Без такого механизма неясно, «какие у нас гарантии, что каждый продукт будет производиться в необходимом количестве, а не в большем, что мы не будем нуждаться в хлебе и мясе, задыхаясь под горами свекловичного сахара и утопая в картофельной водке, или что мы не будем испытывать недостатка в брюках, чтобы прикрыть свою наготу, среди миллионов пуговиц для брюк»<sup>14</sup>. Маркс и Энгельс явно понимали в экономике больше, чем их недавние последователи. И возможно, Маркса и Энгельса больше заботила экономическая эффективность, чем поддержание политического контроля сверху.

В СССР тоже были экономисты, которые понимали роль изменения цен для регулирования любой экономики. Ближе к концу советской эпохи двое уже упомянутых нами, Николай Шмелев и Владимир Попов, писали, что в мире цен все взаимосвязано и малейшее изменение в одном элементе передается по цепочке миллионам других. Эти советские ученые особенно хорошо осознавали роль цен, поскольку видели, что происходит, когда ценам не позволяют ее играть. Но не экономисты руководили советской экономикой. При Сталине некоторые ученые были расстреляны, потому что говорили вещи, которые он не желал слышать.

## Спрос и предложение

Возможно, нет более очевидного и более важного принципа экономики, чем тот факт, что люди стремятся покупать больше по низкой цене и меньше – по высокой. Точно так же люди, которые производят продукты или предоставляют услуги, склонны больше продавать по высокой цене и меньше – по низкой. Тем не менее следствия этих двух простых принципов, по отдельности или в сочетании, охватывают широкий диапазон экономических явлений и вопросов и противоречат столь же широкому диапазону заблуждений и ложных представлений.

### Спрос против потребности

Когда люди пытаются количественно оценить потребность страны в том или ином продукте или услуге, они игнорируют то, что фиксированной или объективной потребности не существует. Фиксированное требуемое количество встречается редко (если вообще бывает).

---

<sup>14</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. М.: Государственное издательство политической литературы, 1961. Т. 2. С. 190. *Прим. ред.*

Например, жизнь в израильских кибуцах основывалась на том, что их члены совместно производили и поставляли друг другу продукты и услуги, не прибегая к деньгам или ценам. Однако бесплатная поставка электроэнергии и продуктов питания привела к тому, что люди часто не удосуживались отключать электричество днем и приводили на обед своих друзей, не принадлежащих к кибуцу. Но после того как кибуц начал взимать плату за электроэнергию и еду, потребление и того и другого резко снизилось. Как мы видим, не было никакой фиксированной потребности или спроса на продовольствие или электроэнергию, хотя и то и другое – незаменимые вещи.

Нет и фиксированного предложения. Статистика относительно количества нефти, железной руды или других природных богатств, похоже, указывает лишь на то, сколько физического материала находится в земле. В реальности затраты на разведку, добычу и переработку природных ресурсов сильно варьируются в зависимости от месторождения. В одних местах можно добывать и перерабатывать нефть по 20 долларов за баррель, а в других нефть не окупит стоимость добычи при 40 долларах за баррель, но окупит при 60. Что касается товаров в целом, то *количество поставляемого товара напрямую зависит от цены*, в то время как величина спроса обратно пропорциональна цене.

Когда цена на нефть падает ниже определенной отметки, низкодоходные скважины закрываются, поскольку издержки на добычу и переработку нефти превышают цену ее продажи на рынке. Если позже цена вырастет (или стоимость добычи или переработки снизится с помощью новых технологий), то такие скважины будут снова введены в эксплуатацию. Некоторые нефтесодержащие пески Канады и Венесуэлы были настолько малопродуктивными, что их даже не учитывали в мировых запасах нефти, пока в начале XXI века цены на нефть не достигли максимума. Газета Wall Street Journal отмечала:

Эти месторождения когда-то считались запасами «нестандартной» нефти, извлекать которую было экономически невыгодно. Однако сейчас, благодаря росту мировых цен на нефть и усовершенствованию технологий, большинство экспертов нефтяной отрасли считают нефтеносные пески пригодными для эксплуатации. Такой пересчет поднял Венесуэлу и Канаду на первое и третье места в рейтинге мировых запасов...

Вторил ей и журнал The Economist:

Канадские нефтеносные пески, или битуминозные пески, как их еще называют, во всех отношениях колоссальны. Они содержат 174 миллиарда баррелей нефти, которую добывать рентабельно, и еще 141 миллиард баррелей нефти, которая может быть использована, если цена на нее вырастет или стоимость добычи уменьшится. Этого достаточно, чтобы нефтяные запасы Канады превзошли запасы Саудовской Аравии.

В общем, не существует фиксированного объема запасов нефти, как и большинства других вещей. В каком-то итоговом смысле на планете есть конечное количество каждого ресурса, но даже когда его может хватить на века или тысячелетия, в любой конкретный момент количество, которое экономически целесообразно добывать и перерабатывать, прямо зависит от цены, по которой его можно продать. За последнее столетие делалось множество ложных прогнозов, что у нас через несколько лет «закончатся» те или иные природные богатства. Они основывались на смешивании экономически доступного актуального предложения по текущим ценам и суммарного физического наличия этих веществ на планете, которого обычно намного больше.

Природные ресурсы не единственное, что станут предлагать в больших количествах, как только на них вырастет цена. Это относится к множеству товаров и даже к рабочей силе. Когда люди прогнозируют, что в ближайшие годы будет дефицит инженеров, учителей или продо-

вольствия, они обычно игнорируют цены или неявно предполагают, что дефицит будет при сегодняшних ценах. Но дефицит как раз и вызывает повышение цен. При более высоких ценах заполнить вакансии инженеров и учителей будет не сложнее, чем сегодня, и точно так же не труднее найти пищу, поскольку рост цен вынудит людей выращивать больше сельскохозяйственных культур и разводить больше домашнего скота. Таким образом, большее количество обычно предлагается по более высоким ценам, чем по низким, и неважно, что продается – нефть или яблоки, лобстеры или рабочая сила.

### **Реальная стоимость**

Производитель, чей продукт обладает комбинацией характеристик, наиболее близкой к желаниям потребителей, может быть не умнее своих конкурентов. Тем не менее он разбогатеет, тогда как его ошибившиеся конкуренты разорятся. Однако важнее то, что общество в целом получает больше выгод от своих ограниченных ресурсов, направляя их туда, где из них производят ту продукцию, которую хотят миллионы людей, а не ту, которая никому не нужна.

При всей кажущейся простоте этот факт противоречит многим бытующим представлениям. Например, люди не только часто списывают на жадность высокие цены, но и нередко говорят, что нечто продается по цене, превышающей его «реальную» стоимость, или что работникам платят меньше, чем они «на самом деле» стоят (а в случае руководителей корпораций, спортсменов и артистов – что им платят больше, чем они «реально» стоят). Поскольку цены со временем меняются, а иногда резко взлетают или падают, это вводит некоторых людей в заблуждение, и они приходят к выводу, что цены отклоняются от каких-то «истинных» значений. Однако их обычный уровень в обычных условиях ничуть не более реален или действителен, чем гораздо более высокий или низкий уровень в других обстоятельствах.

Если какой-нибудь крупный работодатель из небольшого населенного пункта разорится или просто переезжает в другой регион или страну, то многие из бывших работников его компании могут тоже решить переехать из-за уменьшения рабочих мест. И когда все их дома одновременно выставляются на продажу, цены на них, вероятно, снизятся из-за конкуренции. Но это не означает, что люди продают свое жилье по ценам ниже реальной стоимости. Просто ценность их жилья в этом месте уменьшилась из-за ограничения возможностей трудоустройства, просто цены на жилье отражают эту ситуацию.

Ключевая причина отсутствия такой вещи, как объективная, или реальная, стоимость, состоит в том, что в противном случае не было бы рациональной основы для проведения экономических операций. Когда вы платите доллар за газету, очевидно, вы делаете это исключительно потому, что газета для вас ценнее, чем доллар. В то же время единственная причина, почему люди продают газету, – для них доллар ценнее газеты. Если бы существовала такая вещь, как реальная, или объективная, стоимость газеты (или чего-либо еще), то ни покупатель, ни продавец не получили бы выгоды от совершения сделки по цене, равной этой объективной стоимости, поскольку приобретаемое не стоило бы больше отдаваемого. Тогда зачем совершать сделку?

Однако если покупатель или продавец получил от сделки больше, чем объективная ценность, то одна сторона должна получить меньше. В таком случае зачем ей продолжать совершать такие сделки и быть постоянно обманутой? Продолжение операций между продавцом и покупателем имеет смысл только в случае, если ценность субъективна и каждый получает то, что для него стоит больше. Экономические операции – это не процесс с нулевой суммой, когда один человек теряет все то, что приобретает другой.

### **Конкуренция**

Конкуренция – решающий фактор, который объясняет, почему цены обычно нельзя удерживать на одном произвольно установленном уровне. Это ключ к функционированию эко-

номики, регулируемой ценами. Она не только направляет цены в сторону выравнивания, но и заставляет капитал, рабочую силу и прочие ресурсы перетекать туда, где нормы прибыли наиболее высокие, то есть туда, где максимален неудовлетворенный спрос, – до тех пор, пока доходность не достигнет определенного уровня за счет конкуренции, подобно воде, выравнивающей свой уровень. Однако, несмотря на такую способность воды, поверхность океана не гладкая. Процессы выравнивания уровня воды включают волны, приливы, отливы, и она не остается на одном уровне раз и навсегда. Точно так же и в экономике: цены и нормы прибыли при инвестициях, как правило, стремятся к выравниванию, а значит, их колебания относительно друг друга перемещают ресурсы оттуда, где доходы ниже, туда, где доходы выше, то есть из мест, где предложение максимально относительно спроса, в места с самым неудовлетворенным спросом. Это *не* означает, что цены со временем не меняются или что некий идеальный способ распределения ресурсов остается неизменным до бесконечности.

### **Цены и предложения**

Цены не только распределяют существующие поставки, но и действуют как мощные стимулы для увеличения или уменьшения предложения в ответ на колебания спроса. Когда из-за неурожая в регионе повышается спрос на импорт продуктов питания в этот регион, их поставщики отовсюду спешат первыми туда попасть, чтобы извлечь выгоду из высоких цен, которые будут держаться до тех пор, пока предложение не станет достаточным и пока цены на привезенное продовольствие не снизятся из-за конкуренции. С точки зрения голодающих местных жителей, это означает, что еду к ним с максимальной скоростью везут «жадные» поставщики – и происходит это намного быстрее, чем если бы гуманитарной миссией по транспортировке тех же продуктов занимались государственные работники на твердом окладе.

