

**Роберт
Хейлбронер**

- Два всемирно
известных экономиста
расскажут вам все
самое важное "и",
о том, как работает
и куда идет
современная
экономика

**Дастер
Турон**

ЭКОНОМИКА ДЛЯ ВСЕХ



ECONOMICS EXPLAINED

ББК 65.08

X35

Перевод и научное редактирование В. П. Бусыгина
Литературный редактор Т. Р. Болдырева

Хейлбронер Р., Туроул.

Экономика для всех. Пер. с англ. — Новосибирск, «Экор»,
1994. — 315 стр.

**Книга известных экономистов о том, что из себя представляет и куда ведет
современная экономика.**

ISBN 0-671-64556-Pbk (англ.)

ISBN 5-85618-021-6 (рус.)

X35 0604000000 - 000*
----- без объявл.*
6A8(03)

© 1982, 1987 by Robert L. Heilbroner and Lester C. Thurow

© ЭКОР, 1994. Перевод на русский язык, литературная обра-
ботка, оформление

ПРЕДИСЛОВИЕ

Книг по экономике много. В основном их можно разделить на две группы. Одни рассказывают, как разбогатеть — на бирже, на продаже недвижимости, на курсе золота. Другие обсуждают всевозможные способы спасения экономики: большее или меньшее государственное вмешательство, большее или меньшее регулирование, больше или меньше капитализма.

Но при всем при том книги о деньгах не делают для вас деньги, иначе Соединенные Штаты кишели бы миллионерами. И книги о спасении экономики не прибавят вам душевного покоя — разве что на короткое время.

Почему же эти книги покупают? В основном, как нам кажется, потому, что люди ищут что-нибудь более серьезное, чем способ мгновенно разбогатеть или спасти мир. Они хотят понять природу экономических сил, вторгающихся в их жизнь, значение непонятных слов, которые ежедневно встречают в газетах и слышат по телевизору («денежная масса», «валовой Национальный продукт», «дефицит государственного бюджета»), как-то связанных с их личными и общественными горестями и неудачами. Ведь и вправду мы не понимаем тех слов, которые, как предполагается, должны разъяснить нам, в чем, собственно, дело.

Потому-то и написана эта книга. Точнее, мы написали книгу, основываясь на убеждении, что многие люди хотят узнать, что же такое экономика. После чего, если им все же захочется получать советы, как разбогатеть, или почитать трактаты о нынешних временах, — прекрасно. По крайней мере, они будут понимать, о чем говорится.

Наша убежденность в том, что есть люди, желающие понять, что такое экономика, основана на личном опыте. Мы — авторы университетского учебника «Проблемы экономики» (The Economic Problem), выдержавшего много

изданий. Но постепенно нам стало ясно, что больше всего стремятся понять проблемы экономики не те студенты, для которых это очередной курс, а мужчины и женщины в реальном мире, которым нужно проложить свою дорогу в жизни. Не для того чтобы разбогатеть или иметь собственную точку зрения, но просто чтобы стать толковыми инвесторами, образованными людьми, информированными работниками, наконец, просто хорошими гражданами.

Несколько слов о самой книге. Предполагалось, что ее будут читать подряд, и если вы поступите таким образом, то получите связный рассказ об экономике. Но она способна отвечать разным потребностям. Например, тот, кого интересует международная экономика, может обратиться сразу к части IV. Читатели, которым не терпится узнать, что мы можем сказать об инфляции, могут начать с главы 12. Излишне говорить, что вы лучше поймете последующие главы, если прочли предыдущие, но книгу можно читать и пропуская отдельные места, проглядывая ее, и, если пожелаете, — от конца к началу.

«Экономика для всех» весьма отличается от замысла, который вдохновлял ее. Но, мы надеемся, две главные особенности остались. Во-первых, книга предназначена чтобы учить, а не проповедовать. Многое в ней не бесспорно, и мы даем возможность делать свои заключения читателю. Во-вторых, качество учебника проверяется просто: сдает ли его студент в книжный магазин после того, как «прошел» соответствующий предмет, или оставляет у себя ~ вдруг ему (или ей) когда-нибудь захочется заглянуть в эту книжку снова. Мы хотели сделать именно такую книгу.

Роберт ХЕЙЛБРОНЕР
Лестер ТУРОУ

Часть I

ИСТОКИ ЭКОНОМИКИ

1. КАПИТАЛИЗМ: ОТКУДА МЫ ИДЕМ?

Мы живем в капиталистической экономической системе. Политики постоянно говорят о капитализме, или же, если им не нравится это слово, о системе свободного предпринимательства. Мы знаем, что мир разделен на капиталистическую и некапиталистическую системы, и нам все время говорят, что капитализм — авангард грядущего или был бы авангардом грядущего, если бы его оставили в покое, или что капитализм пришел в упадок и рухнет под собственной тяжестью, как Римская империя.

Пожалуй, в экономике нет более важного вопроса, чем будущее капитализма; никакой другой не затрагивает столь сильно наши личные судьбы и судьбы наших детей. Как мы увидим в следующей главе, великие экономисты прошлого были глубоко озабочены этим вопросом. Современные экономисты мудрее или более близоруки — в зависимости от вашего взгляда на вещи. Они сравнительно мало высказываются о наших долгосрочных перспективах. Тем не менее мы чувствуем, что капитализм невозможно понять, не имея хоть каких-то познаний об его истоках. Поэтому мы и начнем изучение нашей экономической системы так, как врач начинает знакомство с пациентом — с истории.

Многие говорят о капитализме, будто он столь же стар, как мир и как Библия, подразумевая, что в этой системе есть нечто, соответствующее человеческой природе.

Однако это не так. Никто никогда не называл египетских фараонов капиталистами. Греки, о которых писал Гомер, не жили в обществе свободного предпринимательства, хотя в Древней Греции были лавочники и купцы. И средневековая Европа не была капиталистической. Никто не употребил бы это слово ни для характеристики блистательных цивилизаций Индии и Китая, описанных Марко Поло, ни великих империй древней Африки, ни исламских держав, представление о которых дает «Тысяча и одна ночь».

Все эти общества некапиталистические не потому, что у них была какая-то общая черта, — нет, они настолько различны, насколько могут быть различны цивилизации; скорее, можно сказать, что им *не хватало* одного и того же. Когда мы поймем, чего именно, мы осознаем уникальность самого капитализма.

Начнем с того, что во всех некапиталистических обществах отсутствует институт частной собственности. Разумеется, все они признавали право личности на обладание богатством, часто большим. Но ни одно из них не давало всем своим членам узаконенного права владеть собственностью. Земля, например, редко принадлежала крестьянам, которые ее обрабатывали. Рабам, наличие которых было особенностью большинства докапиталистических систем, только изредка разрешалось владеть собственностью — в сущности, они сами были собственностью. Не находила признания идея о неприкосновенности как чужой собственности, так и самого собственника. Так, Тюдоры, относительно просвещенные для своего времени (XIV век) монархи, лишили имущества множество людей и религиозно-монашеских орденов.

Во-вторых, ни одно из этих обществ не обладало главным атрибутом капитализма — рыночной системой. Конечно, везде были рынки, где продавались специи, золото, рабы, ткани, посуда и провизия. Но ни в древних Азии и Африке, ни в Египетском царстве и Римской империи мы не видим ничего похожего на обширную сеть всевозможных договоров и сделок, связывающую воедино нашу эконо-

мику. И производство, и распределение осуществлялись в основном в соответствии с традициями или приказами властителя. Вообще на рыночные прилавки попадало лишь немного. И еще важнее то, что рынка для покупки и продажи земли, рабочей силы или займа денег вообще не существовало. Рынки были внешним украшением общества, его традиций, его непоколебимой структуры.

В этих условиях идея экономической свободы не слишком занимала умы. Кого могло заботить право заключать контракт или право не продавать свой труд, когда крестьяне практически не имели свободы передвижения, ремесленники на всю жизнь были привязаны к своему ремеслу, а отношения между сельскохозяйственным работником и его хозяином были отношениями крепостного и господина? В этом основное отличие капитализма от того, что было до него: наемный работник при капитализме имеет законное право работать или не работать по своему усмотрению, и хотя может показаться, что это право немного стоит в условиях диккенсовской бедности, его надо сравнить с почти рабским бесправием крепостного, привязанного законом к земле своего господина и обязанного выполнять ту работу, которую помещик определит ему.

В этой обстановке предпринимательство само по себе ценилось не очень высоко. Честолюбцы из высших слоев общества искали славы и денег на полях сражений, при дворе или в церковной иерархии. Небезынтересно отметить, какие жадные, искаженные лица у торговцев, изображаемых средневековыми живописцами, в противоположность благородной наружности воинов и придворных. Предпринимательство вообще считалось недостойным лиц благородного происхождения; более того, в христианском мире это занятие было опасно близким к греху. Ростовщичество — ссужение денег под проценты — просто считалось смертным грехом.

В результате богатство общества принадлежало не «богатым», т.е. тем, чьими усилиями оно создавалось, тем, кто «делал деньги», а «могущественным», захватившим его

в борьбе за землю и привилегии. Конечно, победители становились богатыми, иногда невероятно богатыми, однако их богатства оказывались лишь следствием их власти. Юлий Цезарь, к примеру, стал богатым только тогда, когда был назначен наместником в Испании; на этом назначении он сказочно нажился, что и подразумевалось при таком назначении и чем обычно пользовались лица, наделенные властью.

Наконец — и это очень важно — экономическая жизнь была стабильной. Может, она и не казалась таковой крестьянам и торговцам, чья жизнь постоянно нарушалась войнами, голодом, беспощадными налогами и разбоями. Но в сравнении с экономической жизнью в наше время она была очень стабильной. Ритм и техника экономического бытия были однообразными и повторяющимися. Мужчины и женщины сеяли и собирали урожай, гончары и кузнецы вращали гончарные круги и ковали металл, ткачи пряли и ткали, используя десятилетиями, иногда веками, одни и те же инструменты. Как похожи одежда и утварь, строительные материалы, средства передвижения на картинах эпохи Возрождения на те, что мы можем разглядеть на древнегреческих вазах! Какой ничтожный материальный прогресс более чем за тысячу лет! И какие огромные перемены принес капитализм, когда он, наконец, вырвался на историческую арену.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ РЫНОЧНОГО ОБЩЕСТВА

Мы видим, что капитализм, далеко не представляя некую вечную «человеческую природу», появляется словно внезапное извержение вулкана, разрушающее освященную временем жизненную рутину. Мы начинаем понимать, какая огромная сила инерции мешала развитию капитализма в ранних обществах. Конечно, в каждом из этих обществ на пути создания экономического образа жизни, построенного

на принципах, совершенно чуждых существовавшим, стояли различные помехи и барьеры. Но, вероятно, во всех этих обществах не было более трудного для преодоления барьера, чем власть традиций и приказа как способа организации экономической жизни.

Что такое рыночная система? По существу, это система, в которой экономическая деятельность осуществляется мужчинами и женщинами, свободно реагирующими на благоприятные и неблагоприятные возможности, которые предоставляет им рынок, а не повинующимися шаблонам традиции или диктату чьего-то приказа. При такой системе люди не только вольны свободно выбирать работу по собственному усмотрению, но и должны искать ее сами; в противоположность этому рабы или скованные традициями ремесленники рождались для своего занятия и только с большими трудностями могли переменить его. В рыночной системе каждый свободно может купить или продать землю, а ферма в свою очередь легко может превратиться в торговый центр. Опять же в противоположность этому во многих докапиталистических обществах земля была предметом продажи не в большей степени, чем целые графства в наших штатах.

Наконец, рынок капитала означает, что существует постоянный приток богатств в производство — приток сбережений и инвестиций, организованный банками и другими финансовыми компаниями, в которых заемщики платят процент как вознаграждение за пользование богатством заимодавца. До капитализма не было ничего подобного, за исключением разве что весьма узких и пользовавшихся дурной репутацией рынков капитала, персонифицированных в презираемых всеми ростовщиках.

Затраты труда, земля и капитал, которые используются в рыночном обществе при производстве товаров и услуг, называются **факторами производства** и значительная часть экономической науки — о том, как рынок комбинирует их вклад в производство. А как использовались факторы

производства до рыночной системы? Ответ на этот вопрос поражает, но многое и объясняет.

До капитализма факторов производства просто не существовало. Конечно, и человеческий труд, и природные ресурсы и искусство работников были всегда. Но труд, земля и капитал не были товарами. Труд выступал как часть социальных повинностей крепостных или рабов, которым за этот труд не платили. Крепостной еще и платил господину за пользование его имуществом и не должен был рассчитывать на плату за ту часть урожая, которую полагалось отдавать в качестве оброка. Земля в свою очередь считалась основой военной силы или гражданской власти, как сейчас округ или штат, а не недвижимостью, которую можно купить и продать. Капитал же рассматривался или как сокровище, или как необходимое оснащение ремесленника, а не как абстрактная сумма богатств, имеющая рыночную стоимость. Идея текучего, подвижного капитала показалась бы средневековому сознанию столь же странной, как нашему — мысль об акциях и облигациях, полученных в наследство, но с запрещением когда-либо их продавать.

Каким же образом неоплачиваемый труд, не приносящая денежной ренты земля и личные сокровища стали факторами производства, т.е. товарами, которые можно купить и продать, как ярды ткани или бушели пшеницы? Ответ таков: подорвала мир традиций и приказов и привела в действие рыночные отношения современного мира революция. Начавшийся примерно в XVI веке — хотя корни его можно проследить гораздо дальше в прошлом — процесс изменений, временами постепенных, временами бурных, порвал узы и разрушил обычаи европейского средневековья и вызвал к жизни рыночное общество, которое мы знаем.

Здесь мы можем только коснуться этого долгого, мучительного, иногда кровавого процесса. В Англии он отличался особой жестокостью по отношению к крестьянам, которых гоняли с их земель, огораживая общинные пастбища. Это огораживание имело целью закрыть для

общин и предоставить в распоряжение только лорда-господина пастбища для овец, чья шерсть стала доходным товаром. Уже в 1820 г. герцогиня Сузерлендская сселила 15 тыс. арендаторов с 794 тыс. акров земли, заменив их 131 тыс. овец. Арендаторы, лишившись полей, уходили в города, где были вынуждены продавать свою рабочую силу как фактор производства.

Во Франции создание факторов производства проходило болезненно для землевладельцев. Когда в Европу XVI века из Нового Света потекло золото, цены начали расти и феодалы оказались в тисках. Как все в средневековой жизни, феодальные ренты и оброки, которые они получали от своих крепостных, были фиксированными и неизменными. Но не цены на товары. И хотя все больше и больше повинностей крепостных переводилось из натуральных (т.е. столько-то дюжин яиц, ярдов ткани или дней работы) в денежные, цены росли так быстро, что феодалы не смогли оплачивать свои счета.

Здесь мы встречаемся с новой для экономики личностью — обедневшим аристократом. В 1530 г. во Франции богатый шатлен (владелец замка) имел 5 тыс. ливров дохода, а доходы некоторых купцов, живших в городах, доходили до 65 тыс. ливров. Таким образом, могущество уходило от земельной аристократии в города, многие аристократы оказались в положении захудалой знати. Между тем купцы-выскочки, не теряя времени, скупали их земли, на которые вскоре стали смотреть не как на родовые поместья, а как на потенциальный капитал.

Из этого беглого экскурса в экономическую историю мы выносим одну важную вещь. Факторы производства, без которых рыночное общество не могло бы существовать, не являются вечными атрибутами естественного порядка вещей. Напротив, они создаются в процессе исторических перемен, которые отделили труд от сложившихся социальных порядков, превратили наследственную землю в недвижимое имущество, а сокровище — в капитал. Капитализм — это результат революционных изменений: в законах, умо-

настроениях и отношениях между людьми, настолько глубоких и широких, как никогда в истории.*

Революционная сторона капитализма определяется тем, что для того чтобы могла возникнуть рыночная система, должен был быть разрушен прежний, феодальный, образ жизни. Это снова заставляет нас подумать об экономической свободе, которая играет столь важную роль в нашем определении капитализма: мы понимаем, экономическая свобода возникла не потому, что мужчины и женщины просто решили стряхнуть узы обычаев и приказов. Они были застигнуты врасплох этими часто нежеланными и болезненными переменами.

Ибо европейский феодализм, при всех своих жестокостях и несправедливостях, обеспечивал известную экономическую защищенность. Какой бы убогой ни была жизнь крепостного, он по крайней мере мог быть уверен, что в тяжелые времена его господин выдаст ему малую толику своих запасов. Как бы ни эксплуатировали подмастерье, он знал, что по законам гильдии, к которой принадлежал его хозяин, его не могут лишить работы и выгнать на улицу. В каком бы тяжелом положении ни оказался сеньор, он также знал, что его ренты и оброки охраняются законом и обычаями и будут поступать (если только не случится неурожая). И в Китае, и в Индии, и в Японии различные

* Один из наиболее интересных вопросов о происхождении капитализма — почему он возник только в Европе и нигде больше. Одна из причин в том, что распавшаяся Римская империя оставила после себя много не зависимых ни от кого городов. Со временем эти города, ставшие естественными центрами торговли и ремесел, обрели могущество и смогли выторговать привилегии у королей и феодалов. Капитализм как бы прорастал в щелях средневековой системы. Подобные возможности и стимулы не возникали более нигде. Спорная, но важная недавняя работа о возникновении капитализма — книги Иммануэла Валленштейна «Современная мировая система» (*Immanuel Wallerstein. The Modern World System. Academic Press, 2 vols., 1974, 1980*) и Фернана Броделя «Капитализм и цивилизация» (*Fernand Braudel. Capitalism and Civilisation. Harper and Row, 3 vols., 1981, 1982, 1984*),

сочетания традиций и приказов составляли подпорки известной защищенности экономической жизни.

Возникновение рыночной системы, точнее, веками длившиеся общественные потрясения, взломавшие власть традиций и приказов в Англии, Франции и Нидерландах, разрушили такие социальные подпорки. Таким образом, экономическая свобода капитализма — это палка о двух концах. С одной стороны, новые свободы были бесценными достижениями для тех, кто прежде был лишен права заключать законные соглашения. Для поднимающейся торговой буржуазии это был пропуск в новую жизнь, новое общественное положение. Для беднейших классов свобода экономических соглашений тоже была шансом выбраться из своего положения, из которого при прежнем порядке вещей выхода практически не было. Но у экономической свободы была и грубая изнанка — необходимость без всякой опоры держаться на плаву в бурных водах, где все борются за существование. Многие купцы и многие, очень многие работники просто исчезали в этой буре.

Таким образом, рыночная система оказалась причиной беспокойства, неуверенности и страданий, и в то же время — источником прогресса, возможностей и успеха. Это противоборство благодетелей экономической свободы и цены, которую за них требовалось заплатить, — до сих пор центральный момент, характерный для капитализма.

ОСВОБОЖДЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Создание рыночного, общества проложило дорогу еще одному изменению, способствовавшему рождению новой жизни: наука и техника стали составлять основу каждодневного существования.

Техника, конечно, не новейший феномен. Гигантские камни, образующие доисторический Стоунхедж; точность и изысканность монументальных египетских пирамид; камен-

ные стены инков, сложенные настолько точно, что между ними едва можно просунуть лезвие ножа; Великая китайская стена; обсерватории племени майя — все это свидетельствует о том, что человечество давно уже умеет перемещать и поднимать поражающие воображение тяжести, обрабатывать твердые поверхности, вести сложные расчеты. Действительно, многие из этих творений могли бы бросить вызов сегодняшним возможностям инженерного искусства.

Тем не менее, хотя докапиталистическая техника и достигла больших высот, база ее была очень узкой. Мы уже отмечали, что основные орудия сельского хозяйства и ремесел почти не менялись в течение тысячелетий. Улучшения происходили очень медленно. Столь простое изобретение, как лошадиный хомут, приспособленный для того, чтобы сбруя не давила на горло животного, еще не появилось во все славные времена Греции и триумфов Рима. Лишь в средние века пахать стали на лошадях, а не на волах, как раньше (что повышает эффективность примерно на 30%); только тогда и традиционная двухпольная система севооборота заменяется трехпольной. Докапиталистическая техника служила нуждам правителей, священнослужителей, воинов. О том, чтобы прилагать ее к обычному, повседневному труду, никто не думал. Тому, разумеется, были свои причины. Основной эффект технических изменений в повседневной деятельности — увеличение выпуска, повышение производительности труда. Но в обществе, регулируемом традициями и приказами, где в производстве заняты в основном крепостные, рабы и связанные обычаями ремесленники, было мало побуждений увеличивать выпуск. Основная часть любого роста урожая только пошла бы сеньору, увеличив ренту, а не крепостному или рабу, который его получил. Хотя сеньор извлек бы из увеличения урожая большие выгоды, как можно было ожидать, чтобы благородный дворянин разбирался в столь низких занятиях как сев и жатва, или чтобы его это занимало? Также и любой ремесленник, изменивший приемы труда, должен был как само собой разумеющееся поделить-

ся своими секретами с собратьями. И как могли его собратья, привыкшие годами выбрасывать на рынок определенное количество горшков, мисок или тканей, ожидать, что найдут покупателей на дополнительную продукцию? Никто же ее не возьмет!

Таким образом, в докапиталистических обществах технология производства пребывала в дреме, поскольку было мало побуждений стремиться к переменам. Таким переменам противостояли мощные социальные силы. Общество, весь образ жизни которого основывался на воспроизводстве давно известных жизненных шаблонов, не могло представить себе мир, в котором техника производства постоянно меняется и где старания людей не знают границ.

Эти сдерживающие силы были безжалостно сметены потоком возникающих рынков труда, земли и капитала. Крепостные были лишены корней, чтобы стать рабочими, принужденными продавать свою рабочую силу; аристократов-землевладельцев грубо оттерли парвеню,, думающие только о деньгах; хозяева мастерских и ремесленники наблюдали, как коммерческие предприятия отбивают их привычный хлеб. Новый дух нужды и неотложности появился в экономической жизни. То, что было более-менее замкнутым житейским порядком, все больше превращалось в борьбу за существование. Чувство, что твои экономические интересы будут в наибольшей степени удовлетворены, если следовать проторенным путем, уступило место пониманию, что экономическая жизнь пронизана ненадежностью и что в самом худшем случае она — гонка за выживание, в которой каждый должен заботиться о себе сам.

Возрастающее значение рынка с его безличным давлением изменило роль техники, особенно в маленьких мастерских и небольших фабриках, которые были подмостками капиталистической революции. Здесь полная свобода вызвала необходимость найти точку опоры в борьбе за существование. И одной из них, доступной любому капиталисту с пытливым умом и пониманием реального процесса

производства, была сама техника — изобретения или усовершенствования, которые уменьшили бы издержки или изменили продукцию, дав ей превосходство над конкурирующей.

РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ТЕХНОЛОГИЯМИ: ТРЕХПОЛЬЕ И ДВУХПОЛЕН

До средневековья преобладающая система земледелия заключалась в том, что половина пахотных земель помещика засевалась озимой культурой, а вторая оставлялась под паром. На следующий год эти поля просто меняли роли.

В трехполье пахотные земли делятся на три части. Одна часть засевается озимой культурой, другая — яровой, третья остается под паром. На следующий год на первой части выращиваются яровые, вторая остается под паром, на третьей выращиваются озимые. На третий год первое поле оставляется под паром, второе используется под озимые культуры, третье — под яровые.

Следовательно, в трехполье каждый год под паром остается только треть, а не половина пахотной земли. Предположим, что весь земельный участок дает шестьсот бушелей продукции. При двухполье он дает 300 бушелей, при трехполье годовой урожай составит две трети от продукции всего поля, или 400 бушелей, — прирост на одну треть. Кроме того, в те времена было принято вспахивать пар дважды, а засеваемые участки — только один раз. Уменьшение доли паров к засеваемой площади снижало затраты времени на пахоту, и производительность крестьянина возрастала еще больше. Подробнее об этом и других замечательных достижениях в докапиталистической технологии см. в книге Линна Уайта «Средневековая технология и социальные изменения» (*Lynn White. Medieval Technology and Social Change. Oxford, Clarendon Press, 1962*).

Таким образом, в конце XVIII — начале XIX веков капитализм вызвал к жизни массу «технически ориентированных»* предпринимателей — совершенно новую в экономической истории группу. Среди них был Джон Уилкинсон, сын железопромышленника, который стал инициатором перемен в своей сфере. Уилкинсон настаивал на том, что все должно изготавливаться из стали — трубы и мосты, мехи и цилиндры (один из которых работал в новомодной паровой машине Джона Уатта). Он даже построил из железа целый корабль, над которым поначалу смеялись и которым позже восхищались. Был Ричард Аркрайт, парикмахер по профессии, который нажил состояние, изобретя (или, возможно, украв) первую эффективную прядильную машину и став со временем крупным заводовладельцем. Был Питер Онионс, безвестный заводской мастер, который разработал пудлингование для получения сварного железа; Бенджамин Хантсмен, часовщик, улучшивший процесс выработки стали, и многие другие. Некоторые, как сэр Жетро Тулл, пионер в области сельскохозяйственной технологии, были высокородными дворянами, но в целом техническими лидерами в промышленности становились люди скромного происхождения.

ПРОХИЩЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Новый динамизм вызвал промышленную революцию, новую главу еще не окончившегося периода истории, в котором поразительные и постоянные изменения революционизировали как технологию производства, так и повседневную жизнь.

Вот некоторые цифры. Между 1701 и 1802 гг., по мере совершенствования технологии прядения и ткачества, использование хлопка в Англии увеличилось на 6 000%. Между 1788 и 1839 гг., когда в производстве железа произошел первый технологический переворот, производство чугуна

подскочило с 68 000 до 1 347 000 тонн. Во Франции за тридцать лет после 1815 г. производство железа выросло в пять раз, добыча угля — в семь, а объем перевозок — в десять.

Но эти цифры не говорят о влиянии техники на повседневную жизнь. Вещи становятся более простыми — и более обыденными. Еще в XVII веке, насколько мы можем судить, редкостью были самые обычные вещи. Все богатство крестьянина состояло из нескольких предметов посуды, стола и, возможно, одной перемены одежды. В завещании Шекспир оставил Анне Хатавэй свою «вторую из лучших кроватей». Железные гвозди были столь редки, что американские пионеры, чтобы вернуть их, сжигали свои дома. В медвежьих углах Шотландии во времена Адама Смита гвозди даже служили деньгами.

Техника принесла все более широкий и убыстряющийся поток вещей. Обувь, одежда, бумага, оконное стекло, стулья, пряжки — предметы зависти и уважения в докапиталистические времена для всех, кроме немногих привилегированных, — стали повседневными. Постепенно капитализм породил то, что мы называем повышающимся уровнем жизни, — постоянное, регулярное, систематическое увеличение количества, разнообразия и качества материальных благ, которыми пользуется большая часть общества. Такой процесс никогда раньше не происходил.

Второе изменение, вызванное техникой, — разительный рост абсолютных размеров производственного аппарата общества. Этот рост начался с увеличения размеров оборудования, используемого в производстве, — увеличения, которое произошло главным образом из достижений в технологии получения железа и, позднее, стали. Типичная печь, использовавшаяся для получения железа из руды, была в 70-х годах XVIII века высотой в 10 футов — и более ста футов столетием позже; за этот же период тигли, в которых плавилась сталь, выросли из котлов чуть больших кувшина до конверторов размером с дом; ткацкие станки, умещавшиеся в домиках ремесленников, — до огромных механиз-

мов, помещавшихся в фабричных зданиях, которые до сих пор поражают нас своими размерами.

Столь же удивительна социальная экспансия производства. Новая технология почти сразу вышла за пределы административных возможностей мелких деловых предприятий. По мере того как увеличивались размеры оборудования, росла и его производительность. Выпуск продукции из ручейков превратился в реку, и для управления производством требовались все более крупные организации — чтобы обеспечить бесперебойное поступление сырья, надзирать за процессом производства и, не в последнюю очередь, находить рынок для конечной продукции.

Размер типичного делового предприятия по мере усложнения его технической базы постоянно растет. В последней четверти XVIII века фабрика с десятью занятыми заслуживала упоминания Адама Смита, как мы увидим в следующей главе. К первой четверти XIX века на заурядной текстильной фабрике было занято семьсот мужчин и женщин.

Пятьюдесятью годами позже на многих железных дорогах было занято такое количество людей, сколько в дни Адама Смита насчитывали армии уважаемых монархов. А еще через пятьдесят лет, в 20-х годах XX века, численность занятых в крупных компаниях обрабатывающей промышленности почти приблизилась к численности населения городов ХУЛ века. Например, в «Форд мотор компании» в 1929 г. было 174 000 занятых. Сегодня их более 800 000.

Техника играла также решающую роль в изменении природы главного из всех видов человеческой деятельности — труда. Она достигла этого, расчленив сложные задачи производственной деятельности на множество мелких операций, многие из которых можно было осуществить, или, по крайней мере, значительно облегчить с помощью механических приспособлений. Этот процесс был назван разделением труда. Адам Смит вскоре, как мы увидим, объяснил, что производительность среднего рабочего выросла главным образом из-за разделения труда. Разделение

труда изменило общественную жизнь и в другом отношении. Труд стал более фрагментарным, монотонным, скучным, отчужденным. И самоудовлетворенность личности резко снизилась. В докапиталистические времена большинство людей или непосредственно производили свои собственные средства к существованию или изготавливали какие-нибудь предметы, которые можно было бы обменять на них: крестьяне выращивали хлеб, ремесленники производили ткани, обувь, утварь. Но по мере того как труд дробился на все более мелкие операции, его продукты становились еще меньшими деталями общей картины-головоломки. Люди уже не пряли нити или ткали ткань, а манипулировали рычагами и обслуживали машины, которые пряли или ткали. Рабочий на обувной фабрике делал носки или каблуки, а не ботинки. Ни одна из таких работ, выполняемая сама по себе, не могла бы прокормить работника ни дня, и ни один из этих предметов нельзя было бы обменять на другой, если бы не сложная рыночная сеть. Техника во многом освободила мужчин и женщин от материальной нужды, но привязала их к работе рыночного механизма.

Немаловажно и то, что техника сделала возможными немислимые прежде для большинства мужчин и женщин перемены. Некоторые из них были желанными, поскольку буквально открыли новые горизонты материальной жизни: путешествия, к примеру, ранее бывшие прерогативой богатей, стали доступными для широких масс, что показала происходившая в XIX веке иммиграция в Соединенные Штаты.

Но вызванные техникой перемены имели и негативную сторону. Ощувив удары рыночных сил, которые могли таинственным образом начисто исчерпать потребность в рабочей силе и столь же таинственно ее создать, общество обнаружило, что технологические новшества могут угрожать целым сферам деятельности, профессиям и навыкам, которые приобретались в течение жизни, компаниям, с большим трудом создававшимся многими поколениями, старинным отраслям промышленности. Во все большей степени

производственное оборудование проявлялось как враг, а не союзник человечества. В начале XIX века ткачи, чье домашнее производство постепенно разрушалось конкуренцией фабрик, объединились, чтобы сжечь ненавистные фабрики.

Эти аспекты перемен далеко не исчерпывают все способы, которыми техника, вкуче с рыночной системой изменила самый смысл существования. Но рассмотрев их, мы увидели, насколько глубокой и извилистой была революция, которую породил капитализм. Техника была джинном, которого капитализм выпустил из бутылки, и с тех пор он отказывается вернуться назад.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Возмущающий, революционный характер рынка и техники обуславливает еще один аспект: потоки политических перемен, которые принес капитализм. Они являются такой же частью его истории, как становление рынка и устранение барьеров на пути технического прогресса.

Одним из этих потоков было становление демократических, или парламентских, институтов. Демократические политические институты гораздо старше капитализма, как показывает история древних Афин или средневековой парламентской системы Исландии. Тем не менее появление буржуазных классов было тесно связано с борьбой против привилегий и правовых институтов европейского феодализма. Ход истории, который в конечном счете смел докапиталистический экономический порядок, смел также и его политический порядок. По мере становления рыночной системы мы обнаруживаем параллельное и поддерживающее становление более открытого, либертарианского политического образа жизни.

Мы должны противиться соблазну заявить, что капитализм или гарантирует политическую свободу, или необходим для нее. Мы видели, что некоторые капиталис-

тические страны, такие как догитлеровская Германия, деградировали до тоталитарной диктатуры. Мы видели капитализм другого рода, как например шведский, который движется к некоторой разновидности социализма без уменьшения демократических свобод. Более того, проявление политической демократии во времена раннего капитализма было весьма ограниченным: Адам Смит, например, хотя и был хорошо обеспечен, не обладал имуществом, достаточным для получения права голоса.

Тем не менее верно, что политические свободы отсутствовали или едва существовали в коммунистических странах, которые сознательно стремились устранить рыночную систему. Это наводит на мысль, хотя и не доказывает, что имеется некая существенная связь между демократическими привилегиями, какими мы их знаем, и открытым обществом экономических соглашений, независимо от того, является ли оно формально капиталистическим или нет.

Благодаря экономической свободе, на которой зиждится рыночная система, основной философией капитализма со времен Адама Смита было «*laissez-faire*» — невмешательство.¹ При дальнейшем изучении экономики мы проследим эволюцию этой идеи — идеи невмешательства государства в функционирование рынка, а также рассмотрим, что происходит с рыночной системой, когда ее не трогают, и наоборот. Начинать это обсуждение здесь еще слишком рано. Достаточно сказать, что если капитализм принес сильные побуждения к невмешательству, он равным образом

* Рассказывают, что группа купцов посетила великого Кольбера, министра финансов Франции с 1661 по 1683 гг., который поблагодарил их за вклад во французскую экономику и спросил, что может сделать для них. Ответ был: «*Laissez-nous faire*» — «Оставьте нас в покое». Поскольку Кольбер был ярким сторонником сложных правил и бюрократии, опутавших в те времена французскую промышленность, можно представить, какую «радость» доставил ему этот ответ.

принес и значительные стимулы для экономического вмешательства. Те же демократические свободы и политическое равенство, поддержанные подъемом капитализма, стали мощными силами, стремившимися обуздать или изменить способ функционирования экономической системы. Действительно, в последние годы Адама Смита идея невмешательства была уже нарушена английским Фабричным актом 1833 г., создавшим систему инспектирования для предотвращения злоупотребления детским и женским трудом. Да и в наши дни стремление скорректировать ничем не ограниченные действия предоставленного самому себе капитализма породило систему социального обеспечения, обеспечивающую «социальное дно* под рыночным морем, и законодательство по охране окружающей среды, ограничивающее действие рынка в определенных сферах.

Таким образом, с самого начала капитализм разрывается между невмешательством и вмешательством — первое является выражением его экономических стремлений, второе — его демократической политической ориентации. Это противоборство продолжается и сегодня, ибо присуще самому характеру капиталистической системы.

2. ТРИ ВЕЛИКИХ ЭКОНОМИСТА

Беглый взгляд на экономическую историю дал нам некоторые представления о капитализме — той социальной системе, которую в основном изучает экономическая теория. Но мы еще не знаем, каков, собственно, предмет этой науки. Возможно, мы сможем увидеть, что экономическая теория, (в основном, «про капитализм») — старается объяснить, как будет «работать» общество, сцепленное скорее рынком, чем традициями или приказами, движимое обновляющейся технологией, а не инерцией.

Нет лучшего способа уяснить основные цели экономики как науки, чем ознакомиться с работами трех величайших экономистов: Адама Смита, Карла Маркса и Джона Мейнарда Кейнса. Излишне говорить, что эти три имени воспринимаются по-разному разными людьми — в зависимости от того, консерваторы они, радикалы или либералы. Впрочем, это сюжет для другой книги. Здесь мы хотим объяснить, что именно видели Смит, Маркс и Кейнс, когда наблюдали «работу» капитализма, ибо их видение все еще определяет для каждого из нас самый предмет экономической теории, независимо от того, каких убеждений мы придерживаемся.

АДАМ СМИТ (1723 - 1790)

Адам Смит — святой-покровитель нашей науки, — фигура несравненной интеллектуальной силы. Славу ему принес его шедевр «Богатство народов», книга, о которой все слышали, но почти никто не читал, опубликованная в 1776 г., тогда же, что и «Декларация независимости». По

зрелом размышлении трудно сказать, какой из этих документов имеет большее историческое значение. «Декларация» — призыв к созданию общества, посвященного «Жизни, Свободе и стремлению к Счастью». «Богатство народов» объяснило, как такое общество должно работать.

Адам Смит начинает с поразительной загадки. Все участники рынка, как мы знаем, руководствуются желанием «делать деньги» для себя — «улучшить свое положение», как выражается Смит. Напрашивается вопрос: как рыночное общество удерживает эгоистичных, жаждущих выгоды индивидуумов от ограбления сограждан? Каким образом из такой опасно антиобщественной мотивации, как стремление улучшить лишь свое положение, может возникнуть работоспособная социальная система?

Ответ выводит нас на центральный механизм рыночной системы, механизм конкуренции. Каждому помышляющему лишь о том, чтобы улучшить свое положение и вовсе не думающему о других, противостоят люди с точно такой же мотивацией. В результате каждый участник рыночного процесса вынужден учитывать цены, предлагаемые конкурентами.

При такой конкуренции производитель, запрашивающий более высокую цену, чем другие производители, не сможет найти покупателей. Не сумеет найти работу и тот, кто запросит больше установившейся на рынке труда заработной платы. А предприниматель, пытающийся заплатить меньше, чем конкуренты, не найдет работников. Таким образом, рыночный механизм дисциплинирует участников: покупатели сами набавят цену, конкурируя с другими покупателями и, следовательно, не могут объединиться против продавцов; продавцы должны соперничать между собой и поэтому не могут навязать покупателям свою волю.

Но у рынка есть и другая столь же важная функция. Смит показал, что рынок приводит к производству желательных для общества товаров в желательных для общества количествах, не требуя для этого никаких и ничьих команд. Предположим, что потребители хотят больше горшков и

меньше кастрюль, чем выпущено. Публика раскупит горшки, в результате их цена поднимется. Напротив, торговля кастрюлями станет вялой; производители кастрюль будут стремиться избавиться от своего товара и цены на кастрюли упадут.

ПОРТРЕТ РАССЕЯННОГО ПРОФЕССОРА

«Я хорош только в своих книгах», — так однажды сказал про себя Адам Смит. Действительно, знаменитый профиль вполне зауряден. К тому же у Смита была смешная запинаящаяся походка, «червеобразная», как выразился один из его приятелей. Он был необычайно рассеян: однажды, увлекшись спором, он свалился в дубильную яму.

В течение его довольно замкнутой жизни ученого было совсем немного других приключений. Главное, вероятно, — это когда его, четырех лет отроду, похитили цыгане, проходившие через Киркаиди, его родной хутор в Шотландии. Похитители удерживали его всего несколько часов; возможно, они почувствовали то, о чем биограф впоследствии напишет: «Боюсь, он стал бы скверным цыганом».

Как студент, он рано начал подавать надежды и в шестнадцать лет получил стипендию для поступления в Оксфорд. Но Оксфорд в те времена не был тем центром учености, каким стал сейчас. Систематического преподавания не было, студентам предоставлялась возможность свободно заниматься самообразованием, только бы они не читали опасных книг. Смита чуть не исключили за то, что у него был «Трактат о человеческой природе» Давида Юма, который сейчас считается одним из шедевров философии XVIII века.

После Оксфорда Смит вернулся в Шотландию, где получил должность профессора этики в университете Глазго. Этика отнимала у Смита много времени. Сохранились записи его лекций, в которых он говорил об юриспруденции, орга-

низации армии, налогообложения и «полиции», последнее означает управление «внутренними делами», то, что мы бы назвали экономической политикой.

В 1759 г. Смит опубликовал «Теорию моральных чувств», выдающееся исследование в области морали и психологии. Этот труд привлек широкое внимание, Смит был замечен лордом Таунсендом, будущим канцлером казначейства, ответственным за знаменитый налог на американский чай. Таунсенд пригласил Смита в воспитатели для своего пасынка, и Смит, отказавшись от профессорского места, отправился с питомцем в путешествие. Во Франции он встречался с Вольтером, Руссо и Франсуа Кенэ, блистательным врачом, которому принадлежат идеи физиократии — первой попытки объяснить, как работает экономическая система. Смит хотел посвятить ему «Богатство народов», но Кенэ к этому времени умер. В 1766 г. Смит возвратился в Шотландию, где и провел остаток своей жизни по большей части профессором в отставке. Тогда же медленно и тщательно создавалось «Богатство народов». Когда труд был окончен, Смит послал экземпляр Давиду Юму, который к тому времени стал его близким другом. Юм ответил: «Здорово! Прекрасно! Дорогой мистер Смит, Ваше произведение доставило мне большое удовольствие...» Юм понял, как и все прочитавшие книгу, что Смит создал произведение, которое навсегда изменило представления общества о самом себе.

Теперь в игру включаются другие силы. Если цены на горшки растут, этот бизнес становится прибыльнее; если цены на кастрюли падают, их производство оказывается менее выгодным. Снова вступает в действие стремление к улучшению своего положения. Предприниматели в процветающем горшочном бизнесе стремятся к расширению производства, используя больше факторов производства: больше рабочих, больше производственных помещений,

оборудования; производители же непопулярных кастрюль будут уменьшать использование факторов производства, увольняя рабочих, отказываясь от арендуемых площадей, сокращая капитальные вложения.

Производство горшков будет расти, производство кастрюль — снижаться. А именно этого и хочет публика. Давление рынка, словно Невидимая Рука (великолепное выражение Смита), направляет эгоистические интересы индивидуумов на общественно полезную деятельность. Так конкуренция системы преобразует эгоистичное поведение в общественно полезный результат. Невидимая Рука — эти слова характеризуют процесс в целом — удерживает общество в колее, обеспечивая производство нужных обществу товаров и услуг.

Эта демонстрация того, как рынок выполняет свои экстраординарные функции, никогда не теряла своей актуальности. Мы покажем, что многие экономисты заняты тщательным изучением того, как работает Невидимая Рука. Нельзя сказать, что она действует всегда. Есть сферы экономической жизни, на которые Невидимая Рука вовсе не оказывает своего влияния. Например, в любой рыночной системе сохраняют свою роль традиционные нерыночные методы вознаграждения, такие, например, как чаевые. Да и командная система всегда существовала внутри предприятий или при осуществлении таких полномочий правительства, как налогообложение. Кроме того, рыночная система не способна предоставить обществу те блага, которые не могут быть куплены или проданы в частном порядке, как, например, национальная безопасность или законность и общественное спокойствие. Смит понимал это и признавал, что такие блага должны предоставляться правительством. Кроме того, рынок не всегда удовлетворяет этическим или эстетическим критериям общества, он также может поставлять товары, выгодные для производства, но зредные для потребителя. Эти проблемы мы рассмотрим в свое время. А сейчас отдадим должное проницательности Смита, показавшего своему и всем последующим поколениям, что

рыночная система — это мощное »средство регулярного удовлетворения общественных потребностей.

Он доказал также, что это саморегулирующаяся система. Рынок обладает прекрасным свойством: он сам свой ангел-хранитель. Если чьи-нибудь цены, заработная плата или прибыль превышают некий установившийся уровень, то сила конкуренции их оттесняет. Налицо любопытный парадокс: рынок, высшее воплощение экономической свободы, оказывается самым строгим экономическим надсмотрщиком. У короля можно просить милости. Но рынок неумолим.

Поскольку рынок является саморегулируемой системой, Смит был противником государственного вмешательства, которое могло бы препятствовать эгоизму и конкуренции делать свое дело. Поэтому невмешательство стало фундаментом его философии и остается таковым для консервативных экономистов по сей день. Приверженность Невидимой Руке не сделала его, однако, традиционным консерватором. К государственному вмешательству он относится с осторожностью, но не отвергает его безоговорочно. Более того, в «Богатстве народов» много язвительных замечаний о «низких и хищнических» приемах, используемых классом предпринимателей, и открыто сочувственных — о судьбе трудящихся; едва ли популярная позиция в ту эпоху. Консерватором Смита делает — и в этом с ним солидарны современные мыслители — убеждение, что «естественная свобода», основанная на свободе экономической, в конечном счете выгодна всем.

Излишне говорить, что к этому вопросу мы будем возвращаться много раз. Но мы еще не закончили с Адамом Смитом. Под стать его замечательному видению внутренней согласованности рыночной системы было столь же оригинальное и удивительное видение другого типа. Смит понял, что система «естественной свободы», рыночная система, предоставленная себе самой, будет расти, что благосостояние народа в этом случае будет постоянно увеличиваться.

Что порождает этот рост? Как и прежде, мотивирующие силы — стремление к улучшению своего положения,

погоня за прибылью, желание «сделать деньги»: каждый производитель постоянно стремится увеличить свой капитал, богатство предприятия; это, в свою очередь, заставляет каждого производителя искать возможности роста сбыта в надежде получения большей прибыли.

Но как можно было увеличивать сбыт задолго до появления рекламы в том виде, в каком мы ее знаем? Ответ Смита — повышая производительность, увеличивая отдачу рабочей силы. А путь к повышению производительности очень прост: разделение труда.

Таким образом, в предложенной Смитом концепции растущего благосостояния народов (мы будем говорить — «растущего производства») разделение труда играет центральную роль. Следующее известное описание фабрики, производящей булавки, делает этот факт очевидным и незабываемым.

«Один рабочий тянет проволоку, другой выпрямляет ее, третий обрезает, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает один конец для насаживания головки; изготовление самой головки требует двух или трех самостоятельных операций; насадка ее составляет особую операцию, полировка булавки — другую; самостоятельной операцией является даже завертывание булавок в пакетики...

Я видел одну небольшую мануфактуру такого рода, где было занято только десять рабочих и, следовательно, некоторые из них выполняли по две или три различных операции. Хотя они были очень бедны и потому недостаточно оснащены необходимыми приспособлениями, они могли, работая с напряжением, выработать около двенадцати фунтов булавок в день. В фунте более четырех тысяч булавок среднего размера. Следовательно, эти десять человек производили более сорока восьми тысяч булавок в день... Но если бы они работали в одиночку и независимо друг от друга..., то, несомненно, ни один из них не смог бы

сделать двадцать булавок в день, а возможно, не сделал бы и одной».*

Как можно углубить разделение труда? Смит придает принципиальное значение образу действий, уже указанному в описании процесса изготовления булавок: оборудование — это ключ к решению проблемы. Разделение и, следовательно, продуктивность труда растут, если задачи производства могут быть полностью или частично возложены на механизмы. Таким путем каждая фирма, стремящаяся к расширению, естественно приходит к введению большего количества механизмов в качестве средства повышения производительности рабочих. Таким образом, рыночная система оказывается замечательным средством накопления капитала, главным образом, в форме механизмов и оборудования.

Более того, Смит показал, что рыночная система обладает замечательным свойством саморегулируемого роста. Напомним, что рост возникает оттого, что производители устанавливают механизмы с целью совершенствования разделения труда. Но поскольку они таким образом увеличивают производственные мощности, не следует ли из этого, что заработная плата будет расти, так как между производителями возникнет конкуренция за наемную рабочую силу? А вследствие этого не будет ли подавлена прибыль, не иссякнут ли денежные средства, на которые можно было бы закупать механизмы?

Но и в этом случае рынок сам себя регулирует: Смит показал, что росту *спроса* в рабочей силе противостоит рост *предложения* труда, поэтому заработная плата если и будет увеличиваться, то медленно. Аргументация довольно убедительна. Во времена Смита уровень детской и младенческой смертности был ужасающим: «На севере и северо-западе -Шотландии, — писал Смит, — мать, родившая

* Smith Adam *The Wealth of Nations*. New York: Modern Library, 1937, pp. 4, 5. Русский перевод: Аддам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэргиз, 1935, с. 10.

двадцать детей и сохранившая в живых только двоих, — вовсе не исключение*. С ростом заработной платы и улучшением питания семей детская и младенческая смертность должна идти на убыль. Со временем станет больше рабочей силы, пригодной для найма (десять лет — рабочий возраст во времена Смита). Прирост рабочей силы будет препятствовать росту заработной платы, — и накопление капитала сможет продолжаться. Система, обеспечившая свою краткосрочную жизнеспособность посредством саморегулирования производства горшков и кастрюль, обеспечит себе и долгосрочную жизнеспособность саморегулированием постоянного развития.

Конечно, Адам Смит писал о мире давно исчезнувшем, в котором фабрика из десяти человек хоть и мала, но заслуживает упоминания, пережитки меркантилистских и даже феодальных ограничений определяют для многих профессий число подмастерьев, которых предприниматель может нанять, профсоюзы в значительной степени незаконны и почти отсутствует социальное законодательство, и в котором, сверх всего, огромное большинство людей очень бедны.

И все же Адам Смит подметил два существенных свойства только появляющейся на свет экономической системы: во-первых, общество конкурирующих, ищущих выгоды людей может осуществлять регулярное самообеспечение на основе саморегулирующегося рынка; и, во-вторых, такое общество имеет тенденцию накапливать капитал и, поступая таким образом, увеличивать свою производительность и свое богатство. Эти прозрения не являются «последним словом» в экономической науке. Мы уже отмечали, что рынок не всегда работает удовлетворительно, и другие два экономиста, о которых мы будем говорить, показали, что процесс роста не лишен серьезных недостатков. Но сами по себе прозрения Адама Смита не потеряли своей актуальности. По истечении двух столетий

удивительно не то, как Смит ошибался, а то, как глубоко он видел. Как экономисты мы, в сущности, все еще его ученики.

КАРЛ МАРКС (1818 — 1883)

У большинства американцев имя Карла Маркса ассоциируется с революцией. И это в определенной степени справедливо. Но Маркс гораздо больше, чем политический деятель. Он был глубоким и проницательным экономическим мыслителем, быть может, самым замечательным аналитиком динамики капитализма. Поэтому мы не будем тратить время на защиту или критику его политической философии. Нас интересуют различия в понимании капитализма Смитом и Марксом.