Те, кого сильнее подстегивает желание заработать на продуктах питания, готовы везти их ночью или ехать по пересеченной местности, тогда как те, кто работает «в общественных интересах», скорее всего, не станут особо утруждаться и предпочтут безопасные и комфортные маршруты. Проще говоря, люди, как правило, склонны больше делать для своей пользы, чем для пользы других. Свободно меняющиеся цены могут оказаться выгодными для других. В ситуации с поставками продовольствия ускоренная доставка может предотвратить смерть от голода или болезней, к которым люди более восприимчивы, когда недоедают. В странах третьего мира, где часто наблюдается локальный голод, вовсе не редки случаи, когда присланное международными организациями продовольствие портится в портах, в то время как во внутренних районах страны люди умирают от голода<sup>15</sup>. Какой бы непривлекательной ни считалась жадность, именно она позволяет транспортировать продовольствие гораздо быстрее и спасает тем самым больше жизней.

В других случаях люди могут хотеть не больше, а меньше. Цены отражают и эту реальность. Когда в начале XX века автомобили начали вытеснять лошадей и экипажи, упал спрос на седла, подковы, повозки и прочее подобное снаряжение. Поскольку производители этих товаров стали нести убытки, они начали уходить из бизнеса или закрываться в результате банкротства. В каком-то смысле несправедливо, что из-за новшеств некоторые люди не могут зарабатывать столько же, сколько другие с аналогичным уровнем квалификации и старания. К сожалению, перемен не могли предвидеть ни большинство выигравших, ни большинство пострадавших от них производителей. Однако именно эта несправедливость по отношению к отдельным людям и предприятиям как раз и заставляет экономику в целом работать эффективнее на благо гораздо большего числа людей. Будет ли справедливо по отношению к потре-

---

<sup>15</sup> То же самое может происходить и при поставках продовольствия по суше. Смотрите материал «Смерть от бюрократии» в номере журнала *The Economist* от 8 декабря 2001 года (с. 40), где рассказывается, как умирают афганские беженцы в ожидании, пока соцработники заполняют документы.

бителям повышение справедливости для производителей за счет снижения эффективности и, соответственно, уровня жизни людей?

Прибыли и убытки – это не изолированные или независимые события. Ключевая роль цен – связать воедино огромную сеть экономической деятельности людей, которые разбросаны слишком широко, чтобы знать друг друга. Сколько бы мы ни считали себя автономными личностями, мы все зависим как от круга наших знакомых, так и от бесчисленных незнакомцев, которые обеспечивают нам жизненные удобства. Мало кто из нас выращивает себе еду, необходимую для жизни, не говоря уже о строительстве жилья или производстве компьютера или автомобиля. Необходимо побуждать других делать это для нас, и экономические стимулы здесь имеют решающее значение. Как однажды заметил Уилл Роджерс, «мы и дня не могли бы прожить, не завися от других». Цены делают эту зависимость жизнеспособной и осуществимой, связывая чужие интересы с нашими.

### **Неудовлетворенные потребности**

Одно из самых распространенных – и уж точно одно из самых глубоких – заблуждений относительно экономики связано с неудовлетворенными потребностями. Политики, журналисты и ученые почти постоянно указывают на неудовлетворенные потребности нашего общества, которые должна обеспечить та или иная государственная программа. В основном подразумеваются вещи, которых, по мнению большинства людей, в нашем обществе должно быть больше.

Что тут неладно? Давайте вернемся к самому началу. Если экономика – это изучение недостаточных средств, имеющих альтернативное применение, то отсюда следует, что неудовлетворенные потребности будут всегда. Некоторые желания можно удовлетворить на 100 %, но это означает лишь то, что какие-то другие желания будут удовлетворены еще меньше, чем сейчас. Любой, кто ездит на автомобиле в мегаполисах, несомненно, испытывает острую нужду в дополнительных парковочных местах. Однако, хотя экономически и технологически застраивать города так, чтобы парковочных мест хватало для всех желающих в любом месте города и в любое время суток, вполне реально, следует ли отсюда, что именно так и надо поступать?

Строительство новых огромных подземных парковок, или снос зданий ради строительства многоуровневых надземных, или проектирование новых городов, где зданий будет меньше, а парковочных мест больше, выльется в астрономические суммы. От чего мы готовы отказаться ради такой автомобильной утопии? Пусть будет меньше больниц? Слабее полицейская защита? Меньше пожарных частей? Готовы ли мы мириться с увеличением неудовлетворенных потребностей в этих областях? Возможно, кто-нибудь откажется от публичных библиотек в пользу дополнительных парковочных мест. Однако какой бы выбор (и как) ни был сделан, обеспечив себя парковками, мы неизбежно увеличим объем неудовлетворенных потребностей в какой-то другой сфере.

Мы можем расходиться во мнениях по поводу того, чем стоит пожертвовать, чтобы получить больше чего-то другого, но суть тут более глубока: простой демонстрации какой-то неудовлетворенной потребности недостаточно, чтобы сказать, что ее нужно удовлетворять в условиях, когда ресурсы ограничены и их можно направить на альтернативное применение.

В случае парковочных мест может показаться (если измерять исключительно государственными расходами), что дешевле ограничить или вообще запретить использование частных автомобилей в городах, подгоняя количество машин под число имеющихся парковок, а не наоборот. Более того, принятие и реализация такого закона обошлись бы в крохотную долю от затрат на дополнительные парковочные места. Однако экономию в государственных расходах нужно оценивать в сопоставлении с колоссальными частными затратами людей на покупку,

техобслуживание и парковку автомобилей в городах. Очевидно, что этих затрат не было бы, если бы люди не считали, что получаемые выгоды того стоят.

И если снова вернуться к началу, то затраты – это не государственные расходы, а *недополученные возможности*. Потери в случае принуждения тысяч людей отказаться от возможностей, за которые они добровольно заплатили колоссальные деньги, могут значительно перевесить все сэкономленные средства в результате отказа от строительства дополнительных парковок или других вещей, упрощающих использование автомобилей в мегаполисах. Все это ничего не говорит о том, больше или меньше парковочных мест должно быть в городах, зато становится ясно, что представленность этой и других проблем не имеет смысла в мире недостаточных средств, имеющих альтернативное применение. Это мир компромиссов, а не безапелляционных решений – и какого бы компромисса мы ни достигли, все равно останутся какие-то неудовлетворенные потребности.

Пока мы доверчиво реагируем на политическую риторику о неудовлетворенных потребностях, мы будем беспорядочно перемещать ресурсы на какую-нибудь конкретную неудовлетворенную потребность, игнорируя другие. Затем другой политик (а возможно, и тот же самый через какое-то время) обнаружит, что мы заплатили Павлу за счет ограбления Петра, из-за чего положение Петра ухудшилось, а значит, теперь надо помочь уже Петру удовлетворить его неудовлетворенные потребности; и в результате начнем перераспределять ресурсы в противоположном направлении. В общем, мы уподобляемся собаке, которая гоняется за своим хвостом и не достигает цели, как бы быстро она ни двигалась.

Все это не означает, что у нас уже есть какие-то идеальные компромиссы и теперь надо оставить их в покое. Скорее, любые достигнутые или изменяемые компромиссные варианты с самого начала следует рассматривать именно как компромиссы, а не как удовлетворение неудовлетворенных потребностей.

Само слово «потребности» произвольным образом ставит одни желания выше других, словно они категорически важнее. Однако, например, как бы ни было необходимо иметь немного воды и пищи для поддержания жизни, с определенного момента и то и другое становится не только не необходимым, но порой даже вредным и опасным. Распространенное среди американцев ожирение показывает, что обеспечение пищей уже достигло этой точки, а любой, кто пострадал от разрушительных последствий наводнений (даже если у него всего лишь затопило подвал), знает, что вода тоже может ее достичь. Таким образом, даже насущные вещи остаются таковыми только в определенных пределах. Мы не проживем без кислорода и полчаса, но при довольно высокой его концентрации он может способствовать развитию рака и приводить к слепоте у новорожденных. По этой причине больницы используют кислородные баллоны весьма осторожно.

В общем, ничто не является однозначной потребностью – безотносительно к тому, насколько важно ее получение в конкретном месте в конкретное время. К сожалению, большинство законов и государственных норм применяются безапелляционно – хотя бы для того, чтобы не сделать любого правительственного чиновника мелким деспотом при интерпретации сути этих законов, норм и вариантов их применения. В таком контексте называть что-то однозначно потребностью – значит играть с огнем. Многие жалобы на то, что какая-то в целом хорошая государственная политика глупо применяется, могут не учитывать фундаментальной проблемы абсолютности законов в постепенно меняющемся мире. Возможно, не существовало никакого разумного способа категорически применить какую-то политику, направленную на удовлетворение желаний, выгоды от которой постепенно меняются и в итоге перестают быть выгодами.

По самой своей природе экономика, изучая использование ограниченных ресурсов, обладающих возможностью альтернативного применения, имеет дело с постепенными компромиссами, а не с потребностями или решениями. Возможно, по этой причине экономисты никогда

не были так популярны, как политики, которые всегда обещают решить наши проблемы и удовлетворить наши потребности.

## Глава 3. Регулирование цен

*История регулирования цен так же стара, как история человечества. Этим занимались фараоны в Древнем Египте. Об этом писал вавилонский царь Хаммурапи в XVIII веке до нашей эры. Его опробовали в античных Афинах.*

*Генри Хэзлитт, американский экономист*

Ничто так не помогает оценить роль электричества в нашей жизни, как сбой в электро-снабжении. Аналогично ничто так наглядно не показывает роль и важность колебаний цен в рыночной экономике, как отсутствие таких колебаний на регулируемом рынке. Что происходит, когда ценам не разрешают свободно изменяться в соответствии со спросом и предложением, а вместо этого их колебания ограничиваются законодательно с помощью различных видов ценового контроля?

Как правило, контроль цен вводят для того, чтобы избежать их роста до того уровня, какого они могли бы достичь в ответ на спрос и предложение. Политические обоснования таких законов меняются в зависимости от времени и места. Однако обычно в обоснованиях не бывает недостатка, если политически целесообразно сдерживать цены одних людей в интересах других, чья поддержка кажется более важной.

Чтобы понять эффекты регулирования цен, прежде всего необходимо разобраться в том, как они растут и падают на свободном рынке. Тут нет ничего таинственного, но важно четко знать, что происходит. Цены растут, потому что при *существующих ценах* величина спроса превышает величину предложения. Цены падают, потому что при *существующих ценах* предложение превышает спрос.

Первый случай называется дефицитом, второй – (товарным) профицитом, но оба зависят от *существующих цен*. Каким бы простым это ни казалось, многие люди часто трактуют все неправильно, причем иногда их непонимание приводит к катастрофическим последствиям.