Адам Смит был зодчим упорядоченности и прогресса капитализма. Маркс был диагностом его беспорядков и грядущей смерти. Их расхождения коренятся в противоположности взглядов на историю. По мнению Смита, история — это последовательность этапов, через которые человечество восходит от «раннего и примитивного» общества охотников и рыболовов к высшему коммерческому обществу. Маркс видел историю как непрерывную борьбу классов, соперничество угнетателей и угнетенных во все эпохи.

Более того, Смит верил, что коммерческое общество принесет с собой гармонию, приемлемое для всех согласование личных интересов при таких социальных условиях, которые будут существовать вечно, или, по крайней мере, очень долго. Маркс считал, что классовая борьба вызывает напряженность и антагонизмы и что капиталистическая система — отнюдь не долговечна: классовая борьба, выражающаяся в соперничестве заработной платы и прибыли, будет решающей силой, изменяющей капитализм и, в конце концов, разрушающей его.

ПРОФИЛЬ РЕВОЛЮЦИОНЕРА

Крупный, бородатый, смуглый, Карл Маркс был очень похож на революционера. Он и был революционером, посвятившим всего себя задаче разрушения капиталистической системы, которую он изучал всю жизнь. Как политический революционер Маркс был не очень удачлив, хоть и создал, вместе со своим другом Фридрихом Энгельсом, Международное товарищество рабочих, напугавшее довольно много консервативных правительств. Но как революционер в мышлении Маркс был, возможно, самым удачливым из когда-либо живших возмутителей умов. Только великие религиозные деятели Христос, Магомет и Будда могут конкурировать с его влиянием.

Жизнь Маркса была бурной и деятельной настолько же, насколько уединенной и академичной была жизнь Смита. Родившись в городе Триер (Германия) в семье среднего достатка, в студенчестве он поражал всех своими способностями, но по темпераменту не годился для должности профессора. Вскоре после получения докторской степени по философии Маркс стал издателем оппозиционной, но не коммунистической газеты, которая очень скоро вызвала недоверие реакционного правительства Пруссии. Газету закрыли. Символично, что последний ее выпуск Маркс напечатал красной краской. После этого Маркс с женой Женни (и прислугой ее семьи Ленхен, которая, не получая оплаты, оставалась с ними всю жизнь) вел жизнь политического изгнанника в Париже, Брюсселе и, наконец, в Лондоне. Здесь в 1848 г. вместе с Энгельсом он опубликовал работу, которая стала самым известным, но, конечно, не самым важным его произведением — «Коммунистический манифест».

Остаток жизни Маркс провел в Лондоне. Ужасающе бедная (в значительной степени вследствие безнадежной неспособности Маркса распоряжаться собственными финансами), эта жизнь проходила в читальном зале Британского музея в усердной работе над великим, так и оставшимся незаконченным произведением, названным «Капитал». Ни один экономист не читал так много и серьезно, как Маркс. Еще только собираясь начать «Капитал», он написал глубокий трехтомный комментарий всех существовавших работ экономистов, который в конце концов был опубликован под названием «Теории прибавочной стоимости», и заполнил тридцать семь записных книжек материалами, предназначенными для «Капитала» (эти заметки, опубликованные под названием «Основания», не появлялись в печати до 1953 г.). Сам «Капитал» писался в обратном порядке: сначала тома II и III в неотделанном, черновом варианте, затем том I, единственная часть великого труда, вышедшая в свет при жизни Маркса, в 1867 г.

Маркс был, безусловно, гением, человеком, изменившим характер нашего мышления об обществе (во всех аспектах, как историческом и социологическом, так и экономическом) столь же радикально, как Платон изменил характер мышления философского, а Фрейд — психологического. Очень немногие экономисты сегодня прорабатывают всю необъятную массу работ Маркса; но, так или иначе, его воздействие затронуло большинство из нас, даже если мы не отдаем себе в этом отчета. Марксу мы обязаны фундаментальной идеей о том, что капитализм — развивающаяся система, вышедшая из конкретного исторического прошлого и медленно, неравномернодвигающаяся к иной, неясно различимой форме общества. Эта идея воспринята многими обществоведами, одобряющими и не одобряющими социализм (в большинстве своем они ярые «антимарксисты»).

В своих трудах этой революционной цели и перспективе Маркс уделяет очень много внимания. Но Маркс-экономист интересует нас по другой причине: он тоже рассматривал рынок как мощное средство накопления капитала и богатства. Однако он описывает этот процесс (главным образом, во II томе «Капитала») совсем не так, как Смит. Как мы видели, в концепции Смита подчеркивается саморегулируемость процесса экономического роста, его равномерный, беспрепятственный ход. Концепция Маркса в точности противоположна. Он считает, что процесс роста полон ловушек, что кризис и неполадки таятся за каждым поворотом.

Маркс начинает с рассмотрения процесса накопления как бы с точки зрения бизнесмена: задача в том, как заставить известный капитал (деньги в банке или вложенные в предприятие) приносить прибыль. По формулировке Маркса, как D (сумма денег) превращается в D' , большую сумму?

Ответ Маркса состоит в следующем. Капиталисты используют свои деньги на покупку товаров и рабочей силы. Так они подготавливают процесс производства, приобретая нужное сырье и полуфабрикаты, наняв нужные производственные мощности и рабочую силу. Возможность кризиса на этой стадии заложена в трудностях приобретения материалов или труда по их настоящей цене. Если такое затруднение встретится в реальности (например, труд слишком дорог), D останется неизменным и процесс накопления так и не начнется.

Но предположим, что первая стадия накопления прошла гладко: денежный капитал превратился в наемную рабочую силу и запас материальных благ. Затем они должны быть соединены в процессе труда, то есть в процессе работы над материалами, сырье и полуфабрикаты переходят в следующую стадию производства.

Именно здесь, в фабричных цехах, рождается прибыль; ее источник в том, что капиталисты могут платить за рабочую силу (способность наемных рабочих к труду)

меньше той фактической стоимости, которую работники действительно вкладывают в продукцию, производимую с их помощью. Следовательно, прибыль — разница между D и D' — это, в сущности, неоплаченный труд. Эта теория прибавочной стоимости как источника прибыли очень важна для Марковского анализа капитализма, но не она является главной целью нашего изложения. Заметим только, что накопление может быть прервано и в процессе труда. Если произойдет забастовка, если производство натолкнется на какие-либо препятствия, денежный капитал (D), вложенный в ресурсы и рабочую силу, не продвинется к своей цели, большей сумме денежного капитала (D').

Но предположим снова, что все идет хорошо и работники преобразуют стальные листы, резиновые покрышки и рулоны материи в автомобили. Но автомобили — еще не деньги. Они должны быть проданы, — и здесь, конечно, возникают обычные проблемы рынка: ошибки в прогнозировании вкусов потребителей, несоответствие спроса и предложения, спад, уменьшающий покупательную способность общества.

Если все пойдет хорошо, товары будут проданы, причем за сумму D' большую, чем D . В этом случае цикл накопления завершится, и капиталисты будут иметь новую сумму D' , которую они снова пускают в оборот, надеясь приобрести D'' . Но мы видим, что, в отличие от предложенной Адамом Смитом модели плавного роста, путь к накоплению в концепции Маркса усеян ловушками и опасностями. Кризис возможен на любом этапе. Действительно, согласно сложной теории, разработанной Марксом в «Капитале», врожденная способность системы — порождать кризисы, а не избегать их.

Мы не будем излагать далее Марковскую теорию капитализма. Заметим только, что ее суть составляет сложный анализ того, каким способом посредством механизации извлекается прибавочная стоимость (неоплаченный труд, который является источником прибыли). Желающие

ознакомиться с Марксовым анализом могут обратиться к другим многочисленным книгам, посвященным этому.*

Для нас Маркс интересен как первый теоретик, подчеркнувший нестабильность капитализма. Адаму Смиту принадлежит идея, что для капитализма характерен экономический рост; Марксу мы обязаны идеей о том, что этот рост неустойчив и неопределенен, далек от кибернетического гарантированного процесса, описанного Смитом. Маркс показал, что накопление капитала должно преодолевать присущую рыночной системе неопределенность и противостояние противоположных интересов труда и капитала. И хотя накопление богатства всегда является целью бизнеса, достижение этой цели не всегда возможно.

В «Капитале» Маркс прослеживает усиление нестабильности вплоть до того, что в конце концов система разрушается. Его рассуждения включают еще два очень важных прогноза относительно капиталистической системы. Первый: *размеры предприятий будут постоянно расти вследствие периодических кризисов, разрушающих экономику* При каждом кризисе малые фирмы будут становиться банкротами, а их имущество будет скупаться выжившими фирмами. Тенденция укрупнения бизнеса есть, следовательно, неотъемлемая черта капитализма.

Второй: *Маркс ожидает обострения классовой борьбы в результате «пролетаризации» масс.* Все больше и больше занятых в малом бизнесе и независимых ремесленников будет выброшено на улицу в результате кризисного роста. Таким образом, социальная структура будет сведена к двум классам — небольшой группе магнатов-капиталистов с одной стороны и огромной массе пролетаризованных (то есть лишенных собственности), озлобленных рабочих — с другой.

* риска быть заподозренным в «саморекламе», рекомендую в качестве полезного введения книгу Р. Л. Хейлбронера «Марксизм: за и против»

(Heilbroner R. L. *Marxism: For and Against*. New York: Norton, 1980).

В конце концов оказывается, что так больше продолжаться не может. По словам Маркса:

«Вместе с постоянно уменьшающимся числом магнатов капитала, которые узурпируют и монополизируют все выгоды этого процесса превращения, возрастает масса нищеты, угнетения, рабства, вырождения, эксплуатации, но вместе с тем растет и возмущение рабочего класса, который постоянно увеличивается по численности, который обучается, объединяется и организуется механизмом самого процесса капиталистического производства. Монополия капитала становится оковами того способа производства, который вырос при ней и под ней. Централизация средств производства и обобществление труда достигают такого пункта, когда они становятся несовместимыми с их капиталистической оболочкой. Она взрывается. Бьет час капиталистической частной собственности. Экспроприаторов экспроприируют».*

Инициированная Марксом экономическая дискуссия была сфокусирована, в основном, на следующих вопросах: разрушит ли в конце концов капитализм сам себя? Станут ли его внутренние напряжения, его «противоречия», как Маркс их называет, столь глубокими, что рыночный механизм не сможет их урегулировать? На эти вопросы нет простых ответов. Критики Маркса страстно утверждают, что капитализм не разрушился, что рабочий класс не обнищал и что многие предсказания Маркса, как, например, прогноз снижения нормы прибыли, не подтвердились.

Сторонники Маркса доказывают противоположное. Они подчеркивают, что капитализм почти разрушился в 30-х годах нашего века. Они отмечают, что все больше и больше людей «пролетаризуется», работая на капиталис-

* Карл Маркс. «Капитал». Том I. М.: Изд-во полит. литературы, 1988,

тическую фирму, а не на себя; в 1800 г., например, работали не по найму 80% американцев, а сейчас их доля равна 10%. Они подчеркивают, что размеры фирм постоянно растут и Маркс верно предвидел, что капиталистическая система будет распространяться и на некапиталистические Азию, Южную Америку и Африку.

Сомнительно, что заслуги Маркса как аналитика социальных процессов будут, в конечном итоге, определены на основе подсчета «за» и «против». Да, ему принадлежит много замечательных и глубоких утверждений; столь же несомненно, что он говорил о перспективах капитализма то, что, по-видимому, неверно. Многие экономисты не принимают диагноза Маркса о том, что классовая борьба — великий двигатель перемен в капиталистическом и докапиталистическом обществе, или его предсказания о движении к социализму. Но репутация Маркса зиждется, в конечном счете, не на этом. Она зиждется на его видении капитализма как системы, находящейся «под напряжением» и в процессе непрерывного развития вследствие этого напряжения.

Марксу мы обязаны гораздо большим, чем те несколько экономических идей, которых мы здесь коснулись. В действительности о Марксе следует думать не как об экономисте прежде всего, а как об основоположнике нового направления критического социального анализа: примечательно, что подзаголовок «Капитала» — «Критика политической экономии».

В ряду великих мыслителей, каковым Маркс, безусловно, является, его законное место скорее среди историков, чем экономистов. Для его статуи наиболее подходящим было бы место в центре, с которого просматривались бы многие коридоры мысли: социологический анализ, философские исследования и, конечно, экономическая теория.

Ибо непреходящая заслуга Маркса — в проникновении сквозь видимость, за пределы оболочки нашей социальной системы и наши способы рассуждения о ней — в стремле-

нии добраться до сущностей, глубоко погребенных под поверхностью явлений. Мы не занимались этим наиболее глубоким аспектом трудов Маркса, но о нем нужно помнить, так как именно он объясняет устойчивый интерес к его мыслям.

И наконец, какова связь Маркса с современным коммунизмом? Это предмет для книги о политике, а не экономической теории марксизма. Сам Маркс был пламенным демократом, но очень нетерпимым человеком. И, что важнее, его система идей тоже была нетерпимой и могла поэтому подстрекать к нетерпимости опирающиеся на нее революционные партии. Маркс умер задолго до возникновения современного коммунизма. Мы не можем знать, как бы Маркс к нему отнесся; вероятно, он был бы шокирован эксцессами коммунизма, но все еще питал бы надежды относительно его будущего.

ДЖОН МЕЙНАРД КЕЙНС (1883 - 1946)

Маркс был интеллектуальным пророком саморазрушения капиталистической системы; Джон Мейнард Кейнс был инженером капитализма, поддающегося ремонту. Сегодня это утверждение не бесспорно. Кое-кому доктрина Кейнса представляется такой же опасной и разрушительной, как доктрина Маркса. Ирония в том, что сам Кейнс был абсолютным противником Марксова учения и твердо стоял на позиции поддержки и улучшения капиталистической системы. Причина сохраняющегося недоверия к Кейнсу в том, что его с большим основанием чем других экономистов можно назвать отцом идеи -«смешанной экономики», в которой правительство играет решающую роль. В наши дни многим людям все действия правительства представляются в лучшем случае подозрительными, а в худшем — вредными. Поэтому у некоторых и Кейнс в немилости. Тем не менее он остается одним из великих новаторов в нашей науке, мысли-

телем, оказавшим столь же сильное влияние, как Смит и Маркс. Как заявил нобелевский лауреат Мильтон Фридмен, признанный консерватор, «мы все теперь кейнсианцы».

ПОРТРЕТ РАЗНОСТОРОННЕГО АНГЛИЧАНИНА

У Кейнса, несомненно, было много талантов. В отличие от Смита или Маркса, он, умнейший дилер и финансист, чувствовал себя как дома в мире коммерции. Каждое утро, еще в постели, он просматривал газету и определял свои операции на рынке иностранной валюты, самом неустойчивом из всех рынков. Одного часа (или около того) в день ему хватало на то, чтобы стать очень богатым человеком; только великий английский экономист Давид Рикардо (1772 — 1823) мог бы сравниться с ним в финансовых делах. Как и Рикардо, Кейнс был спекулянтом по натуре. Однажды во время первой мировой войны, когда он работал в Государственном казначействе и управлял там английскими валютными операциями, он с восторгом доложил своему начальнику, что собрал изрядное количество испанских песет. Начальник обрадовался, что теперь у Англии достаточный запас этой валюты. «О нет», — сказал Кейнс. — «Я уже все это продал. Я собою цены». Так он и сделал. Позже, тоже во время войны, когда немцы обстреливали Париж, он поехал во Францию для переговоров от имени английского правительства; попутно он закупил по сильно заниженным ценам несколько изумительных шедевров французской живописи для Национальной галереи и картины Сезанна — для себя.

Кроме того, он был еще и блестящим математиком; бизнесменом, очень удачно управлявшим большим инвестиционным трастом; балетоманом, женившимся на известной балерине; великолепным стилистом и непревзойденно искусным издателем; человеком большой доброты и — при желании — беспощадного остроумия, которому часто давал волю.

Как-то банкир сэр Гарри Гошен упрекнул Кейнса за то, что тот «не дает событиям идти своим Путем». «Даже не знаешь, смеяться или плакать при таком простодушии,» — писал Кейнс. — «Может, лучше дать сэру Гарри идти своим путем?»*

Величайшую славу Кейнсу принесла его экономическая изобретательность. Этот талант был у него от отца, выдающегося экономиста Джона Невилла Кейнса. Будучи студентом последнего курса, он уже удостоился внимания Альфреда Маршалла, который в течение трех десятилетий был ведущей фигурой в Кембриджском университете. Вскоре после окончания университета Кейнс завоевал известность небольшой блестящей книгой о финансах Индии; затем он стал консультантом английского правительства на переговорах в конце первой мировой войны. Обеспокоенный и приведенный в уныние мстительными условиями Версальского договора, Кейнс написал блестящее полемическое сочинение «Экономические последствия мира», которое принесло ему международную известность.

Почти тридцать лет спустя Кейнс сам стал руководителем на переговорах от имени английского правительства сначала по гарантиям займов во время второй мировой войны, затем — как один из создателей Бреттонвудского соглашения, которое заложило основы новой системы международных валютных отношений после этой войны. Как-то, после одной из его поездок в Вашингтон, репортеры толпились вокруг него, спрашивая, не продана ли Англия и не станет ли она вскоре еще одним штатом Америки. Ответ Кейнса был краток: «К сожалению, такой удачей похвастаться не могу».

Все великие экономисты — дети своего времени: Смит — голос оптимистического, нарождающегося капитализма; Маркс — представитель жертв самого мрачного

периода индустриализации; Кейнс — продукт еще более позднего периода Великой депрессии.

Депрессия поразила Америку, как тайфун. Половина стоимости всего производства просто исчезла. Каждый четвертый потерял работу. Более миллиона городских семей обнаружили, что им отказано в праве выкупа закладной (вследствие просрочки уплаты), их дома навсегда для них потеряны. Когда банки закрылись (многие — навсегда), девять миллионов вкладов пошли псу под хвост.

И в этой страшной реальности безработицы и потери доходов никто не мог ничего сделать, ничего предложить: экономисты были столь же потрясены поведением экономики, как и все американцы. Ситуация во многом напоминает то ощущение неуверенности, которое испытали и публика, и профессиональные экономисты в наше время перед лицом инфляции.

В этой обстановке тревоги и почти паники появилась великая книга Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Очень сложная, гораздо более формальная, чем «Богатство народов» или «Капитал», эта книга, тем не менее, содержит главную идею, достаточно простую для восприятия. Общий уровень экономической активности, говорит Кейнс (и в этом с ним согласились бы и Маркс, и Адам Смит), определяется готовностью предпринимателей осуществлять капиталовложения. Время от времени эта готовность блокируется обстоятельствами, которые затрудняют или делают невозможным накопление капитала: в модели Смита это происходит, когда слишком быстро растет заработная плата, а теория Маркса обнаруживает трудности на каждой стадии процесса воспроизводства.

Но все предшествующие экономисты, в известной степени даже Маркс, верили в то, что неудачи в процессе накопления капитала временные и ликвидируются сами собой. У Смита рост предложения труда со стороны молодых работников должен сдерживать зарплату. У Маркса каждый кризис (вплоть до последнего) предоставляет выжившим предпринимателям новые возможности продол-

жить погоню за прибылью. Диагноз Кейнса, однако, более суров. Он показал, что рыночная система может достичь состояния «равновесия при неполной занятости» — одного из устойчивых состояний стагнации, несмотря на наличие безработных и неиспользуемого производственного оборудования. *Революционный смысл теории Кейнса заключался в том, что рыночная система не обладает свойством самокоррекции для поддержания роста.*

Мы лучше поймем диагноз Кейнса после того, как немного глубже изучим экономическую теорию, но и теперь легко понять выводы, к которым этот диагноз привел Кейнса. Если ничто автоматически не обеспечивает накопление капитала, то экономика, попавшая в состояние сильной депрессии, может в нем оставаться до тех пор, пока не будет найдена какая-либо замена частным инвестициям. И есть только один кандидат на замену, один источник такого стимулирования инвестиций — правительство. Суть идеи Кейнса, следовательно, в том, что при попытках восстановить жизнеспособность находящегося в депрессии капитализма существенным элементом экономической политики могут быть правительственные расходы.

Работает ли предложенное Кейнсом средство, и какие последствия могут иметь для рыночной системы правительственные расходы, — эти темы стали основными в современной экономической теории, и мы позже займемся ими подробно. Но мы можем понять значение работ Кейнса для изменения всей концепции экономической системы, в которой мы живем. Взгляды Адама Смита на рыночную систему вели к философии невмешательства, позволяющего системе воспроизводить свою естественную склонность к росту и внутреннему порядку. Маркс, напротив, подчеркивал, что нестабильность и кризис подстерегают капитализм на каждом шагу, но его, разумеется, не интересовала политика поддержки капитализма. Кейнс предложил философию, столь же далекую как от Маркса, так и от Смита. Ибо если Кейнс прав, то невмешательство — неподходящая политика для капитализма, во всяком

случае, для капитализма в состоянии депрессии. И если Кейнс не ошибся со своим лекарством, то мрачные предсказания Маркса тоже неверны; во всяком случае могут стать неверными.

Но был ли прав Кейнс? Был ли прав Смит? Был ли прав Маркс? Эти вопросы сегодня в значительной степени определяют содержание экономической теории. Вот почему «изошренные философы» все еще остаются современными, несмотря на то, что их теории уже стали частью нашей истории. Однажды молодой писатель раздраженно сказал Т. С. Элиоту, что совершенно бессмысленно изучать мыслителей прошлого, поскольку мы уже знаем гораздо больше, чем они. «Да, — ответил Элиот. — «Они и есть то, что мы знаем».

3. ВЗГЛЯД НА ЭКОНОМИКУ С ВЫСОТЫ ПТИЧЬЕГО ПОЛЕТА

Мы почти готовы приступить к изучению современной экономической теории. Затруднение лишь в том, что мы не можем изучать экономическую теорию, ничего не зная об экономике. Но что такое «экономика»? Когда просматриваешь экономические разделы журналов «Тайм», «Ньюсуик», или какой-нибудь журнал для деловых людей, в глаза бросается масса различных вещей: рост и падение биржевых цен, сообщения об удачах и неудачах компаний, мнения о непостижимых «флуктуациях обменного курса», колонки специалистов по бизнесу, рассказы о безработице или инфляции.

Что из всего этого важно? Как продраťся через эту завесу сообщений к тому, что можно назвать экономикой?

ДВА МИРА БИЗНЕСА

Конечно, мы знаем, с чего начать. Коммерческое предприятие — самое сердце экономической системы, основанной на частной собственности и рыночных отношениях. Давайте поэтому начнем со взгляда на мир бизнеса.

Из следующей таблицы сразу же становится очевидным, что существует по меньшей мере два мира бизнеса. Один из них, мир предприятий, в основном, индивидуальной собственности (индивидуальное предпринимательство)

И пи партнерств (товариществ)* — мир очень мелкого бизнеса с оборотом менее 100 000 дол. в год. Конечно, существуют крошечные корпорации, а также очень крупные предприятия индивидуальной собственности и товарищества. Но, как правило, последние малы. Сюда входят фирмы, во множестве заполняющие желтые страницы телефонной книги, преобладающая часть крестьянских хозяйств, бесчисленные павчонки, рестораны, мотели, кинозалы, химчистки, аптеки, мелкие торговцы, — короче, около 90% всех коммерческих фирм страны.

Малый бизнес — часть делового мира, с которой мы знакомы лучше всего. Мы понимаем, как работает магазин скобяных товаров, но имеем самые смутные представления о деятельности компании «Дженерал моторе». Но мир малого бизнеса привлекает наше внимание по двум другим причинам. Во-первых, в малом бизнесе занята значительная (около трети) часть рабочей силы страны. Во-вторых, поскольку точка зрения владельцев малого бизнеса непосредственно отражает социально-экономическое положение примерно каждой пятой семьи страны, мир малого бизнеса в значительной степени источник мнений среднего класса.

* Чтобы начать индивидуальный бизнес, практически не требуется никаких формальностей; весь доход трактуется как личный; имущественная ответственность неограниченная: имущество предпринимателя и членов его семьи может быть изъято в уплату долга. Регистрация партнерства (товарищества) — очень простая процедура: партнеры даже могут не подписывать никаких документов, хотя это и желательно; налоговая ответственность делится в той же пропорции, что и доходы от совместного бизнеса; партнеры, как и индивидуальные предприниматели, несут неограниченную финансовую ответственность; частный вид партнерства — товарищества с ограниченной ответственностью нескольких или всех партнеров: каждый из них отвечает только своим паем в совместном имуществе. Т.е. если фирма понесет убытки, то для их покрытия можно распродать только ее активы (прим. ред.)

Тем временем перед нами уже мелькнул другой мир бизнеса, проявляющийся главным образом в национальных корпорациях.* Сравните средний объем продаж для корпораций с соответствующими величинами для предприятий, находящихся в единоличной собственности, и товариществ.

РАЗМЕРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ, 1983 г. **

	Общее число фирм, тыс.	Общий объем продаж, млрд дол.	Средний объем продаж, дол.
Предприятия с индивидуальной собственностью (исключая фермы)	10 704	465	43 442
Партнерства (товарищества)	1 542	291	188 716
Корпорации	2 999	7 135	2 379 126

Соотношение существенно больше, чем 50:1 — для первых и 10:1 — для вторых. Но даже эти числа скрывают огромную разницу между большим и малым бизнесом. Результаты хозяйственной деятельности 85% корпораций по

* Учреждение и регистрация корпорации требуют очень серьезной проработки уставных документов и дорогостоящей операции по формированию капитала и оргструктуры; ответственность членов корпорации по ее обязательствам — ограниченная: кредиторы не могут отобрать у ее владельцев больше того, что стоят принадлежащие им акции; акционеры платят налоги дважды: сначала — как собственники отдельного предприятия, потом — из личных доходов (дивидендов) (прим, ред.)

“ Данные этой таблицы и почти все последующие взяты из книги «Statistical Abstract of the United States» («Краткий статистический справочник

стоимости не превосходят 1 млн дол. в год. Но 15% корпораций, каждая из которых производит по стоимости более, чем 1 млн дол. в год, получают 85% суммарной выручки всех корпораций.

ПАРАД КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В последующих главах мы сможем много узнать о мире большого бизнеса. Но, возможно, полезно завершить наш вводный обзор театрализованным описанием ситуации.

Предположим, что наши 16 миллионов (по грубой оценке) предприятий выстроены в линию в порядке возрастания их размера, начиная с самых маленьких, вдоль воображаемой дороги из Сан-Франциско до Нью-Йорка. Получится по 4 500 предприятий на милю (1 852 м) или немного меньше одного — на фут (30 см). Предположим далее, что каждое предприятие имеет свой флаг. Пусть высота флагштока представляет объем продаж: каждые 10 000 дол. продаж соответствуют одному футу шеста.

Линия флагштоков -- очень интересное зрелище. От Сан-Франциско, примерно до Рено (штат Невада) это почти незаметный ряд шестов высотой около фута. К востоку от Рено высота шестов возрастает, возле Колумбуса (штат Огайо)—это примерно четыре: пятых пути через страну — флаги развеваются на высоте около 10 футов, символизируя объем продаж в 100 тыс. дол. Взглянув из Колумбуса на пройденный путь, мы увидим, что 10 из 12 млн фирм имеют объем продаж, меньший этой величины.

Но когда мы приблизимся к восточной границе, шесты внезапно начнут расти. В стране около 300 тыс. фирм с объемом продаж свыше 500 тыс. дол. Эти корпорации занимают 25 миль пути, длина которого — 3 000 миль. У 200 тыс. фирм объем продаж свыше 1 млн дол. Они занимают последние 50 миль; их шесты высотой более 100 футов. Имеется 1 000 фирм, продающих на 50 млн дол. и более.

Они занимают последнюю четверть мили перед городской чертой, их флаги реют в облаках, выше 5 000 футов.

Но это еще не высшая точка. У самых ворот Нью-Йорка, на последних 100 футах последней мили мы обнаруживаем 100 крупнейших промышленных фирм. Их продажи — примерно 10 млрд дол. и выше, их флаги парят на высоте 190 миль, буквально в стратосфере.

Как мы уже сказали, цифры отражают положение дел несколько лет тому назад. Теперь все флаги развевались бы на высоте, вдвое большей: два фута по дороге от Сан-Франциско до Рено и почти 400 миль — над Нью-Йорком.

Таким образом, наряду с миром многочисленных малых предприятий существует гораздо менее населенный мир крупных предприятий. Каков его размер? Предположим, что крупным предприятием считается любая корпорация со стоимостью активов более 250 млн дол. Таких предприятий в Америке примерно три тысячи. Более половины из них действуют в финансовой сфере, главным образом в страховом и банковском деле. Около одной пятой — в обрабатывающей промышленности. Остальное приходится на транспорт, коммунальные услуги, связь, торговлю. Чтобы дать представление об их размерах, укажем, что «богатейшей» в 1985 г. была, по-видимому, «Сити корпорейшн» с активами в 174 млрд дол.

Самым большим промышленным предприятием была фирма «Эксон» со стоимостью активов свыше 69 млрд дол. и объемом продаж 87 млрд дол. Эти две фирмы в совокупности контролировали, вероятно, столько же активов, сколько и все десять миллионов единоличных владельцев.

Большой бизнес действует во всех секторах экономики, но особое место занимает, как показано в следующей таблице, в промышленном секторе, в котором доминирующую роль играет производство.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕКТОР, 1985 г.

	млрд дол .
Общий объем продаж всех промышленных корпораций	2 540
Общий объем продаж 500 крупнейших промышленных корпораций	1 807

Эти цифры еще раз показывают деление мира бизнеса на две части. Пятьсот самых больших фирм — менее одной десятой процента от их общего числа — дают почти 70% всех продаж. Если же взять сто наиболее крупных фирм, окажется, что только они являются источником почти половины продаж всего промышленного сектора.

Большой бизнес, очевидно, господствует на многих рынках, и в семнадцатой главе мы обратимся к возникающим вследствие этого проблемам. Но сейчас мы только собираем факты. Является ли большой бизнес действительно крупным работодателем? Это зависит от сферы деятельности. Среди предприятий обрабатывающей промышленности 500 крупнейших фирм дают работу почти 75 % всех занятых в этой отрасли промышленности. В розничной торговле 50 крупнейших компаний нанимают 20% общего числа занятых. *В целом примерно треть рабочей силы страны занята в фирмах, которые можно считать относящимися к большому бизнесу** Другими словами,

* Нет «официального зачисления» в большой бизнес. Мы использовали список 500 крупнейших промышленных фирм из журнала «Форчун» и список 50 крупнейших фирм в банковском и страховом деле, финансовой сфере, на транспорте, в коммунальных услугах и торговле — из того же источника. Эмпирическая закономерность: чтобы попасть в «список 500» журнала «Форчун» в конце 1980-х годов, необходимо было иметь около 750 млн дол. продаж или около 75 млн дол. в активах.

800 ведущих фирм в обрабатывающей промышленности, на транспорте, в сфере коммунальных услуг, в финансовом и страховом деле занимают, грубо говоря, столько же людей, сколько все остальные (более 15 миллионов) предприятия с индивидуальной собственностью, товарищества и малые корпорации.

СЕМЬИ И ДОХОДЫ

Два мира бизнеса дают нам первое представление об экономической структуре общества. Но экономика — это, конечно, не только коммерческие фирмы. Другой важный элемент экономического ландшафта — семьи: 63 млн семей и 24 млн одиночек, которые в совокупности и есть американский народ в экономической картине 1985 г.

Чем семьи интересуют экономистов? Прежде всего, семья — источник рабочей силы, которая будет объектом нашего исследования в дальнейшем. Но при первом взгляде на экономику более впечатляет то, что семьи дают нам представление о распределении доходов в экономике: глядя на эту панораму семей и одиночек, мы получаем представление о картине богатства и бедности.

Есть много способов описания распределения доходов. Мы будем использовать метод, который делит население страны, как огромный пирог, на пять равных слоев. Эти слои помогут нам определить (в долларах и центах), что же мы обычно имеем в виду, говоря о бедных, рабочем классе, среднем классе и т.д. Мы увидим, что эти слои совершенно не похожи на то, что большинство из нас ожидают увидеть.

Мы начнем с нижнего слоя, с бедных. По нашему определению он включает 20% наименее обеспеченных семей страны. По данным, собранным бюро переписи населения, мы знаем, что наивысший доход семьи в этой нижней части нашего пятислойного пирога — около 13 000 дол. в 1985 г. Для сравнения: уровень доходов, указанный

министерством торговли как «почти бедность» для семьи из четырех человек — 11 000 дол. в год. Следовательно, считая, что наименее обеспеченная пятая часть населения бедна или близка к бедности, мы преувеличиваем, но не слишком сильно.

БЕДНОСТЬ

Вот некоторые характерные черты бедных семей:

Преклонный возраст: одна десятая бедняков — пенсионеры.

Молодость: глава бедной семьи чаще всего моложе 25 лет.

Цвет кожи: около 30 % бедняков — чернокожие; около трети чернокожих семей бедны.

Пол: женщина — глава бедной семьи вдвое чаще, чем мужчина.

Образование: главы почти половины бедных семей не окончили среднюю школу.

Многие из этих характеристик зачастую присутствуют одновременно; бедные семьи часто состоят из стариков, чернокожих, не имеющих среднего образования. Ни одна из характеристик сама по себе не является причиной бедности. Так, семьи могут быть бедными не только потому, что не получили образование; бедность делает образование для них недоступным. Иными словами, бедность порождает бедность.

В подборке сведений, озаглавленной «Бедность», указаны некоторые характеристики бедных семей, и мы дополним ее еще двумя заслуживающими внимания факта-

ми. Во-первых, не все семьи, отнесенные при переписи к бедным, останутся бедными и при следующей переписи. Примерно одна седьмая от общего количества бедных семей — молодые люди, только начинающие карьеру. Некоторые из этих новичков с низкими доходами вырвутся из бедности. Кроме того, примерно треть класса бедняков — пожилые люди. Многие из них не были бедными раньше, на более продуктивном этапе их экономической жизни. Это означает, что некоторые семьи, не являющиеся бедными в момент переписи, станут таковыми на последующем этапе их жизни. Т.е. бедность не вполне статична. В каждый момент некоторым семьям удастся покончить с бедностью, другие приходят к ней. Важно, конечно, каково сальдо этих изменений, направлено ли оно к бедности или от нее. Как мы увидим в следующей главе, в последнее время происходит медленное ухудшение ситуации — движение к бедности.

Во-вторых, 60% семей, находящихся ниже уровня бедности, включают хотя бы одного работающего. Следовательно, их бедность — следствие низких заработков. Другими словами, значительная часть бедности есть свидетельство того, что оплата некоторых работ недостаточна для того, чтобы поднять работника над уровнем низких доходов. В отдельных районах некоторые виды работ оплачиваются так низко, что даже двух работников в семье (особенно если один из них работает только сезонно) недостаточно, чтобы вывести семью из бедности. Такая ситуация обычна, например, для мигрирующих сельскохозяйственных рабочих или для иммигрантов, вынужденных соглашаться на наименее привлекательные работы. /

Мы обычно причисляем людей к рабочему классу в соответствии с характером их деятельности. Заводских рабочих мы относим к рабочему классу, а служащих отдела сбыта того же завода — нет, хотя рабочий может зарабатывать больше, чем коммивояжер.

Нам, однако, удобно рассмотреть вместе следующие два слоя «пирога доходов» и назвать их «рабочим классом». Эта группа включает 40% населения и находится выше

черты бедности. Каков же доход семьи, причисленной нами к рабочему классу? Едва ли более 33 000 дол. Т.е. 40% семей страны в 1985 г. зарабатывали более 13 000, но менее 33 000 долларов в год.

Выделив низкооплачиваемые три пятых части населения (грубо говоря, одна пятая — бедняки и две пятых — рабочий класс), мы готовы взглянуть на уровень доходов верхних двух доходных групп.

Начнем с богатых. Где начинается богатство? По-видимому, с дохода около 100 тыс. дол. в год, магическая шестизначная цифра, которая сопровождает высокий пост в корпорации. В Америке в 1985 г. таких богатых семейств было, вероятно, около миллиона, всего лишь сахарная глазурь поверх пирога доходов.

Но ниже слоя истинно богатых людей находится гораздо более многочисленная группа, которую мы будем называть высшим классом. Это наиболее обеспеченные 5% населения: врачи, пилоты авиалиний, менеджеры, юристы и даже некоторые экономисты. В этих 5 % — около трех миллионов семей.

Каков их годовой доход? В 1985 г. в высший класс попадали семьи с годовым доходом не менее 78 000 дол. Эти числа отчасти удивляют. Оказывается, чтобы быть богатым, требуется иметь больше, а чтобы попасть в высший класс — меньше денег, чем мы обычно думаем.

И теперь остался средний класс, к которому, как мы считаем, мы принадлежим сами. В соответствии с нашим методом нарезания пирога средний класс включает 35% населения, всех тех, чей доход выше наибольшего дохода рабочего класса (33 000 дол.) и ниже дохода высшего класса (78 000 дол.). В 1985 г. средняя белая семейная пара, где работали оба супруга, зарабатывала около 34 000 дол. — как раз столько, сколько необходимо, чтобы попасть в средний класс. Неудивительно, что настроения, оценки среднего класса характерны для всего американского общества неза-

висимо от рода занятий или социального происхождения тех или иных семей.*

Ясно, что распределение доходов в США крайне неравномерно. Поль Самуэльсон, возможно, наиболее известный наш экономист, отметил, что если бы из детских кубиков построить пирамиду, каждый слой которой представлял бы 1 000 дол. дохода, то такая пирамида оказалась бы гораздо выше Эйфелевой башни, но большинство из нас находилось бы не выше одного яруса.

ИМУЩЕСТВЕННАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СЕМЕЙ, 1983 г.**

Процент семей	Чистое имущество, дол.
Наименее обеспеченная треть населения	менее 5000
Следующая треть	5000 - 50000
Следующие 29 %	50000 - 250000
Верхние 4%	свыше 250000

Однако неравенство богатства поражает еще больше, чем неравенство доходов. Как мы видим, треть всех семей фактически не владеет никаким богатством. Сюда, очевидно, входит наименее обеспеченная («низшая») пятая часть населения («бедные») и группы с низким доходом, которые

* Вас, возможно, удивит, что «средняя белая семейная пара» смогла попасть в доходную группу, которая по нашему определению не является средней. Разгадка в том, что не всякая семья в нашем слоеном пироге белая и включает двух работающих супругов,

В дополнение к сказанному заметьте, пожалуйста, что все приведенные цифры растут вместе с инфляцией. Чтобы оценить их современный уровень, нужно скорректировать их на индекс роста потребительских цен (с 1985 г. до текущего момента). Результат будет неточным, но довольно близким к истине.

** (Federal reserve Bulletin, March, 1986)

мы обозначили как рабочий класс. Треть всех семей владеет скромными активами; это, в основном, чиртая стоимость их домов, автомобилей, сберегательных счетов* и т.д. Это слой семей рабочего класса и нижняя часть слоя среднего класса. Далее активы (имущество) уже начинают что-то значить, и в определенный момент мы достигнем порога высшего класса, где типичная семья обладает чистым богатством в четверть миллиона долларов — добротный дом, страховки и прочие сбережения; здесь же — акции и облигации: 17% американцев (предположительно 17% «верхушки») владеют ценными бумагами.

Сравнительно недавние данные дают нам дополнительные сведения о распределении богатства среди «верхушки» семей. В 1983 г. имелось 1,3 миллиона семей чистая стоимость имущества которых составляла не менее 1 млн дол. (около 2% всех семей). Их активы включали (чистую) стоимость принадлежащих этим семьям домов или деловых предприятий. Если мы ограничимся лишь финансовыми активами (такими, как акции, облигации, страховки) в 1 млн. дол. и более, то количество семей резко уменьшится до 250 000 — т.е. 0,5% всех семей страны.**

Каким же богатством владеют миллионеры? Мы точно не знаем. Оценки, сделанные для 60-х годов, показали, что семьи миллионеров имели от половины до трех четвертей всех акций, облигаций и находящегося в частных руках недвижимого имущества. Эти данные могут меняться в зависимости от инфляции и изменений курса ценных бумаг. В конце 60-х и на всем протяжении 70-х годов, когда инфляция набирала силу, уровень цен акций фактически не менялся. В результате семьи со средним портфелем акций понесли весьма серьезные потери в размерах своего

* Стоимость за вычетом задолженности (прим, ред.)

** (Federal Reserve Bulletin, March, 1986).

ПАРАД ДОХОДОВ

Предположим, что подобно нашему параду флагов, представляющих объем продаж коммерческих предприятий, мы выстроим население в порядке возрастания доходов. Допустим, рост средней семьи составляет 6 футов, представляющих средний доход в 1983 г. в 22 ОЮ дол. Это и будет «наш рост», как наблюдателей. На что мог бы быть похож этот парад? (заимствовано из блестящего описания «парада доходов» Иана Пена «Распределение доходов» (Income Distribution. New York: Praeger, 1971, pp. 48 — 59.)).

Мы должны бы начать с нескольких семей под землей, так как существуют семьи с отрицательным доходом, т.е. в данный год они сообщают только о своих убытках. В основном это семьи, потерпевшие убытки в своем бизнесе, и их отрицательные доходы не обязательно соответствуют их бедности. Сразу же после них — длинная процессия нелепых карликов, олицетворяющих примерно пятую часть всех семей; их рост — не более 3 футов. А некоторые из них не дотягивают и до фута.

И только после того как пройдет половина парада, мы увидим людей, чьи лица будут на нашем уровне. Затем появляются гиганты. Последние 5% участников нашего парада — их доходы свыше 75 тыс. дол. — люди ростом выше 20 футов. А в конце парада участники, рост которых — от 600 до 6 000 футов — от 100 до 1000 раз выше, чем рост среднего участника. Каков же наивысший доход в стране? Мы точно не знаем: доход одного-двух миллиардеров, вероятно, превышает, 100 млн дол.

реального богатства. Так, человек, владеющий в 1972 г. акциями на 1 млн дол., в 1981 г. лишился бы половины своей покупательной способности. Однако начиная с этого года курс акций начал расти, и в 1985 — 1986 гг. мы были

свидетелями бума, в результате которого курс акций удвоился. Итак, если миллионер 1972 г. «дотянул» до этого времени, его (ее) портфель акций вернул бы всю потерянную стоимость и еще кое-что сверх того.

ПРАВИТЕЛЬСТВО

Мы почти полностью завершили наш первичный обзор экономики, но остался еще один институт, с которым мы должны познакомиться — это правительство. Как нам охватить такую огромную и сложную организацию? Здесь нет простого и единственного пути: государственный сектор экономики начнет проясняться только по мере изучения материала.

Но, как и раньше, нам нужно с чего-то начать; и мы начнем с этих данных:

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И ЧАСТНЫЙ СЕКТОРЫ, 1985 г.

	Правительство	Компании (business)
Валовый национальный продукт ВВП, млрд дол.	419	3 203
Общее количество занятых, млн чел.	16.5	74.7

Из этих данных следует, что оцениваемый в обычных экономических показателях — величиной дохода или количеством занятых — частный сектор гораздо крупнее, чем государственный. Но ясно, что масштабы и богатство государственного сектора занижены. Какой, например, цифрой выразить стоимость национальных земель, треть которых — собственность федерального правительства? Какова экономическая стоимость национальной обороны?

Исключительного права правительства печатать деньги? Когда начинаешь задавать себе подобные вопросы, как-то перестаешь думать о сравнении относительных размеров частного и государственного секторов.

Но с самого начала важно обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, «правительство» не означает одно только федеральное правительство. Как мы увидим, федеральное правительство играет решающую роль на различных уровнях экономики. Но мы не должны упускать из виду тот факт, что администрации штатов и органы местного самоуправления — намного более важные источники занятости населения, чем федеральное правительство, ибо примерно в 4 — 5 раз больше людей работают на штаты, графства и города, чем на Вашингтон.

Кроме того, в структуре продукции государственного сектора (затрат на социальные нужды) доля штатов и местных властей гораздо больше, чем федерального правительства. А затраты на социальные нужды являются частью ВВП. Если не считать оборону (это особый случай), то вклад администрации штатов и местных властей в удовлетворение социальных нужд населения гораздо выше, чем федерального правительства.”

На таблицу, приводимую ниже, стоит смотреть, исходя именно из такой точки зрения, ибо она напоминает нам о сфере нефедеральной деятельности, которая входит в понятие «правительство», сфере более широкой, чем бюрократическое «бумагопроталкивание», с которым это слово часто ассоциируется.

Во-вторых, разнообразие социальных служб напоминает нам о том, что правительство не висит мертвым грузом

* Расходы на социальное обеспечение (*велфер*) не являются частью общественного продукта (или ВВП). Они возникают, главным образом, у федерального правительства. Это делает Вашингтон крупнейшим транжирой по сравнению со штатами и округами, но не крупнейшим производителем. Более подробно мы вернемся к исследованию ВВП в следующих главах.

на экономике, как многие склонны думать. Те, кто учились в общественной школе, лечились в общественном госпитале, путешествовали по общественным дорогам или летали на самолетах, управляемых общественной системой слежения и посадки, являются потребителями государственной продукции и знают, как она жизненно важна. Даже те, кто подчеркивает неэффективность правительственных чиновников, их способность кого угодно довести до бешенства (хотя правительство отнюдь не имеет монополию ни на то, ни на другое), должен поразмыслить над тем, что система частного предпринимательства сама/ зависит от невидимой продукции — проведение в жизнь законов — на чем основана эта экономика, как и все другие.

**СРАВНЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ СТАТЕЙ РАСХОДОВ,
1984 г., млрд дол.**

Расходы	Федеральные	Штатов и местные
Национальная оборона	234	0
Почта	3	0
Образование	16	187
Шоссейные дороги	12	39
Здравоохранение	10	49
Полиция	2	20
Пожарная охрана	0	8
Санитарная служба	0	3
Развлечения и отдых	6	4

4. ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

В предыдущей главе мы сделали как бы моментальный снимок экономики, чтобы увидеть ее структуру и размеры. Сейчас же мы хотим показать нечто более динамичное — кинофильм, а не отдельные кадры. Цель этой главы в том, чтобы отснять такое кино, которое передавало бы ощущение основных событий истекшей половины столетия — событий, которые все еще несут нас в будущее.

Первое впечатление — чувство роста. Все становится больше. Торговые фирмы увеличиваются в размерах, профсоюзы становятся более крупными, семей становится больше и каждая семья — богаче; укрупняется правительство. И лежащий в основе всего этого размер рыночной системы как таковой (великий кругооборот рыночных операций) также постоянно увеличивается.

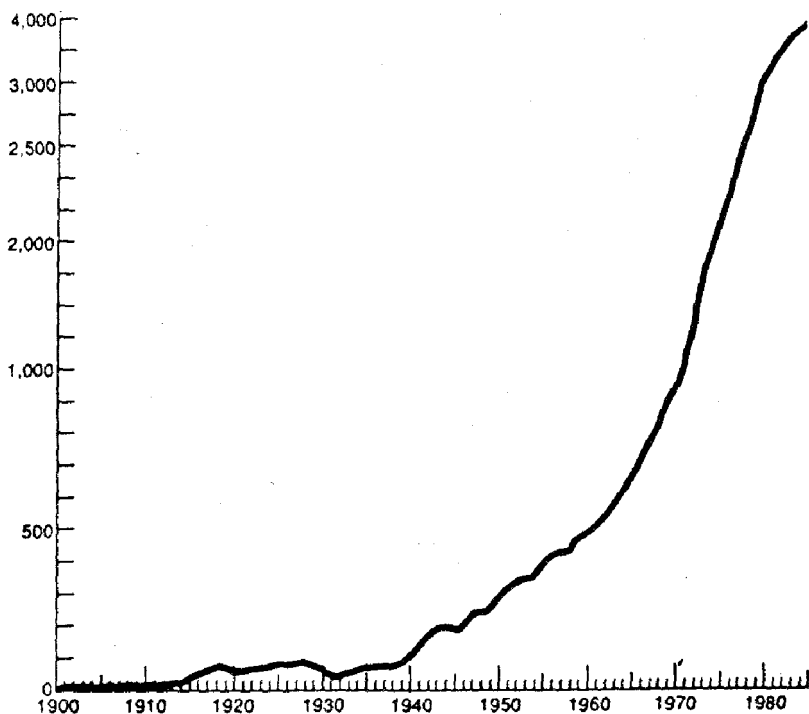
Конечно, мы замечаем не только рост. Сравнивая начало XX века с сегодняшним днем, мы видим, что предприятия стали и более крупными, и просто другими. Сейчас существует гораздо больше корпораций, чем в старые времена; значительно больше диверсифицированных компаний, меньше семейных фирм. Семьи также стали иными, так как половина всех замужних женщин работает вдали от дома. Профсоюзы — уже не цеховые союзы, ограниченные одной профессией. Правительство стало не только более крупным, но и имеет иную философию.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Тем не менее именно рост привлекает наше внимание в первую очередь. Картина экономики требует постоянно увеличивающегося экрана, поскольку он должен вмещать в

себя постоянно растущий поток выпускаемой продукции. Следовательно, в первую очередь мы должны исследовать этот феноменальный рост общего выпуска, измеренного в долларах и представленного на следующем графике.

СТОИМОСТЬ ВВП (1900 — 1985). млрд дол.



Мы называем стоимость выпуска всех товаров и услуг, производимых как в государственном, так и частном секторе, нашим *валовым национальным продуктом* (ВНП). В следующей главе мы определим ВНП более детально. Здесь же мы хотим обсудить его поразительный рост.