### Потолки цен и дефицит

Дефицит какого-то продукта вовсе не обязательно означает, что его становится меньше абсолютно или относительно числа потребителей. Например, во время Второй мировой войны и сразу после нее в Соединенных Штатах наблюдалась острая нехватка жилья, хотя и население страны, и предложение жилья увеличились примерно на 10 % по сравнению с довоенным уровнем, а на тот момент никакого дефицита не было. Иными словами, хотя соотношение между количеством жилья и численностью населения не изменилось, многим американцам, подыскивающим себе квартиру в это время, приходилось тратить недели, а то месяцы на тщетные поиски жилья или давать взятки, чтобы домовладельцы передвинули их повыше в списках ожидания. Пока же они жили у родственников, спали в гаражах или прибегали к другим временным вариантам – например, покупали лишние армейские бараки полуцилиндрической формы из гофрированного железа или устраивались в старых троллейбусах.

Хотя на одного человека приходилось не меньшее количество жилплощади, чем до войны, дефицит был реальным и крайне болезненным из-за *существующих цен*, которые искусственно занижались в силу законов о регулировании арендной платы, принятых во время войны. В результате спрос увеличился (большому числу людей требовалось больше жилья) по сравнению с временами, когда этих законов не было. Это практическое следствие простого экономического принципа, уже описанного в [главе 2](#): величина спроса меняется в зависимости от уровня цен.

Когда одни люди использовали большую, чем обычно, жилплощадь, другим ее доставалось меньше. То же самое происходит при иных видах контроля цен: из-за искусственно заниженной цены одни люди приобретают продуктов или услуг с регулируемой ценой больше, чем всегда, и в результате другие обнаруживают, что им остается меньше, чем обычно. Существуют различные последствия регулирования цен в целом. Для примера рассмотрим контроль над арендной платой.

### **Спрос при регулировании арендной платы**

Благодаря искусственно заниженным ценам в результате регулирования арендной платы те категории людей, которые при обычных обстоятельствах не стали бы арендовать отдельные квартиры (например, молодежь, живущая с родителями, одинокие или овдовевшие пожилые люди, делящие кров с родственниками), смогли в них переехать. Искусственно заниженные цены также побуждали искать жилье большей площади, чем в обычных условиях, или жить отдельно, а не делить квартиру с соседом, чтобы платить меньше.

Некоторые люди, не проживающие в том городе, где находится их квартира, держат ее для того, чтобы было где остановиться в случае приезда – как голливудские звезды, владеющие квартирами с контролируемой арендной платой в Нью-Йорке, или пара, переехавшая на Гавайи, но сохраняющая за собой квартиру с контролируемой арендной платой в Сан-Франциско. Большое количество арендаторов, которые ищут как больше квартир, так и жилище попросторнее, вызывает дефицит – даже притом что никакого физического дефицита жилья по отношению к численности населения не существует.

Когда регулирование цен после Второй мировой войны прекратилось, дефицит жилья быстро исчез. Как только на свободном рынке арендная плата выросла, некоторые бездетные пары, устроившиеся в квартирах с четырьмя спальнями, решили, что вполне могут пожить и в квартире с двумя спальнями, сэкономив на аренде. Часть молодежи пришла к выводу, что вполне разумно оставаться с родителями подольше, пока их зарплата не увеличится настолько, чтобы они могли себе позволить собственное жилье в новых условиях, когда цены уже искусственно не удерживаются на низком уровне. В итоге у семей, ищущих жилье, оказалось больше доступных вариантов, потому что квартиры уже не занимали люди, у которых не было в них насущной потребности. Иными словами, дефицит жилья моментально снизился еще до начала строительства новых домов, когда рыночные условия позволили окупать стоимость строительства большего количества жилья и получать прибыль.

Подобно тому как колебания цен распределяют дефицитные ресурсы, имеющие альтернативное применение, регулирование цен, сдерживающее эти колебания, сокращает для людей стимулы ограничивать собственное применение недостаточных ресурсов, желаемых другими. Например, регулирование арендной платы часто приводит к тому, что во многих квартирах нередко проживает всего один человек. Исследование в Сан-Франциско показало, что 49 % квартир с контролируемой арендной платой занимает только один жилец, в то время как имеющийся в городе серьезный дефицит жилья вынуждал тысячи людей снимать его далеко от работы и долго до нее добираться. Аналогично, по данным переписи, на Манхэттене (где примерно половина жилья подчинена той или иной форме контроля арендной платы) в 46 % квартир живет по одному человеку – по сравнению с 27 % по всей стране.

При обычном ходе событий спрос на жилье меняется у людей в течение жизни. Потребность в пространстве обычно увеличивается в связи с созданием семьи и рождением детей. Однако спустя годы, когда дети вырастают и уезжают, потребности родителей, как правило, уменьшаются, а затем становятся еще меньше в случае смерти одного из супругов, и тогда вдова или вдовец переезжает в небольшую квартиру, к родственникам или в дом престарелых. Таким образом, общий жилищный фонд перераспределяется между людьми в соответствии с изменением их потребностей на разных этапах жизни.

Люди пользуются общим жильем не из чувства сотрудничества, а из-за цен – в нашем случае из-за стоимости аренды. На свободном рынке цены основаны на ценности, которую другие арендаторы придают жилью. Молодые пары с растущей семьей часто готовы платить за жилье больше даже за счет уменьшения количества покупок потребительских товаров или услуг, чтобы оплачивать дополнительную жилплощадь. Ради того, чтобы у каждого ребенка была своя комната, пара с детьми может реже посещать рестораны и кинотеатры или отложить покупку новой одежды или машины. Но когда дети вырастают и уезжают, такие жертвы становятся бессмысленными, ведь за счет уменьшения площади арендуемого жилья можно получить много других благ.

Учитывая решающую роль цен в этом процессе, вследствие применения законов о регулировании арендной платы у арендаторов меньше причин для изменения поведения в новых обстоятельствах. Например, у пожилых меньше стимулов освободить большую квартиру, которую они, скорее всего, освободили бы после отъезда детей или смерти супруга, поскольку это обеспечило бы им существенное сокращение арендной платы и высвобождение значительной суммы денег на другие нужды. Кроме того, хронический дефицит жилья, сопровождающий регулирование арендной платы, существенно увеличивает время и усилия для поиска нового, меньшего жилья, одновременно сокращая финансовое вознаграждение за эту услугу. В общем, регулирование арендной платы снижает скорость оборота жилья.

В Нью-Йорке контроль арендной платы долгие и строже, чем в любом другом американском мегаполисе. Одно из следствий – тот факт, что годовой уровень оборота жилья в Нью-Йорке составляет менее половины национального среднего показателя, а доля жильцов, проживающих в одной квартире двадцать и более лет, вдвое выше средней по стране. Газета *New York Times* так описывает ситуацию:

Когда-то Нью-Йорк, как и другие города, был местом, где арендаторы часто переезжали, а домовладельцы конкурировали в предложении пустых квартир. Однако сегодня девиз может быть таким: «Иммигрантам заявления не подавать». Пока приезжие теснятся в нелегальных меблированных комнатах в трущобах, верхушка среднего класса вносит низкую арендную плату за жизнь в хороших районах, часто в огромных квартирах, которые после переезда детей им, по сути, вовсе не нужны.

### **Предложение при регулировании арендной платы**

Регулирование арендной платы влияет не только на спрос, но и на предложение. За девять лет после окончания Второй мировой войны в австралийском Мельбурне не было построено ни одного нового многоэтажного жилого здания, поскольку законы о контроле арендной платы сделали такие дома убыточными. В Египте регулирование арендной платы ввели в 1960 году. Одна египтянка, пережившая то время, писала в 2006 году:

В результате люди перестали инвестировать в многоквартирные дома, и колоссальный дефицит арендуемого жилья вынудил многих жить в ужасных условиях: несколько семей ютились в одной маленькой квартире. Последствия этого жесткого контроля ощущаются в Египте до сих пор. Такие ошибки могут сказываться на нескольких поколениях.

Аналогичный спад в строительстве после принятия законов о регулировании арендной платы наблюдался везде. Когда в 1979 году контроль ввели в Санта-Монике (Калифорния), количество разрешений на строительство уменьшилось в десять с лишним раз по сравнению с тем, что было всего пятью годами ранее. Исследование жилищного фонда Сан-Франциско выявило, что возраст 75 % жилья с регулируемой арендной платой – более полувека, причем 44 % этих домов старше 70 лет.

Хотя для возведения офисных зданий, фабрик, складов и других коммерческих и промышленных сооружений требуются такие же трудозатраты и материалы, как и для жилых многоквартирных домов, нередко в городах строится много новых офисных зданий и мало жилья. К промышленным и коммерческим сооружениям законы о регулировании арендной платы обычно не применяются, а потому даже в городах с острой нехваткой жилья в коммерческих и промышленных зданиях вполне может оказаться много свободных площадей. Несмотря на серьезный дефицит жилья в Нью-Йорке, Сан-Франциско и других городах с регулированием арендной платы, национальное исследование, проведенное в 2003 году, показало, что доля пустующих площадей в зданиях, используемых в промышленных и коммерческих целях, составляет примерно 12 % – самый высокий показатель более чем за два десятилетия.

Вот вам еще одно доказательство, что дефицит жилья – это ценовое явление. Высокая доля пустующих площадей в коммерческих зданиях демонстрирует, что ресурсов для их строительства вполне достаточно, просто регулирование арендной платы не позволяет использовать эти ресурсы на возведение жилых зданий и тем самым перенаправляет их на строительство офисных зданий, промышленных сооружений и других объектов коммерческой недвижимости.

Введение законов, регулирующих арендную плату, сократило предложение не только по строительству новых квартир, но и уже существующего жилья, поскольку в этих условиях домовладельцы меньше заботятся о техобслуживании и ремонте, ведь при дефиците жилья незачем поддерживать внешний вид помещений для привлечения жильцов. Следовательно, при регулировании цен жилье быстрее изнашивается, а заменяется реже. В ходе исследования регулирования арендной платы в Соединенных Штатах, Англии и Франции было обнаружено, что качество жилья с контролируемой арендной платой ухудшается гораздо чаще, чем жилья, где она не контролируется.

Как правило, арендный жилищный фонд относительно постоянен в краткосрочной перспективе, так что сначала дефицит возникает потому, что все больше людей стремятся арендовать жилье по искусственно заниженной цене. Позднее наблюдается и реальное увеличение нехватки, поскольку съемные квартиры приходят в негодность быстрее из-за плохого обслуживания, в то время как объемов нового строящегося жилья недостаточно, чтобы их заменить, поскольку строить в частном порядке новое жилье нерентабельно из-за регулирования арендной платы. Например, при регулировании цен в Англии и Уэльсе объем частного строительства упал с 61 % общего количества жилья в 1947 году до всего лишь 14 % в 1977-м. При изучении регулирования арендной платы в различных странах исследователи пришли к выводу: «Во всех рассмотренных европейских странах новые инвестиции в частное бездотационное арендуемое жилье практически отсутствуют, за исключением элитного».

В общем, политика, направленная на увеличение доступности жилья для бедных, в итоге привела к перераспределению ресурсов на строительство жилья, доступного только для богатых и состоятельных, поскольку элитное жилье, как и офисные здания и прочая коммерческая недвижимость, часто освобождается от контроля арендной платы. Помимо всего прочего, это иллюстрирует важную разницу между намерениями и последствиями.

Экономическую политику нужно анализировать с точки зрения создаваемых ею стимулов, а не надежд. Эти стимулы к понижению предложения жилья особенно ярко выражены, когда люди, сдававшие комнаты или квартиры в своих домах или флигели на задних дворах, решают, что больше не стоит этим заниматься, раз уж в соответствии с законом цены искусственно занижаются. Кроме того, жилье часто переводят в кондоминиумы<sup>16</sup>. Когда в 1970-х в Вашингтоне ввели контроль арендной платы, за восемь лет доступный фонд арендного жилья

---

<sup>16</sup> Кондоминиум (от лат. *com* – «вместе» и *dominium* – «владение») – форма собственности жилья, когда каждая жилая единица находится в частной собственности, а здание и территория – в совместном владении. *Прим. ред.*

снизился со 199 тысяч единиц на рынке до чуть менее 176 тысяч единиц. После того как регулирование цен ввели в Беркли (Калифорния), количество жилья, доступного студентам университета, сократилось за пять лет на 31 %.

Все это не должно удивлять, если учитывать стимулы, создаваемые законами о регулировании арендной платы. В их контексте становится понятно и то, что произошло в Англии, когда в 1975 году регулирование было распространено на меблированное съемное жилье. Лондонская газета The Times писала:

В первую неделю после вступления закона в силу число объявлений о проживании в меблированных квартирах в London Evening Standard резко упало и сейчас составляет примерно 75 % прошлогоднего уровня.

Поскольку меблированные комнаты часто расположены в домах владельцев, их легче снять с продажи, когда вы решаете, что арендная плата больше не компенсирует те неудобства, которые вы терпите при наличии арендаторов. Тот же принцип применим в случае небольших жилых домов, например двухквартирных, где один из арендаторов – сам собственник. Когда в 1976 году регулирование арендной платы ввели в Торонто, то за три года с рынка исчезло 23 % всего съемного жилья в домах, где жили сами владельцы.

Однако даже если владелец не проживает в здании, в итоге может наступить момент, когда все оно становится настолько убыточным, что его просто оставляют. Например, в Нью-Йорке владельцы многих домов забросили их после того, как обнаружили, что собранных средств с аренды не хватает на оплату услуг, которые они обязаны предоставлять по закону, например отопления и горячей воды. Такие владельцы обычно просто исчезают, чтобы избежать правовых проблем из-за отказа от здания, а дома пустеют и заколачиваются, хотя их состояние вполне пригодно для проживания, если бы их отремонтировали и продолжали обслуживать.

Брошенные здания, доставшиеся правительству Нью-Йорка за эти годы, исчисляются тысячами. По некоторым оценкам, количество оставленного жилья в городе как минимум вчетверо превышает число бездомных на улицах. Бездомность возникает не из-за физической нехватки жилья: его дефицит обусловлен ценами, но при этом болезненно реален. По состоянию на 2013 год в Нью-Йорке насчитывалось свыше 47 тысяч бездомных, из которых 20 тысяч – дети.

Такая неэффективность в распределении ресурсов означает, что люди спят на тротуаре холодными зимними ночами, иногда умирают от переохлаждения, хотя возможность предоставить им жилье существует, но не используется из-за законов, призванных сделать жилье «доступным». Это еще раз демонстрирует, что эффективное или неэффективное распределение недостаточных ресурсов не абстракция или придумка экономистов, а реальность с вполне определенными последствиями, касающимися даже жизни и смерти. Этот пример также показывает, что цель закона (в нашем случае о доступном жилье) ничего не говорит о его фактических последствиях.

### **Политика регулирования арендной платы**

В политическом аспекте регулирование арендной платы часто обеспечивает значительный успех, несмотря на то что при этом создает много серьезных экономических и социальных проблем. Политики знают, что арендаторов всегда больше, чем арендодателей, а людей, не разбирающихся в экономике, всегда больше тех, кто в ней разбирается. Именно поэтому законы о регулировании арендной платы могут обеспечить голоса тем политикам, которые выступают за их принятие.

С политической точки зрения весьма эффективно представлять контроль над арендной платой как возможность помешать жадным богатым домовладельцам «вымогать» деньги у бедных за счет «бессовестных» цен. В действительности доходность от инвестиций в жилье редко

бывает выше, чем при альтернативном применении, поэтому арендодатели – это в основном люди со средним достатком. Особенно владельцы небольших недорогих домов, нуждающихся в регулярном ремонте, у съемщиков которых обычно небольшие доходы. Многие владельцы таких домов сами выполняют работу плотников и сантехников, ремонтируя помещения и поддерживая их в надлежащем техническом состоянии, при этом они пытаются выплатить ипотеку за счет взимаемой арендной платы. В общем, то жилье, которое сдается бедным, часто и принадлежит отнюдь не богатым<sup>17</sup>.

Когда законы о контроле арендной платы применяются ко всему жилью без исключений на момент вступления закона в силу, даже элитные апартаменты становятся жильем с низкой арендной платой. Затем, по прошествии времени, выясняется, что никакого нового жилья, похоже, строить не планируют, если его не освободить от регулирования цен. Освобождение или послабление ценового контроля для нового жилья означает, что аренда новых квартир (даже весьма скромных по размеру и качеству) может стоить гораздо дороже, чем старых (более крупных и роскошных), но подпадающих под регулирование. Такое расхождение в арендной плате – обычное дело как в европейских городах, где применяли контроль цен, так и в Нью-Йорке и других американских мегаполисах. Сходные стимулы часто дают похожие результаты даже в различных условиях. Заметка в *Wall Street Journal* описывает такое расхождение при регулировании арендной платы в Нью-Йорке:

Лес Кац, 27-летний студент, изучающий актерское мастерство, работающий консьержем, вместе с двумя соседями арендует маленькую квартиру-студию в Верхнем Вест-Сайде на Манхэттене за 1200 долларов. Двое спят на отдельных кроватях в мансарде над кухней, третий – на матрасе в главной комнате.

В то же время на Парк-авеню частный инвестор Пол Хаберман и его жена живут в просторной квартире с двумя спальнями, солярием и двумя террасами. Специалисты по недвижимости говорят, что квартира в красивом здании на престижной улице стоит минимум 5000 в месяц. Однако по документам об аренде пара платит примерно 350 долларов.

Низкая арендная плата для состоятельных и богатых в условиях контролируемых цен отнюдь не уникальный пример. Одно статистическое исследование показало, что самая большая разница между нью-йоркскими регулируемыми ценами и ценами свободного рынка приходится именно на роскошные квартиры. Иными словами, превосходно обеспеченные люди получают больше выгод от регулирования цен, чем бедные, ради которых якобы и принимался такой закон. Между тем городские службы социального обеспечения платят гораздо большие суммы, когда устраивают бедняков в тесных, кишмя киш тараканами захудалых гостиницах. В 2013 году *New York Times* сообщила, что городское Управление по делам бездомных «тратило свыше 3000 долларов в месяц на каждый обветшалый номер без ванной и кухни» в гостинице с одноместными номерами, при этом половина денег шла владельцу в качестве арендной платы, а вторая половина – на «безопасность и социальные услуги для бездомных съемщиков».

Изображать, что регулирование арендной платы защищает бедных арендаторов от богатых арендодателей, конечно, эффективно с политической точки зрения, но, как правило, это имеет мало общего с реальностью. Люди, действительно выигрывающие от регулирования цен, могут иметь любой уровень доходов, как и те, кто при этом проигрывает. Все зависит от кон-

---

<sup>17</sup> Когда-то моя жена работала юристом в некоммерческой организации, которая представляла интересы арендаторов в их разногласиях с арендодателями. Понаблюдав, насколько часто владельцами недвижимости были люди с явно скромным образом и достатком, она начала пересматривать предпосылки, которые заставляли ее поддерживать регулирование арендной платы и соответствующие нормативы.

кретной ситуации и того, по какую сторону баррикад вы оказываетесь, когда такие законы принимаются.

Законы, регулирующие арендную плату в Сан-Франциско, не так стары, как в Нью-Йорке, но столь же суровы – и привели к сходным результатам. Исследование, опубликованное в 2001 году, выявило, что в Сан-Франциско доход на семью более четверти жильцов квартир с регулируемой платой превышал 100 тысяч долларов в год. Следует также отметить, что это было первое практическое исследование регулирования цен, заказанное городом. Поскольку законы о регулировании арендной платы принимались в 1979 году, целых два десятилетия они применялись и продлевались, и не было предпринято серьезных попыток определить их фактические экономические и социальные последствия, в силу их политической популярности.

Как бы странно это ни звучало, в городах со строгим контролем арендной платы, таких как Нью-Йорк и Сан-Франциско, обычно *более высокая* средняя арендная плата, чем в городах, которые не вводили регулирование. Если такие законы применять только к арендной плате ниже определенного уровня (предположительно для защиты бедных), то у застройщиков появятся стимулы строить только дорогое жилье, чтобы стоимость аренды превышала этот уровень. Неудивительно, что это приводит к повышению средней арендной платы, а число бездомных, как правило, больше как раз в городах с контролем арендной платы – и тут Нью-Йорк и Сан-Франциско снова становятся классическими примерами.

Одна из причин политического успеха законов о регулировании арендной платы – склонность многих людей считать слова показателем реальности. Они верят, что подобные нормы в самом деле выполняют обозначенную функцию. И пока они в это верят, такие законы будут политически жизнеспособны, как, впрочем, и другие, провозглашающие некоторые вроде бы желательные цели – независимо от того, будут они в итоге достигнуты или нет.

### **Нехватка и дефицит**

Одно из важнейших различий, которое нужно учитывать, – это разница между увеличивающейся нехваткой (когда доступных товаров становится меньше относительно населения) и дефицитом как *ценовым* явлением. Так же как бывает растущий дефицит без увеличения нехватки, так и нехватка может увеличиваться при отсутствии дефицита.

Как уже отмечалось, во время и сразу после Второй мировой войны в Соединенных Штатах наблюдался острый дефицит жилья, хотя соотношение количества жилья и населения оставалось таким же, как и до войны, когда дефицита не было. Возможна и обратная ситуация, когда фактическое количество жилья внезапно уменьшается в данном районе без какого-либо регулирования цен и без какого-либо дефицита. Подобное случилось после сильного землетрясения и пожара в Сан-Франциско в 1906 году. За три дня в результате стихийного бедствия половина жилищного фонда города была уничтожена, однако дефицита жилья не было. Когда первый номер газеты San Francisco Chronicle вышел через месяц после катастрофы, в нем было 64 объявления о сдаче квартир или домов и всего 5 объявлений о поиске жилья.