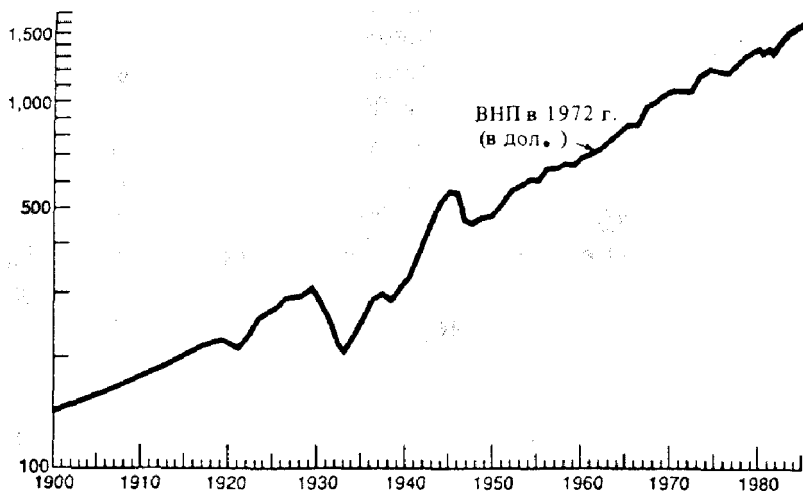
Как мы видим, стоимость всего выпуска увеличилась примерно в сто раз. Но бесспорно, вам в голову уже пришло предостережение. Если мы измеряем рост выпуска продукции, сравнивая стоимостные выражения выпуска в различные годы, не окажется ли то, что должно было быть ростом реальной экономической деятельности, просто ростом цен?

Эта мысль абсолютно правомерна. Предположим, что экономика производит только пшеницу, и предположим, что пшеница продается за 1 дол. в 1900 г. и за 4 дол. — в 1980 г.. Представим себе также, что реальное производство пшеницы не изменилось — 1 млн т как в тот, так и в другой год. Если мы подсчитаем ВВП для 1900 г., получим 1 млн дол. (1 млн т умножаем на 1 дол.). Но если мы подсчитаем ВВП для 1980 г., то получим 4 млн дол.! Следовательно, из этих показателей мы должны исключить инфляцию. Способ, которым мы пользуемся, состоит в использовании *одних и тех же цен* при сравнении выпусков разных лет. Очевидно, что какие бы цены мы ни использовали, в нашем примере ВВП не возрастет.

Если подсчитать стоимость ВВП, используя переменные цены, т. е. цены тех лет, в которые продукция была произведена, то получим величину, называемую *текущим, или номинальным* ВВП. Но если мы подсчитываем стоимость ВВП в течение нескольких лет, используя цены *только одного года*, то полученный итог называем реальным ВВП (ВВП в неизменных ценах). Он является реальным в том смысле, что мы достаточно хорошо устранили изменения в стоимости продукта, которые являются только результатом более высоких или более низких цен; поэтому наши результаты измеряют фактические изменения выпуска, а не изменения в ценах продаж. На графике, представленном ниже, мы покажем, что происходит с растущей кривой номинального ВВП с 1900 до 1980 гг., когда мы используем цены только одного года (в данном случае — 1972 г.) — для подсчета стоимости продукта (ВВП) в каждом году. Результат все же внушите-

лен — почти десятикратное увеличение стоимости. Но ясно, что такое увеличение ВВП является гораздо менее драматичным, чем его рост без учета инфляции.

РЕАЛЬНЫЙ ВВП (1900 — 1985), млрд дол.

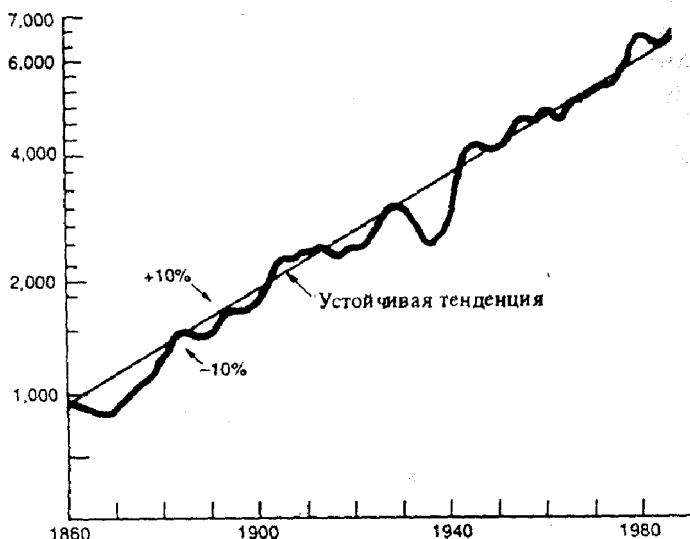


Нам осталось внести последние коррективы в эти показатели. Не только выпуск имеет тенденцию к росту, такая же тенденция характеризует и население. В 1900 г. население Соединенных Штатов составляло 76 млн человек, в 1985 г. — около 240 млн человек. Для того чтобы довести наш ВВП до уровня повседневного существования, мы должны разделить его на величину населения, чтобы получить ВВП на одного человека, или на душу населения. После этой операции мы получим совершенно удивительный результат. Оглядываясь назад, не только к началу XX века, но и на те годы, когда мы уже в состоянии систематизировать статистику, мы находим, что темп роста ВВП в неизменных ценах на душу населения поразительно устойчив. Здесь существуют взлеты и падения, некоторые из

них серьезны; но большинство имеет разброс не более 10% от основной трендовой кривой.

Тренд составляет примерно на 1,5% в год на душу населения (в неизменных ценах). И хотя эти 1,5% могут показаться не столь уж значительными, они позволяют нам каждые 47 лет удваивать наш жизненный уровень. Это и есть модель роста А. Смита, которая вошла в повседневную жизнь!

РЕАЛЬНЫЙ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ
(1972, дед.), 1860 - 1985



Как мы объясняем этот долгий, устойчивый и растущий тренд? В основном, двумя причинами. Во-первых, увеличивается **количество** ресурсов, вовлекаемых в экономический процесс. В 1900 г. наша рабочая сила была равна 27 млн человек. В 1985 г. она составляла уже 115 млн человек. Очевидно, что большие затраты труда производят большее количество товаров и услуг. Возросли и капитальные затраты. Например, в 1900 г. общая энергетическая мощность, вырабатываемая различными «первичными» источниками энергии — различного рода двигателями, конной

Тягой, судами, поездами и т.д. — составляла 65 млн лошадиных сил. В 1983 г. она уже превышала 31 млрд л. с.

Во-вторых, улучшается *качество* ресурсов. Население, работающее в 1980 г., было не только более многочисленным, чем в 1900 г., оно было лучше подготовлено и обучено. Общим измерителем этого улучшения служит уровень образования рабочей силы. В 1900 г., когда только 6,4% работающего населения окончили начальную школу, в населении «воплотилось» 223 млн человеко-лет школьного обучения. В 1986 г., когда более 2/3 населения закончили среднюю школу, «запас» образования, «воплощенный» в населении, превысил 1 млрд человеко-лет.

Наряду с количеством капитала изменилось его качество. Как показатель важности изменения качества капитала рассмотрим вклад в наш продукт дорог с покрытием. В 1900 г. протяженность таких дорог составляла примерно 150 тыс. миль. А в 1985 г. — 4000 тыс. миль. То есть налицо рост количества дорог за 25-летний период. Но с этого количественного роста только начинаются кардинальные различия в транспортных возможностях двух систем дорог, одна из которых гравийная, узкая, построенная для перевозок со скоростью 10 — 20 миль в час, а другая — бетонная или асфальтовая с многосторонним движением, скоростная.

Существуют и другие источники роста, такие, как изменения в структуре занятости и эффективность крупномасштабных, массовых производств, но главный источник роста — увеличение количества и улучшение качества ресурсов. Второй из указанных источников роста — *улучшение качества ресурсов (повышение квалификации рабочей силы, улучшение конструкций основного оборудования)* — значительно важнее, нежели простое увеличение их количества. Более высокая квалификация и лучшая технология дают рабочей силе увеличивать свою производительность, а также объем товаров и услуг, которые она может произвести в данный период.

ИЗМЕНЕНИЯ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ

Мы показали, каким поразительным был рост общественного продукта в XX столетии. Однако что происходило с распределением этого продукта среди различных классов общества? Становится ли богатый богаче, а бедный — еще беднее? Меняется ли тенденция распределения доходов в направлении большего равенства?

Вопрос не из легких. Вспомним, что нас интересуют изменения *долей* продукта, приходящихся на различные группы, а не его абсолютных объемов. Конечно, изменения номинальных доходов всех слоев общества были потрясающими: в 1950 г., например, семья поднималась к 5% «верхушки» общества, имея доход в 8666 дол. в сравнении с 77000 дол. в 1985 г. Этот огромный номинальный рост был частично результатом повышения реальных доходов и частично — следствием инфляции, примерно половина на половину. Несмотря на такое увеличение номинальных доходов, как показывает следующая диаграмма, пропорции семей, принадлежащих различным классам, остались постоянными.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ СЕМЬИ ПО РАЗЛИЧНЫМ СЛОЯМ НАСЕЛЕНИЯ

Проценты



Следовательно, распределение совокупного дохода среди тех, кто наверху, в середине и «на дне», изменилось незначительно. Бедные теперь имеют немного большую долю «пирога доходов», зажиточные — немного меньшую. Мы увидим заметную разницу, только если вернемся в 20-е годы. Тогда доля доходов 5%-ной верхушки общества была, возможно, вдвое больше, чем сегодня. Кроме того, различные социальные программы, такие, как правительственная программа медицинской помощи престарелым или программа поддержки штатами высшего образования, возможно, увеличили реальный доход беднейших классов на 20% больше, чем показано на диаграмме.*

Означает ли изложенное выше, что Соединенные Штаты избавились от бедности? В течение относительно длительного периода времени количество лиц, находящихся ниже официального уровня бедности, уменьшалось как относительно всего населения в целом, так и абсолютно. Это верно несмотря на то, что номинальный уровень бед-

* Водее детальное исследование изменений в распределении доходов приняло бы во внимание некоторые данные, не включенные в указанные выше показатели. По техническим причинам Бюро по переписи населения при подсчете доходов не включает большинство форм дохода от капитала (такие, как доходы от прироста стоимости акций или недвижимости). Если бы это было сделано, доля 1% «верхушки» была бы большей. Бюро по переписи также не полностью принимает во внимание денежные и неденежные выплаты бедным, такие, как бесплатные продуктовые талоны и пособия нуждающимся. Они должны увеличить долю бедных. Другими словами, данные переписи основываются, главным образом, на заработках, а не на доходах на капитал и трансфертных платежах, *выгоды* из которых могут Извлекать группы с высокими и низкими доходами. Но определить результирующий эффект всех этих потоков денег исключительно трудно. Он, вероятно, более благоприятен для групп с низкими доходами, но невозможно точно сказать, в какой степени. По всей вероятности, результирующее изменение не очень большое.

ности постоянно повышался, чтобы принять во внимание инфляцию. Но в последнее время тенденция изменилась на противоположную. После 1979 г. бедность становится более распространенным явлением. Мы видим этот сдвиг на следующих показателях:

ДИНАМИКА БЕДНОСТИ

	1959	1965	1969	1979	1984	1985
Кол-во лиц с низким уровнем доходов, млн чел.	39.5	33.2	24.1	25.3	33.7	33.1
Доля в населении	22.4	17.3	12.1	11.4	14.4	14.0

Эти показатели не говорят нам, исчезает ли бедность в результате общего роста или мы просто исключили определенные виды бедности (например, бедность, связанная с низким уровнем заработной платы), не касаясь, фактически, других ее видов. За последние 20 лет условия жизни в трущобах многих крупных городов ухудшились.

Приведенные здесь цифры показывают, как усиливается нищета, когда мы урезаем социальные программы, такие, как помощь семьям, имеющим на иждивении детей. Мы еще вернемся к этой проблеме в главе 17.

Эти соображения затрудняют оценку прогноза К. Маркса относительно «роста обнищания». Многие утверждают, что это наименее оправдавшийся его прогноз относительно развития капитализма. Другие заявляют, что под «обнищанием» К. Маркс понимал не уменьшение денежных доходов, а ухудшение качества жизни. Возможно, справедливо утверждать, что нищета, измеряемая в деньгах, уменьшилась, вероятно, гораздо больше, чем К. Маркс мог себе представить, но, что нищета, измеряемая опытом общест-

венной жизни, не смогла сократиться в той степени, как ожидали критики К. Маркса/

ГИГАНТОМАНИЯ

Мы изучили основные тенденции динамики личных доходов. Теперь вернемся к бизнесу. Здесь сразу бросается в глаза одно изменение: заметный упадок независимого малого бизнеса (с его работающими на себя хозяевами, самонаймом) как основной формы предпринимательства.

В 1900 г. существовало около 8 млн независимых предприятий, включающих 5,7 млн фермерских хозяйств. С середины 80-х годов, как было показано в нашей прошлой главе, количество индивидуальных предпринимателей превысило 12 млн, включая 2,5 млн фермерских хозяйств. Между тем, рабочая сила сама по себе более чем утроилась. *Доля лиц, работающих на себя (но отношению ко всем занятым), упала до 10%. В 1990 г. она составляла 30%.*

Параллельно с уменьшением доли работающих на себя происходил подъем гигантских корпораций. Вернемся к началу века, когда гигантские корпорации только выходили на сцену. В 1901 г. финансист Дж. П. Морган из дюжины мелких предприятий создал первую компанию в миллиард долларов — он образовал «Юнайтед стайте корпорейшн» (ШБС). В тот год общая стоимость всех корпораций с активами более 1 млн дол. составляла примерно 5 млрд дол. К 1904 г. она равнялась уже 20 млрд дол., а в 1985 г. — примерно 10 трлн дол. Едва ли удивительно, что тенденция

* Стоит отметить, что Адам Смит также ожидал роста нищеты, несмотря на рост доходов, поскольку «коммерческое» общество (как он его называл) подвергает работающее население оупляющему воздействию монотонной работы. Капиталистическое общество Смит считал богатым, но его рабочий класс, вероятно, должен быть менее живым и интеллигентным, из-за выполняемой им работы (см. «Богатство народов»).

последних 80 лет — возникновение и рост большого бизнеса. Более интересен вопрос о том, будет ли этот рост продолжаться? На этот вопрос гораздо труднее ответить, поскольку ответ зависит от того, что мы понимаем под ростом.

Конечно, позиция крупнейших корпораций в мире усиливается, по крайней мере, вплоть до начала 1970-х, что и показывает наша следующая таблица. К. Маркс был также прав в предсказании и этой тенденции.

ДОЛЯ АКТИВОВ КРУПНЕЙШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, %

	1948	1960	1970	1975	1983
100 крупнейших корпораций	40.2	46.4	48.5	45.0	48.3
200 крупнейших корпораций	48.2	56.3	60.4	57.5	60.8

Мы видим, что 100 крупнейших компаний держат в 1980 г. в своих руках примерно такую же долю богатства, как две сотни крупнейших компаний в 1948. Такая растущая концентрация активов в руках мощнейших компаний, тем не менее, не то же самое, что усиление монополизации в том смысле, как мы обычно это понимаем. Монополизация имеет отношение к доле компаний на определенном рынке, например, доля корпорации «Дженерал моторе» в автомобильной промышленности.

Но рыночные доли гигантских фирм в пределах национальной экономики заметно не увеличивались, а часто и уменьшались, даже если богатство корпоративного мира в целом устойчиво «плыло» им в руки.

Можем ли мы объяснить долгосрочную тенденцию к концентрации активов, как мы это сделали относительно динамики роста ВВП? В целом экономисты должны выделять три основные причины появления гигантских корпораций.

Во-первых, технический прогресс сделал возможным массовое производство товаров и услуг, характеризующееся более низкими затратами (экономия от увеличения масштаба производства). Рост гигантизма в бизнесе — в значительной степени результат технического прогресса. Без паровой машины, токарного станка, железной дороги трудно даже вообразить зарождение большого бизнеса.

ОТ ФАБРИКИ БУЛАВОК К СБОРОЧНОЙ ЛИНИИ

Вспомним фабрику булавок А. Смита (гл. 2). Здесь представлена более поздняя версия разделения труда на первых сборочных линиях Форда.

«Как же все-таки синхронизируются основные сборочные конвейеры и производственные линии комплектующих изделий и сырья? Только для ходовой части (шасси), требуется ежедневно от 1000 до 4000 деталей каждого узла — в точное время и в нужном месте: единичная авария — и сборка всего агрегата может резко застопориться... Каждый час управляющие должны точно знать, сколько узлов было произведено и сколько находится в запасе. Когда бы ни возникла опасность, например, нехватки фальца (самой обычной детали на всех автомобильных фабриках) управляющий сам бросится закрывать эту брешь. Ему докладывают счетчики и контролеры. Лично проверяя любые известия, угрожающие сборочному процессу, управляющий мобилизует бригадира, который должен устранять неполадки. Три раза в день управляющий печатает под копирку отчеты для расчетного отдела фабрики и одновременно — в расчетную службу фабрики, пишет мелом на доске показатели каждого производственного и каждого сборочного цехов» (Алан Левине. Форд, Время, Человек, Компания. Нью-Йорк: Скрибнер, 1954, стр. 507; Allan Nevins. Ford, the Times, the Man, the Company. New York: Scribner's, 1954, p. 507).

Такая систематизация сама по себе имела результатом поразительный рост производительности труда. С каждой операцией, разделенной на ее простейшие компоненты, с устойчивым потоком продукции* проходящим перед стационарным работником, с неослабевающим, но поддающимся управлению темпом работы общее время, требующееся для сборки автомобиля, поразительно сократилось. Так, за один год время сборки мотора уменьшилось с 600 минут до 226 минут; шасси — с 12 часов 28 минут до 1 часа 33 минут. Хронометриста заставили наблюдать простую операцию — трехминутный процесс сборки, в течение которого человек собирал рычаги и поршни. Вся работа была разделена на три, и половина прежнего количества рабочих выпустила столько же изделий, сколько раньше.

Как показывает пример со сборочной линией, технология, позволяя экономии на масштабе, часто превращает акт труда в роботоподобные движения. Блестящий пример такого «дробления» труда можно найти в книге у Гарри Бравермана «Труд и монополистический капитал*» (Нью-Йорк: Мансли Ревью Пресс, 1954) (*Garry Braverman, Labor and Monopoly Capital. New York: Monthly Review Press, 1974*).

^

Но технический прогресс пошел дальше, чтобы сделать большее, чем просто возможность крупномасштабного производства. Обычно этот процесс также влечет за собой и экономический эффект, который мы называем экономией на масштабе. То есть технология не только увеличивает масштаб производственной деятельности, но и удешевляет процесс производства. По мере роста выпуска сокращаются затраты на единицу продукции. Этот процесс прекрасно иллюстрируется громадным снижением затрат в производстве автомобилей на сборочной линии, по сравнению с одновременной сборкой каждого автомобиля.

Экономия на масштабе дала дальнейший мощный импульс росту размеров производства. Фирма, которая являлась пионером во внедрении технологии массового производства продукции, обычно имела гарантированное преимущество над своими конкурентами при продаже товаров, позволявшее ей расти в размерах и тем самым увеличивать и дальше свои преимущества. Эти преимущества от снижения издержек производства были важными причинами первоначального возникновения гигантских компаний во многих отраслях промышленности. Точно так же отсутствие массовых технологий объясняет, почему корпоративные гиганты не возникли во всех сферах.

Во-вторых, концентрация является также результатом слияния корпораций. С тех пор как Морган учредил ШЭС, слияние превратилось в крупный источник роста корпораций, Первая волна «слиятий» прошла в самом конце XIX века, после чего возникли первые гигантские компании, включая и и85С. В 1890 г. большинство отраслей промышленности были конкурентными, какая-либо единственная доминирующая компания отсутствовала. К 1904 г. одна или две гигантские фирмы, возникшие, как правило, благодаря слиянию, установили контроль по меньшей мере над половиной выпуска 78 различных отраслей промышленности.

И снова в 1958 — 1960 гг. исчезла одна пятая от тысячи корпораций, входивших в «верхушку», — не потому, что они потерпели крах, а потому, что они были скуплены другими корпорациями. В целом слияния объясняют около 2/5 роста концентрации в 1950 — 1970 гг., а внутренний рост объясняет остальное.

В-третьих, концентрация усиливается циклами деловой активности. Депрессии или спады «погрузили» многие мелкие фирмы в банкротство и создали возможность их дешевой скупки крупными фирмами, финансово более обеспеченными. Это еще одно подтверждение предвидения К. Маркса. Когда предприятие под угрозой, бедный производитель гибнет, а сильный становится богаче. Например, три выдающихся американских производителя автомобилей —

«Студебекер», «Паккард» и «Кайзер моторе» — погибли как от спада 1950—1960 гг., в общем-то умеренного, так и от пресса иностранной конкуренции. В 1980 г. на грани банкротства был и «Крайслер».

Исчерпала ли себя тенденция к гигантомании? Несколько лет назад казалось, что так оно и есть. Но середина 80-х годов засвидетельствовала другую громадную волну слияний, действительно самую крупную волну в истории. В 1984 г. имело место около 3 тыс. гигантских слияний, капитал которых в сумме составил 124 млрд дол. В 1985 г. этот объем был даже превышен. В тот год произошло по крайней мере 5 слияний, *каждое из которых было большим, чем общая стоимость всех слияний в предыдущем десятилетии*. Например, «Дженерал электрик» приобрела РСА за 6,3 млрд дол., а «Дженерал моторе» приобрела «Хугерс эйркрафт» за 5,1 млрд дол. Эта тенденция продолжилась и в 1986 г., хотя полных данных у нас еще нет.

Очевидно, что эти смелые «шалости» со слиянием изменят корпоративную сцену. Не так очевидно, к чему все это приведет. Приверженцы таких изменений утверждают, что новые крупные компании будут иметь лучшие возможности для сопротивления силам международной конкуренции и для сохранения своих позиций на мировом рынке. Их противники выдвигают контраргументы: это обременит корпоративный мир большими расходами — большинство слияний финансировалось посредством выпуска новых долговых обязательств, проценты по которым должны быть оплачены независимо от того, что произойдет. Однако никто не может предсказать исход этого неожиданного драматического изменения в корпоративной структуре.

Тенденцию, сравнимую с жизнью мира большого бизнеса, демонстрируют также и профсоюзы. Их история во многом развивалась параллельно. На протяжении последних 75 лет доля рабочей силы, объединенной в профсоюзы, выросла с 3,2% до 22,6%. Таким образом, XX столетие продемонстрировало, что становление «большого труда» шло бок о бок с возникновением большого бизнеса. Тем не

Менее, как показано в приводимой ниже таблице, процент объединения в профсоюзы несельскохозяйственных рабочих в последние годы фактически падал.

ДОЛЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ, ОБЪЕДИНЕННОЙ В ПРОФСОЮЗЫ, %

1940	1950	1960	1970	1979	1983	1985
27.2	31.9	31.4	30.1	22.0	20.0	18.0

Это, конечно, не означает, что размеры всех профсоюзов сегодня уменьшаются. За последние два десятилетия наблюдался бум в профсоюзах белых воротничков (учителя или служащие); в профсоюзах муниципальных рабочих (полиция, пожарные, кондукторы); в диверсифицированных организациях, таких, как мощный профсоюз водителей. Падение же пришло туда, где был промышленный спад, например, среди железнодорожников или продавцов одежды, или туда, где международная конкуренция сократила американскую промышленность (автомобильную и стальную). Кроме того, такое сочетание глубокого спада в начале 80-х годов и глобальной антипрофсоюзной политики администрации Рейгана значительно ослабило позиции профсоюзов. Дни жалоб на власть профсоюзов, кажется, минули.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ БОЛЬШОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Сейчас мы перейдем к рассмотрению последнего грандиозного процесса в экономике, процесса, конечным результатом которого явилось возникновение огромного правительственного аппарата.

Существует три разных способа измерения масштаба роста государственного сектора. Первый состоит в определении той доли ВВП, которую государство прямо производит или приобретает. Эта доля может рассматриваться как показатель национализации нашей экономики.

Второй способ состоит в выяснении той степени, в которой государство в лице своих органов путем налоговой политики перераспределяет доходы одних лиц и выплачивает трансфертные платежи другим (такие платежи, как пособия по социальному обеспечению, страхование за счет благотворительных средств, пособие по безработице). Это может рассматриваться как показатель той степени, в которой мы стали государством благосостояния.

Последний, третий способ заключается в определении степени государственного вмешательства в функционирование экономики путем регулирования различных аспектов экономической жизни или использования своего экономического могущества каким-то иным способом. Точно эту степень вмешательства измерить намного труднее, чем две первые, но ее можно представить себе как показатель нашего продвижения в направлении управляемого или контролируемого капитализма.

Ни для кого не будет неожиданностью узнать, что все три показателя в долгосрочной перспективе растут.

Посмотрим на динамику государственного производства и закупок. В 1929 г. правительство покупало менее 10% всего ВВП; в 1985 г. — уже около 20%. Большая часть этого роста закупок объясняется громадным увеличением расходов на оборону и весьма значительным ростом расходов правительств штатов и местных органов власти на образование и железные дороги. Если бы не затраты на оборону, федеральное правительство было бы не таким уж крупным покупателем товаров и услуг, вопреки сложившимся впечатлениям. Более того, процент федеральных закупок ВВП был стабильным на протяжении 25 лет.

Но федеральное правительство, конечно, расходует крупные суммы денег. И это подводит нас ко второму

показателю роста роли государства, а именно, к его роли государства благосостояния. В 1929 г., в виде трансфертных платежей правительством было перераспределено менее 1% ВВП. В 1985 году трансфертные платежи возросли до 10% ВВП. Основную массу этих 10% составляли федеральные расходы на социальное страхование, медицинское обслуживание и на другие цели обеспечения «социальной безопасности». Именно рост трансфертных платежей, но не государственных закупок объясняет резкое увеличение государственных расходов. Эти два потока (платежи - и закупки) составляют сейчас около 1/3 ВВП. Мы еще обсудим последствия во всех подробностях. Здесь же мы только хотим привлечь внимание к тому факту, что эта тенденция имеет общемировой характер и что большинство европейских капиталистических стран тратят или перераспределяют (в виде трансфертных платежей) даже большую долю ВВП через руки правительств.

Наконец, третий измеритель масштаба государственной деятельности — степень его вмешательства и непосредственного присутствия как наблюдателя или регулятора системы. Из-за своего изменчивого характера, а также из-за того, что важность государственного вмешательства не всегда измеряется количеством денег, которое тратит правительство, или количеством его служащих, эту сторону государственной деятельности оценить непросто. Большинство затрат, которые мы перечислили выше, осуществляются, например, посредством учреждения отделов исполнительной власти, особенно министерством здравоохранения или социального обеспечения, которое выдает пособия по социальному страхованию, а также Министерства обороны — источником военных расходов.

Но мы должны иметь какие-то показатели, пусть и поверхностные и неполные, характеризующие широту влияния государства на различные области экономической системы. Следующий список дает нам некоторые представления относительно разнообразия и важности этих функций:

- Федеральное управление гражданской авиации *регулирует безопасность полетов*;
- Управление по охране окружающей среды *следит за выполнением законодательства против загрязнения окружающей среды*;
- Совет управляющих Федеральной резервной системы *регулирует деятельность банков*;
- Федеральная торговая комиссия *контролирует деловую активность, усиливая торговлю*;
- Комитет по транспорту и торговле между штатами *регулирует железнодорожные, водные и грузовые перевозки*;
- Национальное управление по вопросам трудовых отношений *контролирует профсоюзные выборы*;
- Национальный научный фонд США *поддерживает научные исследования*;
- Тарифная комиссия *держит в руках протоколы заседаний, касающихся пошлин*;
- Отдел экономических возможностей *наблюдает за структурой занятости*.

Некоторые из этих управлений, такие, как Тарифная комиссия, созданы около ста лет назад. Другие, подобно Управлению по охране окружающей среды, являются относительно новыми. Но, конечно, степень и широта государственного вмешательства в экономику возросли в колоссальных размерах, независимо от того, будем ли мы сравнивать их с тем, что было в начале столетия или совсем еще недавно. Возможно, что с приходом администрации Рейгана такая длительная история государственной деятельности может приостановиться или даже измениться.

Этот вопрос также должен быть рассмотрен по мере расширения нашего исследования. Но прежде всего мы должны попытаться понять причины такого роста на долгосрочном временном интервале с точки зрения всех показателей: государственных закупок, государственных трансфертных выплат, государственного вмешательства.

Конечно, здесь не существует простого и даже однозначного ответа. Но беглый взгляд на историю подскажет нам некоторые причины.

Растущие размеры бизнеса как такового вызвали необходимость правительственного вмешательства, поскольку по мере увеличения размеров торговых фирм частные решения становились чреватыми социальными последствиями. Решения же большого бизнеса могут аукнуться где угодно. Строительство завода (или отказ от него) может повлечь за собой как процветание, так и упадок города и даже штата. Ожесточенная конкуренция в состоянии повлечь за собой разорение предприятия. Загрязнение реки может повлечь гибель региона. Крупные правительственные усилия, на уровне как штатов, так и местных органов власти, являются попытками либо препятствовать большому бизнесу в порождении социальных и экономических проблем, либо справиться с проблемами, которые уже существуют.

Техника и технология повлекли за собой необходимость государственного надзора. Значительные государственные усилия необходимы для регулирования так называемых «проблемных» технологий. Примеры: сети скоростных автострад (местные и штатов) и полицейские власти, имеющие дело с автомобилями; множество агентств, имеющих дело с авиацией, телевидением, радио, атомной энергией, новыми лекарствами и оружием. Пока техника и технология увеличивают свою мощь, а значит и возможности влиять на социальную и природную среду, общественный контроль, вероятнее всего, также будет усиливаться.

Урбанизация создала необходимость в централизованной администрации. Городская жизнь имеет свои привлекательные черты, но она также таит в себе и опасности. Мужчины и женщины не могут жить в пере-

полненных кварталах без полиции, здравоохранения, транспорта, санитарии, образования, и к тому же эти учреждения должны быть значительно более сложными и развитыми, чем в сельской местности. Правительства концентрируются и всегда концентрировались в городах. По мере роста урбанизации требуется и усиление государственного вмешательства.

Дополнительные проблемы создает нам унификация экономики. Индустриализация связывает всю экономику в подобие огромного, тесно сплетенного механизма. Неиндустриальная, локализованная экономика подобна куче песка: ткните пальцем с одной стороны, и вы заденете всего несколько бизнесменов и индивидуумов; но те, кто с другой стороны кучи, останутся в покое. Постепенно «песчаную кучу» начинают объединять растущие масштабы и специализация технологических операций. Ткните теперь кучу — и она сотрясается вся. Проблемы уже невозможно локализовать. Трудности экономики не просто возрастают, но и приобретают новое качество: появляется необходимость в национальной, а не просто местной энергетической программе, в национальной транспортной программе, в программах урбанизации и образования. Правительство — главным образом федеральное — оказывается основным средством решения этих проблем.

Нарушение функционирования экономической системы породило общественное вмешательство. 50 или 75 лет назад в отношении к экономике господствовало настроение благоговейного почитания. Люди чувствовали, что экономика наилучшим образом регулируется сама, без посторонней помощи, бесполезно и неблагоразумно пытаться изменить ее нормальную «работу». Эта позиция раз и навсегда изменилась с приходом Великой депрессии: в последовавшем коллапсе роль государства в громадной степени расширилась. Оно должно было вернуть экономику в рабочее состояние. «Водоразделом» в динамике государственных расходов и государственного вмешательства были травма от депрессии и решимость препятствовать возврату экономики в прежнее депрессивное состояние. В переходе к смешанной экономике очень важную роль

сыграли идеи кейнсианства. Ни одно, даже самое консервативное правительство сегодня не имеет намерений возвращаться к системе свободной конкуренции. Это больше невозможно.

Новая философия «права» заменила старую философию «сурового индивидуализма». Главным образом (но не только) вследствие опыта депрессии, произошло глубокое изменение общественных взглядов на роль государства. Мы больше не живем в обществе, в котором уход на пенсию по возрасту, расходы на медицинское обслуживание, а также доход в период безработицы — дело только тех, кого это касается. Худо это или хорошо, эти и подобные им обязательства во всех капиталистических странах постепенно взяло на себя государство. В сущности, США в этих делах отставали от многих европейских стран. В этом и кроются основные причины роста производств и закупок (на уровне штатов, местных и федеральных), которые постоянно увеличивают роль государства в национальной экономике.

Итак, фильм окончен. Он неполный, и, что более важно, незавершенный. Но он показывает нам, откуда мы идем и, возможно, то направление, в котором мы движемся. Надеемся, он поможет нам сделать как можно более ярким и выразительным это неуловимое слово — экономика. Сейчас мы уже имеем картину размеров американского капитализма и его основных тенденций, что готовит нам почву для прыжка в этот непостижимый предмет, называемый экономикой.

Существуют, вне всякого сомнения, и другие причины, которые можно было бы добавить к этому списку. Так, бюрократия умеет прокормить себя. Но общий вывод уже очевиден. При современном капитализме правительство — одно из главных действующих лиц в экономике. Как хорошо оно выполняет свои функции и в какой мере реализует возлагаемые на него надежды — постоянная тема нашего дальнейшего изложения.

Часть II

МАКРОЭКОНОМИКА - АНАЛИЗ ПРОЦВЕТАНИЯ И СПАДА

5. ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП)

Одна из причин мистификаций, затрудняющих понимание экономической теории, — терминология, которую она использует. В ней не только слова обыденной речи (например, «сбережения» и «инвестиции») употребляются не совсем в том значении, как в каждодневных разговорах, она еще и опирается на такие смущающие нас термины, как «макроэкономика» и «валовой национальный продукт».

Было бы прекрасно, если бы мы смогли очистить экономическую теорию от ее жаргона, но это все равно, что просить врача рассказывать больному об его недомоганиях «по-русски». Придется и нам обучиться говорить «экономически», то есть освоить те основные термины, которые используют экономисты, рассказывая о нашем экономическом положении, привыкнуть к ним.

Один из них — это странное слово «макроэкономика». Происходит оно от греческого «макро», что значит «большой», и означает, что макроэкономика имеет дело с очень крупными проблемами, включая такие, как инфляция, спады, безработица и экономический рост. Но это еще не все, что отличает макроэкономику от ее сестры микроэкономики, с которой мы встретимся позже.¹ Макроэкономика скорее имеет отношение к перспективе, той точке

зрения, с которой особенно ясно видны некоторые аспекты экономической системы.

На что похожа экономика в макроперспективе? Вид не сильно отличается от того, который нам давали предыдущие главы. Мы смотрим на экономику, словно из иллюминатора самолета, видим ее как обширное пространство, населенное фирмами, семьями (домашними хозяйствами), правительственными учреждениями. Позднее, в микроперспективе, мы изучим тот же пейзаж «глазами» червяка, а не с высоты птичьего полета, и обнаружим удивительные изменения в чертах пейзажа, которые окажутся в новом фокусе.

Анализ экономики с макроточки зрения, в макроперспективе позволит нам увидеть яснее, чем с «земли», процессы принципиальной важности. Это — никогда не прекращающийся народнохозяйственный производственный процесс, никогда не останавливающееся создание и воссоздание богатства, которым страна наполняет, обновляет и расширяет материальные основы жизни. Огромный его поток, от которого мы все зависим, называется *Валовой Национальный Продукт*, сокращенно — ВВП. Когда дикторы телевидения говорят, что ВВП растет или падает, они подразумевают, что увеличивается или уменьшается поток той продукции, которую мы производим. Понять, почему изменяется выпуск продукции, — первая задача макроэкономики.

ИЗ ЧЕГО СЛАГАЕТСЯ ВВП

Мы начнем отвечать на этот вопрос, внимательнее присмотревшись к самому потоку. Одно ясно сразу. Поток продукции возникает из сотрудничества факторов производства: из труда всех семейств страны, работающих с капиталом и землей, которые принадлежат в основном отечественным бизнесменам, по правилам и законам, устанавливаемым правительством. Мы можем буквально

увидеть с нашего мысленного самолета поток продукции вытекающим из десятка миллионов ферм и заводов, контор и учреждений, над которыми мы пролетаем. Именно из этих источников и формируется река национальной продукции.

С первого взгляда кажется, что река эта состоит из огромного и бесформенного скопления разных вещей: тут сотни тысяч, возможно, миллионы всевозможных товаров и услуг: все мыслимые виды пищевых продуктов, разнообразнейшие одежда, оборудование, кучи всякого хлама. Но скоро мы понимаем, что весь этот огромный и разнообразный поток может быть разделен на два основных. Во-первых — товары и услуги, которые будут приобретать семьи для личного пользования: машины, услуги парикмахерских, драгоценности, мясо. Этот рукав производственной реки мы называем «*потреблением*», а товары и услуги в нем — «*потребительскими товарами*».

Потребление — это вещь для нас знакомая. Но приглядываясь с нашей макровысоты, мы видим, что имеются и такие товары и услуги, которые никогда не переходят во владение потребителей: это поток таких продуктов, как машины, дороги, правительственные здания, мосты, не говоря уже о таких мелочах, как канцелярская мебель и канцелярские пишущие машинки. Они — тоже часть нашего валового национального продукта, но не потребительские товары. Мы называем их *инвестиционными*, или *капитальными товарами*. Вскоре мы увидим, что они играют жизненно важную роль в формировании нашего экономического благосостояния.

Наша «макроточка» зрения позволяет нам увидеть еще одну интересную вещь: каждый из потоков нашей реки подпитывает свою часть экономики. Поток потребительских товаров, очевидно, идет на восстановление сил и благополучия семейств. Без него мы не протянули бы и нескольких недель. Поток инвестиционных товаров имеет свою восстановительную функцию, восполняя и обновляя капитал и средства производства, принадлежащие в основном предприятиям и в меньшей степени — правитель-

ству. Поток инвестиций направляется на поддержание и расширение нашей системы плотин и дорог, конвейерных линий и складов, токарных и сверлильных станков, сельскохозяйственного оборудования и многоэтажных домов. Если бы высох этот источник, мы погибли бы не так быстро, как в случае исчезновения потребительских товаров, но наша производственная мощь вскоре бы иссякла, и постепенно мы бы вернулись на уровень слаборазвитого, а потом и примитивного общества.

Таким образом, ВВП состоит из двух видов продукции: потребительских и инвестиционных товаров. Те примерно 4 трлн дол., которые насчитывал наш валовой национальный продукт в 1985 г., есть не что иное, как совокупная стоимость продаж двух этих видов продукции. Можно представить себе этот поток продукции проходящим через кассовые аппараты крупнейшего супермаркета: они регистрируются, и по истечении года итог будет отражен на лентах аппаратов: это и будет ВВП данного года.

Следует отметить несколько моментов. Первое: поток продукции, проходящий через «супермаркет», состоит как из частных, так и из общественных товаров и услуг. Возьмем, к примеру, поток потребления. Потребительские товары или услуги, как следует из их названия, это то, что мы потребляем или используем в течение сравнительно короткого времени. Большая часть потребительских товаров приобретается частными домашними хозяйствами для собственных нужд — продовольствие, или одежда, например, или такие услуги, как посещение кинотеатров или юридические консультации. Но кое-что из потребительских товаров покупается местными властями, правительствами штатов или федеральным правительством. Например, услуги учителей или пожарников похожи на профессиональные услуги адвокатов или пожарников, которые тушат пожары на нефтяных скважинах, но это уже часть общественного, а не частного потребления. Это справедливо даже и тогда, когда услугами учителей или пожарников пользуются домашние хозяйства: их оплачивает государство.

Такое же деление на частное и общественное мы увидим и для инвестиционных товаров. Срок их жизни, как правило, продолжителен, и они замещаются по мере износа, как это происходит, например, с заводами; но то же происходит и с дорогами, и плотинами, и принадлежащим городу агрегатом по сжиганию мусора. Это тоже инвестиционные блага, но общественные, а не частные.

Важно помнить, что в ВНП имеется инвестиционная компонента, приобретенная правительством, поскольку, как мы увидим, капиталовложения играют очень важную роль в определении уровня производительности. Многие говорят об общественном секторе, как если бы он состоял только из использованных потребительских товаров, а не из инвестиционных благ, содействующих будущему производству. Это заблуждение, и серьезное.

Следует отметить еще одно обстоятельство, *касающееся* общественного производства. Существует очень большой и важный поток правительственных расходов, преимущественно федеральных, называемых *трансфертными платежами*. Это, в основном, ассигнования на нужды системы социальной безопасности; соцобеспечение, пособия по безработице, помощь инвалидам и нетрудоспособным и всякого рода субсидии. Федеральные трансфертные платежи в 1958 г. составляли около 385 млрд дол., то есть около 10% от ВНП.

Но трансфертные платежи не включаются в ВНП. Ибо «трансферт», то есть «перечисление», как ясно уже из названия, выплата, преследующая социальные цели, а не оплата полезных услуг. Разница в том, что, когда мы оплачиваем счета за уборку, мы переводим деньги тем, кто сделал для нас эту работу. Когда мы платим налоги на содержание школ, пожарных команд, или даже армии, мы опять-таки платим людям, оказывающим нам услуги. Но часть этих налогов идет на оплату тех, кто не может найти работу, или по состоянию здоровья неспособен себя прокормить, или достиг пенсионного возраста. Это не вознаграждение за усилия, трансфертные платежи в чистом виде — институционализованная форма социальной ответ-

ственности, которая стала неотъемлемой принадлежностью развитых стран. Фактически это общественный эквивалент частной благотворительности. И поскольку в обмен на трансфертный платеж, например, чек собеса (вэлфер), не осуществляется никакая производственная деятельность, трансферты при расчетах ВВП не учитываются, как и расходы на азартные игры, покупку акций и облигаций или помощь при стихийных бедствиях. Все это — важный и крупный поток расходов, но он не отражает производительной деятельности, для измерения которой предназначен ВВП.

Когда статистики министерства торговли рассчитывают ВВП, можно представить, что «река» продукции проходит не через один, а четыре расчетных стола. Один из них подытоживает совокупные личные потребительские расходы, осуществленные домашними хозяйствами. Второй подводит итог всем частным отечественным капиталовложениям страны, в основном в производственные здания и оборудование, в строительство новых жилых (частных) домов. Третий фиксирует всю продукцию государственного сектора как потребительского, так и инвестиционного характера. В сущности, непонятно, почему мы не разделяем эту продукцию на потребительский и инвестиционный потоки, как мы делаем с частной продукцией. Такое деление могло бы помочь нам лучше понять место правительства в экономике. Но мы этого не делаем, поэтому и программа школьных завтраков, и новые линии метро соединены вместе в одной цифре правительственных расходов.

И наконец — четвертый стол, где суммируется вся продукция США, проданная за рубежом, и вычитается заграничная продукция, проданная у нас. Если мы продаем за границей больше, чем покупаем, то будем иметь «положительный торговый баланс» как часть ВВП. Если же, как

это было в последние годы, мы покупаем за границей больше, чем продаем, — отрицательный, т. е. часть торгового баланса, покупательной способности, реализуется за рубежом.

Таким образом, величина ВНП есть сумма четырех отдельных подсчетов (включающая многие сотни подробных отчетов и оценок) нашей национальной продукции. В 1985 г. четыре подсчета давали такие цифры.

ВНП, 1985 г., млрд дол. .

Расходы на личное потребление	2600
Расходы на частное домостроительство	661
Правительственные расходы	815
Торговый баланс	-79
Весь валовой национальный продукт	3998

И, наконец, последнее обстоятельство. Рассчитывая наш ВНП, государственные служащие (статистики) не записывают стоимость каждого произведенного товара в момент его продажи. Если бы они делали это, они бы суммировали стоимость бушеля пшеницы, проданного на элеватор, зерна, проданного мельнику, муки, проданной пекарю, хлеба, проданного супермаркету, и булки, проданной покупателю. Это была бы гораздо большая цифра, чем стоимость этой булки, включающая, очевидно, все выплаты пекарю, мельнику, владельцу элеватора, фермеру.

Следуя по этой цепочке, статистики учитывают только конечные, а не промежуточные продукты: каждый расчетный стол учитывает одну категорию *конечных* продуктов: потребительские товары, инвестиционные товары, государственные расходы и сальдо экспорта.

О ЧЕМ НАМ ГОВОРIT ВНП

Сейчас должно быть совершенно ясно, из чего складывается ВВП. Но насколько точно величина ВВП показывает, улучшилось или ухудшилось наше экономическое положение? Хорошо ли, если ВВП растет, и плохо ли, если он снижается?

Ответ — и да, и нет. Почему да — легко понять. Когда стоимость продукции возрастает, скорее всего, больше людей получают работу. Рост стоимости совокупного выпуска означает большие доходы. Таким образом, есть очевидная связь между уровнем ВВП, уровнем безработицы и уровнем национального дохода. Величина ВВП — это также и количество товаров и услуг, которое мы можем приобрести индивидуально либо коллективно. Именно поэтому рост ВВП всегда желателен, а падение — нежелательно.

Однако ВВП отнюдь не безупречная и даже в чем-то дефектная и обманчивая мера нашего благосостояния, и нам следует понять, в чем, наряду с преимуществами, слабости этого наиболее важного экономического показателя.

Начнем с того, что ВВП измеряется в долларах, а не в физических единицах. Поэтому мы должны скорректировать его с учетом инфляции. Как мы узнали из предыдущей главы, сравнивая ВВП одного года с ВВП другого, чтобы определить, увеличилось ли благосостояние, мы сталкиваемся с затруднениями. Если цены во втором году выше, ВВП также будет выше, хотя реальный объем производства может не измениться и даже снизиться. Значит, ВВП является точным индикатором благосостояния только тогда, когда при сравнении одного года с другим мы точно учитываем инфляцию. Сможем ли мы сделать это? Да, но лишь отчасти: известная неопределенность при сравнении «реальных» величин ВВП сегодня и вчера остается всегда.

Вторая слабость ВНП связана с его неточностью как показателя наблюдаемых «реальных» тенденций. Трудность связана с изменениями в качестве товаров и услуг. В обществе с передовой технологией качество товаров, как правило, улучшается с течением времени, постоянно появляются новые товары. В то же время в обществе с все возрастающей плотностью населения качество отдельных товаров может ухудшаться: путешествие на самолете сегодня, конечно, удобнее и быстрее, чем 30 лет назад, однако это не так для поездки в метро. Государственные служащие пытаются приспособить статистику ВНП для учета таких изменений в качестве, но, очевидно, здесь тоже существует предел точности.

Третья трудность с ВНП — в его безразличии к конечному использованию продукции. Если в одном году ВНП возрастает на миллиард долларов благодаря увеличению расходов на образование, а в другом — на ту же величину за счет увеличения производства сигарет, то в обоих случаях цифры показывают одинаковый рост. Даже в тех случаях, когда продукция оказывается гораздо ниже стандартов или вообще бесполезна, как, например, знаменитый автомобиль «Эдсел», оказавшийся никому не нужным, или вооружение, которое устаревает к моменту своего выпуска, все это входит в ВНП.

Проблема загрязнения окружающей среды также добавляет трудностей. Некоторые способы увеличить ВНП приводят к росту загрязнения, например, производство автомобилей, стали или бумаги. Другие необходимы для того, чтобы приостановить загрязнение — заводы по очистке сбросов или производство экологически чистых двигателей внутреннего сгорания.

Удобный для нас измеритель — ВНП — не делает разницы между продуктами и услугами такого рода. Например, оплата услуги химчистки по устранению пятен, которые оставил на нашей одежде дым с соседней фабрики, входит

в ВВП, хотя чистка одежды не увеличивает нашего благосостояния, а только восстанавливает его прежний уровень. Такого рода проблемы также затемняют смысл ВВП,

И, наконец, ВВП ничего не говорит о распределении товаров и услуг среди населения. Общества в этом отношении друг от друга сильно отличаются: сравните Швецию и Мексику, у которых ВВП примерно одинаковы; или Швецию и США, чьи душевые ВВП почти совпадают. Следовательно, знание ВВП или даже его душевого уровня ничего не говорит о социальных последствиях этого ВВП. В богатой стране может быть распространена нищета, к которой она равнодушна либо неспособна ее устранить. В бедной стране может быть несколько семей миллионеров: некоторые индийские принцы ежегодно получают от своих людей столько золота, сколько весят они сами.

Все эти сомнения и оговорки (а также другие, которые мы не упомянули) должны внушить нам осторожность по отношению к ВВП как ясной и простой мере социального довольства и счастья. Экономист Эдвард Денисон однажды заметил, что, может быть, ничто так не влияет на экономическое благосостояние страны, как погода, которая, конечно, не учитывается в ВВП. Поэтому, хотя в США душевой ВВП выше, чем, скажем, в Японии, это не означает, что жизнь в США лучше. Она, возможно, хуже, если принять во внимание качество здравоохранения или уровень преступности.

И все-таки при всех своих недостатках ВВП остается наиболее простым способом оценки общего уровня активности в экономике. Если мы хотим оценить уровень благосостояния, мы должны обратиться к специальным социальным показателям, учитывающим среднюю продолжительность жизни, состояние здоровья, доступность медицинской помощи, насколько разнообразна и обильна наша пища и т.д. — ни один из них сам по себе из величины ВВП мы получить не можем. Но нас не всегда инте-

ресует благосостояние, отчасти потому, что его очень сложно свести к одному измерителю. Например, показатели здравоохранения или преступности в Японии лучше, чем в США, чего нельзя сказать о показателе плотности населения. Существует еще много и других показателей, которые следует учитывать. Но огромная ценность ВНП в том, что он понятен каждому, и хорошо это или худо, ВНП стал тем аршином, показателем экономического развития, который принят большинством стран мира. И он еще долго будет оставаться центральным понятием в экономическом лексиконе.

6. СБЕРЕЖЕНИЕ И ИНВЕСТИРОВАНИЕ

Почему колеблется величина ВВП? Если оставить в стороне погоду и стихийные бедствия, то отчего поток продукции ускоряется в один год и замедляется в другой? Этот вопрос приводит нас к настоящей цели макроэкономического исследования. Теперь, когда мы знаем, что из себя представляет ВВП, нам хочется узнать, почему его поведение именно таково, каково оно есть на самом деле.

Хорошо для начала посмотреть еще раз на поток производства — на этот раз не на платежи, имеющие отношения к текущему производству товаров и услуг, учитываемому Департаментом торговой статистики, а на покупателей, стоящих перед расчетными столами, чтобы приобрести часть национального продукта. Как мы могли бы ожидать, домашние хозяйства регистрируются на счетчике потребления, а фирмы группируются вокруг счетчика инвестиций, правительственные агентства регистрируются как покупатели на правительственном счетчике, иностранные фирмы, граждане и правительства — на последнем счетчике.