Из 200 тысяч человек, внезапно оказавшихся без крова после землетрясения и пожара, 30 тысяч разместились во временных убежищах, а 75 тысяч (по оценкам) покинули город. Однако на местном рынке жилья осталось еще 100 тысяч жителей. Тем не менее газеты того времени не упоминают о дефиците жилья. Рост цен не только распределяет имеющиеся жилые площади, но и создает стимулы для нового строительства, одновременно побуждая арендаторов использовать меньше места, а владельцев домов – брать постояльцев, пока арендная плата высокая. В общем, можно наблюдать как дефицит без большой физической нехватки, так и физическую нехватку без дефицита. Люди, ставшие бездомными из-за землетрясения 1906 года в Сан-Франциско, находили себе жилье быстрее, чем те, кто стали бездомными в Нью-Йорке вследствие введения законов о регулировании арендной платы, из-за которых с рынка жилья исчезли тысячи зданий.

### **Накопление**

В дополнение к дефициту и ухудшению качества регулирование цен часто ведет к накоплению товаров: люди запасают больше товаров с регулируемыми ценами, чем делали бы в условиях свободного рынка, из-за неуверенности, что смогут найти их в будущем.

Во время топливного кризиса 1970-х годов уровень бензина в баках не опускался до привычной отметки, заставляющей водителя спешить на автозаправку. Наоборот, некоторые автомобилисты приезжали на заправку с наполовину полным баком и в качестве меры предосторожности доливали его доверху. Когда миллионы водителей ездят с более полными, чем обычно, бензобаками, огромные объемы топлива переходят в индивидуальные запасы, а общие запасы, доступные для продажи на заправочных станциях, уменьшаются. Именно поэтому даже небольшая нехватка бензина в масштабах страны может обернуться серьезной проблемой для тех, у кого закончился бензин и кто ищет заправку, где он есть в продаже.

Внезапные проблемы с топливом – если учесть, насколько небольшой была разница в общем количестве произведенного бензина, – озадачили многих людей и породили конспирологические теории. Одна из таких теорий утверждала, что нефтяные компании заставляли свои танкеры, везущие нефть с Ближнего Востока, кружить в океане, выжидая повышения цен. Хотя ни одна из теорий заговора не выдерживала критики, здоровое зерно в них было, как, собственно, и в большинстве любых заблуждений. Если при незначительной разнице в количестве произведенного бензина он оказывается в дефиците, значит, огромное количество топлива куда-то ушло. Мало кто из тех, кто создавал конспирологические теории или в них верил, подозревал, что излишки хранятся в их собственных бензобаках, а не болтаются в океане в трюмах танкеров. Это усугубило остроту нехватки бензина, потому что хранить его в баках легковых и грузовых автомобилей не так практично, как держать крупные запасы в резервуарах бензоколонок.

Целесообразность накопления зависит от конкретного товара, поэтому методы регулирования цен различны. Например, контроль цен на клубнику может способствовать уменьшению дефицита, поскольку клубника – сезонный скоропортящийся продукт, надолго запастись ею нельзя. Контроль цен на стрижки или другие услуги тоже уменьшит дефицит, так как услуги накапливать нельзя. Даже если ввести контроль цен на стрижки, вследствие чего парикмахеры станут менее доступными, вы все равно не станете стричься дважды в день, чтобы до следующей стрижки прошло вдвое больше времени.

Тем не менее некоторые неожиданные вещи действительно накапливаются при регулировании цен. Например, при контроле арендной платы люди могут сохранять за собой квартиру, которой редко пользуются, как поступают голливудские звезды, имеющие апартаменты с контролируемой платой на Манхэттене, где останавливаются во время приездов в Нью-Йорк. Мэр Эд Коч держал квартиру с контролируемой платой все двенадцать лет, пока жил в особняке Грейси – официальной резиденции мэров Нью-Йорка. В 2008 году выяснилось, что у конгрессмена из Нью-Йорка Чарльза Рейнджела четыре квартиры с регулируемой арендной платой; одна из них использовалась как офис.

Накопление – частный случай общего экономического принципа, утверждающего, что при низкой цене спрос растет, а также следствие того, что регулирование цен позволяет менее приоритетным видам применения вытеснять более приоритетные, увеличивая тем самым остроту дефицита, будь то квартиры или бензин.

Иногда снижение предложения в условиях регулирования цен облекается не в столь очевидные формы. Во время Второй мировой войны журнал *Consumer Reports* обнаружил, что 19 из 20 шоколадных батончиков, проверенных в 1943 году, оказались меньше по размеру, чем четыре года назад. Некоторые производители консервированных продуктов позволяют себе

ухудшать их качество, но затем продают эти товары под другой маркой, чтобы сохранить репутацию своего обычного бренда.

### **Черные рынки**

Хотя регулирование цен запрещает продавцу и покупателю совершать некоторые сделки на условиях, которые оба предпочли бы дефициту, возникающему вследствие регулирования, более смелые и менее щепетильные из них заключают незаконные взаимовыгодные соглашения. Ценовой контроль почти неизбежно приводит к появлению черных рынков, где цены не только выше допустимых законом, но и тех, которые установились бы на свободном рынке, ведь приходится компенсировать еще и юридические риски. Хотя мелкие черные рынки могут работать тайно, для функционирования крупных черных рынков обычно требуется давать взятки официальным лицам. Например, в России запрет на перевозку товаров с контролируруемыми ценами через региональные границы называли «150-рублевым указом», поскольку такую сумму приходилось платить полицейским для провоза груза через пропускные пункты.

Даже на заре становления советской власти, когда деятельность на черном рынке продуктов питания каралась смертью, такие рынки все равно существовали. Как выразились два экономиста более поздней эпохи: «Даже в разгар “военного коммунизма”, рискуя собственной жизнью, спекулянты-мешочники все равно доставляли в города столько же хлеба, сколько давали все заготовки по *продразверстке*»<sup>18</sup>.

Получить статистические данные о черных рынках в принципе нереально, поскольку никто не хочет быть уличенным в противозаконной деятельности. Однако иногда появляются косвенные сигналы. В условиях регулирования цен в США во время и после Второй мировой войны на мясокомбинатах уменьшилась занятость, так как мясо переправлялось с законных предприятий на черные рынки. Это часто приводило к пустым прилавкам в мясных лавках и продуктовых магазинах<sup>19</sup>. Однако, как и в других случаях, это явление было связано не только с простой нехваткой мяса, но и с его утечкой в незаконные каналы. После отмены ценового контроля за один месяц занятость на мясокомбинатах увеличилась с 93 тысяч до 163 тысяч работников и в течение следующих двух месяцев достигла 180 тысяч. Такое почти двукратное увеличение занятости всего за три месяца показало, что после отмены регулирования цен мясо точно больше не уходит на сторону.

В Советском Союзе, где ценовой контроль был более масштабным и продолжительным, советские экономисты писали о «теневом рынке», где люди переплачивали за продукты и услуги. Хотя эти сделки «не учитываются официальной статистикой», по оценкам экономистов, запрещенными каналами пользовалось 83 % населения. Нелегальные рынки охватывали широкий спектр операций, в том числе «почти половину ремонта квартир, 40 % ремонта автомобилей» и больше продаж видеофильмов, чем на легальных рынках: «На черном рынке видео обращаются сейчас фильмы почти десяти тысяч наименований, тогда как на государственном – менее тысячи»<sup>20</sup>.

### **Ухудшение качества**

Одна из причин политического успеха регулирования цен – возможность скрыть часть затрат. Даже видимый дефицит не описывает всей ситуации. Ухудшение *качества*, как уже

---

<sup>18</sup> Шмелев Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. М.: Издательство Агентства печати «Новости», 1989. С. 14. *Прим. пер.*

<sup>19</sup> Во многих случаях дефицитные товары хранились в подсобных помещениях магазина для продажи тем людям, которые были готовы предложить цену больше законной. Черные рынки не всегда функционировали отдельно – они могли оказаться побочной деятельностью некоторых во всем остальном вполне законных предприятий.

<sup>20</sup> Шмелев Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. М.: Издательство Агентства печати «Новости», 1989. С. 265. *Прим. пер.*

отмечалось в случае с жильем, было характерно для многих продуктов и услуг, цены на которые правительство искусственно занижало.

Одна из фундаментальных проблем при контроле цен – точное определение того, цена чего именно контролируется. Это нелегко сделать даже в случае такого простого товара, как яблоки, потому что они различаются по размеру, свежести и внешнему виду, не говоря уже о множестве сортов. Склады и супермаркеты тратят время (и, следовательно, деньги) на сортировку яблок разных видов и разного качества, выбрасывая те, качество которых ниже уровня, ожидаемого покупателями. Однако при регулировании цен спрос на яблоки при искусственно заниженной цене превышает предложение, поэтому незачем тратить время и деньги на сортировку – все равно купят. При регулировании цен яблоки, которые в условиях свободного рынка выбросили бы, оставляют для продажи тем, кто придет в магазин после того, как хорошие яблоки раскупят.

Как и в случае с контролируемой арендной платой квартир, у нас нет причин поддерживать высокое качество, потому что при дефиците в любом случае удастся все продать.

Некоторые наиболее удручающие примеры ухудшения качества можно наблюдать в странах, где регулируются цены на медицинское обслуживание. При искусственно заниженных ценах к врачам начинают обращаться больше пациентов с незначительными недомоганиями, такими как насморк или сыпь, которые можно было бы игнорировать или лечить безрецептурными препаратами (возможно, по совету фармацевта). Однако все меняется, если контроль цен уменьшает стоимость визита к врачу, а особенно тогда, когда визит оплачивается государством, а значит, для пациента бесплатный.

В результате при регулировании цен все больше людей отнимают у врачей время, оставляя меньше времени пациентам с действительно серьезными и нередко неотложными проблемами. Например, в соответствии с государственной системой здравоохранения Великобритании грудной имплантат поставили 12-летней девочке, в то время как 10 тысяч человек ждали операции 15 месяцев и больше. Одной женщине, больной раком, операцию столько раз откладывали, что злокачественное образование в итоге стало неоперабельным. Первыми жертвами регулирования цен становятся приоритеты.

Исследование, проведенное международной Организацией экономического сотрудничества и развития, установило, что среди пяти изученных англоязычных стран только в Соединенных Штатах процентная доля пациентов, ожидающих плановой операции более четырех месяцев, выражается однозначным числом. Во всех остальных странах – Австралии, Канаде, Новой Зеландии и Соединенном Королевстве – более 20 % людей ждали не меньше четырех месяцев, а в Соединенном Королевстве – 38 %. И как раз США – единственная страна в этой группе, где цены на медицинское обслуживание не устанавливаются государством. Между прочим, плановые операции – это не только косметические операции или прочие ненужные с медицинской точки зрения процедуры; сюда включаются хирургия катаракты, замена тазобедренного сустава и коронарное шунтирование.