Рассматривая ВВП с этой точки зрения, мы видим, что он не столько поток товаров, сколько поток покупок, расходов, спроса. Всякий товар, который движется по реке производства, связан с чьими-нибудь расходами. Деньги приводят товары в движение. Как говорил Адам Смит, деньги — величайший движитель обращения.

Переключение нашего внимания с производства на покупки позволяет нам более плотно заняться вопросом, почему колеблется уровень ВВП. Колебания выпуска связаны с тем, что спрос растет и падает. Это не единственная причина изменения производства — засухи и землетрясения, забастовки и технические прорывы, правительственное регулирование также могут влиять на уровень производства. Далее в этой главе мы впервые обратим внимание на экономику предложения, которая делает

акцент на неблагоприятные последствия налогообложения с точки зрения стимулов к производству. Но даже наиболее рьяный сторонник экономики предложения согласится с тем, что спрос — желание и возможности покупать товары — существенен для того, чтобы поток производства продолжал свое течение. Следовательно, в начале нашего исследования необходимо определить, как формируется спрос и что побуждает его расти или падать.

НАКОПЛЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ, ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ

Мы обращаемся к первому расчетному столу, перед которым национальные домохозяйства выстроились в очередь за покупками товаров и услуг национального производства. Откуда берет свое начало поток расходов домашнего хозяйства?

Главным образом из денежных доходов домашнего хозяйства — заработной платы, жалованья, ренты, дивидендов, прибыли и всяких прочих поступлений, получаемых домашними хозяйствами от выполняемых ими работ. Он также имеет своим источником трансфертные платежи, такие, как выплаты по социальному страхованию. Поток расходов может быть увеличен, по крайней мере на время, если домашние хозяйства опустошат свои сберегательные счета либо избавятся от акций и облигаций, но люди редко делают это для покупки обычных потребительских товаров. Наконец, поток может быть также увеличен за счет заемных средств таким образом, что в какой-нибудь один год некоторые домохозяйства потратят больше, чем их текущие доходы, — это часто происходит в тех случаях, когда приобретается дорогая вещь, например, автомобиль.

Точно так же, когда мы посмотрим на сумму всех доходов домохозяйств и сравним ее с их общими расходами на потребительские товары, то обнаружим, что домо-

хозяйства в целом (как говорят экономисты, «сектор») регулярно сберегают часть своих доходов. В течение многих лет эта доля составляет около 5%. Таким образом, даже с учетом средств, которые домашние хозяйства заняли, используя свои кредитные карточки, неоплаченные счета и прочее, они все еще получают больше денег, чем тратят.

Нетрудно понять, откуда берется спрос на ту часть ВВП, которая формируется потребительскими товарами. Он целиком связан с заработками и трансфертными доходами домохозяйств, дополняемыми заемными средствами. Если смотреть на ВВП с точки зрения макроэкономики, то вопрос, стоящий перед нами, не в том, откуда берется потребительский спрос, а в том, что происходит с 5% доходов домохозяйств, которые не возвращаются в экономику, а сберегаются.

Последний вопрос обращает наше внимание на следующий расчетный стол, где инвестиционные товары покупаются частным бизнесом. Точно так же, как сектор домохозяйств покупает товары для повседневного потребления в основном за счет собственных доходов, сектор бизнеса оплачивает свои текущие расходы деньгами, получаемыми от продажи товаров. Мы можем описать национальный бизнес как гигантское домохозяйство, покупающее необходимый труд, сырье и полуфабрикаты за счет поступлений от продажи своей конечной продукции.

Есть, однако, существенное различие между сектором домохозяйств и сектором бизнеса. Оно в том, что сектор бизнеса не сберегает часть своих поступлений. *Напротив, он расходует больше, чем получает от продаж.* Это настолько важно, что оправдывает повторение. Нормальное, регулярное, разумное и более того — необходимое поведение сообщества предпринимателей в целом заключается в том, чтобы направлять на зарплату, жалованье, сырье, полуфабрикаты, землю и капитал больше денег, чем они получают, продавая свою продукцию.

С этих позиций поведение бизнеса выглядит как очень расточительно“. Как может, пусть даже крупнейшая корпорация, позволить себе из года в год расходовать больше, чем она получает от продажи своей продукции? Ответ в том, что бизнес не тратит всех своих *заработков*. Часть их тоже «сберегается» в качестве прибыли, хотя он, возможно, оплачивает из прибыли целиком или частично дивиденды или капитальные блага, идущие на расширение производства. Но сверх своих нормальных доходов бизнес получает дополнительные финансовые доходы, беря займы у банков или продавая акции и облигации. Эти дополнительные ресурсы — новые основные фонды — также расходуются, но не для того, чтобы оплатить текущие издержки фирм, а для того, чтобы приобрести нечто для улучшения своего капитала. АТТ («Америкэн телефон энд телеграф») использует выручку от выпуска своих облигаций не для того, чтобы платить зарплату своим операторам, а для того, чтобы оплатить расширение своих телефонных линий, свои новые здания, свои спутники.

Таким образом, процесс сбережения и инвестирования приводит прямо к центральному пункту макроэкономики. Сбережения домохозяйств «присваиваются» сектором бизнеса, и служат для финансирования создания новых капитальных благ. В свою очередь, это становится главным средством увеличения нашей производительности и поэтому приводит к росту ВВП. Это первое объяснение того, как растет ВВП, почему он колеблется. Это объяснение настолько важно, чтобы отметить:

- Валовой национальный продукт растет потому, что сбережения превращаются в производственный капитал.

- Сбережения, источником происхождения которых является сектор домохозяйств, инвестируются сектором бизнеса.*
- ВВП колеблется потому, что процесс превращения сбережений в инвестиции не всегда проходит равномерно и устойчиво.

КАК ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ СЕКТОРЫ МЕЖДУ СОБОЙ

Можно подумать, что вряд ли нужно подчеркивать важность этих связей, поскольку каждый понимает, что в сердцевине экономического роста лежат сбережение и инвестирование, даже если процесс зачастую и не описывается так подробно. Однако существуют аспекты процессов сбережения и инвестирования, которые не являются общеизвестными и к которым нам следует сейчас обратиться.

Начнем со сбережения. Мы понимаем сбережение как помещение денег в банк или в финансовый институт любого другого типа. Мы часто не осознаем, что слово «сбережение» имеет два различных значения. Разумеется, первое из них — откладывать, а не расходовать. Второе — позволять ресурсам работать. Как мы увидим, эти два аспекта имеют совершенно разные последствия: первый — плохие, второй — хорошие.

Вложение денег в банк, новые страховки либо новые акции немедленно приводят к краткосрочному снижению спроса: часть средств, полученных домашними хозяйствами

* Степень, в которой сектор бизнеса зависит от сбережений домашних хозяйств, существенно меняется от одной страны к другой. В Германии и Японии зависимость высока. В США это не так, и бизнес финансирует в значительной степени сам себя за счет своих собственных доходов.

от фирм или правительства, не возвращается назад в обращение как часть потока потребления. Другими словами — сбережение означает, что не происходит потребление. Как мы только что убедились, это не значит, что данные сбережения перманентно остаются за пределами обращения. Мы можем представить домашние хозяйства, стоящие в очереди за потреблением, одалживающими или, по-другому, переводящими свои сбережения бизнесменам, стоящим в очереди за инвестициями. Но до тех пор, пока эта передача на самом деле происходит через банковскую систему, рынок ценных бумаг либо страхование жизни, сбережение означает только то, что домохозяйства изымают часть своих доходов и принимают решение не использовать их для приобретения потребительских товаров.

Вернемся к вопросу о том, как попадают деньги для распределения в очередь бизнесменов. Но прежде мы должны понять, что сбережения — это не просто финансовый вопрос. Благодаря этим сбережениям труд и ресурсы высвобождаются из производства потребительских товаров и таким образом становятся доступными для производства других товаров.

Возможно, понять это поможет следующая иллюстрация. Представим, например, что бизнесменам в ожидании бума вздумалось удвоить свои инвестиционные затраты. Или, предположим, что правительство пожелало удвоить свои военные расходы в ожидании войны. Ясно, что такое увеличение расходов бизнеса и государственного сектора приводило бы к резкому росту цен на труд и другие ресурсы по мере того, как бизнес и правительство боролись бы между собой за получение необходимых им рабочей силы и материалов. Это имело бы своим результатом повышение издержек и могло бы дать старт инфляционной гонке.

На самом деле есть только одна ситуация, когда значительное увеличение инвестиций или правительственных расходов может быть осуществлено без такой гонки: ресурсы и труд, которые требуются для этого, должны быть доступными. Один из способов, которым можно это сделать, —

просто уменьшить покупательную способность домашних хозяйств и увеличить последнюю у правительства путем увеличения налогов. Но промышленность не имеет налоговой власти. Для бизнеса единственный способ, при помощи которого можно получить больше ресурсов, — это добровольные сбережения. (Конечно, домашние хозяйства можно соблазнить отказаться от своих расходов всякими стимулами, создаваемыми банками и прочими институтами, но это тем не менее добровольный, а не вынужденный акт).

Таким образом, по-настоящему конструктивный аспект сбережения связан не столько с финансовой стороной, которая всего лишь порождает откладывание расходов, сколько с отказом от требований на землю, труд или капитал в пользу их производительного использования.

Это приводит нас к последнему жизненно важному звену в цепи. Высвобожденные ресурсы должны быть теперь востребованы и вовлечены в использование сектором бизнеса. Если они не используются, то краткосрочное снижение спроса, вызванное актом сбережения, сократит покупки потребительских товаров без всякой компенсации за счет других товаров, а труд и другие ресурсы, высвобожденные домохозяйствами, становятся бесполезными. Таким образом, последняя, наиболее активная и созидательная часть всего процесса связана с инвестиционными решениями сектора бизнеса. Как мы увидим в следующей главе, это существенно неравномерный и рискованный процесс.

Итак, сбережение и инвестирование имеют смысл и значение, менее очевидные для нас, чем общеизвестное понимание того, как работает процесс сбережения и инвестирования. Разумеется, есть еще один малоизвестный аспект, который, как мы увидим, является ключевым для работы макросистемы. Он состоит в том, что *экономический рост проявляется через координацию и взаимодействие секторов.*

Как рядовые участники экономической жизни, мы никогда не думаем о координации нашей деятельности с

другими людьми и, еще менее, — с другими секторами. Ни один бизнесмен не думает о взаимодействии с домохозяйствами и другими секторами, когда он строит свои новые планы. Тем не менее за счет таких координаций и кооперации происходит рост системы и ввиду несовершенства взаимодействия секторов в ней происходят сбои. Взаимодействие может быть очень просто описано:

- Сокращение спроса в любом секторе должно быть компенсировано дополнительным спросом в другом секторе. Если координация отсутствует, тогда произойдет падение спроса, снижение ВВП, рост безработицы и другие неприятности.
- Увеличение инвестиций или правительственных расходов, при условии полной занятости, потребует дополнительных ресурсов в расширяющийся сектор. Они могут быть получены за счет налогов либо добровольных сбережений.
- Если расширяющийся сектор затратит больше, чем это позволяет величина сбережений, то будет возрастать давление на систему, порождающее возможность инфляции. Если активные секторы тратят меньше, чем позволяют сбережения, то давление на систему будет понижаться, создавая возможность спада.

Конечно, это не полное описание механизмов бума и банкротства, инфляции и спада. Мы не затронули такие важные факторы, как деньги, производительность или роль правительства. Однако мы дали лишь первое *структурное* представление экономики. Понятно, что рост не происходит сам по себе, он — результат взаимодействия секторов системы. Как происходит такое взаимодействие и как оно может быть скорректировано при необходимости для дос-

тижения нужных результатов — все эти проблемы будут занимать нас далее на протяжении многих страниц.

РОЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Однако мы еще не закончили с расчетным столом. Мы увидели, как образуется спрос на ВВП: домашние хозяйства тратят большую часть своих заработков, а сектор бизнеса расходует значительную часть своих собственных доходов плюс сбережения, которые он заимствует у домохозяйств. Однако мы еще не проследили, что происходит за расчетным столом правительства или за столом, где проходят иностранцы.

Начнем с правительства. На первый взгляд, существует прямое сходство между сектором правительства и сектором бизнеса или домашних хозяйств. Рассматривая правительство как совокупность покупающих организаций на федеральном и местном уровнях и на уровне штатов, мы можем увидеть, что этот сектор покупает товары и услуги за счет своих текущих доходов — налоговых поступлений, ~~ точно так же, как бизнесмены и семьи расходуют свои текущие поступления. По существу, однако, доходы правительства отличаются от доходов домашних хозяйств и бизнесменов. За редким исключением государство не продает свою продукцию, однако она может быть полезной. Платные дороги и плата за посадку в аэропорту являются исключениями из общего правила, по которому правительство предоставляет свои услуги бесплатно. Поэтому оно должно обеспечивать свои доходы другими способами и, в конечном счете, правительство просто изымает часть доходов домохозяйств и бизнеса. Термин «изымает», возможно, покажется слишком сильным, но мы должны признать, что налоги вовсе не похожи на обычную плату. Домохозяйства или частные предприятия могут отказаться покупать продукцию другого домохозяйства или предприятия, но они не могут

отказаться от приобретения продукции правительства. Налоги являются обязательным платежом.

С другой стороны, стоит также принять во внимание, что налоги являются отражением воли избирателей, хотя, может быть, это звучит весьма неуклюже. Более того, мы должны заметить, что правительство обеспечивает одну абсолютно исключительную услугу в обмен на налоги — услугу, без которой ни домашние хозяйства, ни бизнес не смогут получить ни одного цента. Эта услуга заключается в обеспечении законности и порядка и защите имущественных прав. «Только под прикрытием гражданского права, — писал Адам Смит, — владелец ценного имущества...может спать спокойно».

Итак, существует глубокое различие между политической ролью государственного и частного секторов. Но мы должны также признать, что существует удивительное сходство между секторами с учетом их экономического взаимодействия и координации. Предположим, например, что сектор домохозяйств вызывает снижение спроса, увеличив свои сбережения, и что сектор бизнеса по каким-то причинам не может компенсировать это снижение за счет одалживания или привлечения сбережений за счет выпуска новых облигаций и т.п. *Может ли правительство занять эти неиспользованные сбережения и компенсировать снижение спроса за счет расходов на общественные нужды, такие, как, например, общественные инвестиции?*

Ответ, конечно, будет положительным. Если существует снижение спроса, которое должно быть «закрыто» инвестиционными затратами, то какая разница, вкладываются ли эти инвестиции в спутники связи, принадлежащие АТТ либо правительству, или в железную дорогу, принадлежащую городу Санта-Фе или «Амтраку», в частное или государственное предприятие, в частную фабрику или государственную плотину? Нет никакой разницы. На самом деле существенно то, что сбережения одного сектора будут потрачены другим,

а инвестиционные затраты одного сектора будут сбережениями другого.

Естественно, это не исчерпывает предмета. Возможна дискуссия о том, чем следует заниматься правительству, а чем не следует. Возможны дебаты о том, может ли правительство без риска расходовать свои займы на потребительские цели — социальное страхование, например. Можно спорить о том, может ли правительство, когда оно расширяет свою деятельность, непреднамеренно «вытеснять» частные предприятия. Таким образом, проблема роли правительства не так легко разрешима. Зато легко может быть установлено, что сектор правительства может играть точно такую же роль в инвестировании, как и сектор бизнеса. Правительство может использовать свои возможности для займов, подобно частному бизнесу, для того чтобы компенсировать краткосрочное падение потребительских расходов. Должно ли оно делать эти вещи — это вопрос, который мы рассмотрим в дальнейшем. Но важно понимать, что правительство как сектор может и, разумеется, должно координировать свою деятельность с другими секторами. Нет экономистов, консерваторов или радикалов, которые бы это отрицали.

Следует вкратце рассмотреть еще один источник спроса. Это — иностранный расчетный стол, где зарубежные покупатели предъявляют спрос на продукцию США, осуществляя поставки зерна и компьютеров, самолетов и оборудования, и где зарубежные продавцы поставляют кофе и руду, нефть и «Тойоты» ожидающим их американским покупателям. Манипуляции с зарубежной частью ВВП более сложны, чем в других секторах. Мы вернемся снова к этому аспекту в главе 19. Сейчас же мы просто отметим его наличие, сконцентрировав внимание на трех внутренних секторах — домашних хозяйств, бизнеса и правительства.

Итак, мы подошли к пониманию того, что сбережение-инвестирование — мы пишем эти слова через дефис, чтобы подчеркнуть их связь — основа экономического роста и колебаний. Основа роста потому, что инвестиции — процесс, посредством которого мы вводим оборудование, увеличивающее производительность. Посредством инвес-

тиций созданы «булавочные фабрики* Адама Смита, увеличивающие в десять, сто и тысячу раз то количество материальных благ, которые могут быть произведены за один час.

Сбережение-инвестирование составляет также основу колебаний ВВП, поскольку этот процесс не проходит равномерно, но ускоряется или замедляется по мере того, как разные факторы влияют на поток сбережений, — или, чаще, по мере того, как они влияют на направления инвестиций. Это предмет, который мы будем рассматривать далее.

Наконец, мы сможем понять один жизненно важный момент. *Спрос является непосредственной движущей силой экономики.* Это совокупный объем расходов — домохозяйств на потребительские товары, частных фирм — на инвестиционные товары, правительства — на его потребление и иностранцев на чистый экспорт, которые обеспечивают каждодневные стимулы для нашего национального производства. Даже сторонники экономики предложения, которые подчеркивают важность инициативы для производства и ограничивающее воздействие налогов, согласились бы с этой точкой зрения. Когда по какой-либо причине спрос сокращается, ВВП уменьшается и вместе с ним сокращаются занятость и доходы. Сторонники экономики спроса и экономики предложения не соглашались между собой в следующем вопросе — сможет ли спрос, порождаемый нормальной инвестиционной активностью частного сектора, в случае отказа от обременительных налогов и регулирования, обеспечить достаточный рост. Сторонники экономики предложения говорят «да*»; сторонники экономики спроса полагают, что правительство, вероятно, должно играть стимулирующую роль.

Это важный вопрос для последующего обсуждения. Однако бесполезно вступать в дискуссии с последователями экономики предложения до тех пор, пока мы не поймем более глубоко, каким образом функционируют домохозяйства, бизнес и правительственный сектор. ,

7. ПАССИВНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ, АКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Из всех форм экономического поведения наиболее известны расходы и сбережения домашних хозяйств. Кто не волновался по поводу возможности добавить что-то к своему счету в банке, страхования жизни, приобретения ценных бумаг? Кто не был в ситуации мучительного выбора между желанием жить хорошо сейчас («покупать сейчас, платить позже») и стремлением отложить что-то на черный день, образование в колледже, пенсию или что-нибудь в этом роде?

Эти маленькие драмы по поводу выбора между расходами и сбережениями разыгрываются в миллионах домашних хозяйств, и всегда люди полагают, что их обстоятельства уникальны. На самом же деле, когда мы возьмем сектор в целом, все эти драмы приводят к удивительно предсказуемым общим результатам. Как мы уже заметили в предыдущей главе, домашние хозяйства в среднем регулярно тратят около 95 центов из каждого полученного ими доллара, а сберегают около 5. Это характеризует расточительность американских семей в сравнении с западногерманскими, которые сберегают около 15 % своих доходов, или японскими, сберегающими около 20%. Далее, когда мы будем исследовать производительность, мы вернемся к этим национальным различиям в склонности к сбережениям.

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ

Сейчас, пока мы занимаемся динамикой ВВП, важно отметить, что существуют национальные нормы сбережений — *склонности* к сбережению, как их называют экономисты, — и они удивительно стабильны и надежны. Среди

немногих вещей, которые экономисты могут предсказать с высокой степенью определенности, — размеры потребления (или его противоположности — сбережения), соответствующие заданному уровню доходов домохозяйств.

В совокупности поток потребительских расходов составляет около $2/3$ величины ВВП, т.е. потребительские расходы домашних хозяйств порождают спрос, который покрывает $2/3$ национального производства. Примерно около 40% их покупок составляют «недолговечные» товары, такие, как продукты, одежда и т.п.; немногим большее количество покупок связано с разнообразными услугами, начиная с авиапутешествия и кончая посещением ресторана. Оставшееся идет на товары длительного пользования — например, автомобили или предметы домашнего хозяйства. По нашему разумению, спрос на предметы длительного пользования гораздо более непостоянен, чем спрос на другие товары: люди не могут не есть, но они могут отложить покупку телевизора. Итак, даже внутри общего потока покупок домашних хозяйств существуют ручейки, из которых одни очень стабильны, а другие крайне динамичны.

Точно так же существенной чертой потребительских расходов, взятых в целом, является их постоянная, предсказуемая и пассивная природа Убедите экономиста в том, что в следующем году ВВП будет столько-то миллионов, и он может сказать вам с точностью до 1%, насколько велики будут потребительские расходы. Это та самая основа, на которой разные экономические «модели» позволяют бизнесменам делать прогнозы с учетом общих перспектив рынка.

Существует только три обстоятельства, когда потребительские расходы не ведут себя таким предсказуемым, пассивным образом. Одно из них — войны. Почти всегда во время войн потребительские расходы сознательно сдерживаются тяжелыми налогами, чтобы можно было увеличивать военные расходы. Во время второй мировой войны, например, потребление сократилось из-за увеличения налогов почти до половины ВВП. И хотя расходы на потребление в

денежном выражении (номинальные расходы) в течение войны возрастали, ВВП рос настолько быстро, что доля потребления в нем заметно падала: потребителям доставалась все меньшая часть от все большего пирога. Военные расходы на вьетнамскую войну не были компенсированы налогами, ограничивающими потребление. И в этом — одна из причин того, почему вьетнамский конфликт привел к взрыву инфляции.

Потребление отклоняется от своего нормального состояния и в периоды крайней депрессии. Существуют потребности, которые должны удовлетворяться все время; и когда доходы падают в связи с безработицей, пострадавшие семьи могут нищенствовать, жить в долг и, если необходимо, воровать для того, чтобы выжить, свести концы с концами. Разумеется, в тяжелые времена сбережения домашнего хозяйства быстро проедаются. Поэтому потребление, как правило, составляет большую долю ВВП, даже если текущие потребительские расходы падают: пирог ВВП уменьшается, но на потребление расходуется все большая часть этого меньшего пирога.

Наконец, склонность к потреблению может отклоняться от нормы в период инфляции. Семьи начинают ощущать «инфляционный зуд», решение о покупке опережает нормальные потребности: вещи приобретаются в «запас», до того, как они подорожают. Таким образом, инфляция может вызвать рост покупок за счет обычных сбережений. В первой половине 80-х годов, например, сбережения домашних хозяйств в США упали до очень низкого уровня. Причины этого неясны, но некоторые экономисты предполагают, что это следствие инфляционного синдрома.

Экономисты потратили много времени, исследуя склонность к потреблению. Для наших целей, однако, важно, что стабильное и предсказуемое поведение нормального потребления имеет одно простое, но важное следствие: потребительские расходы — поток расходов домашних хозяйств, которые покупают до $2/3$ ВВП,

являются *не ведущей силой экономики, а ведомой*. При всей своей величине они не являются двигателем ВВП. Это тормозной его вагон.

Конечно, делая такое утверждение, мы должны соблюдать известную осторожность. Мы уже отмечали, что потребительские расходы на товары длительного пользования, как, например, автомашины, гораздо более изменчивы, чем расходы на товары или услуги недлительного пользования: вполне реальное изменение этих расходов может нанести существенный удар по экономике. В 1974 г. и снова в 1979 г., к примеру, потребители сократили покупки автомобилей в связи с нехваткой бензина, и каждый раз эффект от падения продаж автомобилей влиял на ВВП.

Тем не менее это исключения из правила. При нормальном ходе вещей, как бы ни были велики потребности, людям не хватает средств, чтобы все их удовлетворить. Желание у них есть, но спрос требует большего, чем желание: он должен быть поддержан наличием денег.

Это проясняет очень важный момент. Потребности и аппетиты сами по себе не в состоянии двигать экономику; если бы это было так, то мы наблюдали более активный спрос во время депрессии, когда люди голодны, чем во время благополучия периода бума. Поэтому несерьезны рецепты лечения депрессии, предлагающие, что покупателям больше покупать. Они и рады покупать больше, да не могут. Не стоит забывать, что потребителей все время поощряют увеличивать их расходы прессом рекламной индустрии, которая стоит много миллиардов долларов.

Беда в том, что потребители не могут покупать больше до тех пор, пока не увеличатся их доходы. Конечно, на короткое время они могут взять займы или опять-таки на время резко уменьшить свой уровень сбережений; но возможности каждого домашнего хозяйства занимать и его сбережения ограничены и когда-нибудь будут исчерпаны. Поэтому после короткого взрыва снова утвердятся устойчивые и привычные способы сбережения и расходования.

Таким образом, ясно, что анализируя потребительский сектор мы изучаем часть экономики, которая хотя и крайне важна, но сама по себе не является причиной основных изменений хозяйственной активности. Потребление отражает происходящие в экономике изменения, но не инициирует значительную часть наших долговременных экономических удач и разочарований.

СПРОС НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ БЛАГА

Потребительские расходы, как мы видели, порождают примерно 2/3 ВВП. Откуда берется последняя треть? Мы уже знаем, что она возникает в других очередях покупателей: бизнесмены стараются увеличить свой капитал; правительство покупает различные общественные блага; иностранцы приобретают американские товары и услуги.

Сейчас нам предстоит рассмотреть инвестиционную очередь. Однако инвестиционная деятельность не настолько хорошо нам знакома, как потребление, поэтому мы должны сперва прояснить употребляемые экономические термины.

Под инвестициями большинство людей понимают покупку акций или облигаций. Но это не совсем то, что экономисты вкладывают в это понятие. Они имеют в виду аналог «реального» акта сбережения. Реальный акт сбережения, как мы помним, — высвобождение ресурсов из актов потребления. Реальный акт инвестирования означает — заставить эти ресурсы работать, создавая капитальные блага.

Реальный акт инвестирования не обязательно требует покупки акций или облигаций. Обычно мы покупаем простые акции или облигации на фондовой бирже у их прежних владельцев. Следовательно, наш личный акт инвестирования является с экономической точки зрения просто передачей прав без непосредственного воздействия на процесс богатства. Некто А платит деньги Б и забирает принадлежащие ему акции «Дженерал моторе»; вполне вероятно, Б, получив

деньги от А, покупает на них акции у В; все эти сделки между А, Б и В никоим образом не изменяют фактическое количество реального капитала в экономике.

Только в том случае, если мы покупаем вновь выпущенные акции или облигации, и только в том случае, если поступления от их продажи непосредственно вкладываются в здания и сооружения, наш акт финансового инвестирования приведет к приросту богатства общества. В этом случае А покупает акции непосредственно (или через брокера) у самой «Дженерал моторе». Деньги А будут потрачены «Дженерал моторе», скорее всего, на покупку новых капитальных благ. Таким образом, значительная часть инвестиций, как их понимают экономисты, — малоизвестная для большинства из нас форма деятельности. Происходит это не только потому, что реальное инвестирование не то же самое, что личные финансовые инвестиции, но и потому, что реальные инвесторы обычно действуют от имени иных институтов, чем привычные нам домашние хозяйства. Советы директоров, высшая администрация, частные собственники мелких предприятий — это те, кто решает, вложить ли деньги в создание новых мощностей, увеличение запасов; и такое решение по характеру и мотивации весьма отличается от решений, привычных нам как членам сектора домашних хозяйств.

Домашние хозяйства приобретают товары для удовлетворения своих нужд и потребностей, и мы видели, каким постоянством отличается их склонность к потреблению. Однако инвестиционное решение не принимается на основе личных соображений. Здесь уместна лишь уверенность, что увеличение капитала обеспечит высокую отдачу. В отличие от сектора домашних хозяйств сектор бизнеса мотивируется прибылью. Как говорит известная поговорка: «Я занимаюсь бизнесом не ради укрепления здоровья».

Императив прибыльности, конечно, главный для капитализма, он и источник его динамизма, и корень многих присущих ему болезней. Но с точки зрения ВНП в прибыли важно то, что она всегда ориентирована на будущее. Фирма

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ИНВЕСТИЦИИ

Как воздействует рынок ценных бумаг на инвестиции? Можно отметить три типа непосредственных воздействий.

Во-первых, рынок всегда служил всеобщим барометром ожиданий ориентированных на бизнес лиц. Мы говорим «ориентированных на бизнес», а не бизнесменов, потому что спрос и предложение ценных бумаг формируют, главным образом, именно дилеры по ценным бумагам, инвестирующая публика, а не финансовые деловые предприятия. Тенденция на повышение на фондовой бирже — сигнал того, что «деловой климат» благоприятный; то, что Кейнс называл звериным духом руководителей предприятий, заставляет их планировать расширение производства. Когда идет понижение, падает и «дух», и руководители предприятий дважды подумают, прежде чем решиться осуществить инвестиции перед лицом всеобщего пессимизма.

Эта традиционная связь, однако, ослабляется растущей способностью правительства влиять на экономическую жизнь. Бизнес когда-то смотрел на рынок как на основной сигнал относительно будущего. Сегодня он смотрит на Вашингтон. Например, в последнее десятилетие на рынке ценных бумаг наблюдались значительные колебания, а инвестиции в производство и оборудование оставались в основном стабильными. Это отражает мнение предпринимателей о том, что именно политика правительства поддерживает рост экономики, что бы по этому поводу ни думал «рынок».

Второе непосредственное воздействие рынка ценных бумаг на инвестиции имеет дело с облегчением выпуска ценных бумаг. Одним из способов финансирования инвестиций является выпуск новых акций, на доходы от которых закупаются оборудование и прочие реальные активы, необходимые для расширения производства. Когда цены повышаются, намного легче выпустить новые акции,

чем при снижении цен. Особенно это относится к такому бизнесу, как коммунальные предприятия, зависящие от выпуска новых акций в большей степени, чем от нераспределенной прибыли. Наконец, когда цены падают, компании с большой нераспределенной прибылью скорее будут скупать другие компании, чем использовать эти средства на капитальные блага. Другими словами, финансовые инвестиции вытесняют реальные инвестиции в производство. Это будет способствовать росту отдельных процветающих компаний, но не обеспечит рост экономики в целом.

может быть удовлетворена высокой прибылью на действующих заводах и оборудовании, но если она не ожидает прибыли от дополнительных инвестиций, она не будет увеличивать свой капитал. Другая фирма, возможно, даже терпящая убытки, если ожидает значительную прибыль от производства нового товара, возможно, окажется способной пойти на значительные капитальные затраты. Это всегда взгляд вперед и никогда назад.

Имеются здравые основания для такого связанного с ожиданиями характера инвестиционных решений. Как правило, капитальные блага, приобретенные за счет инвестиций, окупят себя не сразу. Кроме того, они часто высокоспециализированны. Если бы капитальные затраты окупались в течение нескольких недель или месяцев или хотя бы года-двух, а капитальные блага легко можно было использовать для разных целей, инвестиции не были бы столь рискованными. Однако обычно путь от чертежной доски до полноценного производства занимает от трех до пяти лет. Это означает, что необходимо предвидеть характер спроса в достаточно отдаленной перспективе. Кроме того, особенность большинства капитальных благ состоит в том, что они — блага длительного пользования, с ожидаемым сроком жизни в 10 и более лет, и имеют ограниченные варианты альтернативного использования либо вообще не

имеют таковых. Вы не можете ткать сукно на сталеплавильном заводе или выплавлять сталь на ткацкой фабрике.

Таким образом, инвестиционное решение всегда ориентировано на будущее. Даже когда стимулы для строительства связаны с настоящим, расчеты, определяющие целесообразность инвестиций, обязательно учитывают будущие доходы фирмы. Этим ожиданиям внутренне присуща более высокая степень нестабильности, чем текущим установкам и желаниям, которыми руководствуется потребитель. Для ожиданий — неважно, основаны они на догадках или прогнозах, — характерны неожиданные и резкие изменения, что с потребительскими расходами случается нечасто.

Из сказанного вытекает очень важное следствие для нашего понимания ВВП: инвестициям, в отличие от потребления, внутренне присуща изменчивость. В краткосрочной перспективе эта изменчивость проявляется в колебаниях закупок товарных запасов. Мы обычно не рассматриваем запасы как часть нашего капитального богатства, но они являются таковым, что мы обнаруживаем, например, когда остаемся без угля в результате забастовки шахтеров. Изменчивость закупок товарных запасов связана с тем, что бизнесмены могут быстро их увеличивать или уменьшать; при увеличении происходит резкий подъем спроса на товары, при сокращении закупок товарных запасов — аналогичное снижение спроса. Вот только один факт для иллюстрации: бизнесмены накапливали запасы с темпом 60 млрд дол. в год в течение последнего квартала 1982 г.; пятью кварталами позже — с темпом 92 млрд дол. в год. С этим был, связан рост спроса на ВВП в размере 152 млрд дол.

" Вторая форма нестабильности инвестиций связана с продолжительностью делового цикла, с его нерегулярными подъемами и спадами. Когда перспективы на несколько лет вперед пессимистичны, инвестиционные расходы могут быстро снижаться. Во времена Великой депрессии 30-х годов бизнес постоянно сокращал свои накопления и с трудом возмещал выбывающие машины и оборудование по мере их износа; с 1929 по 1933 г., когда потребление домашних

хозяйств упало на 41%, инвестиции снизились на 91%. На самом деле в нижней точке депрессии 1/3 всех безработных в стране, по оценкам, была связана с катастрофическим снижением спроса на капитальные блага. Напротив, когда депрессия, наконец, в 1933 г. прекратилась, в следующие 7 лет потребление возросло немногим более чем наполовину, а инвестиции — в 9 раз.

Следует отметить еще один аспект проблемы инвестиций. Инвестиции — не только движущая и потенциальная дестабилизирующая сила в экономике, их воздействие на нее увеличивается еще через так называемый *эффект мультипликатора*. Идея мультипликатора предельно проста. Когда происходит изменение расходов, скажем, в связи с новым инвестиционным проектом, дело не ограничивается только оплатой труда строительных рабочих, материалов и т.п. Поступления «первого раунда» инвестиционных расходов сами инициируют дополнительные расходы на оплату труда тех, кто производит товары, приобретаемые этими строительными рабочими, материалов, используемых при изготовлении этих строительных материалов, рабочих, участвующих в их производстве и т.д. Таким образом, первоначальный толчок расходов вызывает вторичные и третичные толчки до тех пор, пока эффект не угаснет.

В целом экономисты считают, что мультипликатор в течение года равняется двум. Так, сокращение расходов на 23 млрд дол. в третьем квартале 1980 г. привело к двухкратному снижению доходов по стране, снизив спрос на ВВП на 46 млрд дол. И естественно, когда инвестиции увеличиваются, скажем, на 10 млрд дол., страна получит увеличение доходов на эти же 10 млрд, плюс дополнительные 10 млрд — как результат действия мультипликатора.

Из этого следует два очень важных вывода. Первое. Мы видим, что инвестиции — ведущая, а не ведомая часть экономики. Конечно, на инвестиционные расходы, как и на потребление, влияют доходы, которые получает бизнес. Некоторые инвестиции следуют за потребительскими покупками. Но отличительная черта инвестиций как основной

деятельности частного сектора — в том, что это паровоз, а не служебный вагон. Он «тянет» экономику.

И второе. Ведущая независимая сила инвестиций дает частично ответ на вопрос, почему экономисты расходятся между собой в отношении прогнозов на будущее. Причина в том, что никто не знает, какими будут инвестиции. Дюжина экономистов различных политических убеждений придет к согласию относительно величины потребительских расходов при данной величине ВВП. Но нет простых правил для подсчета величины инвестиций. Здесь у исследователей, которые по-разному смотрят на будущее, по-разному интерпретируют известные факты, могут быть расхождения.

Это не означает, что абсолютно невозможно узнать размеры инвестиционных расходов на будущий год. За исключением периодов реальных кризисов инвестиции не изменяются очень уж резко. Кроме того, на решение инвестировать значительно влияют издержки, связанные с займом денег. Поэтому экономисты могут спрогнозировать инвестиционное поведение, исходя из прогнозов процентных ставок. Кое-что подсказывает и рынок ценных бумаг. Но при всем том факт остается фактом — инвестиционные расходы являются джокером в колоде экономики.*

*

Это не единственный джокер. Правительственные расходы тоже

подвержены резким непредсказуемым колебаниям.

8. ЭКОНОМИКА ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА

Экономика частного сектора (домашних хозяйств и бизнеса) не представляет особых проблем. Иное дело — экономика общественного (государственного) сектора. Еще не удосужившись прочесть что-нибудь о государственном секторе, одни уверены, что терпеть его не могут; другие, наоборот, — любят его; многие считают, что правительство нас вконец разорит или, наоборот, только оно нас и спасет. Имея дело с таким состоянием умом, попытаемся провести анализ проблем общественного сектора в два этапа. Прежде всего, в экономике общественного сектора есть вещи, по поводу которых у экономистов самых разных политических убеждений нет разногласий. Но хотя эти вещи не вызывают споров, они важны и, быть может, даже удивительны. Их мы и обсудим в данной главе. А кроме того, есть еще и вопросы, по которым либералы и консерваторы прийти к согласию не могут. В основном они касаются *эффективности* государства в экономических делах, а не того, каким образом деятельность общественного сектора вписывается в ВВП. Тут-то и возникает спор между сторонниками экономики предложения и экономики спроса. В следующей главе мы представим вам обоих участников этого спора. Но сначала надо разъяснить некоторые основные положения.

ЧТО ЗНАЧИТ «ПРАВИТЕЛЬСТВО»

Начать уместно с напомнимания о трех вещах, которые мы уже рассмотрели. Первое. Мы должны различать роль государства как покупателя продукции и его роль «рас-

ходователя» денег. Разница, как мы помним, — в тех важных расходах, которые называются трансфертными платежами, такими, например, как расходы по социальному обеспечению (вэлфэр). Многие споры о том, сколь значительна роль правительства или как быстро расширяется правительственное вмешательство в хозяйственную деятельность, могут оказаться бессодержательными, если не оговаривать, имеется в виду государство-покупатель или государство, осуществляющее расходы. В 1985 г., например, государство закупило около 20% ВВП, а потратило на 50% больше, что составило около 30% ВВП; разницу объясняют трансфертные платежи.

На какой из этих показателей обращать внимание? Ответ зависит от того, что мы хотим узнать. Правительство как покупатель ВВП — «покупатель» обороны, почтовых услуг, транспорта и всего остального — дает нам известное представление о значении продукции общественного сектора как одной из составляющих ВВП. Трансфертные платежи говорят совсем о другом. Сколько бы миллиардов они не составляли, трансфертные платежи не добавляют к ВВП ни цента. Они лишь показатель усиления роли правительства как института перераспределения доходов, а не его роли в производстве продукции. Вероятно, совокупные правительственные закупки плюс трансфертные платежи дают полезную оценку степени влияния правительства на экономику в целом.

Мы старательно подчеркиваем также различие федерального правительства, администраций штатов и местной. Большая часть закупок ВВП осуществляется на местном уровне, уровне штата, а не на федеральном; большая же часть трансфертных платежей исходит от федерального правительства. Таблица наглядно показывает это.

Почему мы должны иметь это в виду? Одна из причин состоит в том, что федеральное правительство передает

немало денег правительствам штатов и местным администрациям. Это вспомоществование («гранты в помощь») — не что иное, как трансфертные платежи. Как результат — штаты и города могут проводить в жизнь программы, которые в противном случае не смогли бы осуществить. Поэтому дефицит бюджета федерального правительства частично вызван той поддержкой, которую оно оказывает штатам и городам. Откажись мы от этих трансфертов — и дефицит Вашингтона уменьшится на эту же сумму. Увы, этим мы сразу же ввергнем места и штаты в ужасное положение. Позже мы к этому еще вернемся.

КАК ВЕЛИК ОБЩЕСТВЕННЫЙ СЕКТОР

Приведем цифры по разным категориям общественного сектора в 1985 г. (млрд дол.).

Общеправительственные закупки	815	
федеральные		354
штатные и локальные		461
Выплаты федерального правительства	373	
штатам и городам		99
Общегосударственные расходы (закупки и трансферты)	1188	■ ■

И наконец, нельзя обсуждать роль правительства, не различая расходов на военные и социальные программы. Тут опять может помочь разграничение закупок и трансфертных платежей. Большая часть федеральных закупок ВВП относится к военным расходам — в 1985 г., например,

около трех четвертей федерального вклада в ВВП составляли расходы на военные цели. Но, несмотря на все крики об ускоренном росте расходов федерального правительства, оно закупает ту же долю товаров и услуг, что и в 1940 г.! Не федеральное правительство, а штаты и города резко увеличили свои закупки, расширив оздоровительные, образовательные и транспортные программы.

Откуда же тогда все эти протесты в адрес федерального правительства? Причина — в гигантском росте расходов на социальное обеспечение, прежде всего трансфертных платежей, что и объясняет стремительно взлетевшие расходы федерального правительства.

Как вы уже заметили, доля трансфертов в ВВП увеличилась с 1929 г. в десять раз.

Много это или мало? Нет сомнения, что сегодня у многих существует сильное раздражение против государственных расходов такого масштаба. Справедливости ради следует признать, что в этом чувстве немало эгоизма. Горожане не считают, что правительство тратит слишком много на города, но жители сельских местностей именно так и думают. По мнению фермеров, государство тратит не слишком много на сельское хозяйство — но горожане думают иначе. Супружеские пары с детьми не хотят, чтобы были урезаны расходы на школы, но этого хотят бездетные. Старикам нужно, чтобы им платили больше по соцстраху, а молодые против этого.

Экономисты не обладают какими-то особыми знаниями, которые позволяют разрешить эти чисто политические проблемы. Экономисты могут с некоторым знанием дела говорить о результатах всякого рода расходов на социальное обеспечение — в частности, страхования по безработице, из-за которого уход с работы оказывается не столь дорогим, как раньше, когда такого страхования не было. Но они не могут их оценивать, утверждать, хороши эти результаты или

нет. Ибо такие оценки определяются системой ценностей, а не знаниями.

ПРАВИТЕЛЬСТВО КАК СЕКТОР

Что бы мы ни думали о том, что должно делать правительство, важно понять, что же оно делает в действительности. Экономисты, резко расходящиеся во мнениях о том, какая политика была бы лучше для страны, могут прийти к согласию в том, как именно работает общественный сектор.

Уместно начать с различий в мотивациях, которые определяют общественные и личные расходы. Мотивации сектора домашних хозяйств и сектора бизнеса основаны на свободном решении соответствующих единиц (индивидумов). Домашние хозяйства решают по своему усмотрению, расходовать ли деньги или сберечь их. Аналогичным образом деловые предприятия в своих начинаниях руководствуются своими собственными суждениями.

Но в общественном секторе мы встречаем иную мотивацию. Уровень расходов здесь определяется не привычкой или выгодой, а политическим решением — то есть коллективной волей людей, сформулированной и выраженной местными, штатными и федеральными законодателями и администраторами.

Наличие такой явно выраженной политической воли придает общественному сектору особое значение. *Это единственный сектор, чьи расходы и доходы доступны для тщательного и продуманного контроля.* С помощью таких действий мы можем оказывать значительное влияние на поведение домашних хозяйств и фирм. Но мы не можем изменить их экономическую деятельность непосредственно, тем способом, который доступен для нас в случае общественного сектора.

Основная идея современной политики общественного сектора довольно проста. Мы видели, что спады в эконо-

мике — следствие неспособности сектора бизнеса привести в соответствие сбережения домашних хозяйств и частные инвестиции, увеличив их. Но если падение ВВП вызывают недостаточные расходы одного сектора, нельзя ли их компенсировать большими расходами другого? Не может ли общественный сектор послужить дополнительным каналом перевода сбережений в расходы?*

Ответ мы уже знаем. Разрыв между инвестициями и сбережениями может быть преодолен переводом сбережений в общественный сектор. Мы уже видели, что когда речь идет о механизме таких процессов, то неважно, берет ли сбережения в долг корпорация АТТ и расходует их на свой спутник связи или их заимствует казна и расходует на государственный спутник связи. Конечно, это разные политики. Их воздействие на мнения, ожидания и доверие бизнесменов тоже может быть разным. Но в том, как секторы работают и сотрудничают, разницы нет. Несмотря на яростное несогласие экономистов в том, каковы прямые и косвенные последствия государственных расходов, все согласны с тем, что при анализе экономической деятельности правительства следует представлять как сектор, сопоставимый с сектором бизнеса и домашних хозяйств.

Это означает, что когда правительство увеличивает закупки, занимая и расходуя средства, оно увеличивает ВВП. Как и в случае секторов бизнеса и домашних хозяйств, когда они поступают аналогичным образом. (Будет ли правительство косвенным образом стимулировать рост ВВП, увеличивая трансфертные платежи и тратя больше денег на социальное обеспечение, — зависит от того, у кого оно берет деньги

* Конечно, другой способ стимулировать ВВП — урезать налоги в надежде привлечь инвестиции. Именно это и предлагают сделать сторонники экономики предложения. Здесь мы не высказываем доводов в пользу преимуществ общественного расходования в сравнении с сокращением налогов. Мы хотим только показать, что между общественным расходованием и частными инвестициями имеется большее сходство, чем обычно признается.

и кому их отдает.) И наоборот, при сокращении правительственных расходов уровень экономической активности снижается опять-таки точно так же, как это происходит с сектором домашних хозяйств и бизнеса. Наконец, если правительство регулярно сберегает деньги, взимая больше налогов, чем тратит, создавая таким образом бюджетные излишки, оно порождает недостаточный спрос точно так же, как и домашние хозяйства, сберегающие свой доход. В этой ситуации соответствующие суммы сбережений домашних хозяйств и бюджетные излишки общественного сектора должны быть инвестированы сектором бизнеса. Иначе ВВП упадет.

ДЕФИЦИТНОЕ РАСХОДОВАНИЕ

Отличия правительственной деятельности как деятельности кооперативной от действий домашнего хозяйства или фирмы проявляются с особой силой при анализе дефицитного расходования. Суть этого типа правительственной активности обычно понимают крайне плохо. Дефицитное расходование означает, что правительство тратит больше, чем получает от налогов, прибегая к займам для покрытия дефицита. Эти займы становятся частью государственного долга. Мы часто слышим упреки по поводу дефицитного расходования и долга. Упреки эти вызваны тем, что мы склонны рассматривать его как долг семьи или предприятия. «Правительство, — говорят нам, — не может без конца брать взаймы, равно как семья или фирма. Правительство, создающее дефицит, просто живет не по средствам».

Звучит правдоподобно. Но так ли это? Даже те экономисты, которые по другим причинам резко выступают против дефицитного расходования, согласятся, что приравнивать правительство к семье или к предприятию будет неправильно. Может ли правительство без риска для себя создавать дефицит, то есть прибегать к займам в

дополнение к налогам? В главе 5, обсуждая разные «очереди» покупателей ВВП, мы видели, что сектор бизнеса регулярно тратит больше, чем получает от продаж. Разница, как мы помним, покрывается сбережениями домашних хозяйств, которые бизнес берет взаймы, чтобы финансировать приобретение капитальных благ (средств производства).

И, конечно, ни одна фирма не называет эти «избыточные» расходы дефицитом. Когда американские компании АТТ и «Экссон» используют сбережения населения на создание нового производства и приобретение оборудования, они не числятся в графе убытков в их годовых отчетах, рассылаемых акционерам, даже если общие расходы компаний (на текущие расходы, капитальное строительство и оборудование) превышают объем продаж. Вместо этого расходы делятся на два вида: один соотносит текущие издержки с текущими доходами; другой относит расходы на капитальные блага (средства производства) на самостоятельный финансовый счет. *И называют эти избыточные расходы не дефицитом, а инвестициями.*

Может ли АТТ или «Экссон» позволить себе иметь такой дефицит бесконечно долго? Ответ положительный. Конечно, через определенное время наступит срок платежа по облигациям. Возможно, эти компании смогут заплатить по ним из накопленных доходов, но обычно корпорации выпускают новые облигации, равные по стоимости старым. Они продают эти новые облигации и на эти деньги расплачивается с владельцами старых.

В сущности, многие большие корпорации, такие, как «Экссон» или АТТ, постоянно возобновляют выпуск облигаций, оплачивая старые обязательства за счет новых, так никогда и не выплачивая свои долги. АТТ, например, увеличила свою общую задолженность в десять раз! «Экссон» довела свою задолженность со 170 млн дол. в 1929 г. до почти 5 млрд дол. в 1985 г. А кредитоспособность обеих компаний по сравнению с 1929 г. не только не упала, но даже повысилась. Более того, сектор бизнеса постоянно увеличивает свою общую задолженность. В 1975 г. общие

долгосрочные (со сроком погашения более года) обязательства корпораций составляли 587 млрд дол., в 1985 г. — более 1 трлн дол. Безопасно ли это? Почему бы и нет? Растущий долгосрочный долг бизнеса — просто оборотная сторона роста его реальных активов: машин, оборудования, зданий и сооружений и т.п.

Правительственный сектор, как и сектор бизнеса, может оправдать свою растущую задолженность ростом реальных активов, реального богатства — дамб, дорог, жилья и т. п. В течение всех 80-х годов федеральные расходы «инвестиционного типа», аналогичные частным инвестициям, были примерно на том же уровне, что и дефицит. Согласно данным Управления менеджмента и бюджета, такие расходы правительства в 1984-85 финансовом году составили 581 млрд дол. — цифра очень близкая к размеру дефицита этого же года (624 млрд дол.). Если бы эти порождающие экономический рост расходы не добавлялись бы к другим правительственным расходам, у нас бы почти не было «дефицита».* Вместо этого мы считали бы эти расходы общественными инвестициями, чем они по существу и являются; мы бы считали, что финансировать их за счет займов столь же правильно, как и частные инвестиции. Тогда нация не тратила бы силы и нервы на обсуждение вводящего в заблуждение вопроса: «А не слишком ли велик наш дефицит?», обсуждая вместо этого вполне реальные проблемы, какого объема и какого типа общественные инвестиции нам нужны.