Отложенное лечение – один из аспектов ухудшения качества в ситуации, когда цены устанавливаются ниже уровня, который бы наблюдался при спросе и предложении. Качество лечения страдает и оттого, что врачи тратят на одного пациента меньше времени. Оказалось, в странах, где государство регулирует цены в системе здравоохранения, количество времени, потраченного врачами на одного пациента, меньше, чем в странах, где отсутствует контроль цен.

Что касается медицины, то и для этой сферы характерно регулирование цен через черные рынки. Например, в Китае и Японии они принимают форму взяток врачам за ускорение лечения. Ухудшение качества в условиях контроля цен – обычное явление для самых разных позиций, будь то яблоки, жилье или медицинская помощь.

### «Полы» цен и излишки

Подобно тому как цена ниже того уровня, который установился бы на свободном рынке, как правило, вызывает увеличение спроса и уменьшение предложения, приводя к дефициту при навязанной цене, так и цена *выше* уровня свободного рынка обычно влечет рост предложения и уменьшение спроса, создавая тем самым излишки (товарный профицит).

Одной из трагедий Великой депрессии 1930-х годов был тот факт, что многим американским фермерам просто не удалось заработать на продаже урожая достаточно денег, чтобы окупить свои расходы. Цены на сельскохозяйственную продукцию упали гораздо сильнее, чем на товары, необходимые фермерам. Доходы фермерских хозяйств сократились с 6 миллиардов долларов в 1929 году до 2 миллиардов долларов в 1932-м.

Пока одни фермеры теряли хозяйства, поскольку не могли платить по закладным, а другие фермерские семьи терпели лишения, изо всех сил цепляясь за свои фермы и традиционный образ жизни, федеральное правительство стремилось восстановить так называемый паритет между сельским хозяйством и другими секторами экономики путем вмешательства – так оно пыталось сдержать резкое падение цен на сельскохозяйственную продукцию. Вмешательство принимало разные формы. Согласно одному из подходов, законодательно сокращалось количество продукции, которую можно выращивать и продавать, чтобы предложение не сбивало цены ниже установленного государственными чиновниками уровня. Например, таким образом закон ограничил поставки арахиса и хлопка. Местные картели фермеров при поддержке министра сельского хозяйства ограничивали поставки цитрусовых, орехов и другой сельскохозяйственной продукции: они выдавали «торговые распоряжения» и преследовали в судебном порядке тех, кто их нарушал, выращивая и продавая больше, чем разрешалось. Эти меры сохранялись десятилетиями после того, как бедность периода Великой депрессии сменилась процветанием во время экономического бума после Второй мировой войны, а некоторые действуют по сей день.

Такие косвенные меры искусственного поддержания цен на завышенном уровне – лишь часть истории. Ключевым фактором в поддержании цен на сельскохозяйственную продукцию на более высоком уровне, чем они были бы при свободном спросе и предложении, стала готовность государства скупать излишки, созданные в результате регулирования цен. Это касалось кукурузы, риса, табака и пшеницы, и многие из этих программ реализуются до сих пор. Независимо от того, какой группе изначально должны были помочь эти программы, само их существование помогло и другим выгодополучателям, которые препятствовали их закрытию даже после улучшения ситуации, когда эти выгодополучатели стали всего лишь маленькой частью политически организованных и заинтересованных в продолжении реализации таких программ избирателей<sup>21</sup>.

Регулирование цен в виде некоего нижнего предела («пола»), предотвращающее их дальнейшее падение, создало излишки – столь же значительные, как и дефицит при ценовом потолке, не дававшем ценам подниматься. В отдельные годы федеральное правительство закупало свыше четверти всей пшеницы, выращенной в Соединенных Штатах, и убирало ее с рынка, чтобы удерживать цены на заданном уровне.

Во время Великой депрессии 1930-х годов программы поддержки сельского хозяйства приводили к намеренному уничтожению больших объемов продовольствия, притом что в стране остро стояла проблема недоедания, а во многих городах проходили голодные марши. Например, только в 1933 году федеральное правительство закупило и уничтожило 6 миллионов свиней. Внушительные объемы сельскохозяйственной продукции закапывали в землю, а в

---

<sup>21</sup> Эта схема – обычное дело в развитии и других государственных программ.

канализацию выливали огромное количество молока, чтобы не допустить их на рынок и удерживать цены на официально разрешенном уровне. При этом многие американские дети страдали от болезней, вызванных недоеданием.

И при этом продовольствия было с избытком. Как и дефицит, это ценовое явление. Излишек не означает, что есть какое-то избыточное количество относительно численности населения. В период Великой депрессии продуктов питания не было «слишком много» по сравнению с количеством людей. Людям просто не хватало денег, чтобы купить все, что производилось по искусственно завышенным ценам, установленным государством. Похожая ситуация сложилась в бедной Индии в начале XXI века, где при государственной поддержке цен наблюдался избыток пшеницы и риса. Журнал *Far Eastern Economic Review* писал:

Государственные запасы зерновых в Индии находятся на рекордно высоком уровне и следующей весной вырастут еще больше – до грандиозных 80 миллионов тонн, то есть в четыре раза больше, чем нужно в случае чрезвычайной ситуации в стране. Тем не менее, пока эти пшеница и рис лежат без толку – в отдельных случаях годами, вплоть до гниения, – миллионы индийцев недоедают.

Газета *New York Times* поместила похожий текст под заголовком «Бедные в Индии голодают, в то время как излишки пшеницы гниют»:

В штате Пенджаб на болотистых полях гниют излишки урожая пшеницы этого года, купленные государством у фермеров. Часть излишков пшеницы прошлого года тоже осталась нетронутой, равно как и позапрошлого, и позапозапрошлого.

Южнее, в соседнем штате Раджастан, деревенские жители летом и осенью ели вареные листья и лепешки из семян травы, поскольку не могли себе позволить покупать пшеницу. Дети и взрослые, один за одним – всего 47 – дошли до крайней степени истощения.

Излишек или «изобилие» продовольствия в Индии, где недоедание по-прежнему остается серьезной проблемой, может показаться внутренним противоречием. Однако избыток продуктов питания по ценам «пола» так же реален, как и дефицит жилья по ценам потолка. В Соединенных Штатах потребность в складских площадях для хранения излишков урожая, убранных с рынка, вынудила прибегнуть к таким отчаянным решениям, как использование бывших военных кораблей, поскольку все склады на суше были забиты до отказа. В противном случае американскую пшеницу пришлось бы оставлять на улице, где она гнила бы, как в Индии.

Серия рекордных урожаев в Соединенных Штатах может привести к тому, что у федерального правительства окажется больше пшеницы, чем фермеры вырастили за год. Сообщалось, что в 2002 году индийское правительство потратило на хранение излишка больше, чем на развитие сельских районов, ирригацию и борьбу с наводнениями, вместе взятых. Это классический пример *нерационального распределения* ограниченных ресурсов, имеющих альтернативное применение, особенно в бедной стране.

Пока рыночная цена на сельскохозяйственную продукцию, охватываемую регулированием цен, остается выше того уровня, на котором правительство юридически обязано ее покупать, продукция продается по цене, определяемой спросом и предложением. Однако при существенном росте объема предложения или существенном сокращении величины спроса итоговая цена может упасть до уровня, когда государство покупает то, что рынок не желает покупать. Например, когда в Соединенных Штатах сухое молоко стоило 2,2 доллара за фунт<sup>22</sup>, оно продавалось на рынке, но как только его цена упала до 80 центов за фунт в 2008 году,

---

<sup>22</sup> Фунт – примерно 0,45 кг. *Прим. пер.*

Министерство сельского хозяйства США оказалось юридически обязанным купить примерно 112 миллионов фунтов сухого молока на общую сумму свыше 90 миллионов долларов.

Все это относится не только к США и Индии. В 2002 году из-за раздутых цен на продукты питания, возникших в результате сельскохозяйственных программ, страны Евросоюза потратили 39 миллиардов долларов на прямые субсидии, а их потребители – вдвое больше. Между тем излишки продовольствия реализовывались на мировом рынке ниже себестоимости, что опустило цены, за которые могли бы продавать свои товары фермеры стран третьего мира.

Во всех этих странах за программы поддержки сельскохозяйственных цен расплачивается не только правительство, но и потребители: правительство – непосредственно с фермерами и компаниями, обслуживающими склады, а потребители – завышенными ценами на продукты. В 2001 году американские потребители потратили 1,9 миллиарда долларов только за сахаросодержащие продукты, приобретая их по завышенным ценам, тогда как государство *ежемесячно* платило по 1,4 миллиона долларов за хранение излишков сахара. При этом *New York Times* сообщала, что производители сахара были «крупными спонсорами и республиканцев, и демократов» и что дорогостоящая программа удержания цен на сахар пользовалась «поддержкой обеих партий».

В Европейском союзе производителей сахара субсидируют еще серьезнее, чем в Соединенных Штатах, а цена на сахар в этих странах – одна из самых высоких в мире. В 2009 году *New York Times* писала, что субсидии на сахар в Европейском союзе «настолько щедрые, что заставили даже холодную Финляндию производить больше сахара», хотя из тростника, выращиваемого в тропиках, сахар можно изготавливать с гораздо меньшими затратами, чем из сахарной свеклы, растущей в Европе.

В 2002 году Конгресс США принял закон о сельскохозяйственных субсидиях, который, по оценкам, в течение следующего десятилетия обошелся средней американской семье более чем в 4000 долларов в виде налогов и завышенных цен на продукты питания. И это, увы, не ново. В середине 1980-х годов, когда сахар на мировом рынке стоил 4 цента за фунт, оптовая цена в США составляла 20 центов за фунт. Правительство субсидировало производство продукта, который американцы могли бы получить дешевле, не производя вообще, а покупая в тропических странах. Такая ситуация с сахаром наблюдалась десятилетиями. Более того, в этом отношении ни сам сладкий продукт, ни США не уникальны. В странах Евросоюза цены на баранину, масло и сахар в два с лишним раза выше мировых рыночных цен. Как написал один автор в *Wall Street Journal*, «ежедневные субсидии на каждую корову в Евросоюзе больше, чем сумма, на которую вынуждены жить африканцы в районах Черной Африки к югу от Сахары». Хотя исходная цель американских программ поддержания цен – спасение семейных ферм, на практике большая часть денег уходила крупным сельскохозяйственным корпорациям; некоторые из них получали миллионы, в то время как средней ферме доставалось лишь несколько сотен долларов. Большая часть средств от закона 2002 года, поддержанного обеими партиями, таким же образом идет самым богатым 10 % фермеров, включая Дэвида Рокфеллера, Теда Тёрнера и дюжину компаний из списка *Fortune 500*. В Мексике тоже 85 % субсидий достаются крупнейшим 15 % фермеров.

Для понимания роли цен в экономике важно осознавать, что стабильный профицит – такой же результат удержания искусственно завышенных цен, как постоянный дефицит – следствие удержания искусственно заниженных цен. Равно как и убытки, это не просто денежные суммы, перешедшие от налогоплательщиков или потребителей к сельскохозяйственным корпорациям и фермерам. Эти переводы внутри страны не влияют на ее общее богатство. Реальные убытки в целом для страны связаны с нерациональным распределением ограниченных средств, имеющих альтернативное применение.

Ограниченные ресурсы, такие как земля, рабочая сила, удобрения и техника, без необходимости используются для производства большего количества продовольствия, чем потре-

бители готовы покупать по искусственно завышенным ценам, установленным государством. Все колоссальные ресурсы, идущие на производство сахара в США, расходуются впустую, если сахар можно дешево импортировать из тропических стран, где его изготавливают в более благоприятной среде. Малоимущие люди, которые тратят существенную часть своих доходов на продукты питания, вынуждены платить гораздо больше, чем необходимо, для получения требуемого количества еды; в результате на другие нужды денег у них остается меньше. Если цены на продукты питания искусственно завышены, то обладатели талонов на льготную покупку продуктов могут купить на них меньше.

С чисто экономической точки зрения здесь есть явное противоречие: зачем субсидировать фермеров путем повышения цен на их продукцию, а затем субсидировать некоторых потребителей, снижая их затраты на определенные продукты питания, как это делается и в Индии, и в Соединенных Штатах? Однако с политической точки зрения это имеет смысл, поскольку позволяет заручиться поддержкой двух различных групп избирателей, особенно учитывая то, что большинство из них не понимают всех экономических последствий такой политики.

Хотя сельскохозяйственные субсидии и регулирование цен возникли в сложные времена в качестве гуманитарной меры, после улучшения ситуации они просуществовали еще долго, поскольку сформировали организованную прослойку, которая угрожала создать политические проблемы в случае отмены или даже уменьшения таких субсидий и регулирования. Когда французское правительство намекнуло на возможность сворачивания сельскохозяйственных программ и допустило вероятность увеличения ввоза иностранной продукции, фермеры заблокировали улицы Парижа своей техникой. В Канаде фермеры, протестовавшие против низких цен на пшеницу, перекрыли автострады и организовали колонну из тракторов в столицу страны Оттаву.

В Соединенных Штатах доля дохода фермерских хозяйств от субсидий составляет всего десятую часть, в Южной Корее эта величина составляет примерно половину, в Норвегии – около 60 %.

## **Политика регулирования цен**

Несмотря на всю простоту основных экономических принципов, их последствия могут оказаться довольно сложными, как мы видели на примере различных итогов при введении законов о контроле арендной платы и о поддержке цен на сельскохозяйственную продукцию. Однако даже этот базовый уровень экономики редко понимается общественностью, часто требующей политических решений, которые только усугубляют ситуацию. И это вовсе не новое явление в современных демократических странах.

Когда в XVI веке испанцы осадили мятежный Антверпен, в городе выросли цены на продовольствие; несмотря на осаду, организовался контрабандный ввоз продуктов в город, что помогло защитникам продержаться дольше. Однако власти Антверпена решили устранить проблему высоких цен на продовольствие с помощью законов, устанавливающих максимальную цену на определенные товары и предусматривающих суровые наказания за нарушение этих законов. Ну а дальше разыгрался классический для регулирования цен сценарий: увеличение потребления товаров по заниженным ценам и сокращение их поставок, поскольку поставщики не видели смысла рисковать, отправляя продовольствие через испанскую блокаду, без дополнительного стимула в виде высоких цен. В итоге оказалось, что «город жил в приподнятом настроении, пока внезапно не закончилась провизия», и Антверпену пришлось сдаться.

На другой стороне земного шара, в Индии, локальный голод в Бенгалии в XVIII веке вынудил правительство принять жесткие меры против торговцев и спекулянтов и взять под контроль цены на рис. В результате дефицит продовольствия привел к массовым смертям от

голода. Однако, когда в XIX веке (в расцвет экономики свободного рынка) на Индию, теперь уже под британским колониальным управлением, обрушился очередной голод, были приняты противоположные меры. Результат, соответственно, тоже был другим:

Во время прежнего голода едва ли можно было заниматься торговлей зерном, не понеся ответственности перед законом. В 1866 году много уважаемых людей занялись торговлей, поскольку правительство, публикуя ежедневно отчеты о ценах во всех округах, сделало ее удобной и безопасной. Любой знал, где приобрести зерно дешевле всего и где его продать дороже всего, поэтому продукты закупались в тех местах, где запасов было больше, и продавались там, где в них особенно нуждались.

Как бы элементарно этот случай ни выглядел с точки зрения экономических принципов, он стал возможным только потому, что британское колониальное правительство не волновало местное общественное мнение. В эпоху демократии для тех же самых действий требуется либо общество, знакомое с принципами экономики, либо политические лидеры, готовые рискнуть карьерой ради того, чтобы сделать то, что нужно. Трудно сказать, что здесь менее вероятно.

С политической точки зрения регулирование цен всегда кажется заманчивым «сиюминутным решением» проблемы инфляции, и для правительства оно, безусловно, проще, чем сокращение собственных расходов, которые часто и приводят к инфляции. Особенно важным считается не допустить рост цен на продукты питания. Скажем, Аргентина ввела контроль цен на пшеницу в начале XXI века. Как и следовало ожидать, аргентинские фермеры сократили площадь посевов этой культуры с 15 миллионов акров<sup>23</sup> в 2000 году до 9 миллионов акров в 2012-м. Поскольку на огромном внешнем рынке пшеницы цены выше, чем разрешено внутри Аргентины, руководство страны также сочло необходимым заблокировать экспорт, что только ухудшило ситуацию на внутреннем рынке.

Чем больше разница между ценой свободного рынка и ценой, предписанной законом о регулировании, тем серьезнее последствия этой меры. В 2007 году правительство Зимбабве отреагировало на безудержную инфляцию, приказав продавцам снизить цены вдвое. Всего через месяц газета *New York Times* сообщила, что «экономика Зимбабве остановилась». Вот как описывались некоторые подробности:

Исчезли хлеб, сахар и кукурузная мука – основа рациона всех зимбабвийцев; их растащила толпа, опустошающая магазины, словно саранча на пшеничных полях. Мяса практически нет – даже для представителей среднего класса, у которых есть деньги для покупки его на черном рынке. Почти не достать бензина. Люди в больницах умирают из-за отсутствия основных медицинских препаратов. Отключение электроэнергии и воды стало обычным делом.

Как и в случае с регулированием цен в других местах и в другое время, жители Зимбабве положительно восприняли его введение. Как писала *New York Times*, «обычные граждане изначально встретили снижение цен эйфорическим, но кратковременным шопингом». И первая реакция, и последствия во многом были такими же, как и в Антверпене несколько веков назад.

Если ураган или иная природная катастрофа внезапно опустошают какой-либо район, многие люди считают недопустимым повышение цен на такие товары, как бутилированная вода, фонарики, бензин, или решение местных гостиниц удвоить или утроить цены за номера, когда многие жители остались без крыши над головой и ищут временное жилье. Часто в подобной ситуации контроль цен рассматривается как необходимая мера.

---

<sup>23</sup> Акр – примерно 0,4 га. *Прим. пер.*

Политической реакцией нередко бывает принятие законов против «взвинчивания цен», чтобы положить конец столь непопулярной практике. Однако в случае, когда местные ресурсы внезапно становятся гораздо дефицитнее, чем обычно, из-за возросшего спроса со стороны людей, лишившихся их из-за шторма, лесных пожаров или иных природных катастроф, роль цен в распределении недостаточных ресурсов оказывается еще более значительной. Например, когда дома разрушены, может резко взлететь спрос на гостиничные номера, и это при условии, что катастрофа их не затронула и не уничтожила. Однако их предложение в лучшем случае останется на том же уровне. Если местному населению понадобится больше номеров, чем доступно, то их так или иначе придется распределять – посредством цен или каким-то другим способом. Если цены на номера останутся такими же, как и до катастрофы, то их займут те, кто прибудет первыми; остальным же придется либо спать на улице, либо в разрушенных домах, которые мало защищают от непогоды, либо уехать и оставить дома на разграбление мародерам. Если же цены в гостиницах вырастут, у людей появится стимул как-то себя ограничить. Например, семейная пара с детьми, которая при обычных ценах сняла бы два номера – для себя и для детей, – при взлетевших ценах (при «взвинчивании цен») ограничится одним номером на всю семью.

Те же принципы применимы при локальном дефиците любых товаров, который внезапно возникает, когда спрос повышается. При отключении электроэнергии в отдельной местности спрос на фонарики может сильно возрасти. Если цены на них останутся прежними, первые покупатели быстро исчерпают все запасы местных магазинов, и тем, кто придет в магазин позже, фонариков не достанется. Однако при повышении цен семья, которая по обычной цене купила бы каждому по фонарику, с большой вероятностью ограничится одним подорожавшим фонариком, а значит, другим достанется больше.

Повышенный спрос на бензин (например, для электрогенераторов, поездок в другие районы за дефицитными товарами или переезда из пострадавшего района) может привести к его дефициту – до тех пор, пока на автозаправки не привезут новые запасы или не восстановится подача электроэнергии, чтобы привести в действие насосы на большем количестве бензоколонок. Если цены на бензин останутся прежними, то водители, приехавшие на заправку первыми, заполнят свои баки до отказа и исчерпают имеющиеся запасы, а остальным не достанется ничего. Если же цена на бензин взлетит, то первые автовладельцы купят ровно столько подорожавшего бензина, сколько позволит им выехать из пострадавшего района, и затем смогут заправить свои бензобаки уже дешевле в не так сильно пострадавших от стихийного бедствия местах. В результате другим водителям достанется больше бензина.

При локальном повышении цен затрагивается и предложение – как до, так и после катастрофы. Обычно метеорологи предвидят ураган и предупреждают об этом. Именно поэтому если ожидается повышение цен, то в район прогнозируемого бедствия с большей вероятностью заранее будут доставлены те вещи, которые обычно нужны при таких событиях: фонарики, бутилированная вода, бензин и пиломатериалы. Значит, дефицит можно уменьшить заранее. Но если предполагается, что цены останутся прежними, у людей меньше стимулов нести дополнительные расходы и срочно везти такие вещи в район ожидающегося бедствия.