Существует еще одно даже более важное объяснение того, почему правительство может не беспокоиться по поводу своего дефицита. Дело в том, что доход

* Уточним: частные инвестиции приносят доход, который используется на выплату процентов по облигациям, на основе которых финансировались инвестиции. Правительственные инвестиции, в основном, доходов не приносят. Они порождают рост ВВП. Но от этого правительство получает дополнительные налоги, идущие на оплату процентов по его долгам. Для дальнейшего изучения проблем государственного долга и дефицита, см. книгу Роберта Фишера (Fisher, Robert. *How real is the Federal Deficit?*. New York: Free Press, 1980).

общественного сектора складывается из налогов, а налоги отражают общие доходы страны. Таким образом, все деньги, которые расходует государство, входят в общий поток ВВП, откуда они могут изыматься с помощью налогов. В результате «возможности заработать» у государства гораздо больше, чем у любого отдельного делового предприятия. Их можно сравнить только с возможностями всего бизнеса. Это рассуждение помогает нам понять, почему федеральные финансы отличаются от финансов штатов и органов местного управления. Расходы города или штата Нью-Йорк, например, не ограничиваются чертой этого города или штата; деньги могут быть потрачены где-то еще. Поэтому налогооблагаемые доходы в Нью-Йорке скорее всего не будут соответствовать местным расходам, в результате чего администрация города и штата должна рассматривать свои финансы во многом так же, как это делает деловое предприятие. Только федеральное правительство обладает властью вернуть себе в виде налогов эти затраты полностью. Различие между ограниченной финансовой властью отдельной фирмы и относительно безграничной властью правительства лежит в самой основе различия между дефицитным расходованием делового предприятия и правительства. Это помогает нам понять, почему правительство обладает намного большими возможностями проведения финансовых операций, чем частный бизнес.

Деловые предприятия должны кому-то отличному от них, кого они не могут контролировать, будь то владельцы облигаций или банк, где они сделали заем. Поэтому при обслуживании или возврате долга фирма должна передать свои средства во владение кого-то другого. Если она не может этого сделать, если у нее не будет средств для выплаты долга владельцам облигаций или банку, она банкротится.

Правительство — в совершенно ином положении. Владельцы государственных облигаций и банки — люди и учреждения, которым оно должно, принадлежат к тому же сообществу, из которого оно извлекает свой доход. Другими словами, правительству не надо переводить свои средства какой-то внешней группе, чтобы оплатить свои долговые

сообществу, из которого оно извлекает свой доход. Другими словами, правительству не надо переводить свои средства какой-то внешней группе, чтобы оплатить свои долговые обязательства. Оно переводит их от одних членов сообщества, над которым имеет законную власть (налогоплательщики) другим (владельцы долговых обязательств). Разница во многом такая же, как между семьями, из которых одна должна другой, и семьей, в которой муж взял займы у своей жены, или как между фирмами, из которых одна должна другой, и фирмой, одно отделение которой одолжило деньги у другого. Внутренние долги не истощают ресурсы одного сообщества в пользу другого; они просто перераспределяют претензии между членами этого сообщества.

И тем не менее, известные сомнения не покидают нас. Государственный долг составляет сегодня около 7 700 дол. на душу населения, будь то мужчина, женщина или ребенок. Неудивительно, что мы часто слышим призывы к благоразумию и нам говорят, насколько лучше было бы жить без долгов и как будут стонать под их тяжестью наши внуки.

Верно ли это? Предположим, мы решили выплатить этот долг. Это означает, что государственные облигации будут погашаться; вместо них будут выдаваться наличные. Но чтобы их получить, нам надо будет обложить самих себя налогами (если мы решили не запускать печатный станок) и в результате перевести владельцам облигаций деньги налогоплательщиков.

Что в результате всего этого мы приобретем? Посмотрим на типичного владельца государственных облигаций — семью, банк или корпорацию. Сейчас они владеют самыми надежными в мире и ликвидными (легко продаваемыми) ценными бумагами, которые приносят регулярный доход. После погашения долга семьи, банки и корпорации столкнутся с альтернативой: либо хранить наличные деньги и не получать никакого дохода, либо инвестировать их в другие бумаги, менее надежные. Будет ли инвесторам от этого лучше?

ПРАВО ПЕЧАТАТЬ ДЕНЬГИ

.....В конечном итоге федеральное правительство имеет возможность влезть в любые долги, поскольку у него есть право печатать деньги. Если, например, слишком большим окажется долг какой-нибудь местной администрации, например, нью-йоркского муниципалитета, инвесторы перестанут верить в то, что муниципалитет **СМОЖЕТ** выкупить все свои облигации, когда наступит срок их погашения. Они откажутся приобретать эти облигации, и муниципалитет может обанкротиться.

С федеральным правительством ничего случиться не может, поскольку, согласно конституции, оно имеет право создавать деньги и может, следовательно, напечатать деньги, необходимые для погашения его собственных обязательств.

Нечего и говорить, что такое лекарство может оказаться опаснее болезни. Мы знаем, что работающий печатный станок — наихудший симптом инфляции. Если правительство действительно начнет печатать деньги «на полную катушку», чтобы выкупить свои облигации, оно скоро пустит по ветру государственную валюту, а может быть, и само государство, ибо призрак ползущей инфляции обрстет плотью. Мы обсудим проблему печатания денег в главе 10. Но следует, однако, признать, что право пустить в ход печатный станок все-таки успокаивает инвесторов, убеждая их, что они никогда не столкнутся с невыполнением государством.....своих обязательств. Странно, не так ли?

Право печатать деньги — это самая надежная гарантия для государственных облигаций. Но лишь до тех пор, пока этим правом не пользуются!.....

Теперь о наших внуках. Верно, конечно, что если мы погасим этот долг, им не придется нести его бремя. Но в порядке «компенсации*» они будут лишены удобств — благ, предоставляемых правительственными облигациями, которые в противном случае они бы унаследовали. Да, они будут освобождены от налогов для выплаты процентов по долгу. Но, увы, одновременно их «освободят*» и от удовольствия дважды в году положить в банк зеленые казначейские чеки, выписанные в счет уплаты процентов по долгу. После этих утешительных слов необходимо сделать отрезвляющее заключение. Значительный и постоянный дефицит бюджета, вроде того, который был у нас в середине 80-х годов, может действительно создать экономические трудности. Речь, однако, идет не о национальном банкротстве, а о проблемах непродуманного государственного бюджета.

Когда расходы федерального правительства превышают поступления от налогов, ему приходится покрывать разницу за счет выпуска государственных облигаций. Поскольку эти облигации — самый надежный кредитный инструмент и поскольку казначейство установит на них те цены, которые ему позволят продать эти облигации, федеральное правительство всегда сможет снять пенку с имеющихся у населения сбережений. Другие заемщики — штаты и муниципалитеты, деловые предприятия, домашние хозяйства — смогут получить лишь то, что останется. Если совокупный спрос на сбережения превысит их предложение, эти заемщики будут просто вытеснены: федеральное правительство получит необходимые ему средства, а некоторые нефедеральные (или частные) заемщики могут и не получить то, что им нужно.

Если бы общество было единодушно относительно первостепенной важности федеральных потребностей, то преимущества, которыми пользуются казначейские облигации (долгосрочные ценные бумаги федерального правительства со сроком погашения более 3 лет), были бы справедливыми и оправданными. Так обычно случается, скажем, во время войны, когда каждый признает, что

федеральное правительство должно использовать столько имеющихся сбережений, сколько ему необходимо. Но в обычное время такой приоритет федеральным проектам не отдается. Борьба за денежные средства приведет, таким образом, к тому, что национальные сбережения будут использоваться на те проекты, преимущество которых перед всеми остальными состоит лишь в том, что они финансируются федеральным правительством, а не на проекты, наиболее целесообразные с точки зрения экономического роста, прибылей или благосостояния.

Когда у нас много неиспользованных ресурсов на рынке рабочей силы или на предприятиях, опасений по поводу вытеснения не возникает, ибо дополнительные федеральные расходы не будут производиться за счет каких-то других. Хватит на всех. *Но при полной занятости федеральное правительство может увеличить свою долю в валовом национальном продукте лишь за счет кого-то другого.* Если же такое увеличение происходит за счет повышения налогов, то есть все основания предположить следующее: избиратели решили, что доля правительства в валовом национальном продукте должна возрасти. Если же такой рост — лишь результат преимуществ правительства при займе средств, то для такого предположения оснований уже нет. Поэтому большинство экономистов считают, что при полной занятости необходим сбалансированный федеральный бюджет.

На этом мы завершаем первоначальный обзор экономики общественного сектора — той его части, относительно которой практически не существует разногласий среди экономистов. Повторим: правительство — это сектор, а не отдельная семья или фирма. И в качестве такового оно должно быть увязано с секторами домашних хозяйств и бизнеса. Деятельность по привлечению заемных средств при дефиците для федерального правительства иная, чем для местных администраций или даже очень крупных компаний. В отличие от частного сектора федеральные инвестиционные

расходы не рассматриваются как вложения в основные фонды. Относительно всего этого почти нет разногласий.

Но относительно того, какова должна быть роль правительства в экономической жизни, нет ничего похожего на согласие. Прежде чем мы обратимся к спорам о роли правительства, стоит поразмыслить о содержании этой главы. Многие шумные споры об экономической политике правительства основаны на аналогиях, которые, как мы увидели, вводят в заблуждение. Если толково разобрать все «за» и «против», нельзя не прийти к заключению, что государственный сектор — это особый сектор, а не просто большое домашнее хозяйство, и обладает экономическими возможностями, которыми не обладают другие секторы. Как мы увидим, в том, что касается общественного сектора, существует много такого, о чем можно спорить. И тем не менее важно провести разграничительную черту между разногласиями и явной некомпетентностью.

федеральное правительство должно использовать столько имеющихся сбережений, сколько ему необходимо. Но в обычное время такой приоритет федеральным проектам не отдается. Борьба за денежные средства приведет, таким образом, к тому, что национальные сбережения будут использоваться на те проекты, преимущество которых перед всеми остальными состоит лишь в том, что они финансируются федеральным правительством, а не на проекты, наиболее целесообразные с точки зрения экономического роста, прибылей или благосостояния.

Когда у нас много неиспользованных ресурсов на рынке рабочей силы или на предприятиях, опасений по поводу вытеснения не возникает, ибо дополнительные федеральные расходы не будут производиться за счет каких-то других. Хватит на всех. *Но при полной занятости федеральное правительство может увеличить свою долю в валовом национальном продукте лишь за счет кого-то другого.* Если же такое увеличение происходит за счет повышения налогов, то есть все основания предположить следующее: избиратели решили, что доля правительства в валовом национальном продукте должна возрасти. Если же такой рост — лишь результат преимуществ правительства при займе средств, то для такого предположения оснований уже нет. Поэтому большинство экономистов считают, что при полной занятости необходим сбалансированный федеральный бюджет.

На этом мы завершаем первоначальный обзор экономики общественного сектора — той его части, относительно которой практически не существует разногласий среди экономистов. Повторим: правительство — это сектор, а не отдельная семья или фирма. И в качестве такового оно должно быть увязано с секторами домашних хозяйств и бизнеса. Деятельность по привлечению заемных средств при дефиците для федерального правительства иная, чем для местных администраций или даже очень крупных компаний. В отличие от частного сектора федеральные инвестиционные

расходы не рассматриваются как вложения в основные фонды. Относительно всего этого почти нет разногласий.

Но относительно того, какова должна быть роль правительства в экономической жизни, нет ничего похожего на согласие. Прежде чем мы обратимся к спорам о роли правительства, стоит поразмыслить о содержании этой главы. Многие шумные споры об экономической политике правительства основаны на аналогиях, которые, как мы увидели, вводят в заблуждение. Если толково разобрать все «за» и «против», нельзя не прийти к заключению, что государственный сектор — это особый сектор, а не просто большое домашнее хозяйство, и обладает экономическими возможностями, которыми не обладают другие секторы. Как мы увидим, в том, что касается общественного сектора, существует много такого, о чем можно спорить. И тем не менее важно провести разграничительную черту между разногласиями и явной некомпетентностью.

9. ДЕБАТЫ О РОЛИ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Споры о роли правительства в экономике концентрируются вокруг двух главных вопросов:

- 1) порождает ли правительство инфляцию?
- 2) может ли оно ускорить рост валового национального продукта (ВВП)?

Консерваторы, особенно в среде бизнесменов, как правило, отвечают «да» на первый вопрос и «нет» — на второй. Либералы — «нет» на первый и «да» — на второй. Наши взгляды тяготеют к либеральной оценке, хотя не полностью с ней совпадают. И у тех и других имеются свои аргументы. Мы их и попытаемся изложить.

Сначала об инфляции. Вызывают ли государственные расходы инфляцию? Как мы далее увидим, однозначный ответ на этот вопрос дать невозможно. Но область разногласий можно сузить, начав с тех аспектов, по которым у экономистов мнение единое.

Все согласны, что при определенных условиях государственные расходы вызывают инфляцию. Эти условия описываются словами «полная занятость»; имеется в виду экономика с очень небольшим резервом рабочих, готовых согласиться работать при существующих ставках заработной платы, а большинство предприятий и имеющегося оборудования работает с нормальной загрузкой. В подобной ситуации дополнительные правительственные расходы приведут к росту цен — либо за счет того, что дополнительный спрос на рабочую силу приведет к повышению заработной платы, либо потому, что попытка произвести больше товаров, чем то их количество, на которое предприятие рассчитано, приведет к росту издержек. Поэтому ни один здравомыслящий человек не станет настаивать на увеличении государственных расходов в период бума (расцвета) экономики.

Тем не менее несколько оговорок надо сделать даже относительно столь явного случая. Полная занятость — это такая ситуация, при которой дополнительные расходы любого вида вызовут инфляцию. Увеличение расходов домашних хозяйств или частных фирм вызовет рост заработной платы и производственных издержек точно так же, как увеличение расходов государственных: важно не то, что дополнительные расходы исходят от правительства, а то, что при полной занятости увеличение закупок со стороны любого сектора вызовет трудности.

Если в такой ситуации мы все же хотим увеличить правительственные расходы, например, в связи с военными приготовлениями или начав программу реконструкции городов, единственный способ избежать инфляции — ограничить расходы в каком-нибудь ином секторе. При полной занятости нельзя увеличивать военные расходы или расходы на социальные нужды без инфляционных последствий, если не освободить место для увеличения правительственной доли ВВП за счет сокращения расходов сектора домашних хозяйств, или сектора частного бизнеса, или обоих. В противном случае начнется инфляция.

Несколько менее ясен случай, включающий ситуацию на противоположном конце экономического спектра, когда экономика страдает от высокой безработицы и низкого уровня использования производственных мощностей. Можно ли при таких обстоятельствах увеличивать правительственные расходы, не повышая цен? Житейская мудрость, базирующаяся на опыте нескольких последних десятилетий, говорит, что это возможно. При наличии миллионов безработных и неиспользованного оборудования вполне вероятно, что рост расходов (неважно, на какие цели) не повысит зарплату и издержки. Быть может, самой убедительной иллюстрацией сказанному является опыт США в 1934—1940 гг.; за этот период ВВП возрос на 50%, стимулируемый возросшими правительственными расходами, тогда как цены поднялись менее чем на 5%.

Сегодня это убеждение уже не столь непоколебимо, как в годы Великой депрессии. Благодаря возросшей мощи профсоюзов и промышленных корпораций увеличение правительственного спроса может, несмотря на значительную безработицу, привести к росту заработной платы и цен, — например, в оборонной промышленности или в стратегически важных муниципальных службах. Другими словами, проинфляционная экономика сегодня значительно более, чем в прошлом, склонна к инфляции. Мы снова вернемся к этому вопросу в главе 12. Итак, сегодня уже нельзя быть уверенным в том, что увеличение правительственных расходов, даже в условиях высокой безработицы и значительного числа простаивающих предприятий, не вызовет, одновременно с повышением занятости, ростом производства, и повышения цен. Но, с другой стороны, столь печальное заключение справедливо и для увеличения расходов сферой бизнеса или скачка потребительских расходов. Раз мы живем в системе, склонной к инфляции, то любое увеличение спроса (а не только со стороны правительства) скорее всего даст толчок инфляции.

В этом пункте позиции либералов и консерваторов отличаются в двух моментах. Во-первых, стоит ли за рост производства и занятости, вызываемый правительственными расходами, расплачиваться той дополнительной инфляцией, которую они могут породить? Либералы по большей части ответят на этот вопрос утвердительно, а консерваторы — отрицательно. Мы вернемся к этому вопросу в главе о безработице.

Второй момент касается эффективности правительственных расходов по сравнению с расходами частного сектора с точки зрения роста производства.

Консерваторы считают, что частные расходы на здания и оборудование увеличивают нашу способность производить и замедляют в конечном итоге инфляцию, поскольку появляется больше товаров для покупок. Напротив, государственные расходы, по их мнению, ничего или почти ничего не

прибавляют к продаваемой продукции и поэтому непосредственно воздействуют только на уровень цен.

Здесь уместно привести возражения против этого довода, но не так, как это обычно делают. Когда проблема обсуждается в плоскости противопоставления «государственных» и «частных» расходов, спорящие оказываются во власти скорее идеологических установок, чем аналитических доводов. В конце концов, государственные ассигнования могут пойти и на бомбардировщики, которые, разумеется, не увеличат объем продаваемой продукции, и на образование, что вполне способно увеличить производительность труда. Частные инвестиции могут пойти на создание современных высокотехнологичных производств и на роскошные отели. Более того, некоторые виды частных расходов могут осуществляться только в том случае, если их сопровождают или подготавливают расходы государственные: мы должны были проложить дороги прежде чем смогли развивать автомобильную промышленность, и весьма возможно, что нам придется построить государственный порт, прежде чем мы сможем расширить добычу угля на экспорт. Таким образом, мы убеждены, что некоторые виды расходов действительно более инфляционны, чем другие, но это не обязательно расходы государственного сектора. Поэтому приведенный аргумент следует детально изучать, а не использовать его как дубинку против оппонентов.

Будут ли государственные расходы иметь инфляционный характер, зависит и от способов финансирования правительственных программ. У консерваторов нет особых возражений против того, чтобы правительство занимало деньги непосредственно у частного сектора, например, с помощью выпуска «школьных облигаций» или просто сберегательных облигаций. Консерваторы могут возражать против целей, на которые расходуются средства, но не утверждать, будто сам факт займа средств домашних хозяйств или бизнеса ведет к инфляции. Да и почему ссуда, которую берет нью-йоркский муниципалитет для того, чтобы модернизировать свой метрополитен, приведет к большей

инфляции, чем ссуда, которую получит фирма «Консолидейтед Эдисон» для модернизации своих уже существующих электростанций?

Утверждения об инфляционном характере правительственных расходов концентрируются вокруг того, что федеральное правительство получает деньги непосредственно из федеральных банков, продавая им государственные ценные бумаги. Говорят, что это монетаризует долг и такая процедура увеличивает способность банков давать ссуды, а это, как мы увидим в следующей главе, то же самое, что увеличить количество денег в обращение. Все экономисты соглашались с тем, что увеличение количества денег обычно ведет к инфляции. Яблоко раздора — вопрос о том, является ли количество денег главным или даже единственным виновником этого. Авторы убеждены, что продажа государственных ценных бумаг для финансирования общественных расходов может способствовать инфляции, делая более доступным кредит (этот вопрос будет подробно рассмотрен ниже), но это не означает, будто мы утверждаем, что она-то и является первопричиной инфляции. До тех пор пока мы не продвинемся в изучении проблемы денег и инфляции, вам придется довольствоваться таким — пока что неаргументированным — ответом.

РЕГУЛИРОВАНИЕ СПРОСА

Обратимся теперь ко второму вопросу, вызывающему множество разногласий среди специалистов: действительно ли правительственные расходы могут увеличить ВВП. Как правило, либералы отвечают на него утвердительно, а консерваторы отрицательно. Мы представим мнения обеих сторон, как мы их понимаем.

Доводы либералов вам уже знакомы, поскольку лежат в основе нашей книги. Они базируются на двух положениях, которые теперь вам должны быть хорошо известны.

Первое из них состоит в том, что правительство (здесь всегда подразумевается любая администрация — муниципальная, штата или федеральная) производит множество видов продукции, причем их следует анализировать по отдельности, прежде чем выносить о них какое-либо суждение. Заговорив о правительстве, мы вспоминаем о сооружении плотин и систем канализации, о поддержке научных исследований, программах по предотвращению эрозии почвы, а также о платежах по чекам социального страхования, росте бюрократических структур и чрезмерных расходах на ядерные подводные лодки. Поэтому мы, разумеется, верим, что правительственные расходы могут увеличить ВВП, *поскольку они являются составной частью ВВП*, но также и в то, что правительственные расходы могут повысить продуктивность экономики — в случае, если средства эти вкладываются в тщательно отобранные и продуманные программы.

Второе соображение вам теперь тоже хорошо знакомо: правительство может компенсировать недостаток спроса на ВВП так же эффективно, как и сектор бизнеса, — путем получения ссуд и их расходования. Одно из наиболее значительных концептуальных достижений макроэкономики — понимание того, что государственный сектор играет балансирующую роль по отношению к другим секторам: беря займы и осуществляя расходы, когда сектору бизнеса не удается это сделать, а также сокращая свои расходы (создавая фактически активное сальдо в бюджете), когда сбережения частного сектора недостаточны.

Итак, либералы подчеркивают роль правительства как регулятора спроса, берущего на себя ответственность за поддержание его на таком уровне, при котором экономика функционирует нормально. Это не означает, что регулирование спроса — легкая задача. Сравнительно недавно экономисты-либералы охотно говорили о «тонкой настройке» экономики, как будто мы можем регулировать уровень занятости и производства столь же точно, как и настроить современный радиоприемник. Но легковесный оптимизм

высокого уровня производства, не вызывая неприемлемо высокую инфляцию. Мы знаем, что нельзя повышать или понижать налоги или расходы так, будто они представляют собой просто числа в уравнении. Реалии общественного мнения, политических коалиций и структурного сопротивления в экономике делают утопией представления о том, что правительство может вести экономику к намеченной цели, подобно тому, как капитан — корабль при хорошей погоде. Реальность скорее походит на попытки не сбиться с курса, несмотря на шквальный ветер, волны и встречные течения.

Дела обстоят даже хуже, чем мы описали. Регулирование спроса не только должно преодолевать трудности, чтобы сохранить курс в штормовом море. Оно также причина большинства современных циклов деловой активности. Мы уже больше не можем возлагать вину за спад в экономике исключительно на отставание частных инвестиций. В известной мере истоки всех экономических спадов после второй мировой войны восходили к федеральной бюджетной политике. В 1949-м, 1954-м, 1957—1958-м и 1960—1961 гг. правительство сокращало свои военные расходы, не проводя компенсирующего сокращения налогов или повышения расходов на гражданские цели. В 1969—1970-м, 1974—1975-м и 1980—1982 гг. правительство намеренно создавало экономический спад своей политикой, направленной на снижение инфляции. Эти усилия заметно повлияли не на инфляцию, а на экономическую активность.

Итак, нам должно быть предельно ясно, что регулирование спроса — не панацея. Пытаясь покончить с одними проблемами, оно может создать новые, возможно, не менее серьезные. Тем не менее мы разделяем представления о том, что регулирование спроса остается незаменимым инструментом: мы видим экономическую жизнь подверженной бумам и спадам, причина которых — нестабильность инвестиций, воля! пессимизма и оптимизма, влияющие на поведение потребителей, изменения в политике правительства, например, в том, что касается военных расходов. Если мы хотим хотя бы частично избежать

влияния этих меняющихся ветров и течений, мы должны использовать общественный сектор — увеличивать его расходы, когда в частном секторе спад, и уменьшать их, когда частный сектор на подъеме. Имеется и другая альтернатива: можно регулировать спрос, повышая и понижая налоги при неизменном уровне государственных расходов.

Тот факт, что мы в прошлом нередко сбивались с курса и не слишком хорошо вели корабль экономики, еще не означает, что нужно вообще выбросить за борт руль федерального управления. Задача в том, чтобы научиться пользоваться им лучше.

ЭКОНОМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Так видят вещи экономисты-либералы, но не консерваторы. В первые годы президентства Р. Рейгана в моду вошел новый термин — экономика предложения. Она основана на прямо противоположной точке зрения: правительство не может увеличить объем производства или, во всяком случае, не может увеличить значительно; оно не в состоянии играть ту балансирующую роль, которую мы только что описали.

Как явствует из самого ее названия, экономика предложения больше занимается проблемами предложения и производства, чем спроса и покупок. Экономисты, представляющие это течение (сторонники экономики предложения), не возражают против регулирования спроса. Например они хотят увеличить закупки частного сектора путем снижения налогов. Однако решающее значение имеет их убеждение в том, что объем спроса в частном секторе достаточно велик, чтобы обеспечить высокий уровень занятости и экономического роста в случае свертывания государственного сектора. «Производите товары, — говорят они, — и покупательная способность, необходимая для их

приобретения, возникнет в самом процессе их производства».

А будет ли уровень производства достаточно высоким? — беспокоятся экономисты, ставящие во главу угла проблемы спроса. Да, если будут созданы необходимые для производства стимулы, — отвечают сторонники экономики предложения. Образно говоря, они представляют хозяйство в виде гигантской пружины, растягиваемой высокими ставками налога и чрезмерными расходами. Уберите налоги, которые отбивают у предпринимателей охоту идти на риск и расширять производство, сверните правительственные расходы, поглощающие рабочую силу и ресурсы, которые должны быть доступны частному сектору, — и внутренний динамизм пружины даст о себе знать.

Таким образом, сторонники экономики предложения видят ситуацию в новой перспективе: то увеличение выпуска, которое осуществляет правительство, часто воспринимается ими как препятствие для роста производства в частном секторе (или замена такого производства), который осуществился бы, не будь производство обременено столь высокими налогами, «зарегулировано» и «запугано». И в балансирующей функции правительственного сектора не будет никакой необходимости, поскольку, коль скоро сектору бизнеса будет предоставлена свобода действий, то и нужда в балансировании экономики почти что сойдет на нет.

Мы уже накопили достаточный опыт в проведении экономической политики, основанной на экономике предложения — политики снижения высоких ставок налогов и свертывания регулирования, — как основание для некоторых выводов. Мы знаем, что такая экономическая политика вызывает определенные изменения, но совсем не те гигантские сдвиги, которых ожидали от нее наиболее яростные ее сторонники. Так, в те дни, когда призывы и лозунги экономики предложения впервые сформировались, прогнозировалось, что снижение налогов вызовет столь бурный рост инвестиций, что рост ВВП компенсирует снижение налоговых ставок, так что налоговые поступления

даже увеличатся. Но надежды на это не оправдались: снижение налогов действительно способствовало росту ВВП, но это увеличение было отнюдь не столь значительным, чтобы привести к росту государственных доходов (с поправкой на инфляцию).

С другой стороны, свертывание регулирования и налоговый рай, возможно, действительно помогли заложить основу экономического бума, начавшегося в 1983 г., после того, как Федеральная резервная система ослабила свою ограничительную монетарную политику. Поэтому в целом, вероятно, эффект был положительный. Но трудно сказать, каким бы был он, если бы администрация Рейгана не сопровождала мероприятия, продиктованные политикой экономики предложения, мерами по «удорожанию» денег, направленными на обуздание инфляции. Сочетание этих двух подходов подобно одновременному нажатию педали газа и тормоза.

Нам также хорошо известно, что снижение налогов и правительственных расходов может как создавать проблемы, так и устранять их. Для состоятельных налогоплательщиков меры, основанные на экономики предложения, действительно были благом, так как она сняла с их плеч бремя государственных расходов. Однако у тех, кто зависел от правительственных программ социальной помощи, например, у семей, пользовавшихся талонами на питание или школьными завтраками, субсидированными правительством, они выбили почву из-под ног. Таким образом, рост благосостояния на вершине социальной пирамиды сопровождался снижением жизненного уровня у ее подножия. Как мы видели в главе 4, в 80-х годах впервые на протяжении жизни двух поколений обострилась проблема бедности. Это, как и бум, явилось следствием мер экономики предложения.

Следует ли считать видение, характерное для экономики предложения, успехом или неудачей? Как и по большинству других спорных положений экономической теории, ни один экономический трибунал не вынесет здесь

вердикта. Приговор будет вынесен судом истории! Но на этом суде, к сожалению, не существует процедур по установлению приемлемости улик и достоверности свидетельств, поэтому даже после вынесения приговора всегда остается место для споров. Даже и сегодня некоторые специалисты сомневаются в том, что успех Нового курса администрации Ф. Д. Рузвельта доказал оправданность во время депрессий политики, базирующейся на экономике спроса, утверждая, что экономика оживилась бы и без правительственного вмешательства, причем, возможно, даже быстрее. Но и результаты сегодняшней политики, основанной на экономике предложения, как бы активно она ни проводилась, не дают абсолютно убедительных доказательств ее правильности.

Многое зависит здесь от того или иного видения капитализма и его исторической траектории, способности государства поддерживать это развитие или воспрепятствовать ему, от веры во внутренние возможности системы разрешать свои проблемы (или не справляться с ними). Идеи Адама Смита, Карла Маркса и Джона Мейнарда Кейнса сильно влияют на нашу интерпретацию прошлого и ожидания будущего. В каком-то глубоком смысле именно наш политический образ капитализма определяет наши экономические представления. Есть предел тому, что способна доказать экономическая теория. И об этом полезно помнить, вслушиваясь в дебаты вокруг того, что может и чего не может правительство.

10. ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ?

Экономисты любят жаловаться, что самое упорное заблуждение, с которым им приходится бороться, что будто бы банки — это склады, забитые деньгами. Но чем же «забиты» банки? Это мы попытаемся выяснить в данной главе.

Начнем с предупреждения. Деньги — это проблема сложная, действительно способная запутать, поставить в тупик. В этой главе мы постарались устранить «запутанность», но в действительности обошли стороной сложность. Для тех, кто хочет знать, как действительно работают банки, мы добавили приложение, где, как надеемся, тайна денег будет раскрыта раз и навсегда. Для тех же, кто интересуется данным вопросом не столь глубоко, материал этой главы, как минимум, развеет мистический туман (если уж не самую тайну), окружающий деньги, банки и золото, и поможет лучше понять денежные теории инфляции, излагаемые в следующих главах.

НАЛИЧНЫЕ И ЧЕКИ

Начнем с вопросов: «Что такое деньги?» Монеты и банкноты — конечно, деньги. Ну а чеки? А текущие счета (вклады), с которых мы снимаем деньги с помощью чеков, — деньги ли это? Деньги ли сберегательные вклады? Государственные облигации?

Ответ на эти вопросы в некоторой степени произволен. В сущности, деньги — это то, с помощью чего можно совершать покупки. Но этой цели служит целый спектр финансовых инструментов, которые различаются по степени ликвидности, то есть по степени легкости, с которой их можно использовать для покупки. Монеты и банкноты —

безусловно, деньги, поскольку они определяются как законное средство платежа; продавец обязан принимать их в уплату предлагаемых им товаров. Чеки же, например, могут и не приниматься (все мы видели объявления в ресторанах: «Чеки не принимаются»), хотя в подавляющем большинстве случаев платежи на Западе осуществляются именно с помощью чеков. В настоящее время чеки зачастую выписывают не только на текущие, но и на сберегательные вклады. Иногда даже правительственные облигации принимаются в качестве платежного средства,

Итак, деньгами можно считать весьма разные вещи. В настоящее время наиболее важным общим определением денег является следующее: деньги — это сумма всей наличности на руках у населения, плюс все чековые вклады, которые называются депозитами до востребования (поскольку в отличие от прочих сберегательных вкладов они должны быть оплачены банком по первому требованию вкладчика).

Из всех этих видов денег нам более знакомы наличные. Но и наличность окутана некой тайной. Кто определяет, сколько имеется в стране наличных денег? Как регулируется наличная денежная масса (поступление в обращение необходимого количества монет и банкнот)?

Мы часто полагаем, что их количество определяется правительством, которое выпускает их в обращение. Но давайте подумаем: ведь правительство не раздает деньги, и уж конечно — монеты или банкноты; когда оно платит, тем или иным людям, то почти всегда делает это с помощью чеков!

Но кто же тогда определяет объем наличных денег в обращении? На этот вопрос мы можем ответить, вспомнив, как мы решаем сами, сколько нам нужно иметь при себе этих наличных денег: ведь вы снимаете деньги со счета в банке, если вам нужно больше наличных, чем у вас имеется, и, наоборот, кладете их на счет, когда у вас на руках их оказалось больше, чем требуется.

Так поступают и другие. Сумма наличных денег на руках у населения в любой момент времени не больше и не меньше, чем оно желает иметь. При необходимости, например, перед рождественскими праздниками, оно снимает деньги с банковских счетов; после праздников владельцы магазинов, получившие эту наличность, вкладывают ее обратно в банки, уже на свои текущие счета.

Итак, количество имеющихся у всех нас наличных денег, несомненно, связано с размерами наших банковских счетов, ибо мы не можем снимать со счетов больше, чем на них имеется.

Означает ли это, что в банковских сейфах хранится столько наличных денег, сколько их лежит на всех наших текущих счетах? Нет. Но чтобы понять это, давайте проследим путь тех денег, которые мы положили на наш банковский счет.

Когда вы кладете деньги на свой счет в так называемый коммерческий банк, он не хранит эти деньги в виде пачки банкнот, специально помеченных вашей фамилией, или в пачке чеков, выписанных кем-то на ваше имя; он просто делает пометку на вашем счету (кредитует ваш счет), причем одновременно в памяти компьютера записывается ваш текущий баланс. После того как внесенная вами (в виде наличных купюр или чека) сумма была вами отдана кассиру, наличность поступает в банковский сейф, а чеки посылаются в те банки, из которых они прибыли и где указанная на них сумма будет списана со счетов тех людей, которые их вам выписали.

Таким образом, сколько бы вы ни искали эти деньги или чеки в своем банке, вы не найдете там никаких «ваших денег», кроме бухгалтерского счета на ваше имя. Такая форма денег кажется нереальной, но тот факт, что, выписав чек и предъявив его кассиру, вы всегда можете обратить этот бухгалтерский счет в наличные, доказывает, однако, что ваш счет вполне реален.

Но предположим, что вы и все другие вкладчики попытаетесь в один и тот же день превратить свои счета в

наличность. Тогда вы столкнетесь с жуткой ситуацией. В банках не окажется достаточно наличности, чтобы удовлетворить требования всех его вкладчиков. Например, в 1985 г. сумма вкладов на текущих счетах в США достигала 450 млрд дол. Однако общее количество монет и банкнот, имевшихся в банках, составляло тогда менее 25 млрд дол'.

На первый взгляд, такое положение вещей кажется крайне опасным. Но немного подумав, вы успокоитесь. В конце концов, большинство из нас вкладывает деньги в банк потому, что они нам не нужны немедленно, или потому, что рассчитывать чеками гораздо удобнее, чем наличными. Однако всегда ведь существует возможность, более того, мы даже в этом уверены, что часть вкладчиков потребует выдачи им наличных денег. Сколько же наличных денег тогда нужно банкам? Какой резерв наличности им надлежит иметь?

ФЕДЕРАЛЬНАЯ РЕЗЕРВНАЯ СИСТЕМА (ФРС)

На протяжении многих лет банки сами решали, какое соотношение наличности к вкладам до востребования целесообразно для обеспечения требований вкладчиков по текущим счетам (т.е. будет составлять безопасный резерв). Теперь, однако, большинство крупных банков являются членами Федеральной резервной системы — системы центрального банка, созданной в 1913 г. для улучшения банковской деятельности в стране. По закону о Федеральной резервной системе территория страны делится на 12 районов, в каждом из которых имеется Федеральный резервный банк, которым владеют расположенные в этом районе банки — члены ФРС. Деятельность 12 федеральных резервных банков, в свою очередь, координируется Советом управляющих ФРС, расположенном в Вашингтоне и состоящем из семи членов, назначаемых Президентом с одобрения Сената на четырнадцатилетний срок. Поэтому

(по самому своему замыслу) Совет является независимым властным органом (Федерального правительства) в сфере денежного обращения.

Одна из важнейших функций Совета управляющих ФРС — установление норм резервов для банков различных категорий (в пределах лимита, утвержденного конгрессом). Исторически эти нормы составляли 13 — 26% от вкладов до востребования для городских банков, и несколько меньше — для сельских. В настоящее время нормы обязательных резервов определяются размером банка и видом вклада и находятся в пределах от 18% для наиболее крупных банков до 8% для самых мелких. Совет управляющих ФРС устанавливает также резервные требования для «срочных депозитов» (технический термин для сберегательных вкладов). Они составляют от 1 до 6%, в зависимости от того, насколько легко снять в любой момент времени деньги с вклада (положенного, как мы знаем, на заранее обусловленный период времени (прим. ред.)).

Другая жизненно важная функция федеральных резервных банков состоит в том, что они обслуживают банки-члены ФРС, точно так же, как те обслуживают своих клиентов. Банки-члены ФРС автоматически депонируют (вкладывают) на свои счета в федеральных резервных банках все чеки, которые они получают из других банков. В результате коммерческие банки постоянно осуществляют через ФРС безналичные расчеты (клиринг), поскольку их вкладчики постоянно выписывают подлежащие оплате чеки кому-либо из клиентов другого банка.

В течение этих операций сальдо баланса каждого из банков в Федеральном резервном банке — «текущий счет» данного банка — учитывается как часть его резервов относительно вкладов, в дополнение к денежной наличности в сейфах самого банка.

Таким образом, как мы видим, наши банки работают в так называемой системе частичных резервов: определенная часть всех вкладов до востребования должна «быть под рукой», т.е. сохраняться или в виде наличных денег, или

на счету в Федеральной резервной системе. Минимум такой доли определяется Федеральной резервной системой по соображениям контроля, с которыми мы познакомимся позже. Следует отметить, что эта доля устанавливается ФРС не затем, чтобы обеспечить гарантированное обеспечение для наших банковских вкладов, как нам, клиентам, может быть, и хотелось бы думать. При любой системе частичных резервов если все вкладчики решат в одно и то же время снять все имеющиеся на их счетах деньги (получив на руки наличные), банки окажутся не в состоянии удовлетворить этот спрос на наличность и будут вынуждены закрыться. Такую ситуацию называют набегом на банки! Эти набеги на банки представляли ужасное и разрушительное экономическое явление. Теперь они больше не являются страшной угрозой, потому что, как мы увидим далее, Федеральные резервные банки могут обеспечить банки-члены ФРС значительными суммами наличности.

Но зачем идти на риск, даже если он и незначителен? В чем преимущества банковской системы частичного резерва? Чтобы ответить на этот вопрос, давайте снова обратимся к своему банку.

Допустим, клиенты банка положили на свои счета 1 млн дол., а норма обязательных резервов для него (устанавливаемая Советом управляющих ФРС) составляет 20% (вести подсчеты с такой цифрой легче, чем с реальными показателями). Тогда банк обязан постоянно иметь 200 тыс. дол. либо в виде наличности, либо на своем «текущем счету» в Федеральном резервном банке.

Но позаботившись о выполнении этого требования, что же банк сделает с оставшимися вкладами? Если он позволит им просто лежать — в виде наличности в сейфе, или вклада в Федеральном резервном банке, то наш банк будет, конечно, очень ликвидным, то есть будет располагать большими суммами денег для выдачи в любой момент времени, но не будет иметь возможности получать доходы. Если такой банк не будет брать со своих клиентов очень высокую плату за услуги, он попросту обанкротится.

Тем не менее у банка есть реальный путь получать доходы, предоставляя ценные услуги, используя ненужные ему для выполнения резервных требований вклады (как чеки, так и наличные) либо для предоставления ссуд деловым предприятиям или семьям, либо для финансовых инвестиций в правительственные или корпоративные ценные бумаги. Таким образом, банк не только получит доходы, но и будет способствовать процессу производственного инвестирования и правительственным займам.

Итак, частичные резервы позволяют банкам давать ссуды или инвестировать часть своих денежных вкладов. Но этим не исчерпывается их полезная роль. Как мы увидим в следующей главе, частичные резервы дают Федеральной резервной системе возможность регулировать размер средств, которые банковская система может предоставлять в качестве займов или инвестировать. Иными словами, частичные резервы — это рычаг, с помощью которого руководство ФРС может контролировать количество денег, то есть тот объем вкладов, который способны принять банки.*

БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ И ЗОЛОТО

В следующей главе мы вплотную займемся изучением того, как Федеральная резервная система управляет нашими деньгами. Но прежде чем завершить рассмотрение вопроса о том, что же такое деньги, следует прояснить еще одну — и последнюю — тайну: понять, откуда, собственно, берутся наличные деньги (монеты и банкноты) и куда они деваются. Посмотрев внимательно на наши наиболее распространенные бумажные деньги, мы увидим на них слова: «Банковский билет Федерального резервного банка». То есть это

* Здесь мы опускаем подробности, касающиеся работы денежной системы. Читатель, который желает узнать, как же банки создают новые депозиты, должен обратиться к приложению.

бумажные деньги, выпущенные ФРС. Теперь мы уже понимаем, как люди получают эти банкноты — их просто снимают с текущих счетов. После того как они сделают это', коммерческие банки, обнаружив дефицит наличности в своих сейфах, просят свой Федеральный резервный банк передать им требуемые суммы наличных денег.

А что делает Федеральный резервный банк? Там служащие вынимают пачки с банкнотами {одно-, пяти- и десятидолларовыми купюрами) из стальных сейфов, в которых эти груды печатной продукции не имеют никакой денежной ценности; списывают затребованное количество денег с баланса соответствующего банка и отправляют ему эти пачки в бронированном грузовике. И опять, до тех пор, пока эти новые пачки банкнот остаются в сейфах банков-членов ФРС, они все еще не являются деньгами! Но скоро их передадут клиентам, и вот тогда они и превратятся в деньги. Не забывайте, однако, что в результате этой процедуры на текущих счетах клиентов денег станет меньше ровно на такую же величину.

У Может ли этот процесс эмиссии (выпуска) денег продолжаться без конца? Может ли ФРС напечатать столько денег, сколько ей заблагорассудится? Представим, что руководство ФРС решило заказать Государственному монетному двору напечатать банкнот на сумму в триллион долларов. Что произойдет, когда эти банкноты поступят в Федеральные резервные банки? Да их просто упрячут в сейфы. У ФРС не будет возможности «выпустить» эти деньги, пока населению не понадобится наличность. А наличность, которая может потребоваться населению, всегда ограничена суммой денег на его текущих счетах.

Поэтому на призрак «непрерывно работающих печатных станков*» надо смотреть со знанием дела. В такой стране, как догитлеровская Германия, где большинству занятых платили наличными, а не чеками, легче было пустить в обращение реальные банкноты, чем в такой, например, стране с высокоразвитой системой чекового обращения, как США.

К инфляции ведет много путей, но само по себе печатание денег — вряд ли один из них.*

Действительно ли нет ограничений на этот процесс печатания денег? Первоначально существовали ограничения, введенные Конгрессом и требовавшие от ФРС, чтобы она имела золотые сертификаты, равные по стоимости по меньшей мере 25% выпущенных банкнот (золотые сертификаты — это особый вид бумажных денег, выпускавшихся министерством финансов США и имевших 100-процентное обеспечение в виде золотых слитков, хранившихся в Форт-Ноксе). Резкое усиление инфляции и падение цены доллара на международных рынках в 60-х годах постепенно привело к ситуации, когда наши золотые запасы не могли обеспечивать покрытия, предусмотренного законом. Возможны были два выхода из создавшегося положения: первый — снизить требования к золотому обеспечению с 25 % до, скажем, 10%; второй, более простой, — полностью отменить золотое обеспечение денег. Именно так и поступил без особой суеты Конгресс в 1967 г.

Имеет ли какое-нибудь значение это наличие или отсутствие золотого обеспечения для «прочности» валюты? С точки зрения экономиста — нет. Золото — это металл с древней и богатой историей гипнотического влияния на людей, поэтому, несомненно, с психологической точки

* Все мы видели фотографии германских рабочих, получавших зарплату таким количеством банкнот, которые можно было увезти только на тачке. Но почему германское правительство просто не печатало банкноты большего достоинства, так, чтобы те, кому платили миллион марок в неделю, могли бы получить 100 купюр достоинством в 100 тыс. марок, вместо миллиона достоинством в одну марку? Ответ прост: нужно время для всех согласований, сопутствующих бюрократическому процессу принятия решений о выпуске этих банкнот большего достоинства. Представьте себе молодого экономиста, служащего министерства финансов, предлагающего своему шефу «запастись* купюрами достоинством в I миллиард марок, чтобы пустить их в обращение через 6 месяцев. Тот придет в ужас: «Этого нельзя делать, ведь уже сам заказ на миллиардные банкноты будет способствовать инфляции!»

зрения полезно иметь золотое обеспечение для валюты. Но до тех пор, пока деньги не являются на 100% конвертируемыми в золото, они требуют некоторого акта доверия к ним со стороны тех, кто эти деньги использует. И если это доверие подорвано, деньги обесцениваются; до тех же пор, пока оно сохраняется, деньги «не хуже золота».

Таким образом, наличие или отсутствие золотого обеспечения для денег — чисто психологическая проблема, когда речь идет об их ценности на внутреннем рынке. Стоит, однако, остановиться на этом немного дольше. Предположим, что наша валюта стопроцентно конвертируема в золото, предположим, фактически, что мы используем в качестве денег только золотые монеты. Улучшило бы это функционирование нашей экономики?

Время от времени в обществе возникает внезапный интерес к какому-либо типу золотого стандарта, хотя вести денежные расчеты только золотыми монетами никто, конечно, не намеревается. Но, немного подумав, мы понимаем, что золотой стандарт породил бы очень сложную проблему, с которой нынешняя денежная система справляется, напротив, без всякого труда. Это проблема состоит в увеличении или уменьшении количества денег в соответствии с изменяющимися потребностями экономики. Если же в качестве денег будут использоваться золотые монеты, мы должны иметь неиспользуемый их запас либо количество денег будет зависеть от случайных успехов (или неудач) золотодобычи или международной торговли, благодаря которой деньги «плыли» бы к нам (или «уплывали» от нас). Мы вернемся к этому вопросу в главе 19. К тому же золото в качестве денег не устраняет инфляции, в чем имели возможность убедиться многие государства, когда причуды международной торговли или случайные открытия золотых рудников увеличивали их золотые запасы быстрее, чем росло реальное производство продукции.

Чем же тогда объясняется охватившая весь мир лихорадка закупки золота — лихорадка, поднявшая цену золота с 35 дол. за унцию (его официальная цена еще в 1971 г.) до

более 800 дол. за унцию в 1979 г., перед тем, как она снова упала до половины этого уровня?!

И снова экономист не может предложить рационального объяснения этому явлению. В золоте как таковом нет ничего, что делало бы его ценнее серебра, урана, земли или труда. Действительно, рассматриваемое исключительно с точки зрения практической ценности, золото окажется где-то в самом низу шкалы человеческих потребностей. Единственная причина, по которой люди — богатые и бедные, просвещенные и невежественные — хотят иметь золото, состоит в том, что на протяжении многих веков оно было символом богатства, и в трудные времена человек тянется к этому давнему символу, надеясь, что драгоценный металл поможет ему сохранить в будущем покупательную способность. Оправдано это или нет, золото очень долго воспринималось человечеством как наиболее надежное «средство накопления». Сохранит ли золото эту «ценность» навсегда? И если да, то в какой мере? Ответить на этот вопрос у нас нет никакой возможности.

Деньги — очень сложное и любопытное изобретение? В то или иное время практически все, что мы в состоянии себе представить, служило магическим символом денег: китовые зубы, раковины, перья, кожа, пушнина, одеяла, масло, табак, медь, серебро, золото, а в наиболее развитых странах — листки бумаги с картинками или даже номера на компьютерной распечатке. В сущности, любая вещь может быть использована в качестве денег, если она в силу естественных или искусственных причин становится редкой и может достаться человеку лишь особыми, специальным образом сконструированными способами. Но за всеми этими символами стоит главное — требование доверия к ним. Деньги выполняют свое предназначение до тех пор, пока мы в них верим. В тот момент, когда мы перестаем в них верить, они перестают быть деньгами! Не случайно кто-то назвал деньги «обещанием, которым живут люди».

11. КАК РАБОТАЮТ ДЕНЬГИ

Денежная система любой капиталистической страны в основных своих чертах сходна с американской: у всех имеются развитые центральные банки, обязанности которых, как и Федеральной резервной системы (ФРС), — контролировать направление и интенсивность изменений денежной массы (другими словами, количества денег в обращении или предложения денег).

Цели всех центральных банков также совпадают. Они стремятся обеспечить экономику страны «правильным» количеством денег. Если денег в обращении недостаточно, экономика оказывается как бы в смиренной рубашке — домашние хозяйства и предприятия, отчаявшись получить кредит, будут свертывать свою деловую активность. Если предложение денег слишком большое, домашние хозяйства и предприятия обнаружат на своих банковских счетах денег больше, чем считают нужным; высокая ликвидность этих сбережений, а также доступность кредита (предлагаемый банками низкий процент) побудят их увеличить свои расходы.

Из сказанного может возникнуть представление, что задача ФРС довольно проста. Ей нужно лишь «измерять температуру» экономики и соответственно ей регулировать предложение денег. Если экономика «перегрета», инфляция усиливается, самое время уменьшить доступность денег. Если же экономика в состоянии депрессии, растет число безработных, значит, самое время менять курс. Может показаться, что работа руководства центрального банка ■ — сущий пустяк. Однако, как мы сейчас увидим, это совсем не так.

КАК РАБОТАЕТ ФРС

Каким образом руководство центрального банка увеличивает или уменьшает предложение денег? Ключ, как мы видели в предыдущей главе, — это система частичного резерва, при которой банки — члены ФРС могут предоставлять займы и делать инвестиции из своих «избыточных» резервов. Избыточные резервы — это просто денежная наличность или вклады в Федеральном резервном банке, которые превышают размер резервов, требуемых по закону для обеспечения вкладов клиентов (обязательных резервов).

По существу, назначение ФРС — повышать или понижать резервные требования к банкам-членам. Так, при их повышении банки оказываются в более стесненных условиях: они обнаруживают, что имеют меньше свободных средств для ссуд или инвестиций. Когда же ФРС ослабляет свои резервные требования, происходит прямо противоположное: банки-члены получают возможность ссужать или инвестировать больше средств из своих резервов и, таким образом, увеличивать свою прибыль.

Фактически ФРС может действовать тремя способами. Во-первых, непосредственно изменять сами резервные требования (нормы обязательных резервов). Поскольку новые резервные требования относятся ко всем банкам, изменение норм обязательных резервов — очень эффективный (сильный) способ расширения или сокращения банковского кредита в крупных масштабах. Но такая мера «прочесывает» всю банковскую систему без разбора. Поэтому применяется она лишь изредка, когда Совет управляющих ФРС считает, что имеется острый дефицит или опасный избыток денег и необходимо использовать средство регулирования денежной массы, действующее в масштабах всей страны.

Второй способ — использование банковского процента в качестве средства, регулирующего предложение денег. Банкам-членам ФРС, испытывающим нехватку резервов,

предоставляются определенные привилегии, которыми они могут при желании воспользоваться: при дефиците резервов они могут взять в долг в Федеральном резервном банке «резервный баланс» и присовокупить его к своему обычному счету в этом банке.

Федеральный резервный банк, разумеется, взимает процент за предоставление резервов; процент этот называется *учетной ставкой*. *Понижая* или *повышая* учетную ставку, ФРС может сделать такой заем или увеличение резервов более (или менее) привлекательным для своих членов. Таким образом, по контрасту с изменением самих норм обязательных резервов, изменение учетной ставки — более гибкое средство, позволяющее каждому банку самостоятельно решать, стоит ли ему увеличивать свои резервы. Кроме того, изменение учетной ставки воздействует на всю структуру процентных ставок, расширяя или сжимая денежную массу. Когда ставки процента высоки, мы имеем так называемые «дорогие» деньги. Это означает не только то, что заемщики должны больше платить за предоставленный им кредит; банки также начинают строже и избирательнее оценивать просьбы о предоставлении кредита. И наоборот — когда ставки процента понижаются, мы имеем так называемые дешевые (доступные) деньги, в том смысле, что кредит становится не только легче получить, но он и дешевле.

Изменения учетной ставки можно использовать как основное средство регулирования предложения денег, в качестве такового оно и применяется в некоторых странах. Но в США оно для этой цели не используется: руководство ФРС не позволяет банкам брать любые ссуды по текущей учетной ставке. Через «окошко учетного процента» банк может покрывать лишь сравнительно небольшой дефицит своих резервов, но не получит средства в крупных размерах для расширения своих возможностей предоставлять займы. И как результат — учетная ставка служит скорее указанием на то, какое положение дел ФРС предпочитало бы видеть,

чем активным средством, определяющим общий масштаб займов, предоставленных банками.

Наиболее же часто используются так называемые операции на открытом рынке. Они позволяют Федеральным резервным банкам изменять величину резервов путем покупки или продажи на открытом рынке правительственных облигаций.

Как это делается? Допустим, руководство (Совет управляющих) ФРС желает увеличить резервы коммерческих банков — своих членов. В таком случае оно начинает скупать у дилеров рынка облигаций правительственные ценные бумаги, расплачиваясь с ними чеками ФРС.

Обратим внимание: эти чеки выписываются не на какой-то коммерческий банк, а на один из Федеральных резервных банков. Дилер, продавший ценные бумаги, конечно, вложит полученный им чек Федерального резервного банка, как и всякий другой чек, в свой коммерческий банк; банк передаст *этот* чек ФРС, *получив в обмен* дополнительный кредит на своем собственном счету, как если бы это был любой другой чек. В результате банк, клиентом которого является наш дилер, увеличит свои резервы, в то время как ни один коммерческий банк не сократит своих резервов. Тогда вся система получит большую возможность инвестирования и ссужения денег. Так, покупая правительственные облигации, ФРС, по существу, вложила деньги на счета банков, являющихся его членами, и дала им таким образом дополнительные резервы, которые хотела создать. Именно это имеют в виду, говоря о монетаризации долга — превращении задолженности в деньги.

Наоборот, если руководство денежной системы считает, что резервы коммерческих банков-членов ФРС слишком велики, оно будет продавать ценные бумаги — среднесрочные (т.е. со сроком погашения от 1 года до 10 лет) казначейские векселя, составляющие часть фондов банков ФРС. Теперь процесс идет в обратном направлении. Дилеры рынка ценных бумаг или другие покупатели облигаций перешлют ФРС в уплату полученных ими ценных бумаг

чеки, выписанные на «их» коммерческие банки. Федеральный резервный банк, получив эти чеки, спишет со счетов банков-членов соответствующие суммы, понизив таким образом их резервы. Поскольку эти чеки не будут посланы в другой коммерческий банк, резервы всей системы в целом понизятся. Другими словами, продавая ценные бумаги, руководство ФРС уменьшает размер средств на счетах коммерческих банков в ФРС, снижая тем самым их резервы.

Итак, существует три способа, с помощью которых ФРС может уменьшать или увеличивать предложение денег. Она может повышать или понижать резервные требования (нормы обязательных резервов). Она может повышать или понижать учетные ставки. И она может продавать или покупать правительственные облигации.

Насколько хорошо работают эти способы? Может ли ФРС обеспечить точное соответствие количества денег в обращении потребностям к ним экономики? Как это часто бывает с экономическими проблемами, ответ тут далеко не ясен. Нет сомнения в том, что ФРС — или соответствующий ей центральный банк за рубежом — может изменять количество денег в обращении. Другой вопрос — может ли она делать это достаточно аккуратно, в точности так, как хочет.

По существу, ФРС сталкивается с проблемами двух типов:

1. *Ее руководство может не знать, что делать.* Это, конечно, не означает, что ставятся под сомнение способности, экономическая подготовка, опыт Совета управляющих ФРС с ее первоклассным персоналом. Эта формулировка скорее отражает то печальное состояние «стагфляции», которое характерно для экономики большинства стран Запада уже около десятилетия.

Стагфляция означает, что экономика находится в одно и то же время в состоянии стагнации, застоя и -- инфляции. Цены могут расти во многих отраслях промышленности, и в то же время большое количество работоспособных мужчин и женщин не могут найти работу. Такая ситуация ставит перед руководством денежной системы серьезнейшую

дилемму. Если они решат, что стагнация в экономике более опасна, чем инфляция, они увеличат предложение денег, следствием чего вполне может стать скачкообразное увеличение стоимости жизни без кардинальных изменений в уровне занятости. Напротив, если руководство ФРС больше обеспокоено инфляцией, чем безработицей, оно понизит доступность резервов. Это может быстро сказаться на снижении занятости, особенно на тех сферах деятельности, которые сильно зависят от банковского кредита (например, жилищное строительство), не принеся одновременно облегчения тем покупателям, для которых цена товаров имеет решающее значение.

Мы снова займемся этой дилеммой в последующих главах. Но уже сейчас понятно, сколь она серьезна: любая избранная центральным банком политика—антиинфляционная или антистагнационная — будет болезненной, сопряжена с большими жертвами. И ни одна не приведет к быстрому оздоровлению экономики. Опасность поэтому заключается в том, что руководство центрального банка будет колебаться, сперва ослабит ограничения, увеличив таким образом денежную массу, потом снова натянет вожжи, снова ослабит, вновь ужесточив денежную политику. Едва ли удивительно, что экономика плохо реагирует на такое лечение ее болезней.

2. *Руководство не может как следует сделать то, что планирует осуществить.* Даже когда руководство ФРС четко сознает, что именно оно должно предпринять, ему не всегда удастся достигнуть поставленных целей. Способность ФРС контролировать денежную массу часто сравнивают с возможностью манипулировать веревкой: за нее легко тянуть, но трудно толкать. То же самое и с ФРС. Легко сделать деньги дорогими, понизив различными способами резервы банков-членов ФРС. Но не столь же легко увеличить денежную массу, как сократить ее. ФРС может снизить нормы обязательных резервов или монетаризовать задолженность (приобретая правительственные облигации на свободном рынке), накачав таким образом резервы в

банковскую систему. Но это не заставит коммерческие банки предоставлять ссуды, если они не хотят этого делать.

Обычно банки хотят, но в тяжелые времена, такие, как период Великой депрессии, они могут предпочесть наращивание резервов сомнительным инвестициям на рискованном рынке заемных средств. И если положение таково, ФРС ничего не сможет сделать для того, чтобы банковские резервы попали «по назначению».

Кроме того, задачи ФРС осложняются еще и тем, что увеличение или сокращение денежной массы не всегда используется на увеличение или сокращение расходов на товары и услуги. Его следствием может быть также увеличение или уменьшение денежной наличности на руках у населения, спроса на деньги. Предположим, например, что эксперты ФРС ожидают усиления инфляции и решают закрутить гайки, сделав деньги менее доступными, чтобы банкам труднее было давать ссуды. Если все пойдет именно так, то будет меньше займов, соответственно меньше расходов и, следовательно, меньше давление на рыночные цены. Но если население смотрит на будущее так же, как эксперты ФРС, люди решат снизить спрос на деньги, то есть использовать свои деньги «пока они еще на что-то годятся». В этом случае сдерживающие действия ФРС могут быть сведены на нет увеличением расходов населения.

Аналогичным образом эффективность мер руководства ФРС по увеличению количества денег в обращении путем поощрения выдачи ссуд может подорвать надвигающийся спад. Опять-таки, если население не уверено в будущем, предприниматели и домашние хозяйства могут решить, что им следует сократить расходы и держать при себе больше наличных денег. Тогда все деньги, которые создает ФРС для финансирования новых расходов, могут уйти на то, чтобы удовлетворить более высокий спрос на деньги.

МОНЕТАРИЗМ

Этим далеко не исчерпывается перечень проблем, стоящих перед руководством ФРС. Но и их достаточно, чтобы вы могли представить себе, насколько сложно искусство управления денежной системой. Именно потому, что искусство это столь сложно, а результаты денежной политики часто оказываются столь неожиданными, много внимания в последние годы уделяется монетаризму — предложению нового способа управления денежной системой, выдвинутого знаменитым консервативным экономистом, лауреатом Нобелевской премии Милтоном Фридменом. Это предложение само по себе чрезвычайно просто. Фридмен полагает, что в экономической системе нет ничего важнее количества денег в обращении. Следовательно регулирование денежной массы не следует оставлять на усмотрение руководства ФРС: даже имея самые лучшие намерения, оно никогда не сможет сделать это хорошо. Отчасти потому, что ни оно, ни кто-либо другой не знает **реального** состояния экономики в тот или иной момент времени, — требуются недели, даже месяцы, для сбора, обработки данных и их интерпретации. Отчасти и потому, что руководители ФРС неизбежно «попадают в плен» предшествующих решений, и требуется много времени для изменения их представлений. А также и потому, что информация, используемая при принятии решений, может быть неоднозначной, позволяющей обосновать отнюдь не один тип денежного регулирования.

Вследствие этого денежные власти любых государств, считает Фридмен, чаще всего лишь усугубляют экономические неурядицы в своих странах, увеличивая денежную массу, когда ее следовало бы уменьшать, и наоборот. Лекарство, примененное не вовремя, не излечивает болезнь, а только ухудшает состояние больного.

Фридмен предлагает смелое решение проблемы — **увеличивать предложение денег на фиксированный, заранее определенный процент, соответствующий**

долгосрочному темпу роста ВВП*. Он утверждает, что таким способом предложение денег будет не только приспособлено к растущим потребностям в средствах на выплату увеличивающейся заработной платы, увеличение запасов и займы; сама стабильность роста денежной массы будет удерживать экономику в колее роста. Если окажется, что экономика — на пути к спаду, например, вследствие изменения международной обстановки, то увеличение денежной массы приведет к росту банковских резервов, поощряя банки выдавать ссуды, и таким образом выведет экономику из спада. С другой стороны, если мы испытываем внезапный скачок инфляции, то этот же самый неизменный темп роста ссудных возможностей банков будет автоматически ограничивать их способности финансировать инфляционно раздутый спрос клиентов, уменьшая тем самым инфляционное давление.

Идея Фридмена, несомненно, привлекательна. Но есть и трудности ее реализации. Одна из них — экономическая: как решить, каким должен быть регулярный или нормальный темп экономического роста. План Фридмена исходит из предположения, что наши способности производить товары и услуги будут следовать исторически сложившейся тенденции, отражая, по существу, долгосрочный рост производительности. Но в последние годы стало ясно, что рост производительности происходит не столь автоматически, как мы могли бы подумать. Более того, даже если бы мы знали, что в прошлом «естественные» силы двигали экономику вперед с темпом 3% в год, можем ли мы быть уверены, что это — темп роста для будущего? Допустим, что условия окружающей среды потребуют замедления темпа экономического роста, или значительная и сохраняющаяся

* Обратите внимание: это вовсе не то же самое, что следует из экономики предложения, — поощрение роста ВВП посредством снижения налогов и дерегулирования экономики. Монетаристы же хотят добиться той же цели за счет равномерного (с заранее заданным темпом) роста денежной массы. Эти две политики могут вступить в серьезный конфликт, если администрация решит проводить экспансионистский курс в экономике путем снижения налогов, но не захочет ввести жесткие монетаристские ограничения на количество денег в обращении. Подобный конфликт явился причиной затруднений администрации Рейгана в середине 1981 г.

безработица покажет, что мы должны «суетиться» больше. Иными словами, вовсе не очевидно, что мы захотим иметь постоянные темпы роста, а не пожелаем приспособить их к изменяющейся ситуации.

Вторая трудность скорее политического, чем экономического характера. Фридмен требует положить конец манипуляциям с экономической системой (денежной массой) и дать ей проявить свой естественный динамизм. Но что если этот динамизм уже несколько лет как исчерпал себя? Означает ли это, что мы не имеем права сконструировать какое-нибудь приспособление, даже если экономика и теряет высоту? Следовать плану Фридмена означает примерно то же, что и заверять пассажиров самолета в том, что естественная аэродинамика машины в конечном итоге обеспечит более плавный и безопасный полет, чем если доверить пилоту вмешиваться в действия системы автоматического управления полетом.

Таков, на наш взгляд, главный и фатальный дефект плана Фридмена. Эта оценка отражает и наш скептицизм относительно экономики предложения. К добру или к худу, но на протяжении последнего столетия господствовала тенденция к увеличению вмешательства в работу экономической системы. И не только потому, что, как полагают многие экономисты, мы действительно можем эффективно воздействовать на экономику, несмотря на все трудности, указанные Фридменом и его коллегами-монетаристами, но еще и из-за все возрастающего политического требования «сделать что-нибудь» с экономикой. Желание отойти в сторонку и оставить систему на произвол судьбы характерно, главным образом, для прошлого. На смену философии Адама Смита пришла философия Джона Мейнарда Кейнса. Наше вмешательство в экономику может оказаться не очень эффективным, оно способно привести к непредвиденным последствиям; словом, предупреждения Фридмена вполне могут оправдаться. И все же нереалистично было бы надеяться, что мы сумеем когда-либо снова довольствоваться пассивным отношением к экономике. На первый взгляд кажется, будто можно и в самом деле «ничего не делать», но на практике такая политика неосуществима.

12. ИНФЛЯЦИЯ

На наших родителей, бабушек и дедушек, наиболее сильное влияние оказала Великая депрессия. Для нас самих таким формирующим сознание экономическим опытом стала Великая инфляция, период, начавшийся в середине 60-х годов и до сих пор еще полностью не закончившийся. За эти двадцать с лишним лет цены выросли более, чем на 300%. Можно ли с такой же определенностью, как об угрозе депрессии, утверждать, что опасность инфляции осталась позади? На этот вопрос мы не можем ответить с уверенностью, так как институциональные гарантии против еще одной бездонной депрессии не были дополнены гарантиями от еще одной инфляции.

В то время, когда мы пишем эти слова, инфляция, однако, уже перешла из свирепой болезни в мягкую форму не только в США, но и во всех капиталистических странах. Поэтому сейчас самое время оценить это явление в целом, прежде чем ставить вопрос о том, что мы можем сделать для предотвращения ее серьезных рецидивов в будущем.

ИСТОЧНИКИ ИНФЛЯЦИИ

Давайте начнем с элементарного, но часто не замечаемого факта экономической жизни: капиталистическая экономика всегда находится в состоянии нервного напряжения, действительного или потенциального движения, явного или скрытого неравновесия. Войны, изменения в политических режимах, ресурсные изменения, новые технологии, смена потребительских предпочтений, — все это постоянно нарушает течение деловой жизни. Спросите, к

примеру, любого бизнесмена, живет ли он в «тихом пруду» или в беспокойном море.

Может показаться, что не стоит с самого начала подчеркивать такую внутренне присущую капиталистической системе уязвимость. Но, обратившись к фактическому описанию дел, мы не можем пройти мимо вопроса о том, почему эта уязвимость вызывает инфляцию, а не депрессию или другие нарушения в работе системы.

Мы знаем, что не инфляция, а другие нарушения в экономике беспокоили капитализм в предшествующие периоды времени — подумайте о кризисе 1893 г.: шесть лет безработицы, охватившей от 12 до 18% рабочей силы; или об экономическом кризисе 30-х годов уже нашего века; Или же вспомните болезненное появление гигантских промышленных трестов в конце XIX столетия, этих корпоративных айсбергов среди ледяного крошева маленьких предприятий того времени.

С этой точки зрения инфляция представляется способом, которым капиталистическая система реагирует на потрясения в существующей системе конца XX века. Возьмем, к примеру, импульс, данный инфляции ростом цен на нефть в 1973 г. А теперь предположим, что сопоставимый шок случился веком раньше: например, Пенсильванские угольные компании, объединившись в угольный картель, неожиданно объявили о четырехкратном повышении цен на уголь. Могло ли это вызвать инфляцию? Вопрос смешной. Картель вызвал бы тяжелую депрессию. Угольные шахты закрывались бы, сталелитейные предприятия прекращали работу, транспортная нагрузка упала. Поскольку сценарий *хотя* и воображаемый, но реалистичный, правомерно спросить: *Что произошло между 1873 г. и 1973 г. такого, что один и тот же шок — резкий рост цен на энергию — приводил к депрессии в одном столетии и к инфляции — в другом?*

Вопрос не очень трудный. Произошли глубокие изменения социальной и экономической структуры капитализма во всем мире. Среди них наиболее очевидным и важным

было появление большого и мощного государственного сектора в экономике. Во всех западных капиталистических странах государственный сектор прокачивает через себя от 30 до 50% всех расходов, иногда даже больше. Такие государственные расходы накладывают такие ограничения на масштаб экономической деятельности, каких не существовало раньше. Этого само по себе достаточно, чтобы изменить мир, склонный к депрессии, на мир, склонный к инфляции.)

Как мы знаем из опыта, эти ограничения, создаваемые государственными расходами, не предотвращают спады. Отличие в том, что рыночная система с «начинкой» из государственных расходов не так легко переходит из состояния экономического спада к более глубокой депрессии. Понижительная тенденция в производстве и занятости ограничивается программами государственных расходов, таких, как социальное обеспечение, страхование по безработице, страхование банковских вкладов и т.п. В совокупности глубокие формы депрессии трансформируются в ограниченные, хотя и сохраняющиеся спады.

Второй аспект моря перемен, охвативших капитализм в XX веке, состоит в росте частной власти. Мы видим это в огромных организациях-айсбергах, которые доминируют в водах бизнеса и рабочей силы.

4

Появление крупных институтов частной власти усиливает нашу склонность к инфляции. Яркое различие между сегодняшним днем и вчерашним состоит в том, что в прошлом инфляционные пики регулярно следовали за длинными периодами снижения цен. Почти всю последнюю половину XIX века цены имели неравномерно *понижительную* тенденцию. Почему? Одна из причин в том, что экономика в те дни была в большей степени сельскохозяйственной, а цены на сельхозпродукцию всегда более изменчивы, особенно в направлении понижения, чем цены на промышленные товары. Следовательно, в индустриальной экономике, как раз в силу преобладания в ней обрабатывающей промышленности, снижение цен гораздо

менее вероятно, чем в сельскохозяйственной. Вторая причина заключается в том, что характер обрабатывающей промышленности также изменился. В первые десятилетия XX века не было ничего необычного в том, что большие компании, когда наступали плохие времена, объявляли о снижении зарплаты всем категориям работников. Кроме того, цены снижались как результат технологических достижений и как следствие волчьих законов войны цен, которая постоянно вспыхивала среди промышленных конкурентов.

Все это — часть экономической истории, в которой в общем-то уже написан «конец». Продукция сельского хозяйства составляет сейчас лишь малую часть ВВП. Технология продолжает снижать затраты, иногда драматическим образом — вспомним, что произошло с компьютерами за последние десять лет! Но эти более низкие производственные затраты сводит на нет повышающая тенденция, которую, начиная со второй мировой войны, продемонстрировали зарплата и цены. Такая тенденция означает, что цены и зарплата растут и редко или почти никогда не падают, за исключением технологических революций или рыночных катастроф, таких, как хаос в американской автомобильной промышленности. При нормальном течении дел мы видим в действии именно этот механизм: концентрация экономической и профсоюзной власти, соединенная с общим отвращением к беспощадной конкурентной борьбе «не на живот, а на смерть», означает, что зарплата и цены движутся только вверх. Большие компании не урезают жалование, за исключением ситуаций, когда дела плохи и конкуренция становится угрожающей. Эти тенденции тоже вносят свой вклад в течение современной инфляции.

Имеются и другие институциональные изменения, которые делают сегодняшнюю систему более склонной к инфляции, чем 100 или даже 50 лет назад. Наша экономика является более сервисно ориентированной, а производительность в сфере услуг растет менее быстрыми

темпами, чем в производстве товаров. Мы стали богаче и поэтому менее охотно готовы придерживаться традиционно вдалбливаемых убеждений: «скромный» полицейский, санитарный служащий или лифтер больше не хотят жить так «скромно» и соответствующим образом настраивают своих профсоюзных деятелей. Эти более требовательные и наступательные позиции создают инфляционное давление, усиливают склонность к инфляции.

Такие изменения помогают нам понять, почему мы живем в мире, который, в сравнении с миром наших отцов, стал склонным к инфляции. Мы «заразились» инфляцией таким же путем, как капитализм конца XIX и начала XX веков заразился дефляцией.

Но склонность к инфляции — это одно, а ее действительное наступление — совсем другое. Истоки нашего инфляционного опыта — во вполне конкретных событиях, положивших начало процессу инфляции, как это было и с депрессиями в прошлом. В нашем случае первоначальный толчок инфляции, по всей видимости, дал резкий рост расходов во время вьетнамской войны. Мощные стимулы к инфляции в ДРУГИХ странах создали действия США, которые использовали свою гегемонистскую позицию, чтобы вынудить другие страны признавать доллары США вместо золота, наращивая инфляционное расширение кредита за границей, что в конечном счете подпитывало и уровень наших собственных цен. А затем наступил знаменитый нефтяной шок 1973 г., когда организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) подняла цены с 3 до 11 дол. за баррель, и затем снова — шок 1979 г., когда нефть подскочила с 13 до 28 дол. по следам иранской революции.

Мы уже отмечали разницу между порождающими инфляцию результатами такого нефтяного шока и вызывающими депрессию эффектами, которая, вероятно, сопровождала бы воображаемый «угольный шок» в 1873 г. Сейчас мы должны обратить внимание на очень важное обстоятельство, которое делает более высокие цены нефтяного шока столь «заразными». Это — наличие

механизмов индексирования, которые привязывают платежи к некоторому индексу, например, индексу стоимости жизни, рассчитываемому Бюро статистики труда. Индексация изменяет функционирование экономики. Более высокие цены больше не удерживают от покупки, как это было в 1873 г. В условиях индексирования дополнительные доходы, требуемые для покрытия более высоких расходов на приобретение тех или иных благ, обеспечиваются автоматически посредством регулирования стоимости жизни Администрацией социального обеспечения, другими индексируемыми выплатами.¹ Когда рост цен происходит неожиданно, как это было вследствие нефтяного шока, скачков зарплаты, или какого-либо другого увеличения издержек, экономика немедленно испытывает потрясение, так как продажи начинают осуществляться «с запаздыванием» и занятость сокращается. Но затем более высокие затраты на нефть, заработную плату или другие компоненты издержек проявляются в более высоком показателе индекса стоимости жизни, и так как индекс растет, то растет и сумма на «зеленых чеках», поступающих получателям пособий государственного социального обеспечения, или зарплата, выплачиваемая по индексируемым контрактам. Все это служит благой цели сдерживания рецессии. Но это также «смазывает» тормозные башмаки инфляции.

Вместе с этим инфляционно-передающим изменением в институтах идет даже более опасное изменение в умонастроениях. В старые времена господствующая точка зрения на экономическую жизнь выражалась поговоркой: «То, что идет вверх, должно упасть», так что экономические подъемы и рост цен обычно (хотя и не всегда) порождали в известной степени целительную предусмотрительность. Сегодня отношения изменились. Когда мы узнаем, что товар дорожает, наша первая реакция: это, по всей видимости, будет продолжаться, может даже ускориться, так что лучше приобрести товар сейчас, пока условия еще хороши. Само ожидание более высоких цен поддерживает инфляцию; точно так же при депрессии плохие времена затяги-

вались потому, что предприниматели ожидали, что они будут продолжаться и продолжаться. Ожидания самовыполняются и самопорождаются. В инфляционном процессе всеобщее и непоколебимое убеждение в том, что «в следующем году все будет на 10% дороже», ведет к тому самому типу поведения («Покупай сейчас, плати позже»), которое гарантирует, что в следующем году все действительно будет на 10% дороже.

Все это позволяет нам увидеть, что многие из традиционных объяснений инфляции играли известную роль в воспроизводстве хронических проблем функционирования нашей экономики. Правительство действительно несет ответственность за инфляцию, поскольку оно ввело различные минимальные уровни, индексировало важнейшие платежи и подняло социальные гарантии до уровня, при котором наши ожидания и позиции стали гораздо более агрессивными, чем прежде. Концентрация власти профсоюзов и предпринимателей также внесла вклад в инфляцию через механизм постоянного роста зарплаты и цен. И на заднем, и на переднем плане можно увидеть еще и других участников этой «работы».

ВЫХОД ИЗ ИНФЛЯЦИИ

Как же, несмотря на все эти тенденции, мы в конце концов вышли из инфляционной спирали? Помогли, в сущности, два обстоятельства. Одно из них — чистое везение. Одной из главных сил, порождающих инфляцию в 70-е годы, было давление на цены «внешних» (экзогенных на экономическом языке) импульсов. Мы уже видели, что инфляцию во многом определил рост цен на нефть. Важным было также устойчивое повышающее давление со стороны цен на продукты питания, отчасти как следствие серьезных продовольственных дефицитов в развивающемся мире, отчасти как результат неблагоприятных погодных условий.

Третьей причиной была тенденция роста цен на многие другие виды сырья, подкрепляемая резким подъемом деловой активности в мире. Все эти экзогенные импульсы действовали как постоянный инфляционный стимул, последствия которого распространялись по всей системе через механизмы индексации.

И вот тут-то нам и повезло. К 80-м годам это давление исчезло. Картель ОПЕК установил такие высокие цены на нефть, что ее производство действительно возросло, в то время как она драматически экономилась при потреблении. В результате цена на нефть упала с 40 дол. за баррель до чуть выше 10 дол. В развивающемся мире рост населения в конце концов замедлился, а производство сельскохозяйственной продукции — ускорилося. Установилась хорошая погода, способствовавшая урожаю (большой в таких делах помощник), а длительно сохраняющийся продовольственный дефицит постепенно уступил дорогу экспорту продовольственных «излишков» с последующим падением цен на сельскохозяйственную продукцию. Так как экономический бум в развитых странах в начале 80-х годов замедлился, потребность в сырье резко упала, иногда катастрофично; с поправкой на инфляцию цены на нефть стали ниже, чем во времена Великой депрессии.

Эти внешние обстоятельства, взятые вместе, сократили инфляционное давление в период с 1980 по 1985 гг. по крайней мере наполовину. Но так как ни одно из этих обстоятельств не было под контролем американских (или европейских) политиков, то мы можем считать эту первую причину уменьшения инфляционной спирали чистым везением.

Второй причиной была жесткая политика. Все всегда знали, что существует одно надежное средство от инфляции: обдуманно привести экономику в состояние действительно глубокого спада. До 80-х годов, однако, никто не был готов применить это лекарство, так как никто не был готов взять на себя риск политических последствий использования такого рода средств.

В начале 80-х годов ситуация изменилась, сначала при администрации президента Картера, затем, еще сильнее, — при президенте Рейгане. Жесткая денежная политика подняла ставку процента на уровень выше 20% и привела к *желаемому* результату — крутому и длительному спаду деловой активности. При ставке в 20% малый бизнес не может себе позволить займы для обеспечения себя оборотным капиталом. Потребители были вытеснены с рынков закладных и бытовой техники. Даже крупнейшие корпорации сами попались в разрушительные тиски по мере того как ставка процента росла и падал покупательский спрос.

Таким образом, как ожидалось и *желалось*, «дорогие» деньги вызвали спад. К 1982 г. безработица в США перешагнула через 11-процентную отметку, в Европе поднялась еще выше. Так как безработица выросла, в отраслях, испытывающих наибольшие затруднения, было проведено — неслыханное во времена предыдущего длительного бума — снижение зарплат. А так как давление со стороны зарплат уменьшилось и хорошие времена постоянно расширяющегося рынка уступили дорогу тяжелым дням стабильного или сокращающегося рынка, корпорации были втянуты в стратегию, которая, как думали многие экономисты, навсегда канула в лету: они начали снижать цены.

Последний удар был нанесен давлением иностранных конкурентов. Так как ставки процента в Америке стремительно повышались, иностранцы начали вкладывать деньги в высокодоходные американские облигации. Приток капитала вследствие этого поднял цену доллара, так как иностранцы меняли свою валюту на доллары, необходимые для покупки государственных казначейских облигаций или других ценных бумаг. Так как доллар вырос в цене, американцы устремились в магазины за иностранными товарами, которые можно было купить дешевле отечественных. В то же самое время иностранцы обнаружили, что не могут позволить себе покупать американские товары, подскочившие в цене. Таким образом, давление иностран-

ной конкуренции обеспечило еще один источник конкуренции, смягчающий инфляцию.* Удача и жесткая политика смогли одолеть разгул инфляции.

Двухзначные показатели инфляции уменьшились до однозначных. К 1985 г. началось падение цен в нескольких отраслях промышленности. В 1986 г. — отчасти благодаря окончательному развалу структуры цен ОПЕК — индекс стоимости жизни действительно упал, впервые за тридцать лет.

ОБУЗДАНИЕ ИНФЛЯЦИИ

Таким образом, Великая инфляция пришла к концу — скорее бесславному, но все же концу. А как насчет Великой инфляционной предрасположенности? Мы вышли из Великой депрессии через расходы, вызванные второй мировой войной. Но лишь в 50-х годах мы создали структуры, предупреждающие другую Великую депрессию. Это прежде всего широкое социальное обеспечение, страхование по безработице и система поддержки неимущих. Действенность этих мер можно увидеть в том, что два следующих друг за другом спада 1980 г. и 1981 г. не вызвали последствий, характерных для экономической активности во времена, когда такой структуры не существовало.

Мы уже видели, что комбинация жесткой политики «дорогих денег» и счастливого случая вывела нас из Великой инфляции. Но мы еще не определили системы поддержки, подобной той, которая препятствовала повторению депрессии. Какими могли бы быть такие институциональные изменения?

* В главе 18 мы увидим, почему рост стоимости доллара приводит к дешевому импорту и дорогому экспорту.

Должно быть ясно, что мы ничего или мало что можем сделать, чтобы справиться с основными причинами инфляционных тенденций. Хроническая инфляция — следствие того, что капитализм реализует свою нервную, пробивную, расширительную энергию в изменившейся социальной обстановке. Капитализм сейчас — это капитализм, поддерживаемый государством, блокировавшийся с властью, капитализм высоких общественных ожиданий. Эти структурные особенности, похоже, не будут меняться. Несмотря на усилия администрации Рейгана, правительство никак не вывести из экономической структуры, потому что оно встроено туда не как большое инородное тело, а интегрировано с обществом на всех его уровнях. То же самое можно сказать и о «большом труде» — профсоюзах и большом бизнесе: никто из них не может быть вырван из общества без разрыва всей «социальной ткани», с ужасающими последствиями таких «реформ». Капитализм останется в общем и целом тем сложным и огромным образованием, каким он и должен быть — зависящим в очень большой степени от общественного посредничества, поддержки, регулирования и вмешательства (что не означает, конечно, будто некоторые программы не могут быть урезаны или даже отменены совсем).

В результате капитализм будет продолжать реагировать на внешние потрясения, подобные действиям ОПЕК, или внутренние, типа регулирования роста зарплаты, таким образом, что вырастут цены, а не сократится производство. Инфляционная тенденция —■ это способ, которым современный капиталистический механизм реагирует на свои собственные затруднения и стрессы, точно также как депрессии были его реакцией в прошлом веке. В той мере, в какой мы можем внедрить такие изменения, как отмена индексации социального обеспечения и других платежей, мы будем ослаблять самовозбуждающуюся инфляционную нестабильность, но мы избавим сами себя от инфляционной опасности не в большей мере, чем определяемые государственными расходами ограничения на масштаб

экономической активности избавляют нас от опасности резких экономических спадов.

Поэтому следует не заклинать духов инфляции, а вводить институциональные изменения, которые будут ограничивать ее воздействия — ограничения на степень инфляционной нестабильности, как определяемые государственными расходами и соответствующими институтами изменения смягчают тенденции спада деловой активности.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Нам знакомы два основных подхода к такой общей антиинфляционной политике. Первый — курс на общественный договор (контракт), как его называют европейцы. Высокоцентрализованные профессиональные союзы, крупные компании (часто координируемые через национальные федерации предпринимателей) и правительства договариваются о структуре роста зарплаты и поведении цен, предназначенных для защиты экономики от инфляционной спирали. Соглашение предпринимается для того, чтобы не увеличивать зарплату или цены выше оговоренного уровня и не пытаться возместить потери доходов, которые могут возникнуть вследствие внешних потрясений, таких как неурожай, картели типа ОПЕК и т.п. Соглашения такого типа использовались с известным успехом в Германии и Австрии.

Второй подход — подход Японии. Большинство служащих крупных компаний в Японии получают значительную долю (около трети) своего дохода в форме премии, а не зарплаты. Когда внешние потрясения угрожают дестабилизировать экономический рост, можно урезать премии, не сокращая оговоренную в трудовом соглашении зарплату. Так намного легче избежать гонки в росте зарплаты, что терзает американскую экономику.

В действительности мы не знаем, могут ли такие институциональные установления (соглашения) эффективно препятствовать появлению еще одного десятилетия инфляции. В мире, который все больше и больше связывается экономическими и финансовыми потоками, все национальные схемы могут быть подорваны, если инфляционная лихорадка вспыхнет опять из-за внешних событий или по каким-либо другим причинам. Но эти подходы обнадеживают, так как *они, но существу, являются средством справедливо разделить сокращение реальных доходов.* Они являются социальными механизмами, предотвращающими перерастание экономического шока в нарастающий, как снежный ком, трудно поддающийся контролю политический беспорядок.

Беда в том, что они требуют установлений или механизмов, которых нет в США, — системы премий, мощных всеохватывающих трудовых и предпринимательских федераций или хорошо устоявшихся традиций общественно-частных переговоров. При отсутствии таких институтов мы, вероятно, должны полагаться на менее всеобъемлющие и поэтому, возможно, менее успешные меры смягчения новой инфляционной волны или борьбы с нею, если события приведут к какому-либо внешнему потрясению. Рассмотрим три варианта возможных действий.

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Слово, которое приходит в голову, когда мы размышляем о том, как остановить инфляцию, — регулирование. Одни экономисты предают его анафеме, другие считают панацеей. Лично мы полагаем, что не существует единого набора средств, называемого «регулированием», а

имеется целый спектр возможностей. Можно многое сказать в пользу одних из таких возможностей, и многое — против других.

Один из наиболее легких и наименее назойливых видов регулирования — предложение пределов роста цен и заработной платы — разновидность неформальной версии европейских социальных контрактов. Идея, лежащая в основе такой политики, ясна и корректна. Если каждый согласен ограничить свой рост дохода, скажем, 5%, уровень инфляции сразу снизится и *никто от этого не проиграет*. Коллективное решение, подобное этому, замедлило бы эскалатор, но не изменило бы нашего места на нем.

Но как претворить такую политику в жизнь? К сожалению, такая схема будет работоспособной лишь при всеобщем сотрудничестве, а соблазн обмануть, сплутовать здесь очень велик. Зрителям хорошо видно то, что происходит на футбольном поле, когда во время матча все сидят, и никто не выиграет, если все одновременно встанут. Но если все сидят, то несколько вставших хитрецов получают лучший обзор; если же все стоят, то оставшиеся сидеть дисциплинированные зрители сильно проиграют — они мало что увидят.

Добровольный контроль терпит фиаско по той же причине: «славные малые» финишируют последними. Поэтому было разработано несколько схем, чтобы сделать соблюдение таких программ выгодным (хотя и не принудительным), а также и патриотичным. В их число входит ПНС (планы налогового стимулирования), которые штрафуют (в форме повышенных налогов) компании, выплачивающие своим работникам заработную плату сверх оговоренной. Если бы ТНС поощрял всех предпринимателей не уступать, рост заработной платы оставался бы в намеченных пределах и никакой профсоюз не попал бы в невыгодную по сравнению с другим позицию. Отсюда большая заинтересованность в таких планах. Трудности здесь скорее административного характера, чем экономические: такие планы требуют от правительства значительного контроля и вмешательства, Что

неизбежно вскормит гиганский бюрократический аппарат и породит разного рода трения. Но такую цену стоит заплатить, если провалятся другие меры.

В качестве альтернативы мы можем ввести принудительные меры регулирования, как, например, законодательно установленные потолки цен или административно устанавливаемая зарплата. Чтобы подобные меры были эффективными, должны выполняться два условия:

1) они должны действовать постоянно или уж, по крайней мере, быть в резерве; нельзя допускать, чтобы они то вводились, то отменялись, то снова вводились;

2) их должны поддерживать высокие налоги. Одни лишь меры регулирования подобны мешкам с песком, сдерживающим прибывающую в паводок воду в реке. Налоги же подобны шлюзовому канал, без которого не справиться с разбушевавшейся рекой.

Если бы разразилась война, мы, несомненно, могли бы учредить такое принудительное регулирование и шлюзовые налоги. Такое регулирование, например, успешно использовалось во время корейской войны. Дело в том, что война обеспечивает необходимый дух согласия, позволяет правительству принимать любые меры, которых требует экономика. Если, например, при регулировании инвестиции не достигают нужной величины, правительство в военное время само строит и субсидирует заводы.

Все это намного труднее или невозможно осуществить в мирное время. Тогда позиция каждого — не согласие, а вынужденное повиновение или прямое уклонение. К тому же регулирование — вещь обременительная. Мероприятия времен корейской войны потребовали 18 тыс. инспекторов. Даже с современными компьютерами потребуется подобная армия чиновников для проведения в жизнь политики регулирования зарплат или цен.

Таким образом, есть два типа возражений против принудительного регулирования. Оно наверняка приведет к сильному общественному раздражению: нетрудно предста-

вить себе, какие газетные заголовки оно вызовет. Оно породит бесчисленные сложнейшие проблемы определения уровня цен или зарплаты в условиях непрерывного экономического роста, изменений и постоянных новых проблем, с которыми сталкивается экономика.

С другой стороны, регулирование имеет одно важное преимущество. Оно останавливает инфляционную спираль более эффективно, чем любое другое средство. Останавливает, может быть, лишь временно, но тем не менее дает передышку, во время которой должна быть сформулирована действительно эффективная антиинфляционная политика, а опасное индексирование и мероприятия по социальному обеспечению будут ограничены. Поэтому если другие меры будут безуспешными, и, следовательно, инфляция продолжит свой угрожающий натиск на наше чувство безопасности, мы можем обратиться к этому последнему средству.

ДОРОГИЕ ДЕНЬГИ

Все это возвращает нас к исходному положению. Если ввести глубокие институциональные изменения трудно, а регулирование обещает быстрое облегчение, но не излечивает, как же справиться со склонностью к инфляции, которая по-прежнему таится внутри современного капитализма?

Следует, видимо, полагаться на то средство, которое уже снимало инфляционную лихорадку: дорогие деньги. Если мы решительно настроены на проведение политики удорожания и дорогих денег до тех пор, пока профсоюзы перестанут требовать более высокой зарплаты, а корпорации будут втянуты в войну цен для завоевания рынков, тогда инфляции придет конец.

Но с дорогими деньгами две проблемы. Во-первых, лекарство настолько сильно, что угрожает здоровью пациента, хотя и освобождает его от сиюминутного нездоровья.

Спад, который остановил инфляцию в начале 80-х годов, был наихудшей из экономических катастроф, которые поражали капиталистический мир со времен Великой депрессии. Никто не хочет повторить это еще раз.

Во-вторых, дорогие деньги — определенно несправедливая и, вероятно, неэффективная антиинфляционная политика, если, конечно, она не проводится в жизнь драконовскими методами. Допустим, что политика дорогих денег ведет к росту безработицы до 8%. Это не означает, что каждый рабочий будет в течение года работать на 8% меньше, чем раньше. Это значит, что некоторые рабочие окажутся без работы более длительное время. Бремя свыше 50% общего количества недель безработицы, как правило, несут индивидуумы, не имеющие работы более полугода. Почти половина тех, кто долго находится в сетях безработицы, так и не находят работы.

Таким образом, если относительно мягкий спад является тем способом, которым мы решим бороться с инфляцией, то мы должны признать, что честь быть бойцом с инфляцией довольно-таки избирательна. Она не «достаётся», в большинстве случаев тем, чье пополнение в команде безработных было бы наиболее эффективно с точки зрения снижения роста зарплаты, а именно — группе белых мужчин в расцвете лет. Скорее всего, завербованными в ряды борцов с инфляцией окажутся молодые рабочие от 16 до 24 лет, женщины, черные или испаноязычное население. Эти группы характеризуются двумя чертами; они относительно неквалифицированы и не имеют склонности к выдвижению политических лозунгов. Поэтому их влияние на общую тенденцию роста зарплаты незначительно. Команда выбрана не только несправедливо, но и неэффективно. Вот почему темпы роста безработицы могут увеличиваться, но темпы инфляции вовсе не станут послушно падать.

РЕШЕННАЯ ПРОБЛЕМА

Это почти все, что экономист может рискнуть сказать. Основная проблема в том, что мы не можем постоянно гарантировать себя от инфляции, если не имеем возможности контролировать до известной степени денежные доходы индивидуумов. Кем должны быть эти индивидуумы? Бедными? Богатыми? Военными? Членами профсоюзов? Один экономист будет целиком за помощь фермерам, но откажет в ней промышленным рабочим и поэтому будет отстаивать программу, которая поддерживает свободный рынок пшеницы, но не зарплаты. Другой захочет регулировать цены на продукты питания, но не зарплату рабочих и служащих. И так далее: экономисты, поддерживающие корпорации, потребителей, малый бизнес, рабочего человека...

Кто из них прав? Правых нет. Остановить инфляцию можно многими способами. Каждый дает выгоды одним, а издержки борьбы с инфляцией перекладывает на других. Распределение издержек и выгод, привлекательное для одних, вовсе не будет таковым для других. Таким образом, решение проблемы инфляции не в том, чтобы найти некую магическую формулу. Оно в том, чтобы выработать политическую программу, которая кажется привлекательной для всей страны как программа беспристрастная и справедливая, которая налагает достаточно ограничений на критические элементы, так, чтобы катящийся неумолимый вал инфляции замедлился до поддающейся управлению приемлемой скорости.

Из всего сказанного должно быть ясно, что такая программа будет найдена нескоро. Политическая задача слишком трудна. Страна не готова навязывать жесткие решения отдельным группам — скажем, малому бизнесу и

неорганизованному труду, или большому бизнесу и организованному труду, или согласиться на *общее* ограничение доходов, что не привело бы к изменению наших относительных позиций в экономике, но имело бы слишком бюрократический и «социалистический» вид.* Мы предпочитаем смириться с инфляцией — то немного большей, то немного меньшей.

* Оберегая наших читателей от разочарования, мы покажем, в сноске, какой могла бы быть одна из таких эффективных программ. Инфляцию можно, конечно, обуздать, если мы будем препятствовать росту расходов домашних хозяйств. Мы могли бы облагать инфляционным налогом все доходы, забирая, скажем, 95% годового их прироста. Это равносильно тому, что каждый согласен на 5-процентный ежегодный рост зарплаты и жалованья. Этот самый рецепт часто предлагается в отношении мощных профсоюзов. Конечно, были бы и комиссии по апелляции для людей, сменивших работу, и т.д. Но мало сомнений в том, что такая схема была бы труднопреодолимым барьером для инфляции. Весь вопрос в том, насколько мы должны быть напуганы инфляцией, чтобы согласиться на национальную политику доходов такого типа?

13. ОТСТАВАНИЕ: ПРОБЛЕМА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Одно из глубочайших потрясений для нашего национального сознания было следствием понимания того, что Америка уже более не лидирует в мире по уровню жизни. Действительно, в ряду стран, выстроившихся по среднему уровню материального благосостояния, мы оказались где-то на десятом месте, а если Япония будет по-прежнему догонять нас, скоро сдвинемся и на одиннадцатое. В некоторых случаях, например с такими странами, как Саудовская Аравия или Абу-Даби, такое распределение мест — всего лишь статистический феномен, полученный при усреднении астрономических доходов малочисленной правящей клики и по-прежнему ужасающих условий жизни большинства населения. Но это не так ни для таких промышленно развитых стран, как Швеция, Швейцария или Дания, ни для Японии, когда она перегонит нас. Главная причина такого положения, как пришлось нам с неудовольствием убедиться, состоит в том, что производительность в США сегодня ниже, чем в ряде других развитых стран.

Как же могло случиться, что США — страна, бывшая так долго предметом восторженной зависти всего мира, докатилась до такой жизни? Существует два ответа на этот вопрос — позитивный и негативный. Позитивный подчеркивает: потерю Америкой лидирующей позиции правильнее понимать как очень запоздалую реализацию возможностей и утверждение экономической мощи Западной Европы и Японии. Производительность отражает накопленный страной потенциал профессиональных навыков, талантов и морального духа, имеющиеся у нее запасы оборудования и доступ к ресурсам. Страны, которые находятся сегодня во главе мирового парада душевых доходов, оказались там потому, что их ресурсы, оборудование и «человеческий капитал» позволили им добиться этого. Например, шведская и немецкая инженерная мысль всегда могла успешно

соперничать с любой другой. Японская система обучения — чудо прилежания и дисциплины. Даже Саудовская Аравия, извлекающая выгоды из своей нефти, пользуется правами на богатство, которыми когда-то пользовались и мы, когда Райндж или Великие равнины давали нам (да и поныне дают) ниспосланное Богом преимущество перед другими.

Итак, положительная сторона истории производительности в том, что Европа, наконец, преодолела последствия двух разрушительных мировых войн, а Япония — нашла себя. В той степени, в какой мир как сообщество равных становится безопаснее и лучше, мы можем лишь приветствовать рост их богатства, даже если это и означает, что эра дешевого туризма и неоспоримого американского превосходства ушла в прошлое. Существует, однако, и негативная сторона. Недавно разбогатевшие страны не просто заявили о своем праве на место под солнцем. Америка потеряла свое место там потому, что по сравнению с западными союзниками наша производительность *упала*. За 1978 — 1985 гг. производительность в промышленности росла в Западной Германии примерно на 3%, а в Японии — почти на 4% в год. В США же она росла менее чем на 1 % в год. В 1985 г. мы не только отставали по сравнению с нашими основными конкурентами, но даже катились назад: производительность упала на 0,2%.

ЧТО СЛУЧИЛОСЬ С ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ?

Что же кроется за этим феноменом? Взлеты и падения нескольких последних лет позволяют предположить, что с долгосрочным работает также и краткосрочный процесс. Этот краткосрочный процесс не особенно опасен. Он возникает потому, что производительность, измеренная количеством машин, или тонн стали, или тонно-милей перевозок, произведенных средним работником, поднимается или падает в зависимости от того, находится ли

экономика в состоянии бума или спада. Во время спада, несмотря на то, что наниматели вынуждены порой увольнять работников, они стараются сохранить квалифицированный персонал, даже если не могут его полностью занять, потому что знают: когда начнется подъем, нелегко будет нанять грамотного бухгалтера, знающего конъюнктуру коммивояжера или конструктора, способного работать в разных областях.

Следовательно, сократившийся выпуск приходится на рабочую силу, численность которой несколько выше, чем это должно быть. Неизбежным следствием этого является снижение средней выработки на одного занятого. Вот почему производительность обязана снова резко возрасти, как только производство начнет набирать пары: ведь выпуск можно увеличить, не нанимая еще одного бухгалтера, коммивояжера или конструктора. И как следствие, показатели производительности возрастут.

Эти краткосрочные причины заставляют с осторожностью (и спокойнее) относиться к газетным заголовкам, кричащим о стремительном падении производительности. Однако не ими объясняется непрерывное, из года в год, ухудшение функционирования американской экономики. Например, в 1985 г. падение производительности имело место одновременно с экономическим ростом. Значит, происходит что-то более фундаментальное.

Первое, на что нам следует обратить внимание, — это изменение в распределении американских производственных усилий (в структуре занятости). Если сравнить 80-е годы с 50-ми или с предшествующим столетием, мы увидим, что происходил постоянный отток труда и капитала из сельского хозяйства сначала в промышленность, а затем в сферу услуг. Попросту говоря, типичным работником в 90-е годы прошлого века был батрак на ферме, в 40-е годы нашего — заводской рабочий, а в 80-е — конторский служащий. Переведав это в экономические термины, мы можем сказать, что следствием был подъем производительности в прошлом, когда рос индустриальный сектор, и ее падение, когда

началось разбухание сферы услуг. Сегодня около 65% всех работающих по найму занято в какой-нибудь отрасли сферы услуг, будь то адвокатская контора, местный госпиталь или что-то подобное. Процент занятых в сфере услуг в США намного выше, чем в любой другой промышленно развитой стране.