Аналогичные стимулы существуют и после урагана или другой катастрофы. Привозить товары в разрушенный район может оказаться более затратно из-за поврежденных железных дорог и автомагистралей, завалов и активного движения людей, покидающих пострадавшее место. Резкий локальный рост цен может поспособствовать желанию преодолеть эти препятствия, подразумевающие дополнительные расходы. Более того, у каждого поставщика появляется стимул прибыть на место первым, поскольку именно тогда цены максимальны, а последующее появление конкурентов снова их снизит. Время тоже имеет огромное значение для пострадавших, нуждающихся в продовольствии и других предметах первой необходимости.

Цены не единственный способ нормировать ограниченные ресурсы – как в обычное время, так и в случае внезапного увеличения дефицита. Вопрос в том, хуже или лучше альтернативные системы нормирования. История раз за разом показывает, что регулирование цен на продукты приводит к голоду и истощению. Возможно, продавцы могут нормировать количество товара для продажи конкретному покупателю, но это ставит их в незавидное положение, поскольку каких-то клиентов такие условия могут не устроить. Отказываясь продать им столько, сколько те хотят купить, продавцы рискуют в итоге их потерять. Мало кто на это пойдет.

Пример результата неценового и не «неценового» нормирования – ситуация после урагана «Сэнди» 2012 года, описанная Wall Street Journal:

В одном из супермаркетов Нью-Джерси посетители практически не останавливались, чтобы послушать объявления по громкоговорителю, призывающие их покупать продукты только на два-три дня коллапса в пригородах. Никто не стеснялся загружать тележки доверху консервированным тунцом, которого хватило бы на шесть недель. Банку рыбных консервов можно хранить годами: покупатели ничем не рискуют, раскупая все запасы магазина по обычной цене.

Призывы к людям ограничить покупки во время чрезвычайной ситуации, как и другие формы неценового нормирования, редко бывают столь же эффективными, как повышение цен.

## Глава 4. Общее представление о ценах

*Образованность в области очевидного нужна нам больше, чем в исследовании неясного.*

*Оливер Уэнделл Холмс, судья Верховного суда США*

Многие экономические принципы могут показаться очевидными, но их последствия таковыми не являются, а ведь именно они имеют значение. Кто-то однажды сказал, что Ньютон не первым заметил, как падает яблоко, просто он первым понял, что из этого следует, благодаря чему и прославился.

Экономисты на протяжении веков понимали, что люди склонны покупать меньше при более высоких ценах, чем при низких. Однако даже сегодня многие не осознают, что следует из этого простого факта. Например, никто не продумывает, почему раз за разом государственная медицинская помощь в различных странах мира обходится дороже, чем предполагалось изначально. Оценки обычно основываются на текущей ситуации в работе врачей, больниц и фармацевтических препаратов. Но введение бесплатного или субсидируемого медицинского обслуживания приводит к значительному увеличению использования всех этих ресурсов просто из-за снижения цены, а это влечет за собой гораздо больше расходов, чем изначально предполагалось.

Для понимания любой темы нужно сначала ввести ее определение, чтобы вы четко представляли, о чем собираетесь, а о чем не собираетесь говорить. Как поэтическое обсуждение погоды не считается метеорологией, так и этические высказывания или политические заявления об экономике не есть экономика. Экономика как наука – это анализ *причинно-следственных* связей в экономике как хозяйстве. Ее цель – выявить последствия различных способов распределения недостаточных средств, имеющих альтернативное применение. Ей нечего сказать о социальной философии или моральных ценностях, равно как и о юморе или гневе.

Все эти вещи необязательно менее важны, просто они не имеют отношения к экономике. Никто ведь не ожидает от математики объяснения психологии любви, так и от экономики не нужно ожидать, что она будет чем-то иным, чем есть, или станет делать что-то другое, кроме того, что должна делать. Однако и математика, и экономика крайне важны в сферах своего применения. Именно тщательные, сложные математические расчеты обеспечивают разницу между крушением возвращающегося с орбиты астронавта в Гималаях и его благополучным приземлением во Флориде. Мы также видели аналогичные социальные катастрофы, произошедшие из-за непонимания принципов экономики.

### Причина и следствие

Анализ экономических действий с точки зрения причинно-следственных связей означает изучение логики создаваемых стимулов, а не просто размышление о желательности тех или иных целей. Он также означает изучение эмпирических подтверждений того, что на самом деле происходит при таких стимулах.

Причинно-следственные связи в экономике часто представляют собой *системные взаимодействия*, а не простое одностороннее отношение «причина – следствие», когда один бильярдный шар ударяется о другой и забивает его в лузу. Системная причинность включает более сложные взаимодействия вроде химической реакции кислоты и щелочи, которые дают раствор соли в воде<sup>24</sup>, превращаясь из двух опасных веществ в одно безвредное.

---

<sup>24</sup> *Не пытайтесь* повторить эксперимент дома. Профессиональные химики могут обращаться с этими опасными веще-

В экономике планы продавцов и покупателей тоже трансформируются по мере того, как они замечают реакции друг друга на условия спроса и предложения, и возникающие в результате изменения цен вынуждают их пересматривать свои планы. Точно так же как люди, планировавшие купить виллу на побережье, узнав о ценах, могут в итоге предпочесть домик подальше от моря, поставщики иногда вынуждены продавать свои товары дешевле, чем им обошлись их закупка или производство, когда спрос недостаточен для получения более высокой цены от потребителя, а альтернатива – не получить вообще ничего, поскольку товар не удастся реализовать по запланированной стоимости.

### **Системная причинность**

Поскольку системная причинность включает взаимодействия, а не одностороннюю причинно-следственную связь, роль индивидуальных намерений уменьшается. Как заметил Фридрих Энгельс, «то, чего хочет один, встречает противодействие со стороны всякого другого, и в результате появляется нечто такое, чего никто не хотел». Экономика занимается тем, что *появляется в реальности*, а не чьими-то намерениями. Закрытие сегодня фондового рынка на отметке 14 367 – это результат сложных взаимодействий между многочисленными покупателями и продавцами акций; и ни один из них, возможно, не планировал, чтобы рынок закрылся на отметке 14 367, даже если это были их собственные действия в ответ на желания других.

Хотя причинность иногда и объясняется намеренными действиями, а иногда системными взаимодействиями, слишком часто результаты последних ложно относятся на счет индивидуальных намерений. Как первобытные народы были склонны приписывать явления вроде раскачивания деревьев на ветру некоему намеренному действию невидимого духа, а не таким системным причинам, как изменения атмосферного давления, так и люди, не знающие экономических принципов, склонны объяснять системные события в экономике какими-то намерениями. Например, рост цен может отражать изменение спроса и предложения, но те, кто не разбирается в экономике, списывают его на чью-то жадность.

Люди, шокированные высокими ценами в магазинах, расположенных в бедных районах, часто бросаются обвинять их владельцев в жадности и эксплуатации. Аналогичные выводы делаются, когда люди замечают гораздо более высокие процентные ставки в ломбардах и мелких финансовых компаниях, работающих в районах с низким уровнем доходов, по сравнению со ставками, предлагаемыми банками в районах проживания среднего класса. Компании, взимающие плату за обналичивание чеков, тоже, как правило, работают в бедных кварталах, в то время как средний класс в местных банках своего района обналичивает чеки бесплатно. Тем не менее нормы прибыли в бизнесе в центре города обычно не выше, чем в остальных местах, и тот факт, что многие компании покидают такие районы, а другие, например сети супермаркетов, предпочитают держаться подальше, подтверждает это заключение.

Неприятный факт, что бедняки в итоге платят за многие продукты и услуги больше, чем состоятельные люди, имеет очень простое (и системное) объяснение: нередко доставка товаров и оказание услуг в районах с низкими доходами обходятся дороже. Выше издержки на страхование, на меры безопасности из-за высокого уровня вандализма и преступности – это только некоторые всеобъемлющие причины, но те, кто стремится найти объяснение с точки зрения личных целей, их не учитывают. Кроме того, стоимость ведения бизнеса в таких кварталах, как правило, выше в пересчете на один доллар сделки. Чтобы ссудить по 100 долларов каждому из 50 заемщиков в ломбарде или кредитной кассе, потребуется больше времени и затрат на проведение всех транзакций, чем ссудить 5000 долларов одному представителю среднего класса в банке, хотя общая сумма средств в обоих случаях одинакова<sup>25</sup>.

---

ствами, соблюдая меры безопасности в лаборатории, но в других руках это может быть фатально.

<sup>25</sup> Во многих случаях заемщик среднего класса, уже имеющий расчетный счет в том банке, где он намерен занять деньги,

Примерно 10 % американских семей не имеют расчетного счета, и, несомненно, среди семей с низкими доходами этот процент выше, поэтому многие из них для обналичивания зарплатных чеков, чеков социального обеспечения и других обращаются в местные конторы по обналичиванию. Бронированный автомобиль, доставивший мелкие купюры в финансовую компанию или маленькое агентство по обналичиванию чеков в каком-нибудь неблагополучном районе, стоит столько же, сколько и бронированный автомобиль, везущий в сто раз больше денег в крупных купюрах в какой-нибудь банк в торговом центре пригорода. В пересчете на доллар стоимость ведения бизнеса в районе с низкими доходами будет выше, поэтому неудивительно, что эти увеличенные затраты превращаются в более высокие цены и процентные ставки.

Повышенные цены для людей, которые и так мало могут себе позволить, – печальный конечный результат, но причины носят системный характер. Это не просто философское или смысловое различие. То, как трактуется причинность, имеет важные практические последствия. Если считать причиной высоких цен и высоких процентных ставок в квартале с низкими доходами жадность или эксплуатацию и пытаться исправить ситуацию путем введения регулирования цен и потолка процентных ставок, то это только уменьшит предложение для его жителей. Как регулирование арендной платы уменьшает предложение жилья, так и регулирование цен и процентных ставок может сократить количество магазинов, ломбардов, местных финансовых компаний и контор по обналичиванию чеков, которые согласны работать в районах с повышенными издержками, когда эти издержки невозможно возместить за счет законных цен и процентных ставок.

---

имеет и автоматическую кредитную линию, связанную с этим счетом. Если возникает необходимость в займе 5000 долларов, иногда не нужно даже заявление. Заемщик просто выписывает чеки на сумму, превышающую сумму счета на 5000 долларов, и автоматическая кредитная линия покрывает средства с минимальными затратами времени и хлопотами для банка и заемщика, поскольку на момент открытия счета был установлен кредитный рейтинг потенциального заемщика, на основании которого определен и размер кредитной линии. Обналичивание чеков в такой ситуации сопряжено лишь с небольшими рисками или расходами для банка – в отличие от рисков и расходов компании, занимающейся обналичиванием чеков, клиенты которой, как правило, не имеют банковского счета.

## **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.