Разумеется, слово «услуги» охватывает очень широкий спектр предприятий и профессий. Он включает, наряду с предприятиями, производительность на которых очень высока, также массу различных учреждений, где производительность обычно составляет всего 50% от ее уровня в промышленности. Для наших целей важно, что именно в тех сферах обширного сектора услуг, которые отличаются исключительно низкой производительностью, за последнее десятилетие как раз бурно росла занятость. Среди них особенно заметны фирмы личных деловых услуг, например, адвокатов и бухгалтеров, услуги здравоохранения и образования. В двух последних выработка, приходящаяся на один человеко-час, значительно ниже и рост ее намного медленнее, чем в любой другой отрасли экономики. Действительно, 200 тыс. человек, влившиеся за последние десять лет в контингент, занимающийся нашей личной безопасностью, оказал чисто отрицательное воздействие на производительность, ибо они увеличивают расходы, но не добавляют к ВВП.

Мы не хотим этим сказать, что служба охраны или полиция не нужны или что санатории — пустая трата денег. Напротив, весьма вероятно, что у нас все еще недостаточно полицейских, а санаториев у нас наверняка не хватает. Это, увы, лишь показывает, что за прелести безопасной и хорошо налаженной жизни нам, быть может, придется заплатить ценной более низкой средней производительности. По крайней мере, это одна из причин ее падения.

Другая причина заключается в том, что целый ряд важных отраслей промышленности столкнулся со специфическими проблемами производительности. Одна из этих отраслей — горное дело, где спад особенно заметен. Здесь

роковую роль сыграли два фактора. В нефтедобыче (она считается отраслью горнодобывающей промышленности) виновата сама природа, геологическое истощение: старые месторождения дают меньше нефти, новые скважины приходится бурить глубже и они все реже натыкаются на богатые месторождения. Эта проблема, по всей вероятности, будет обостряться, даже если мы научимся извлекать нефть из сланцев или из старых отработанных бассейнов.

Вторая часть проблемы горного дела связана с угольной промышленностью. Здесь трудность не геологическая, а социальная. Более строгие меры по охране среды и техники безопасности увеличивают издержки, особенно это относится к возмещению ущерба, нанесенного добычей угля открытым способом. Эти меры увеличивают объем труда, необходимого для производства каждой тонны угля, и вследствие этого понижают производительность. Аналогичное положение и с добычей меди. Мы можем придать высокий приоритет охране окружающей среды, но должны будем признать, что за это придется заплатить снижением выработки на одного работающего.

Производительность упала не только в горнодобывающей промышленности, но и в коммунальных службах, отчасти из-за чрезвычайно высоких энергозатрат. Более интересный случай — строительство, потому что здесь мы вообще не знаем причины падения производительности. Данные недвусмысленно свидетельствуют о неуклонном сокращении выработки на одного работающего в этой обширной сфере экономической деятельности. Почему это происходит? Может быть, потому, что мы больше не строим кварталы однообразно-стандартных домов? Возможно, потому, что приостановлено строительство многих крупных ядерных объектов? Или просто потому, что теперь строительное дело стало сложнее? А может, оттого, что ушли в прошлое старая трудовая мораль, былое отношение к труду? Как бы то ни было, ответа мы не знаем, а знаем лишь, что продуктивность строительства снижается, и это тоже тянет вниз средний показатель производительности по всей стране.

ЗАДАЧА ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Отток рабочей силы в сферу услуг, падение выработки в горнодобывающей промышленности и спад в строительстве — все эти факторы вместе объясняют примерно треть снижения производительности за последние несколько десятилетий. Мы попытаемся разобраться в одной из оставшихся причин. Это неспособность американской промышленности инвестировать достаточно средств в модернизацию основных фондов, чтобы идти в ногу с западными партнерами. Сами по себе основные фонды, конечно, не решают проблем производительности, но являются, как мы увидим, очень важной составляющей такого решения.

Это приводит нас к стали и автомобилям. Почему эти отрасли так плохо проявили себя в соревновании с зарубежными конкурентами? Одна из причин кроется, по-видимому, во внутреннем менеджменте, а другая — во «внешнем» менеджменте. Сначала о внутреннем менеджменте. Американцы привыкли думать, что нам чужда бюрократия. Но такое представление о себе оказывается несостоятельным, если проанализировать организацию большинства наших предприятий. Если глядеть фактам в лицо, наша экономика перегружена руководящим аппаратом. В производстве одной автомашины у нас занято гораздо больше «белых воротничков», чем у нашего главного конкурента — Японии.

Но касается это не только автомобилей. За 1979 - 1985 гг. американские фирмы уволили 1,9 млн «синих воротничков», или около 6% численности этой категории занятых. Выпуск продукции вырос за тот же период на 15%, несмотря на сокращение количества работников, непосредственно занятых на производстве. Это означает, что производительность цехового работника должна была значительно возрасти. И действительно, она увеличивалась примерно на 3 % в год. Однако за указанный период те же самые фирмы дополнительно наняли 10 млн «белых воротничков». Контин-

гент служащих и ИТР вырос на 21 %, а выпуск продукции — всего на 15 %. Отсюда следует неизбежный вывод: пока производительность «синих воротничков» повышалась, производительность «белых воротничков» падала. А поскольку в настоящее время в списочном составе американских предприятий на один «синий воротничок» приходится два «белых», снижение эффективности последних значительно перевешивает выигрыш в выработке каждого работающего в цехе.

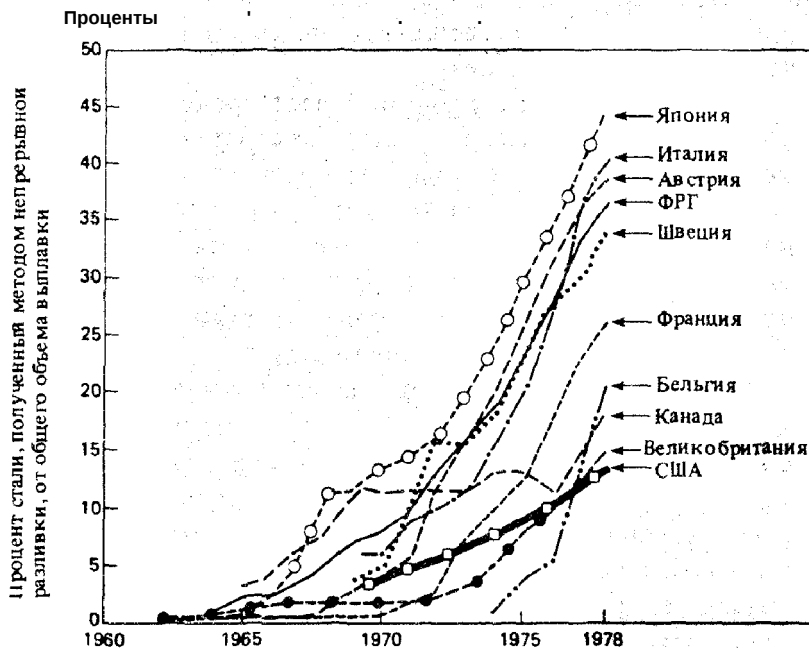
Почему американские фирмы более бюрократичны, чем зарубежные, в том числе те иностранные фирмы, которые имеют заводы в США и должны были бы подстраиваться под те же правила регулирования, что и американские компании? Этого никто не знает, однако в стране нарастает убеждение, что традиционные американские способы управления необходимо существенно изменить, если мы не хотим проиграть конкуренцию на мировом рынке.

Но есть и «внешняя» проблема менеджмента. Мы можем проиллюстрировать ее на примерах из сталелитейной и автомобильной промышленности. В обеих этих отраслях были приняты катастрофически неверные решения, подорвавшие их конкурентоспособность. В сталелитейной промышленности решено было не переходить на кислород и непрерывную разливку стали, а в автомобильной промышленности решили не прекращать выпуск больших машин. Оба эти решения оказались страшными ошибками, особенно потому, что наши иностранные конкуренты пошли другими путями.

В результате в 1980 г. Япония впервые выпустила больше автомобилей, чем США (5,5 млн против 4,5 млн), а фирмы «Тойота» и «Ниссан» заменили «Форд» в качестве главных конкурентов «Дженерал моторе». Параллельно с этим американская сталелитейная промышленность отстает от всего мира по переходу на непрерывную разливку стали (см. диаграмму). Отчасти потому, что наши сталелитейные компании используют свои прибыли для приобретения предприятий в других отраслях, тогда как их зарубежные

конкуренты направили свои доходы снова в производство стали.

ГАСПРОСТАВЛЕНИЕ НЕПРЕРЫВНОЙ РАЗЛИВКИ СТАЛИ В 10 СТРАНАХ МИРА (1960 - 1978 гг.)



Источник: Организация по экономическому

сотрудничеству и развитию

Однако на этом наш анализ не кончается. Почему американские менеджеры приняли столь ошибочные решения? Одна из причин — это, видимо, различие временных масштабов, в которых привыкли мыслить американские и зарубежные менеджеры. Американцы концентрируют свое внимание на сегодняшнем дне. Устаревшие сталелитейные заводы и автосборочные линии, которые в начале 70-х годов еще приносили доход, требовали трудного решения: отказаться от значительной, а может быть, даже и от всей доли

дохода в течение, скажем, пяти лет, чтобы, кардинально обновив оборудование и технологию, прийти к перспективам бурного роста. Европейские и японские менеджеры были приучены мыслить в долгосрочных категориях перспективного роста, американские же — в категориях сиюминутных прибылей. Последствия этого обошлись нам очень и очень дорого.

Однако даже это не является исчерпывающим объяснением неспособности автомобильной и сталелитейной промышленности модернизироваться. Переход от существующего производства к новым процессам и оборудованию требовал не только отхода от мышления краткосрочными категориями, необходим был и сравнительно легкий доступ к капиталу. Решение о модернизации производства стали, как и решение о переходе на малолитражные автомобили, требовало миллиардов долларов инвестиций. Одна только «Дженерал моторе» должна была в период между 1974 и 1980 г. затратить 20 млрд дол. В Европе и в Японии этот капитал был гораздо более доступным, чем в США.

Отчасти это обуславливалось тем, что склонность к сбережениям в этих странах гораздо больше, чем в Америке. Мы уже отмечали, что в Западной Германии средняя семья сберегает около 15% своего годового дохода, а в Японии — около 20%, тогда как американцы обычно откладывают лишь 5%. Даже если добавить к этому накопления корпораций, то в США лишь седьмая часть дохода доступна для замены старого и образования нового капитала. Доступность общего объема сбережений в Западной Германии и Японии примерно в полтора-два раза выше, чем в США.

Кроме того, капитал за границей оказался гораздо доступнее, чем у нас, поскольку во многих развитых странах для поддержки и даже финансирования крупных, ориентированных на внешний рынок предприятий используется вся мощь правительства. Это особенно характерно для Японии, где тесная скоординированная деятельность правительства, крупных банков и могущественных корпораций способствовала возникновению тех правительственно-деловых усилий, которые часто называют у нас «Япония инкорпорейтед».

Японское правительство, работая в тесном взаимодействии с руководством банков и промышленных фирм, обычно выбирает одну-две компании, которые лидируют в данной отрасли, гарантирует им огромные банковские кредиты и таким образом прокладывает им путь к выходу на широкую международную арену во всеоружии новейшей технологии. В Западной Европе тоже до известной степени применяется такая координация усилий правительства и частного капитала. Даже в Западной Германии, где правительство не играет такой активной роли, были предприняты совместные усилия для того, чтобы сделать доступным необходимый капитал. Например, во время рецессии 1974 г. банки разрешили мораторий — хотя официально он никогда не устанавливался, который позволил фирме «Фольксваген» осуществить дорогостоящие инвестиции для того, чтобы отойти от своей прежней модели — «жучка». Вот и еще одна причина того, почему американские автомобильные и сталелитейные компании не выдерживают иностранной конкуренции: они просто не ведут борьбу на равных. Конечно, американские фирмы совершили очень дорого стоившие им ошибки в оценке рынка и слишком большую активность в погоне за немедленными прибылями. Но эти ошибки отражают отсутствие той общественно-частной структуры, которая могла бы расширить горизонты предпринимателей и способствовала бы грандиозным программам модернизации. Словом, американский бизнес не научился организовывать свои усилия в новых условиях, глобальных по своему масштабу, где стираются грани между правительством и бизнесом. Этот нарождающийся тип экономической жизни может нам нравиться или не нравиться, но он существует и его необходимо учитывать, когда мы пытаемся понять причины своего отставания.

Мы, разумеется, не сумели всесторонне проанализировать проблему производительности. К примеру, мы не рассмотрели аргументы тех специалистов, которые считают ответственными за наше отставание военные круги, утверждая, что слишком много научных и инженерных талантов и квалифицированной рабочей силы расходуется на совер-

шенно непродуктивные вооружения. Мы не рассмотрели также и то, что японцы называют «твердой производительностью» (производительность как результат высокой технологии и фондовооруженности), противопоставляя ей «мягкую производительность» — увеличение выпуска продукции за счет высокого морального духа и чувства коллектива. В какой степени сочетается это поздно пришедшее осознание важности отношения работника к своему труду с требованиями прибыли и обычными представлениями об эффективности — вопрос, который может оказаться решающим для нашего будущего.

Но вместо того, чтобы продолжать длинный список факторов производительности, лучше завершим их рассмотрение двумя ключевыми выводами. Первый из них вытекает из всего вышесказанного и стал бы еще более очевидным, если бы мы продолжили наш анализ: **не существует быстрого решения проблемы производительности.** Невозможно в короткие сроки повернуть назад приток рабочей силы в сферу обслуживания. Невозможно сделать природные условия более благоприятными. Мы могли бы умерить требования к охране среды, но игнорировать их далее уже нельзя. Нельзя в одночасье изменить склад ума американских менеджеров или приучить американцев сберегать вдвое больше. А долготелная подозрительность в отношениях между правительством и бизнесом крайне усложняет поиски путей для отражения нового наступления заграничных конкурентов, представляющих объединенные силы правительства и частного капитала. Одним словом, быстро решить проблему производительности нам не удастся.

Во-вторых, **повышение производительности будет не приятным, а нелегким, болезненным процессом.** Оно может, например, привести к свертыванию фирм или целых отраслей промышленности, которые не сумеют удержаться в международной борьбе за рынки. С большим ли энтузиазмом пойдет на это американская промышленность? Насколько охотно пойдет, например, неэффективная рабочая сила фирмы «Крайслер» под знаменем Поднятия Продуктивности Американской Промышленности в солнечный

пояс, где их могут ждать новые рабочие места (а могут и не ждать)?

Даже наименее сложная мера — увеличение инвестиций — связана с определенными издержками. Увеличение инвестиций требует увеличения сбережений. Нарастивание сбережений, в свою очередь, требует от нас умерить свои потребительские аппетиты, сократить склонность к потреблению: лозунг «Покупайте сейчас, платите позднее!» несовместим с призывом «Вкладывайте деньги сейчас, чтобы потом расширить производство!» Если мы серьезно стремимся к наращиванию инвестиций, мы обязаны решительно порвать с нашим излюбленным национальным спортом — погоней за «лучшей жизнью». Согласится ли бизнесмен, кричащий о необходимости поднять производительность, поддерживать меры, урезающие сбыт товаров широкого потребления? Согласятся ли конгрессмены, оплакивающие закат нашего государства, ввести налоги на потребление, хотя бы на потребление предметов роскоши, с тем, чтобы поощрить сбережение?

Итак, повышение производительности нашей экономики — процесс нелегкий и вовсе не приятный. Если бы нам пришлось сегодня поставить диагноз американской экономике, нам не оставалось бы ничего иного, как констатировать, что она страдает от множества порезов, укусов, ожогов и ушибов. Это не какое-то одно заболевание, которое можно было бы вылечить сильнодействующим препаратом. Лечение — это тысяча повязок для каждой из тысячи ран, причем больной будет отказываться от любой из этих повязок. Каждому из нас хочется восстановить производительность нашей экономики, только начать нам бы хотелось с соседа. И все же, если мы хотим конкурировать на международном рынке с японцами и немцами, то производительность нужно поднять, и поднять резко. Если мы не сумеем найти в себе решимости проводить политику, которая заставит нас заплатить за это необходимую цену, распределив ее каким-то справедливым образом, мы попросту не решим эту проблему. Наше отставание станет хроническим.

Часть III

МИКРОЭКОНОМИКА — АНАТОМИЯ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

14. КАК РАБОТАЕТ РЫНОК*

Тот факт, что экономическая теория должна состоять из двух частей — микроэкономики и макроэкономики — представляется нелепым: ведь существует только одна экономика! И все же проблемы, подобные тем, которые мы рассматривали до сих пор, выявляются наиболее полно в макроперспективе, которая акцентирует внимание на потоках совокупных накоплений, инвестиций и государственных расходов. Но макроперспектива мало что дает для понимания других типов экономической деятельности, особенно тех, которые имеют дело с типами производимой нами продукции. Таким образом, проблемы выбора, который мы делаем как производители и потребители и который имеет колоссальное воздействие на всю нашу экономическую жизнь, требуют иного взгляда, иного «наблюдательного пункта», который проливает свет на действия покупателей и продавцов, потребителей и производителей. Такой наблюдательный пункт — реальный рынок: бакалейный магазин, рынок зерна, торговая контора, где взаимодействие продав-

* В этой главе мы помещаем несколько диаграмм, иллюстрирующих наши выводы. Если вы принадлежите к категории людей, которых диаграммы только путают, не обращайтесь на них внимания: чтобы они не мешали вам понять основные положения авторов.

цов и покупателей дает нам живое ощущение хозяйственной жизни, ощущение, которое часто теряется при изучении одного только ВВП.

СИСТЕМА ЦЕН

Микроэкономическая точка зрения позволяет исследовать проблему цен, которая пока нами не затрагивалась, если не считать того, что мы говорили об уровне цен, обсуждая феномен инфляции. Но микроэкономика ставит целью объяснить, как на той арене, которая называется рынком, формируются цены различных благ. Следовательно, микроэкономика начинается с изучения спроса и предложения — двух слов, которые мы постоянно слышим и используем сами, не отдавая себе ясного отчета в том, что они означают.

Мы часто говорим о спросе и предложении так, как если бы эти фразы представляли некий общий закон экономической жизни, «закон» того типа, на который мы уже указывали: «То, что идет вверх, должно упасть*». Но такого закона не существует, а если бы он и существовал, это не был бы закон спроса и предложения. Спрос и предложение — это просто способ понять, как столкновение покупателей и продавцов на рынке формирует цены, которые «расчищают» рынок (феномен, который мы и будем сейчас исследовать), или уяснить, почему это столкновение иной раз не способно привести к таким ценам. Иными словами, *предложение и спрос информируют нас о том, как рынки порождают определенный порядок в экономической системе*, сохраняющий ее целостность способами, которых мы коснулись во второй части, когда обсуждали видение Адамом Смитом мира экономики.

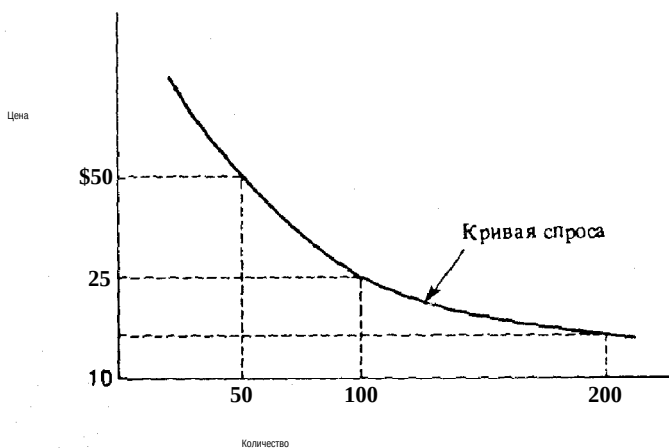
Итак, начнем с выяснения того, что мы имеем в виду, когда говорим о спросе. Большинство людей считает, что под этим словом понимается объем расходов (например,

когда мы говорим, что спрос на автомобили понизился или что спрос на золото высокий).[^]Но это далеко не то, что имеет в виду экономист, когда определяет спрос как элемент своего объяснения функционирования рынка. Под спросом понимается не то, сколько мы потратили на приобретение той или иной вещи, а то, сколько мы расходуем на это *при данной цене* и сколько мы бы израсходовали *при изменении этой цены*.

Далее, экономисты делают важное обобщение относительно поведения покупателей при изменении цен: мы, как правило, покупаем меньше, когда цена повышается, и больше — когда падает. И хотя это обобщение кажется слишком простым, из него, как мы увидим, много чего следует. Экономисты считают его верным по двум причинам. Во-первых, когда цена снизилась, мы способны купить больше, поскольку наши доходы нам это позволяют. Во-вторых, при снижении цены товара мы предпочитаем покупать большее его количество, поскольку при более низкой цене данный товар представляется нам более привлекательным, чем другие.*

* Можно без труда понять, почему покупательная способность повышается по мере падения цен. Но почему одновременно увеличивается и наше стремление приобретать товары? Ответ можно найти в поведении того, что экономисты называют «полезностью» или «удовольствием», которые мы испытываем от большинства товаров. Как правило, при последовательном добавлении все большего количества одного и того же товара наше удовлетворение от роста его потребления (его полезность) возрастает во все меньшей степени. Один бифштекс в неделю кажется просто чудом; два — прекрасно; три раза — нормально; семь раз — и он осточертеет. Вот такое уменьшение приростов удовольствия называется в экономике «убывающей предельной полезностью». Поскольку каждый последующий бифштекс приносит меньшее удовольствие (по сравнению с предыдущим), мы захотим покупать больше бифштексов только в том случае, если их цена упадет. Мы можем желать заплатить кучу денег за первый (единственный) бифштекс на этой неделе, но уж, конечно, не много заплатим за седьмой, совсем не желанный.

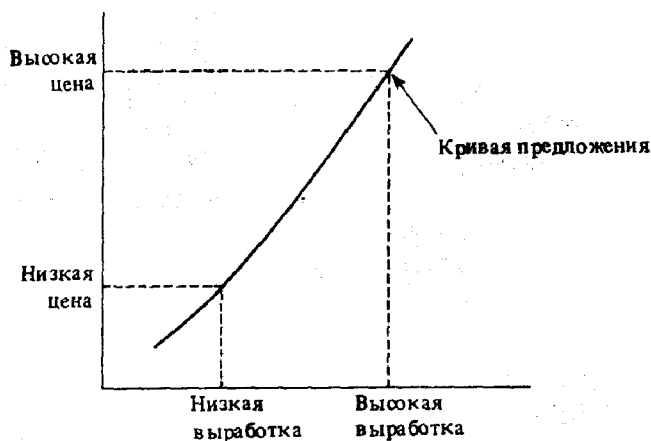
Эти весьма здравые рассуждения позволяют экономистам сконструировать широко используемое и весьма полезное представление нашего рыночного поведения — так называемые *кривые спроса*. На диаграмме изображена типичная кривая спроса. Предположим, она построена для того, чтобы показать, сколько мужских рубашек будет куплено в универсаме в течение недели при различных ценах. Посмотрев на пунктирные линии на диаграмме, мы можем понять следующее. Если рубашки продаются по цене 50 дол., то (в нашей гипотетической ситуации) будет продано только 50 рубашек. При цене в 25 дол. будет продана сотня; если же цену снизить до 10 дол., будут проданы две сотни рубашек.



А как обстоит дело с предложением? Как и следовало ожидать, продавцы также реагируют на изменение цен, но прямо противоположным образом. Чем выше цена товара, тем больше продавцов способны и желают поставлять его на рынок; чем ниже цена, тем их меньше. Мы не обсуждаем сейчас, способны ли производители выпускать более дешевую продукцию (услуги) при увеличении объемов производства. Вопрос в том, захочет и способен ли «Дженерал моторе» или местный фермер предложить

покупателям больше товаров прямо сейчас, работая на имеющихся у них площадях и оборудовании, при условии, что цена стала выше. Ответ — несомненно, да.

Следовательно, мы можем изобразить нормальную (типичную) кривую предложения возрастающей, а кривую спроса, напротив, убывающей. Насколько круто будет подниматься кривая предложения, зависит от того, какое количество данного продукта поставщик может быстро выбросить на рынок при росте цены. Фермер, может быть, предложит столько же. «Дженерал моторе», напротив, в состоянии резко увеличить производство автомобилей, перейдя на трехсменную работу. Типичная краткосрочная кривая предложения выглядит следующим образом:



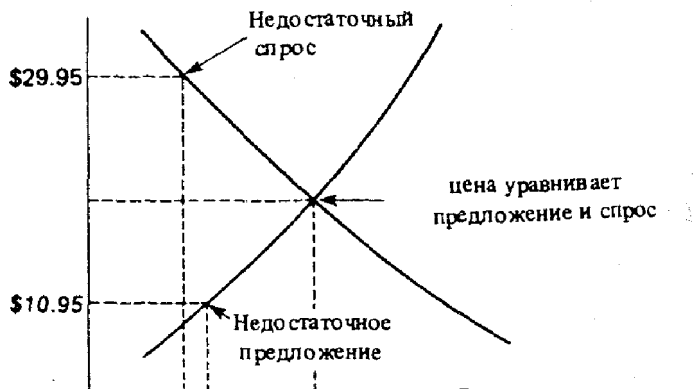
ИГРА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Теперь мы подготовлены к тому, чтобы понять, как работает рыночный механизм. Вне всякого сомнения, вам уже ясна суть дела: тот факт, что поведение продавцов и покупателей различно и противоположно, позволяет системе

найти цену, которая «расчищает» рынок, т.е. цену равновесия, при которой спрос покупателей в точности равен предложению продавцов.

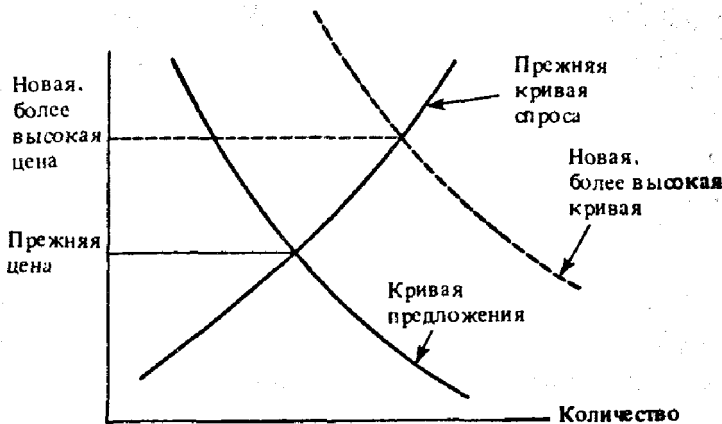
Легче всего понять, как работает механизм спроса-предложения, «проиграв» в уме его действие в воображаемой ситуации. Предположим, что магазин продает женские блузки по цене 29,95 дол. Пусть на складе имеется тысяча таких блузок, и магазин рассчитывает продать их за месяц. Снабженец заявляет, что эти блузки «не пойдут». Он хочет сказать, что при цене 29,95 дол. клиенты не раскупят товар за месяц. Цену снижают до 10,95 дол. Теперь блузки распродают так бойко, что снабженец пытается сделать дополнительный заказ, но при более низкой, чем раньше, цене, чтобы иметь возможность по-прежнему продавать блузки по 10,95 дол. и все еще получать прибыль. Однако обнаруживается, что производитель не может выполнить его заказ при предложенной им цене. Спрос на дешевые блузки есть, но нет предложения.

Но существует ли цена, которая удовлетворит и поставщика, и покупателя? Да, это цена, при которой количество поставляемых на рынок блузок совпадает с количеством раскупаемых. Это положение иллюстрирует наша следующая диаграмма.

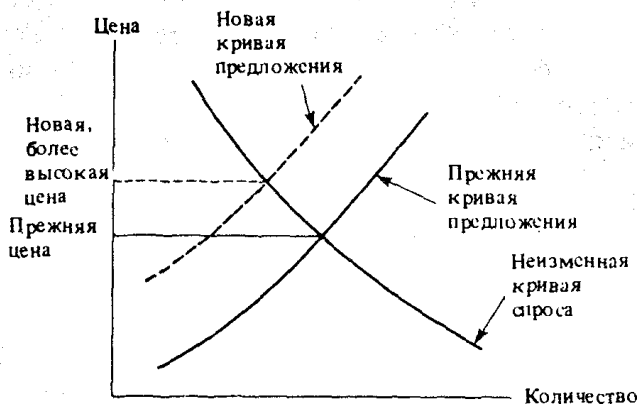


Итак, мы смогли убедиться, что на рынках, предоставленных самим себе, формируется равновесная цена, при которых они «расчищаются». Но рынки редко, точнее, практически никогда не остаются в покое. Вкусы покупателей и продавцов постоянно меняются, точно так же, как их доходы и издержки. В результате они могут спрашивать большее количество товара по прежней цене или не захотеть приобрести столько же, сколько спрашивали раньше. Производители также могут захотеть и быть способными поставить на рынок большее (или меньшее) количество товара при каждой цене. Что же в таких случаях произойдет?

Конечно же, изменятся цены. Когда мы хотим и способны купить больше, мы говорим, что спрос повышается, и все знают, что следствием растущего спроса будет повышение цен. Это положение иллюстрирует простая диаграмма, помещенная ниже. Сплошными линиями на ней показаны предложение и спрос, а также равновесная цена до того, как определенные изменения, скажем, рост доходов, привели в росту спроса. Пунктирная линия показывает, что произошло со спросом после того, как доходы выросли, и — как результат — с ценой. Она увеличилась. Разумеется, механизм работает и в обратном направлении. Если доходы падают, падает и спрос, а значит — и цена.



С другой стороны, мы можем показать на диаграмме, что происходит и в том случае, когда продавцы не столь охотно поставляют товар в прежнем объеме, возможно, вследствие повышения расходов на его выпуск. Когда предложение уменьшается, цены растут, что явствует из следующего графика. Из него следует также, что если предложение растёт, цены падают.



Разумеется, спрос и предложение могут измениться одновременно, как это часто и случается на практике. В итоге цены могут оказаться выше, ниже или даже остаться неизменными, в зависимости от того, как сложится новый баланс рыночных сил.

РАЦИОНИРОВАНИЕ

Рыночные цены интересуют нас по многим причинам, но, возможно, самая важная из них — функция *рационализации*, которую выполняют цены.

Это всегда удивляет. Мы представляем себе рационализацию как формальный, негибкий способ распределения товаров: один талон — одна буханка хлеба. Кажется, что это

прямая противоположность свободному, беспрепятственному потоку товаров на рынке. В определенном смысле такие два способа — действительно совершенно разные. И тем не менее рыночный механизм также осуществляет функцию рационирования, как талоны или карточки. И нет при изучении рынков более важной задачи, чем понять, как они служат этой главной цели.

Представим рынок с десятью покупателями, каждый из которых желает и способен приобрести одну единицу данного товара; предположим также, что максимально возможные цены, которые готов заплатить за этот продукт каждый из них, различаются. Представим также, что имеются десять поставщиков, каждый из которых также хочет и способен поставить единицу товара, каждый по своей цене. Такой рынок может выглядеть так, как это представлено на следующей таблице:

Цена, дол.	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Число желающих приобрести указанной выше цене:											
Купить единицу товара	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Продать единицу товара	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0

Как мы видим, равновесная цена равна шести долларам, поскольку при этой цене окажется пять поставщиков (предлагающих каждый по единице товара), и пять покупателей (желающих приобрести по единице данного продукта). Но что же показывает нам этот пример? Все покупатели, которые способны и хотят заплатить равновесную (или более высокую) цену, получают желаемый товар. Те же, кто не может, товар не получают. Точно так же те продавцы, которые хотят и способны поставить товар по равновесной (или более низкой) цене, сумеют продать его, а те, кто не смогут, — не сумеют.

Следовательно, рынок, устанавливая равновесную цену, фактически распределяет продукт между некото-

рыми покупателями и лишает других этого продукта. Он позволяет некоторым продавцам заниматься своим делом и лишает этого права других. Обратите внимание, что рынок в этом смысле — средство отстранения от экономической деятельности некоторых людей, а именно, покупателей, имеющих мало денег или слабое желание приобрести данный товар, и поставщиков, не желающих или не способных функционировать при определенной цене.

Представление о системе цен как механизме рационирования помогает прояснить значение двух слов, которые мы часто слышим при обсуждении рационирующей функции рынка: «дефицит» и «излишек».

Когда мы говорим, что жилье для малообеспеченных в дефиците, то обычно имеем в виду, что не все они могут найти подходящее жилье. Однако на каждом рынке всегда есть неудовлетворенные покупатели. Так, мы уже отметили, что те покупатели на гипотетическом рынке, представленном в таблице, которые не смогли или не захотели уплатить шесть долларов, остались ни с чем. Означает ли это, что мы столкнулись с феноменом дефицита?

Никто не использует это слово, чтобы описать положение на нормальном рынке, хотя там всегда имеются покупатели и продавцы, вытесненные с рынка, оказавшиеся не у дел. Что же тогда означает «дефицит»? Теперь мы понимаем, что «дефицит» обычно характерен для ситуаций, когда некая нерыночная инстанция, например правительство, устанавливает цену *ниже равновесной*. В результате некоторые покупатели, которых при обычном порядке вещей вытеснили бы «недоступные» цены, остаются на рынке, хотя предлагается недостаточное, чтобы удовлетворить их спрос, количество товара. Как следствие — в магазинах могут возникать очереди покупателей, стремящихся раскупить товары, прежде чем те закончатся, продажи из-под прилавка по закрытым спискам, черный или серый рынки, где товары продаются нелегально по более высокой, чем санкционированная официально, цене.

При излишке ситуация прямо противоположная. Предположим, правительство установило органичение снизу («пол») на цену на уровне, значительно выше равновесной цены. Например, оно поддерживает цену сельскохозяйственной продукции выше цены свободного рынка.

В таком случае количество поставленных товаров (предложение) превышает спрос. На свободном рынке цена падала бы до тех пор, пока спрос и предложение не уравниваются. Но если правительство продолжает поддерживать данный товар, то объем его закупок частными фирмами не обязательно будет совпадать с объемом предложения. Нераспроданное количество — излишек — должен быть закуплен правительством.

Итак, слова «дефицит» и «излишек» означают ситуации, при которых продавцы и покупатели остаются активными и неудовлетворенными, *потому что механизм цен не вытесняет их с рынка*. Принципиально иное положение на свободном рынке, где покупатели и продавцы, не способные покупать при существующей цене, просто не принимаются в расчет. Большинство из тех, кто не интересуется свежей икрой по цене 80 дол. за баночку, не жалуется на дефицит икры. Но если бы правительственным постановлением на икру была установлена цена в один доллар за фунт, очень скоро возник бы колоссальный дефицит.

А как обстоит дело с дешевым жильем? Говоря о дефиците недорогого жилья, мы, по существу, смотрим на эту особую рыночную ситуацию совсем не с экономической точки зрения и объявляем результат отвратительным. Согласно стандартам рынка, бедняки, которые не могут себе позволить приобрести жилье, — всего лишь еще один пример процесса рационирования, происходящего на каждом рынке. Когда же мы выделяем какие-то товары или услуги (например, медицинскую помощь), полагая их «дефицитными», мы просто имеем в виду, что не считаем механизм цен подходящим средством распределения редких ресурсов в этих особых ситуациях. Это не означает, будто мы отказываемся признавать рынок эффективным механизмом распределения ресурсов. Просто нам не нравится сам результат процесса рыночного рационирования. Подразу-

РАЦИОНИРОВАНИЕ БЕНЗИНА, СО СЛЕЗАМИ И БЕЗ

Хотя теперь мы и понимаем, что система цен — это система рационирования, тем не менее когда мы говорим о рационировании, то обычно имеем в виду карточную систему или систему официально установленных приоритетов. При постоянном дефиците бензина (в том смысле, что при существующих ценах требуемое количество бензина превышает его предложение) мы могли бы осуществлять рационирование, определив для каждого владельца автомобиля одинаковую норму его потребления или установив, что определенные категории автомобилей, например машины скорой помощи, должны заправляться вне очереди.

Но не успев задуматься о введении рационирования при помощи карточек или приоритетов, мы сразу же уясним всю сложность такой задачи. Разумеется, цель рационирования — не допустить, чтобы богачи всюю разъезжали на своих «кадиллаках», в то время как люди бедные не могут позволить себе купить немного бензина, чтобы добраться до работы на своих «хондах».

Представьте себе, что вы отвечаете за подобного рода неценовое рационирование. Ожидается, что страна будет иметь 100 млрд галлонов бензина. Будете ли вы определять норму потребления бензина, разделив это количество на численность населения и позволив всем иметь одинаковую долю? В этом случае многодетная семья, имеющая только одну машину, окажется в большом выигрыше, а одинокий человек, для которого машина, возможно, жизненно необходима, пострадает. А что будет делать, получив талоны, семья, не имеющая машины? Будете ли вы определять нормы, исходя из количества машин, а не численности населения? Но в таком случае одинаковое количество бензина получают все владельцы автомобилей, независимо от их нужд. Но некоторым из них отпущенной доли бензина будет отчаянно не хватать, а те, кто мало

пользуются машиной, даже не используют все имеющиеся талоны. ■

Но допустим, что вы дадите каждому взрослому гражданину книжечку талонов, дающую право получить причитающуюся ему долю бензина, я *разреши́те покупать и продавать такие талоны*. Конечно, богатые смогут покупать талоны, но бедные не обязаны их продавать. Если они нуждаются в отпущенной им норме, то оставят талоны себе, а если нет — смогут увеличить свой доход, продав их.

Цель такого плана — использовать рынок как средство, позволяющее людям хозяйствовать в соответствии с их предельными полезностями и сочетать ЭТО с господствующими представлениями о справедливости, которые рынок не способен удовлетворить. Рационирование бензина и карточки обеспечат распределение части национального богатства, в основном, на демократических принципах, но одновременно помогут людям максимизировать полезность использования бензина, получить *максимальную выгоду*, что было бы невозможно достичь одним только rationированием.

меваемое им распределение дохода (или неспособность его распределить) вступает в противоречие с другими общественными интересами, которые мы ценим выше, чем эффективность.

Термин *эффективность* подводит нас к последнему и, возможно, самому *важному аспекту* функционирования рынка — его способности распределять товары и услуги более эффективно, чем другие системы rationирования, и особенно планирование того или иного типа.

Рынок, без всякого сомнения, — одно из самых удивительных социальных изобретений за всю историю человечества. Если мы попытаемся воскресить в памяти особенности дорыночных античных обществ, мы вспомним, что они обычно сталкивались с двумя трудностями. Если жизнь в них протекала, в основном, в соответствии с традициями, эти общества были, как правило, инертными,

пассивными, неспособными к переменам: в традиционной экономике крайне трудно сделать что-нибудь, если это должно быть сделано как-то по-новому.

В командной экономики, неважно, древней или современной, — другая врожденная болезнь. Такое общество прекрасно справляется со своими проблемами, но способно делать это дорогой ценой. Цена эта — присутствие в экономическом механизме движущей политической силы либо в форме огромного бюрократического аппарата, либо властей, сующих свой нос во все мелочи повседневной жизни.

Этим двум трудностям ценовая система противопоставляет два огромных преимущества: она исключительно динамична и «самопринуждаема». То есть предоставляет, с одной стороны, простор для изменений, возможности легко проводить их в жизнь, а с другой — позволяет экономической деятельности осуществляться без надзора свыше.

Вторая характерная черта рынка — его Самопринуждение — особенно полезна с точки зрения осуществления им функции рационирования. Вместо карточек, которым практически неизбежно сопутствует черный рынок или громоздкая служба инспекции, или очереди покупателей, стремящихся первыми пробиться к прилавку, система цен действует без какого-либо видимого административного аппарата или побочных эффектов. Энергия, которая должна растрачиваться на планирование и преодоление порождаемых им разного рода трений, саморегулирующемуся рыночному механизму просто не нужна (см. приведенную выше иллюстрацию).

С другой стороны, сами эти достоинства системы обуславливают известные ее дефекты. Она эффективна и динамична, но совершенно лишена каких-либо ценностей: она не признает иных прав на товары и услуги, кроме тех, которые дают богатство и доход. Те, кто обладают богатством или доходом, имеют «законное» право на товары и услуги, производимые экономикой; те, у кого нет дохода или состояния, **не** получают ничего.

Это безразличие рынка к любым притязаниям на производимую в обществе продукцию, не подкрепленным доходом или состоянием, порождает серьезнейшие проблемы. Оно означает, что лица, унаследовавшие большое состояние, имеют право на значительную долю производимой продукции, даже если они ничего не производят. Оно означает, что те, кто не имеет состояния и не может участвовать в общественном производстве — возможно, по причине болезни или просто потому, что не могут найти работу, — не способны и получить доход (через экономический механизм). Если полагаться только на рыночную систему распределения, то нужно смириться и с тем, что люди будут умирать с голоду.

Поэтому любое рыночное общество до известной степени вмешивается в результаты работы, основанной на ценах системы рационирования. Оно делает это, когда экономическая проблема перерастает в общественную. В чрезвычайных обстоятельствах государство издает специальные постановления, которые имеют приоритет над деньгами, и таким образом не позволяют богатым скупить все редкие или дорогие вещи. В регионах, пострадавших от экономического кризиса, государство может распределять основные продукты питания или одежду тем, кто не имеет денег купить их. В исторической перспективе государство все в большей степени использует налоговые поступления для осуществления трансфертных платежей с целью перераспределения карточек-денег в соответствии с господствующим в обществе понятием справедливости, а не требованиями эффективности. Фактически различия консервативной и либеральной точек зрения в значительной степени обусловлены противоречиями между стремлением к эффективности и к справедливости.

15. ФИАСКО РЫНКА: ТАМ, ГДЕ РЫНОК НЕ СПРАВЛЯЕТСЯ

До сих пор мы изучали, как работает рынок. Теперь рассмотрим две ситуации, когда он не работает. Одна из них связана с такими случаями, когда участники рыночного процесса не имеют возможности принимать разумные решения и поэтому рыночные сделки отражали бы незнание, везение или случайность, а не поведение хорошо информированных субъектов. Второй случай охватывает широкую категорию товаров, которую мы называем общественными благами, выпадающими из сферы рынка.

НЕЗНАНИЕ

Вся рыночная система построена на предположении, что люди действуют *рационально* и имеют к тому же хотя бы приблизительно верное представление о состоянии рынка. Значение информированности хорошо видно на примере туриста, оказавшегося на базаре в незнакомой стране, языка которой он не знает. У такого покупателя нет никакой возможности узнать, какой должна быть цена того или иного товара. И такие туристы частенько возвращаются с базара в полной уверенности, что купили по дешевке нечто необычайное, пока вдруг не обнаружат, что те же самые вещи продаются у них в отеле в два раза дешевле.

Вполне очевидно, что без точной и адекватной информации люди не могут принимать правильные решения. Но обычно у них такой информации нет. Потребители руководствуются слухами, случайной информацией из случайных же источников и рекламой — сообразно своей к ней восприимчивости. У кого есть время исследовать, какой сорт зуб-

ной пасты действительно наилучший или хотя бы наиболее приятный на вкус? Даже профессиональные покупатели, например, агенты по снабжению, не могут знать цены на все товары и их заменители.

Положение дел можно поправить, по крайней мере до известной степени, но это стоит денег или их эквивалента — времени. Мало кто из нас располагает и необходимыми ресурсами и терпением, чтобы провести доскональное изучение каждого приобретаемого нами продукта и услуги, да и не всегда это разумно. Итак, известная степень незнания, неосведомленности всегда остается, вызывая отклонения цен или количеств от того идеального уровня, который был бы при полной информированности. Отклонения эти могут быть значительными — в этом на собственном опыте убеждался каждый, кто хоть раз с замиранием сердца обнаруживал, что приобрел какой-нибудь товар «гораздо дороже» или продал его «гораздо дешевле», чем следовало бы.

Другая важная причина фиаско рынка кроется в дестабилизирующем воздействии «искаженных» ожиданий. Предположим, что повышение цен порождает слухи о том, что цены будут расти и дальше, — ситуация, обычная для периодов инфляции, когда непрерывный рост цен порождает ожидания того, что завтра цены будут еще выше. В этом случае мы ведем себя не так, как обычные потребители, сокращающие объем закупок при росте цен. Наоборот, мы набрасываемся на товары, в результате чего цены подсакаивают еще выше. Тем временем продавцы, видя, что цены растут, могут решить не пользоваться благоприятным моментом немедленно, увеличивая предложение, а попридерживать товары до поры до времени. А рост спроса при сокращении предложения ведет к взвинчиванию цен.

Такого рода движения цен могут иметь крайне опасные последствия. Они играют главную роль в процессе галопирующей, самоподдерживающейся инфляции. Они могут вызвать баснословный рост цен или их дикий обвал. В худшем же случае такое «искаженное» поведение покупателей и

продавцов грозит тем, что экономика выйдет из-под контроля, как это бывает при гиперинфляции или панике. В лучшем же случае оно дезорганизует рынок и влечет за собой потрясения и неурядицы.

Можно ли вылечить эти фиаско рынка? Некоторые да, другие нет. Неинформированность населения можно, конечно, уменьшить с помощью лучшего освещения экономической жизни средствами массовой информации или принятия законов о рекламе. «Искажение» экономического поведения можно уменьшить с помощью убедительных выступлений видных общественных деятелей.

ЕЩЕ ОДНА ПРИЧИНА, РАЗНОГЛАСИЙ МЕЖДУ ЭКОНОМИСТАМИ

? Рынки «расчищаются», балансируя спрос и предложение, без всех этих бюрократических проблем, которые порождают нерыночные процедуры распределения. С этим никто не спорит. Но сколько времени понадобится на такое балансирование? И сколько политических и социальных беспорядков и конфликтов при этом произойдет? Эти вопросы дают много возможностей для споров среди экономистов. В этом еще одна причина несогласия между ними:

Экономисты консервативного направления, в основном, подчеркивают высокую скорость «расчищения» рынков и преуменьшают побочные эффекты, которые порождает работа рынка. Поэтому, в частности, они хотят отмены контроля над квартплатой. Такие экономисты предсказывают, что после ликвидации потолка цен «дефицит» жилья быстро исчезнет, а социальные потрясения будут незначительными. Экономисты же либерального направления полагают, что потребуется значительное время, быть может, годы, чтобы спрос и предложение уравнились. А тем временем, по их мнению, будут множиться бедствия не

имеющих крова бедняков с одной стороны и «несправедливые»* прибыли счастливицков-домовладельцев — с другой;

Кто же прав? Для ответа недостаточно просто установить расписание движений рыночной конъюнктуры (даже если бы это было возможно) или подсчитать число тех, на кого эти изменения оказывают влияние. Важно также и то значение (вес), который мы приписываем выгодам тех, кому свободный рынок способствует, и, напротив, издержкам тех, кого он вытесняет. На такие вопросы не существует «правильного» ответа, и потому экономисты будут еще долго вести споры о таких, например, вещах, как отмена контроля над квартплатой.

Но не следует забывать, что даже самые лучшие намерения содержат большой элемент произвола. Так, мы «информируем» потребителя с помощью наклеек на пачках сигарет о вреде курения, но не запрещаем их рекламу. Мы распространяем информацию о лекарствах, печатая на упаковке состав каждого препарата, ничего не говорящий неспециалисту, но не мешаем дезинформировать потребителя рекламой о превосходстве одного сорта аспирина над другим.

Но почему? Для всего этого нет никакого рационального основания. По существу мы пытаемся поправить упущения рыночной системы, предоставляя информацию, которая может помочь потребителю сделать правильный выбор самостоятельно. Возможно, мы считаем, что лучше позволить потребителю совершить ошибки самому, чем позволить правительству совершать ошибки за него.

Так, пожалуй, и должно быть. Но, как следствие, рынок будет по-прежнему давать не вполне удовлетворительные или эффективные результаты из-за неосведомленности или дезинформации, которой мы позволяем оставаться, или которая остается, несмотря на все наши отчаянные усилия.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА

Вернемся теперь к ситуациям, возникающим из-за того, что некоторые виды благ не имеют характеристик обычных товаров и услуг, поскольку их не продавали. Они никогда не появляются на рынке, и неудивительно поэтому, что рынок не может их распределять. Мы называем такие блага общественными. Поскольку общественные блага не так легко определить, давайте сначала обсудим свойства таких благ, как оборона, национальная служба прогноза погоды или маяки. Такие блага имеют следующие три характеристики.

Во-первых, потребление общественного блага одним индивидом не влияет на его потребление другими. Маяк столь же эффективен для десяти кораблей, как и для одного. Прогноз погоды столь же полезен ста миллионам телезрителей, как и ста. Напротив, частные блага невозможно потреблять подобным образом. Пища, одежда или услуги врача, которыми пользуюсь я, не могут одновременно потребляться вами.

Во-вторых, никого нельзя исключить из процесса потребления общественного блага. Я могу не позволить вам пользоваться моей машиной. Но не существует способа не позволить вам пользоваться «моей» системой национальной обороны.

Последнее и самое важное: общественные блага могут предоставляться только путем коллективных решений. Мое потребление частных благ зависит от моего решения тратить или не тратить мой доход. Но у меня нет возможности покупать самому оборону, прогнозы погоды или услуги маяков.* Мы должны прийти к согласию не только купить

* Даже если бы я был несметно богат или абсолютный монарх? Но тогда мы имеем дело не с рынком, а с командной экономикой, обслуживающей лишь одно лицо. В таком случае действительно нет разницы между общественными и частными благами.

общественные блага и услуги, но и к согласию в том, сколько именно.

Не все общественные блага являются «чистыми». Магистрали, образование, судопроизводство или санитарные службы не столь вседоступны, как маяки или оборона. Уровень моего образования, используемого мной дорожного пространства, времени, на которое я занимаю судей, мусорщиков, влияют на то, что остается вам. Вполне можно сделать школы и дороги недоступными для некоторых граждан. Но и они разделяют с общественными благами их третью, основную особенность. Все они должны быть произведены по коллективному решению, обычно путем голосования по системе, принятой в данном сообществе.

Ввиду этих характеристик обеспечение общественными благами не может быть доверено рыночному механизму.

Каждый человек может потреблять лишь столько частных благ, сколько он покупает. Здесь рынок работает хорошо. Напротив, каждый потребитель не покупает такое количество общественных благ, какое желает, потому что каждый может пользоваться благами, купленными кем-то другим. Не забывайте, что не существует способа лишить других возможности пользоваться чисто общественными благами (а также большинством не чисто общественных). Поэтому каждый из нас попытался бы «хорошо устроиться» за счет других, если бы мы попытались использовать рынок для определения уровня производства общественных благ.

Здесь уместен пример. Служба маяков — чистое общественное благо. Почему мы не можем сделать его частным? Да потому, что ни один судовладелец не захотел бы платить столько, сколько для него стоят услуги маяка. Да и с какой стати? Пока кто-то другой строит маяки, судовладелец может пользоваться ими бесплатно!

Как же мы тогда определяем уровень обеспечения такими благами? Отбрасывая бесполезный здесь рыночный механизм и прибегая к другому способу принятия решений —

голосованию. Мы голосуем за желательный для нас уровень обеспечения общественными благами, а поскольку голосование — механизм крайне любопытный, мы иногда перепроизводим общественные блага, а иногда недопроизводим. Одна из причин этого в том, что голоса нельзя делить на части, подобно тому, как мы поступаем со своим доходом. Мы говорим либо «да», либо «нет». В результате мы «купаемся» в расходах на оборону, но никак не можем провести реформу тюрем: ведь у обороны есть «друзья в Конгрессе», а у тюрем их нет.

Но можно ли поправить положение? Некоторые экономисты предложили следующее: мы должны пытаться распространить действие рынка на как можно большее число общественных благ, лишив их характеристик общественных благ. Мы могли бы взимать плату за доступ в городские парки, чтобы производить ровно столько услуг таких парков, сколько люди желают купить. Мы могли бы взимать плату за пользование всеми дорогами и даже улицами и ограничить строительство и ремонт магистралей уровнем частного спроса на дорожные услуги. Мы могли бы позволять пользоваться судами лишь тем, кто наймет судью и присяжных, или просить полицейских защищать только тех граждан, которые носили бы значки, удостоверяющие их взнос в полицейский фонд.

Такая приватизация общественных благ действительно могла бы привести уровень их производства (понижив или повысив его) к тому, который мы имели бы в случае, если бы они были благами частными, вроде автомашин или билетов в кино. Но здесь возникли бы свои проблемы. Во-первых, бесчисленные технические трудности. Представьте себе сложности взимания платы за пользование каждой городской улицей!

Второе и более серьезное соображение: такая идея оскорбляет наше чувство справедливости. Предположим, что мы смогли превратить оборону в частное благо. Система обороны защищала бы тогда только тех, кто купил ее услуги. По предположению, чем больше вы заплатили, тем

лучше были бы защищены. Немногим из тех, кто верит в демократию, понравилось бы видеть в нашей национальной обороне бастион для богатых. Точно так же мы не захотели бы изъять из общественного пользования судопроизводство, школы, полицию и т.д. В отличие от частных благ, которые мы имеем привилегию покупать на наш доход, мы воспринимаем общественные блага как свои права.

Имеются серьезные аргументы за возвращение некоторых общественных благ в лоно рынка и продуманные методы такого возвращения. Главное, что нужно иметь в виду: все блага сделать частными невозможно; а для тех благ, которые должны оставаться общественными, невозможно использовать рынок для установления желательного уровня их производства. Здесь рыночный механизм должен уступить место политическим процедурам принята экономический решений.

ВНЕШНИЕ ВЛИЯНИЯ (ЭКСТЕРНАЛИИ)

Последняя из рассматриваемых нами ситуаций, когда рынок терпит фиаско, тесно связана с характеристиками общественных благ. Это трудная для рынка проблема учета того, что экономисты называют внешними влияниями производства, то есть воздействия производства частных благ и услуг на лиц, которые непосредственно не участвуют в актах их продажи, покупки или использования.

Стандартный пример внешнего влияния — дым из трубы местной фабрики. Этот дым заставляет нести дополнительные расходы на медицинское обслуживание, стирку и уборку тех людей, которые могут и не пользоваться продукцией данной фабрики. Или, к примеру, шум в районе аэропорта. Он вредит барабанным перепонкам, снижает цену недвижимости, принадлежащей тем людям, которые, может быть, ничего не выигрывают от близости к аэропорту, более того, могут вообще не летать самолетами.

Внешние влияния приводят нас к одной из наиболее тревожащих нас и порой опасных для нашей экономической системы проблем — проблеме контроля загрязнений.

Что такое загрязнение с экономической точки зрения? Это производство отходов, грязи, шума и тому подобных нежелательных для нас вещей. И хотя мы не воспринимаем дым, смог, городской шум или дорожные пробки как часть общественного производства, все эти факты экономической жизни — несомненно, последствия производства тех вещей, которые мы хотим иметь. Дым — это часть производственного процесса, который дает нам также сталь или цемент. Смог возникает при промышленном производстве энергии и тепла. Дорожные пробки — это побочный продукт перевозок. Экономисты на своем жаргоне называют эти нежелательные побочные продукты «антиблагами» (соответствующий английский термин «bads*» буквально можно перевести как «плохости»), чтобы подчеркнуть их связь с вещами, которые мы называем благами (или буквально «хорошести» от английского «goods»).

Основная причина существования внешних влияний — технологическая: мы просто не знаем, как производить многие товары «чисто», т.е. без отходов и соответствующих побочных продуктов. Но у этой проблемы есть и экономический аспект: даже когда мы умеем производить товары «чисто», внешние влияния могут существовать, поскольку это самый дешевый способ делать вещи; некоторые из них связаны с производством, другие с потреблением. Дешевле (и менее хлопотно) просто выбрасывать мусор, чем покупать контейнеры для мусора; дешевле сливать отходы в реку, чем очищать их. Дешевле, конечно, для отдельного лица или фирмы, но совсем не обязательно для общества. Какое-нибудь предприятие может сбрасывать отходы в реку «бесплатно», а то обстоятельство, что вода грязная, влечет дополнительные расходы у людей, живущих ниже по течению.

Наконец, мы должны отметить, что некоторые внешние влияния — вовсе не «антиблага». Строительство боль-

шого административного здания может увеличить стоимость недвижимости в прилегающем районе. Это пример положительного внешнего влияния. Здесь выгода, полученная другими, — следствие появления нового здания, но его владельцам за это не платят. Такие внешние влияния придают некоторым частным благам ряд свойств общественных.

Большинство людей, страдающих от загрязнения, озабоченных состоянием окружающей среды, на отвратительный вид дыма из фабричной трубы, сливаемые в озеро заводские отходы, автомобили, отравляющие город выхлопными газами, реагируют требованиями о введении регулирования. «Надо принять закон, запрещающий дымящие трубы или использование сернистых углей! Надо принять закон, обязывающий предприятия очищать отходы или сбрасывать их где-нибудь в другом месте! Надо принять закон, запрещающий движение автомобилей в центре города!».

Но каковы экономические последствия такого рода регулирования? В сущности, за всеми предложениями о принятии таких законов стоит идея интернизировать то, что ранее было экстерналиями. Иначе говоря, регулирование пытается возложить издержки на ту деятельность, которая ранее была бесплатной для отдельных лиц или фирм, хотя, как мы видели ранее, не бесплатной для общества. Это означает, что отдельные лица и фирмы должны либо полностью прекратить загрязняющую среду деятельность, либо увеличивать издержки на величину установленного законом штрафа, либо же найти способ продолжать свою деятельность, не загрязняя окружающую среду.

Является ли регулирование хорошим способом снизить загрязнение окружающей среды? Возьмем, к примеру, предприятие, загрязняющее при производстве товаров или услуг окружающую среду. Допустим, ему было предписано установить специальные очистные устройства — газоочис-

тители или мощности по очистке отходов. Кто будет нести связанные с этим расходы?

На первый взгляд ответ кажется вполне очевидным: расходы будет нести фирма. Но если она перенесет свои возросшие издержки на цену продукции, повысив ее? Тогда, как показывает простейший экономический анализ, эти издержки будут нести три группы. Прежде всего, часть издержек понесет фирма, поскольку при более высокой цене она продаст меньше продукции — насколько меньше, зависит от того, как влияет цена на данную продукцию на спрос на нее. Но если спрос не абсолютно нечувствителен к Цене, сбыт и доходы фирмы должны сократиться.

Часть этих издержек будут нести две другие группы. Одна из них — это владельцы факторов производства — рабочей силы и материальных ресурсов. Ввиду сокращения выпуска продукции будет занято меньше факторов производства. Следовательно, уменьшение их дохода — также часть экономических издержек регулирования. Последнюю группу составляют, конечно, потребители. Цены поднимутся, и потребитель также должен будет нести часть издержек регулирования.

Все эти издержки компенсируются тем, что каждая из этих групп и население в целом будут иметь окружающую среду лучшего качества. Нет, однако, никакой гарантии, что каждая из этих трех групп будет убеждена, что ее выгоды перевешивают ее издержки. Выгода по большей части достается всем, а не только тем лицам, которые были активно вовлечены в производство или потребление загрязнявшего среду блага (или услуги).

Так, регулирование, вынуждающее производителей автомобилей выпускать более чистые моторы, приведет к некоторой потере сбыта, дополнительным расходам на машину потребителей и потере дохода владельцев тех факторов производства — труда, земли и капитала, которые окажутся незанятыми ввиду роста издержек производства. Как часть населения, эти три группы выиграют от того, что воздух будет чище, но, скорее всего, каждая из них будет

ощущать свои потери острее, чем этот общий выигрыш. Полезно ли регулирование? Ответ на этот вопрос зависит от того, *насколько оно легко осуществимо*. Сравните эффективность ограничения скорости на дорогах, с помощью которого пытаются снизить последствия автомобильных аварий, и мер против тех, кто выбрасывает мусор. Конечно, обеспечить действенность решений по ограничению скорости нелегко, но мер против тех, кто выбрасывает мусор — почти невозможно. С другой стороны, регулирование сбросов радиоактивных отходов осуществить гораздо легче, поскольку оно направлено против очень ограниченного числа потенциальных нарушителей и легко поддается проверке.

Это, в свою очередь, вопрос величины издержек. Если мы готовы к тому, что на каждом километре шоссе или на углу каждого городского квартала будет стоять по полицейскому, то регулирование скорости или выбрасывания мусора может быть столь же эффективным, как и сброса радиоактивных отходов. Конечно, издержки такого регулирования оказались бы устрашающе высокими — и не менее устрашающей была бы реакция большинства людей на такое количество полицейских.

Второй путь борьбы против загрязнения окружающей среды — введение налогов. Решая обложить налогом деятельность по загрязнению, правительство, по существу, создает систему цен для процессов сброса отходов. Если какая-то компания посчитает, что дешевле очищать свои отходы, чем платить налог, она займется очисткой, избегая тем самым уплаты налога. Если же фирма не в состоянии очистить отходы дешевле, чем налоговые издержки (что часто случается на практике), она уплатит налог и предоставит заботу об очистке государству.

Налог на сброс отходов выглядит как лицензия на загрязнение, но таковым не является. Это лицензия, позволяющая производить некоторое количество загрязнителей за определенную цену.

В результате налогообложения деятельность, которая прежде была бесплатной, перестает быть таковой. Следовательно, с точки зрения экономических последствий эти налоги аналогичны правительственному регулированию. По существу это и есть некий тип правительственного регулирования. Разница лишь в том, что каждый предприниматель может решить, стоит ли устанавливать очистное оборудование и не платить налог, или же продолжать загрязнять, но и уплачивать налог.

Что лучше — регулирование или налогообложение? Скорее всего решающими здесь оказываются практические соображения. Например, налог на сброс в реку, вероятно, более практичен, чем налог на дым из заводских труб. Государство может установить оборудование по очистке сточных вод, но не может очистить воздух, загрязняемый предпринимателями, которые посчитают, что дешевле платить налог за загрязнение, чем устанавливать дымоуловители. Более того, чтобы такой налог был эффективным, его ставка должна изменяться с ростом объема выбросов; целлюлозно-бумажный комбинат или коммунальное предприятие заплатит более высокие налоги, если оно увеличит сброс отходов или будет сильнее дымить.

Одна из проблем налогообложения — проблема установки регистрирующих приборов: трудно точно измерить загрязнение среды или учесть те различия в ущербе, которые проистекают из различия в районах размещения предприятий, загрязняющих окружающую среду.

Третий способ борьбы с загрязнением окружающей среды — субсидирование предприятий, прекращающих загрязнение. В этом случае правительство фактически платит нарушителям за то, что они ликвидируют нанесенный ими ущерб или прекращают причинять его. Например, муниципалитет может снизить налоги, если фирма согласится установить фильтры на дымовых трубах. Это, разумеется, плата фирме за прекращение загрязнения. Есть случаи, когда субсидии могут оказаться простейшим способом предотвратить загрязнение среды. Например, может оказаться выгоднее платить домовладельцам за сдачу бутылок и ста-

рых консервных банок, чем пытаться изменить их привычки с помощью регулирования или налога за каждую выброшенную ими бутылку или банку. Субсидии, следовательно, могут иногда оказаться удобным средством достижения желаемой цели, даже если с других точек зрения такое средство кажется не особенно удачным.

ОБЗОР РАБОТЫ РЫНКА

В одном проблема экстерналий заметно отличается от проблемы общественных благ: можно доверить рыночной системе самой справляться с издержками загрязнения, которые иначе были бы скрытыгми, используя обсужденные выше приемы. Однако нет никакой возможности использовать рынок для определения объема выпуска или потребления такого, например, блага, как правосудие.

Следовательно, компенсируя внешние воздействия при производстве частных благ, мы уходим от той произвольности, которая беспокоит нас при обеспечении общественными благами. Мы можем -интернизировать издержки загрязнения способом, которым не можем приватизировать издержки или выгоды от общественных благ.

Тем не менее у рынка есть свои слабые места или области неэффективности, обусловленные самой его природой. Чтобы избавиться от них, приходится прибегать к тому или иному типу правительственного вмешательства: регулированию, налогообложению или субсидированию, ибо другого выхода там, где механизм экономической саморегуляции терпит фиаско, просто нет. Это заключение не следует трактовать как призыв к расширению правительственного вмешательства в экономику. Многие экономисты, резко критикующие рынок, напротив, желают уменьшить роль правительства. И уж конечно — правительства бюрократического, непартиципативного (не допускающего, чтобы широкие массы участвовали в принятии решений), недемо-

кратического. Главное, однако, это признать тот факт, что фиаско рынка и вызывающие их причины делают некоторое правительственное вмешательство неизбежным. Мы можем тогда пытаться использовать государственную власть для устранения отдельных фиаско рынка, чтобы улучшить работу системы как целого.

После того как мы долго критиковали рыночную систему, стоит, пожалуй, закончить перечислением ее достоинств. По существу их два. *Во-первых, рынок побуждает людей в их экономическом поведении проявлять максимум энергии, мастерства, честолюбия, готовность идти на риск. Это придает рыночной системе большую гибкость, живучесть, изобретательность, делает ее способной к изменениям.* Несмотря на все фиаско, рыночная экономика продемонстрировала поразительный рост, и источниками этого роста в конечном счете является деятельность субъектов рынка, каждого вовлеченного в его повседневную работу.

Во-вторых, рыночная система сводит к минимуму необходимость правительственного надзора, хотя по причинам, которые стали нам теперь понятнее, она не может совсем обойтись без него. Было бы ошибкой полагать, будто любой акт правительственного вмешательства ограничивает свободу, а все сферы рыночной активности — образец такой свободы. На самом деле правительство и рынок могут равно способствовать как свободе, так и ее подавлению. И все же в мире, где концентрация государственной власти стала одним из страшнейших бичей человечества, есть все основания отстаивать механизм, способный решать основные экономические проблемы общества при минимальной зависимости от политической власти.

16. ВЗГЛЯД НА БОЛЬШОЙ БИЗНЕС

«Монополия» — и в наше время «олигополия» — для большинства людей бранные слова. А вот «конкуренция» употребляется всегда в положительном смысле, хотя далеко не каждый способен объяснить, что именно в них плохого и хорошего.* Очень часто у людей складывается впечатление, будто цели монополиста — зло и стяжательство, тогда как при конкуренции все делают только полезные вещи и насквозь альтруистичны. А истинное различие между миром совершенной и несовершенной конкуренции представляется как различие мотивов и побуждений благонамеренных участников свободной конкуренции и злонамеренных монополистов.

Истина, однако, в том, что и монополиями, и свободно конкурирующими фирмами движут одни и те же экономические мотивы. И те и другие стремятся к максимизации прибыли. На деле в условиях конкуренции фирма, вынужденная следить за издержками и доходами, чтобы выжить, скорее будет скупердяйничать и искать одну только выгоду, чем монополист, который (как мы далее увидим) может позволить себе несколько умерить свои аппетиты по

* Монополии в чистой форме — редкость. Большинство крупных корпораций действует в рыночной структуре олигополии: несколько продавцов делят между собой большую часть рынка. Иногда имеется длинный шлейф мелких фирм-коеккурентов, которые делят оставшуюся часть.

Типичный пример олигополии — мыловаренная промышленность. В 1982 г. в США насчитывали 642 фирмы, производящие мыло. Четыре крупнейших из них делили между собой 60% всего рынка. В шинной промышленности 308 компаний, но четыре из них дают примерно две трети продаж. Изготовлением корпусов машин и автомобилей занимаются 284 предприятия; четыре из них дают 92% отечественных продаж (импорт сегодня захватил четверть всего рынка).

части прибыли. Итак, дурные мотивы не имеют никакого отношения к проблеме несовершенной конкуренции.

Так что же тогда хорошего в конкуренции? В теории ответ ясен. В условиях совершенной конкуренции потребитель оказывается королем: он всегда прав. Не случайно сущность такого рынка часто характеризуется как «суверенитет потребителя».

Под этим термином скрываются две вещи. Во-первых, на рынке совершенной конкуренции распределение ресурсов определяется спросом потребителей. Покупатели заказывают музыку, а предпринимателю приходится под нее плясать. Во-вторых, при совершенной конкуренции каждая фирма производит товары, в которых потребители заинтересованы, в наибольшем возможном количестве и при минимальных возможных издержках, и потребитель покупает эти товары по наиболее низкой возможной цене.

Если условия совершенной конкуренции не выполняются, потребитель теряет часть своего суверенитета. Фирмы разрабатывают свою стратегию, в том числе стратегию воздействия на потребительский спрос, стараются — путем рекламы — заставить потребителя плясать под свою дудку. Товары уже не столь дешевы: их цены включают монополистическую прибыль; поскольку цены не предельно низкие, объем продаваемых товаров не столь велик, каким мог бы быть.

ЦЕНА МОНОПОЛИИ

Эти теоретические выводы никто не оспаривает. Но насколько важны они в практической жизни? Это куда более сложный вопрос.

Возьмем, например, проблему потребительского спроса. В 1867 г. в США было потрачено 50 млн дол. на то, чтобы убедить потребителя покупать те или иные товары. В 1990 г. — уже 95 млрд, примерно половину суммы,

израсходованной на начальное и среднее образование. И в самом деле рекламу можно рассматривать как обширнейшую программу по воспитанию покупателей.

До какой степени реклама покушается на суверенитет потребителя? Вопрос совсем не прост. Прежде всего, после того как мы переросли натуральное хозяйство, уже невозможно считать потребности «естественными». Поэтому значительная доля рекламы действительно призвана информировать население. Люди должны знать, скажем, о том, что заводской рабочий может позволить себе отправиться в отпуск самолетом, а не на собственной машине.

Кроме того, многочисленные попытки создавать новые потребности провалились. В середине 50-х годов компания «Форд мотор» израсходовала 250 млн дол. на выпуск новой автомашины «Эдсель» и затратила гигантские суммы на рекламу, стремясь заставить американцев полюбить ее. Но население осталось глухо к усилиям рекламы, и машину пришлось снять с производства. Наоборот, в начале 50-х годов американцы вдруг увлеклись маленькими спортивными машинами, и после отчаянных попыток повернуть волку спроса вспять автомобилестроительные фирмы сдались и признали, что потребитель хочет покупать малолитражки.

Ясно, однако, что не вся реклама имеет информационные цели и что вкусами потребителя манипулируют в весьма значительной степени (которую, однако, трудно измерить). Мы предпочитаем ту или иную марку не потому, что испробовали все варианты и поняли, что нам больше нравится, а просто под воздействием рекламы. Когда наблюдаешь грозные баталии между разными сортами аспирина, мыла (до 10% стоимости мыла приходится на торговые издержки), автомобилей или пива, трудно избавиться от ощущения, что это просто пустая трата средств и талантов. Хуже всего то, что реклама порой недобросовестно играет потребителем, бессовестно манипулируя его (или ее) представлениями о жизни через маленькие драмы блистающих чистотой кухонных полов или неотразимо блестящих волос.

Продуктовая дифференциация — делать одну марку зубной пасты непременно отличной от другой — также неоднозначная проблема. Мало кто станет отрицать, что количество сортов нередко доходит до абсурда или — что более существенно — приводит к бессмысленной растрате ограниченных ресурсов. Но и здесь, как и в случае с рекламой, главное — где именно провести границу. Если продуктовая дифференциация приводит к реальным различиям товаров, а не только их имиджей, уместно спросить, неужто общество изобилия должно ставить перед собой цель производить максимальное количество стандартизированной продукции при возможно более низких издержках вместо того чтобы выпускать разнообразные изделия, которые смогут удовлетворить все наши прихоти, пусть и при более высоких издержках? Мало кто из потребителей в богатом обществе предпочтет дешевую униформу более дорогой, но рассчитанной на индивидуальные вкусы одежде. С этой точки зрения даже бессмысленная, казалось бы, выставка моделей автомобилей тоже имеет свой смысл.

Итак (как и в отношении рекламы), некоторая продуктовая дифференциация полезна, способствует росту удовлетворенности потребителей. Но какая? Чисто объективное суждение сформировать трудно. Безусловно, в разнообразии есть своя прелесть, хотя позволительно усомниться в том, что тяга к разнообразию непременно вылилась бы в погоню за «моделью года», если бы ее не подогревали извне. Расширение количества марок изделий частично вызвано стремлением максимизировать полезность (удовлетворение) потребителя, частично же — стремлением создать такие потребности ради максимизации прибыли производителя.

Ну, а как обстоит дело со вторым атрибутом суверенитета потребителя — возможностью покупать товары по наиболее низким возможным ценам? То есть до какой степени снижает монополия (олигополия) эффективность системы?

И здесь реальность намного сложнее теории. Мы, как правило, склонны считать, что фирма в условиях совершенной конкуренции всегда высокоэффективна. Но так ли это? А если она не может позволить себе приобрести оборудование, которое могло бы дать экономию на масштабе при переходе к крупномасштабному производству? Не в состоянии финансировать дорогостоящие исследовательские и конструкторские работы? А моральный дух ее работников не слишком высокий и потому они не трудятся с той производительностью, с какой могли бы?

Все это отнюдь не домыслы. Есть много свидетельств того, что крупные фирмы более эффективны (с точки зрения производительности одного человека-часа), чем малые предприятия, хотя, конечно, некоторые крупные монополии ведут дела иногда очень неэффективно просто из-за отсутствия конкуренции. Для большого бизнеса обычно характерны более высокие темпы технического прогресса, чем для мелких предприятий. Поэтому он может оправдать свою краткосрочную монопольную прибыль долгосрочным техническим прогрессом.

Но и здесь не следует забывать об оборотной стороне медали. В монополизированных отраслях промышленности прибыли на 50-100% выше, чем в отраслях, где господствует конкуренция. Есть основания считать, что в некоторых из таких монополизированных отраслей (например, в фармацевтической промышленности) потребителя бессовестно эксплуатируют. Продаваемый в розницу марочный аспирин стоит втрое дороже, чем не имеющий торговой марки идентичный продукт. Некоторые виды лекарств, например антибиотики, принесли своим производителям гигантские прибыли. Следовательно, потребители были вынуждены платить за них больше, чем заплатили бы в условиях конкуренции.

Но если еще раз перевернуть медаль, можно столкнуться с еще одним феноменом: олигополии часто предлагают своим работникам более благоприятные условия труда, строят красивые деловые здания и обеспечивают

более высокую безопасность работы, чем небольшие фирмы в условиях конкуренции. Так некоторая часть ущерба, нанесенного благосостоянию потребителя, возвращается в форме роста благосостояния работников. Нечего и говорить, что объясняется это не добротой нанимателей, а отражает их более уверенное положение, независимость от тисков конкуренции. Но улучшение условий работы и морального духа людей — вполне реальный факт, и его не следует списывать со счетов.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Как мы видим, подвести баланс нелегко: не все преимущества оказываются на одной стороне, а недостатки — на другой. Хотя мы привыкли считать совершенную конкуренцию образчиком эффективности и экономических «добродетелей», в действительности все куда сложнее.

Но есть еще один фактор, который необходимо учесть. Это власть. Экономисты редко говорят о власти, поскольку при (совершенной) конкуренции, которая считается нормой, власть исчезает. Самую суть суверенитета потребителя составляет идея о том, что ни одна фирма не обладает властью, что бизнес не может навязывать свою волю ни тем, кого нанимает, ни тем, кого обслуживает.

Разумеется, это не так в реальном мире несовершенной конкуренции. Поэтому проблема контроля власти приобретает все большее значение. И не только в правительственной сфере (где этот вопрос всегда был главной заботой философов и политических мыслителей), но и в сфере частного бизнеса и профсоюзов. Проблема эта становится еще более серьезной, если учесть, что власть корпораций все чаще выходит за пределы отдельной страны и все больше распространяется на весь мир. Транснациональные корпо-

рации, использующие запасы сырья из одной части света, размещающие производственные мощности в другой и продающие продукцию в третьей — это новое измерение бизнеса, влияние которого мы еще не успели полностью оценить (мы посвятили этой проблеме главу 19).

Но пока вопрос остался открытым: что же делать с крупными корпорациями внутри страны? Приведем несколько возможных ответов на этот вопрос.

Ничего не делать

Это предложение ассоциируется с именем Милтона Фридмена, консервативного мыслителя, монетарные взгляды которого мы уже рассматривали в главе 11. Фридмен считает, что единственное «обязательство» корпорации — делать деньги; задача корпорации, как и любой другой организации бизнеса, состоит в том, чтобы служить эффективным инструментом производства, а не сосредоточием социальных улучшений. Лучше всего корпорация выполняет эту функцию, стремясь максимизировать прибыль, подчиняясь при этом господствующим в обществе правовым нормам. Бизнес не должен «творить добро»; правительство же обязано позаботиться о том, чтобы он не мог делать зло.

Кроме того, утверждает Фридмен, как только бизнесмен пытается руководствоваться иными правилами, кроме стремления делать деньги, он самовольно берет в руки власть, которая по праву принадлежит другим, например, политикам. Фридмен готов даже запретить корпорациям жертвовать деньги на благотворительные цели, на поддержку университетов. Их дело, их ответственность перед обществом, повторяет он, — производство. Пусть те, кто получают дивиденды, раздают деньги, которые выплачены им корпорациями, но не надо позволять корпорациям становиться общественными благотворительными организациями.

Потребовать от корпораций исполнения своего долга перед обществом

Лишь немногие руководители корпораций разделяют взгляды Фридмена. Они считают, что корпорации благодаря огромному размеру и силе воздействия на общество уже обладают властью, хотя бы того или нет. Решение проблемы поэтому заключается в том, чтобы лица, стоящие во главе корпораций и использующие эту власть, действовали профессионально, старались справедливо оценивать требования разных групп, перед которыми они несут ответственность: профсоюзов, акционеров и населения в целом.

Несомненно, многие из высших руководителей корпораций считают себя некими арбитрами соперничающих групп. Несомненно также, что многие из них осторожно и обдуманно используют свою власть принимать решения. Но слабость их аргументации очевидна. Не существует критериев, по которым можно оценивать ответственность члена правления корпорации. Не существует и определяющих «ответственное» поведение директив, которыми мог бы руководствоваться добросовестный президент совета директоров, исполняя свой «долг» перед обществом. Должен ли он отдавать предпочтение охране окружающей среды перед задачей успешного завершения года? Или перед задачей повышения заработной платы работникам? Снижения цен на продукцию своей фирмы? Должны ли пожертвования корпорации на благотворительные цели или образование отражать склонности самого президента правления или предпочтения ее работников? Или ее клиентов? Имеет ли компания «Мобил ойл» право субсидировать радиовещание, а производители оружия — поддерживать национальную стрелковую ассоциацию?

Все это показывает неоднозначность проблемы социальной ответственности и связанного с нею вопроса о том, можно ли отдавать вынесение решений, затрагивающих жизнь всего общества, на откуп частным лицам, которые не подотчетны обществу.

Сломать хребет крупным фирмам

Третий подход к проблеме социальной ответственности крупных корпораций — обуздать их власть путем разделения на несколько значительно более мелких фирм. Целый ряд исследований показал, что размер предприятия, необходимый для обеспечения его эффективной работы, гораздо меньше (в терминах совокупной стоимости его финансовых активов), чем у гигантов, перечисленных в публикуемом журналом «Форчун» списке пятисот ведущих промышленных корпораций (а также и последующих пятисот). Исходя из этого некоторые экономисты предлагают строго соблюдать антитрестовские законы с тем, чтобы не только предотвратить слияние фирм, но и добиться разделения огромных концернов, например, «Дженерал моторе», на естественные составляющие: крупные компании «Бьюик», «Олдсмобиль», «Шевроле» и т.д.

Всего несколько десятилетий назад экономисты были практически единодушны в том, что строгое применение антитрестовского законодательства — весьма эффективное средство решения проблемы монополий. Теперь эти взгляды уже не так популярны. Одна из причин состоит в том, что экономисты вынуждены признать: отрасль промышленности, где господствуют одна или две гигантские фирмы, а за ними тянется шлейф мелких, не сильно отличается по своей работе от такой отрасли, где имеется пять-шесть ведущих фирм. Даже перемены в алюминиевой промышленности, где прежде почти монопольно господствовала фирма «Алкоа», а теперь рынок в основном поделен между четырьмя ведущими фирмами, не привели к изменению ни цен на алюминий, ни политики ценообразования. Разделение фирмы «Ма белл» привело даже к повышению тарифов на местные телефонные разговоры.

Защитники антитрестовского законодательства не выдвигают серьезных возражений против таких доводов. Действительно, трудно себе представить, чтобы «Дженерал моторе» когда-нибудь распалась на тысячу фирм с капиталом

около 60 млн дол. каждая, хоть корпорация эта достаточно велика для того, чтобы ее «хватило* и на столько. Скорее всего, по давлением антитрестовского законодательства на основе «Дженерал моторе» будет образовано три-четыре гигантских фирмы, каждая из которых будет «стоять* примерно 15 млрд дол. и по-прежнему обладать огромной рыночной властью.

Экономисты также стали обращать больше внимания на тот факт, что технические усовершенствования скорее способны генерировать те отрасли промышленности, где господствуют крупные корпорации. В течение длительного времени многие отрасли промышленности, где царит конкуренция, топтались в техническом отношении на месте, тогда как в отраслях, где господствуют олигополии, за небольшими исключениями, царит дух нововведений.

Третье соображение, которое следует принимать во внимание, — огромные временные лаги, связанные с применением антитрестовского законодательства, его замедленное действие: до вынесения окончательного вердикта может пройти 20 — 30 лет! Возникает резонный вопрос: стоят ли возможные выгоды от применения этого законодательства колоссальных судебных издержек?

Наконец, у сторонников антитрестовского законодательства заметно поубавилось пылу после того как стали множиться свидетельства того, что конкуренции существует сегодня не только на национальном, но и на международном уровне. Недавний опыт свидетельствует, что даже такие гиганты, как «Крайслер», «Форд» или «Дженерал моторе» (не говоря уж о «Ю. С. стил» или «Бетлехем стил») могут получать мощные удары от японских, немецких и других иностранных компаний. Один из источников силы этих зарубежных фирм — оказываемая им правительственная поддержка. На фоне столь мощных конкурентов, объединяющих силу правительства и частного бизнеса, раскол крупнейших американских фирм представляется не столь соблазнительным, как в былые времена, когда таких поддерживаемых государством предприятий еще не существо-

вал о. Мы еще вернемся к этой проблеме при изучении многонациональных корпораций.

Регулировать действия гигантов

, Регулирование издавна было американской реакцией на Проблему власти корпораций. Через регулирование пытались повлиять на действия корпораций во многих областях — ценообразовании, рекламе, создании новых видов продукции, отношениях с профсоюзами и национальными меньшинствами и т.д., или запретить такие действия. С учетом разнообразия возможных способов регулирования не приходится удивляться тому, что эффективность их была неодинаковой. И все же можно указать на два момента, характерных для деятельности большинства органов регулирования.

Во-первых, ситуация меняется быстрее, чем меры, призванные ее регулировать. Закон о городском строительстве, прекрасно соответствовавший действительности в тот момент, когда был принят, устарел и начал тормозить применение новой технологии и материалов, не менее безопасных, чем прежние, но более эффективных. Почему же меры контроля не идут в ногу со временем? Отчасти потому, что политические процессы протекают медленнее, чем экономические, отчасти же потому, что у всякого регулирования быстро появляются защитники. Лица, интересы которых связаны с существующим законодательством, борются против его изменения: слесарь, устанавливающий медные трубы, предусмотренные законом, и слесарь, устанавливающий пластмассовые, если они будут разрешены, вполне могут оказаться разными людьми.

Во-вторых, комиссии по регулированию нередко принимают со временем точку зрения той отрасли промышленности, которую призваны регулировать, ибо вынуждены обращаться к работающим в ней специалистам для проведения экспертиз: регулирующие комиссии обычно оказываются в плену у своих подопечных. Яркий пример такой

перемены ролей — Комитет по транспорту и торговле между штатами, созданный в 1887 г. с целью регулирования железных дорог. Когда комитет создавался, железнодорожный транспорт был монополистом и нуждался в общественном контроле своей деятельности. Автомобильный транспорт еще не родился, так что во многих районах было мало альтернативных способов грузовых перевозок.

Однако к концу первой четверти XX века появилась эффективная замена железнодорожному транспорту — автомобили, грузовики, автобусы, самолеты и трубопроводы. К этому моменту Комитет по транспорту вместо того, чтобы следить за злоупотреблениями на железных дорогах, оказался заинтересованным в том, чтобы защищать их от возникшей конкуренции. Один за другим эти альтернативные способы транспортировки попадали под эгиду Комитета (или других органов регулирования), и по мере возникновения в них собственных маленьких империй устанавливались квазимонопольные цены на их услуги.

Вследствие этого в последнее время стараются отдавать предпочтение использованию рыночного механизма для восстановления эффективной работы той или иной отрасли экономики. Там же, где регулирование создало покрывшиеся жирком комфортабельные квазимонополии, дерегулирование может принести освежающие перемены в позициях и поведении. Такое дерегулирование уже вызвало резкое снижение цен в гражданской авиации и может быть с успехом применено для упрощения операций в других областях. Нужно только видеть, дает ли возвращение к более острой конкуренции результаты, на которые надеются сторонники дерегулирования, или лишь обострит конкурентную борьбу, заставив таким образом вновь вернуться к регулированию.

Все эти трудности показывают, что решить (а порой даже определить) проблему социальной ответственности монополий нелегко, независимо от того, какой путь мы выберем: от политики ничегонеделания, диктуемой идеями свободной конкуренции, до национализации. Причем для каждой проблемы, связанной с корпорациями, можно без труда найти ее аналог, касающийся контроля над профсоюзами или самим правительством.

Так что же тогда следует делать? Есть и другие возможности. Одна из них — расширение правовой ответственности корпораций с тем, чтобы она охватила области, которые сейчас не подлежат (или почти не подлежат) общественному контролю. Одна из таких областей — контроль за загрязнением среды, другая — защита потребителей.

Вторым шагом было бы расширение отчетности корпораций с помощью так называемых аквариумных методов регулирования. У корпораций можно потребовать отчета перед общественными организациями об их расходах на предотвращение загрязнения среды, на поддержку тех или иных политических лобби и т.п. Отчеты о налогах корпорации должны быть доступны для подробного изучения. Можно требовать, чтобы профсоюзы и корпорации сделали достоянием гласности свои критерии приема на работу, продвижения работников, а также тарифы оплаты для членов меньшинств.

Еще один путь — назначать представителей общественности в советы директоров крупных компаний и в исполнительные органы крупных профсоюзов, вменив им в обязанность защиту интересов потребителей, а также отчет обо всех решениях соответствующих органов, которые могут противоречить интересам общества. Такой же цели служит назначение в совет директоров представителей рабочих (такая практика существует в Германии; в ряде европейских стран действуют организации, борющиеся «за участие рабочих в управлении»).

Наконец, многого могут добиться отдельные самоотверженные люди, вроде Ральфа Надера, который прославился разоблачением нарушений правил техники безопасности в автомобильной промышленности, а затем взялся за борьбу против загрязнения окружающей среды и других злоупотреблений большого бизнеса и против бездействия федерального бюрократического аппарата. Такого рода действия неизбежно носят спорадический характер, не могут продолжаться долго, но способны стать источником социальных изменений.

Ошибочно было бы, однако, делать отсюда вывод, что власть корпораций (или профсоюзов, или правительства)

можно легко поставить под контроль с помощью нескольких законодательных актов или авторитета общественного мнения. Тем не менее таким путем можно предотвратить многие злоупотребления и достигнуть более высокого качества социальной жизни.

Массовые организации стали, по-видимому, неизбежным спутником нашего века, века высокой технологии и растущей социальной взаимозависимости. Здесь нужно отметить, что, исходя из наших интересов, мы склонны подчеркивать различные аспекты этого универсального явления. Тем, кого пугает непрерывный рост большого бизнеса, представляется наиболее важным то, что мы не способны контролировать власть корпораций. Тем, кто озабочен появлением большого труда — мощных профсоюзов, кажется, что именно их власть наиболее опасно уклоняется от эффективного контроля. Для тех же, кого пугает рост «большого правительства», главная проблема — усиление общественной власти.

Таким образом, эта проблема экономической власти нашла пока в лучшем случае лишь частичное решение. Много лет назад А. А. Берль писал: «О некоторых из этих корпораций можно думать примерно так, как мы до сих пор думали лишь о странах». В отличие от стран, их власть, однако, не регулируется законом, не испытана должным образом на практике и не определена достаточно хорошо в философии. Безусловно, политическое и социальное влияние, а также экономическая власть крупных центров производства ставят проблемы, с которыми капитализм, а по существу и все индустриальные общества, должны будут иметь дело еще долгие годы.

17, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Почему доход одного человека больше, чем другого? Большинство людей, вероятно, ответят на этот вопрос так. Если человек не получил значительное наследство или не стал жертвой особых обстоятельств, он получает то, что «зарабатывает». То есть люди получают от общества примерно столько, сколько ему дают.

Экономисты обычно говорят то же самое, правда, на своем жаргоне. Они считают, что доходы в целом отражают «предельную производительность» разных участников экономического процесса, а это всего лишь более сложная формулировка того же представления — будто люди, как правило, получают доход, примерно соответствующий ценности работы, которую они выполняют для других или для себя.

Помогает ли это объяснение понять реальное распределение доходов в обществе? Ответ на этот вопрос такой же, какой не раз встречался и прежде: и да, и нет. Да — потому, что, как правило, производительность данного индивида влияет на его доход: квалифицированные работники, например, зарабатывают больше неквалифицированных. Однако продуктивность не очень существенно поможет нам понять, что же происходит в самом верхнем и в самом нижнем слоях американского «пирога доходов».

БОГАТЫЕ И БЕДНЫЕ

Начнем с бедных и попытаемся перечислить несколько наиболее существенных особенностей американских семей, считавшихся бедными в 80-е годы:

- Почти треть из них — негры.
- Около половины — это семьи, главами которых являются женщины.
- Десятую часть составляют люди в возрасте свыше 65 лет.
- В половине из этих семей их главы не работали.

Разумеется, этим не исчерпываются причины бедности, но эти особенности характерны для многих ее случаев. Обратите, однако, внимание на то, что перечисленные характеристики практически не связаны с производительностью. Нет никакого основания полагать, будто потенциальная производительность негров или женщин обрекает многих из них на столь низкий доходный статус (к этому вопросу мы еще вернемся). У лиц старше 65 лет вовсе не обязательно низкая производительность. Некоторым нашим выдающимся деятелям искусства, политикам, адвокатам и хозяйственным руководителям перевалило за 65. Производительность же безработных равна нулю как раз потому, что они просто не имеют работы.

Итак, бедность — это проблема, которую мы должны исследовать, не прибегая к понятию предельной производительности. Почему экономика не обеспечивает полной занятости? Почему возникают региональные различия в производительности труда? Почему существует дискриминация? Почему в трущобах сложилась особая культура бедности, из которой трудно вырваться?

Некоторые из этих вопросов рассматриваются в данной книге. Другие не входят в компетенцию экономистов. Ясно, что теория предельной производительности не вполне подходит для объяснения большинства случаев бедности. Люди бедны по большей части совсем не потому, что они непроизводительны. Они часто становятся непроизводительными в результате тех же самых факторов, которые делают их бедными.

Ну, а как обстоит дело на противоположном конце шкалы доходов, у 5% семей, годовой доход которых превы-

шает 78 000 дол., то есть у первого эшелона миллионеров? Может ли теория предельной производительности помочь нам объяснить их высокие доходы?

Всякому ясно, что производительность индивида не имеет никакого отношения к доходу с полученной им в наследство собственности. Но можем ли мы объяснить богатство миллионеров, которые сделали свое состояние сами, их производительным вкладом в общество?

Такое объяснение будет не вполне удовлетворительным. Общепринятая экономическая теория объясняет накопление богатства сбережениями. Несомненно, некоторым людям удастся сколотить скромное состояние за счет ограничения своего потребления, но богатства так не нажить. Если вы начнете с суммы 100 000 дол. (а такой суммой располагает лишь незначительная часть американских семей), вложите свой капитал под 10% годовых и будете платить подоходный налог с получаемых вами процентов, то пока вы накопите миллион, пройдет очень много времени.

Мало кто из нынешних миллионеров нажил свой капитал таким образом. К богатству, видимо, ведут два пути. Один — это наследство, ставшее источником примерно половины сегодняшних крупных состояний. Второй — мгновенное обогащение, источник всех новых и большинства старых состояний. Как может человек стать в одночасье богачом? Помогает удача, но она приходит на помощь обычно только один раз. Людям, сколотившим состояние одним махом, редко удастся повторить свой успех. Финансовые учреждения, нанимающие наиболее квалифицированных экспертов, обычно не получают со своих инвестиций больше, чем средний доход фондового рынка.

Но если в выборе счастливица главная роль, видимо, принадлежит фортуне, то размер выигрыша определяется другими причинами. Допустим, изобретатель подсчитал, что для постройки и оборудования завода по выпуску только что запатентованного им продукта понадобится 1 млн дол. Продукт будет продаваться по цене, которая обеспечит

300 000 дол. прибыли. Некий банк вкладывает деньги в предприятие.

Завод построен, и ожидавшаяся прибыль реализована. Происходит мгновенное обогащение. Для фондового рынка страны фактическая стоимость завода не имеет никакого значения. Здесь важна лишь норма доходности инвестиций при той же степени риска. Если эта норма составляет 10%, рыночная стоимость завода нашего изобретателя мгновенно становится равной 3 млн дол., так как такова сумма, которая приносит 300 тыс. дол. при 10-процентной норме доходности. Теперь наш изобретатель располагает состоянием в 2 млн дол. (рыночная стоимость завода за вычетом того миллиона, который он должен банку). Он мгновенно становится миллионером, потому что финансовые рынки капитализируют его доходы в форме прироста капитала, а вовсе не потому, что его предельная производительность или бережливость сделали его богатым.

Если же мы перейдем от дохода с собственности к зарабатываемому доходу, то теория предельной производительности станет более применимой. Разумеется, существует определенная связь между доходами наиболее высокооплачиваемых адвокатов, летчиков, деятелей искусства или телекомментаторов и их вкладами в ВВП (правда, мы можем считать позором для нашего общества, что оно оценивает продукцию звезд рок-музыки столь высоко, но это не отменяет того факта, что, согласно критериям рынка, их вклад в общество велик).

Но даже здесь есть определенная сложность. Некоторые из этих наиболее высоких заработков велики именно потому, что на пути приобретения такой профессии были поставлены препятствия. Не каждый, конечно, может стать звездой рока, но многие могли бы стать адвокатами, хирургами или высокооплачиваемыми техническими специалистами, если бы это поле деятельности было открыто для всех. Иными словами, существуют многочисленные *барьеры*, раса, богатство, патенты, первоначальные взносы, дорогостоящее обучение или социальные обычаи, благодаря чему опреде-

ленные индивиды могут получать более высокие доходы, чем те, которые гарантировала бы им их производительность при открытом рынке.

Другая сторона этой истории: те же самые барьеры являются источниками дискриминации, понижающей заработной платы тех, кому они препятствуют получить доходы, которые свободный рынок предоставил бы им возможность заработать. Наиболее показательный пример — негры. Практически во всех сферах занятости за одинаковую работу заработной платы у негров ниже, чем у белых. Разумеется, сами по себе эти факты еще не свидетельствуют о дискриминации. Защитник дифференциации ставок мог бы настаивать, что существует и реальная разница в производительности белых и негров. В таком случае встает вопрос, не имела ли место дискриминация на более глубоком уровне, например, в доступности образования, профессиональной подготовки.

Всего несколько лет назад можно было бы без труда доказать, что неграм действительно мешали получить одинаковое с белыми профессиональное мастерство; не имели они и равных прав при приеме на работу. Их заработок был ниже, потому что их не принимали во многие престижные колледжи, держали на расстоянии от престижных высокооплачиваемых профессий, и наконец, бедность предшествующих поколений не позволяла молодежи скопить денег на приобретение образования, которое позволило бы конкурировать с белыми.

Теперь картина меняется. Средний заработок негров ближе к заработку белых, особенно среди молодых рабочих. Среди женщин в возрастной группе от 25 до 44 лет негритянки зарабатывают даже больше белых. Эти изменения — результат разрушения барьеров, прежде препятствовавших неграм проникать в разные профессиональные сферы и занимать многие должности.

Вторая значительная группа, подвергающаяся дискриминации, — это женщины. Ниже приводится таблица, где

сравнивается зарплата женщин и мужчин (полный рабочий день, круглогодичная занятость).

ЗАРАБОТКИ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН

ЗА 1984 г., тыс. дол.

Профессия	Женщины	Мужчины
Свободные профессии и менеджеры	18,9	32,5
Инженеры, получающие жалование	20,9	31,5
Работники торговли	12,0	24,1
Мастера и ремесленники	13,8	22,6
Служащие	14,4	22,1
Квалифицированные рабочие	11,8	19,2
Работники сферы услуг	9,5	15,5
Неквалифицированные рабочие	12,0	15,0

Как показывает таблица, женщины обычно зарабатывают гораздо меньше мужчин. Частично эти различия могут возникать из-за того, что женщины покидают производство при рождении детей и для ухода за ними в раннем возрасте, но нет никакого сомнения в том, что такие соображения не могут объяснить все наблюдаемые различия.

Статистические данные показывают, что в среднем одинокая женщина в возрасте 35 лет проработает еще 31 год, дольше, чем мужчина соответствующего возраста, тогда как замужняя женщина — 24 года. Кроме того, согласно статистическим данным, замужние женщины менее мужчин склонны к перемене рабочих мест (всего 8,6% трудящихся женщин меняют за год место работы, тогда как у мужчин этот показатель составляет 11%). Анализ отчетов Управления общественного здравоохранения США убеждает в том, что в среднем женщины отсутствуют на работе всего 5,3 дня в году, то есть и здесь их показатели лучше, чем у мужчин.

За последние годы активизировалась борьба за равноправие женщин, и может даже создаться впечатление, что

ПУЭРТОРИКАНЦЫ, ИСПАНОЯЗЫЧНЫЕ ИНДЕЙЦЫ, И ДРУГИЕ

Негры —* расовое меньшинство, привлекающее к себе наибольшее внимание, поскольку мы ощущаем ответственность за то, что они столетиями пребывали в рабстве.

Фактически же негры не являются самым угнетенным меньшинством в стране. Эта печальная честь принадлежит немногочисленной группе американских аборигенов, о которой у нас имеется очень скудная информация и судьбы которой заботят нас куда меньше. Речь идет об американских индейцах. Они, согласно отчетам из примерно половины индейских резерваций, получают доход, составляющий порядка одной трети дохода белых семей.

Другая подвергающаяся дискриминации этническая группа — испаноязычные меньшинства. Мы употребляем форму множественного числа, поскольку существует две такие группы. Одна из них состоит из испаноязычных семей, которые проживают в США на законном основании. Их доход составляет приблизительно две трети от дохода белых семей, или чуть больше, чем доход средней негритянской семьи. Вторую группу составляют нелегальные испаноязычные иммигранты («мокрые спины»). У нас нет данных об этой группе, но если основываться на слухах, зарабатывают они крайне мало.

А теперь перейдем к более приятным сюжетам. Сравнив статистические данные о доходе всех этнических групп, мы обнаружим, что всего три из них получают доход ниже среднего уровня: негры, потомки испанцев и индейцы. Из 100 млн американцев, идентифицирующих этническое происхождение, 80 млн получают доход выше, чем у тех граждан США, которые считают себя «этническими» американцами. В 1972 г. среди этнических меньшинств самый высокий средний доход на семью имели русские, за ними следовали поляки и потом итальянцы.

дискриминация женщин сходит на нет. Однако статистика не подтверждает этого. Начиная с 1939 г. отношение заработка женщин к заработку мужчин (за полный рабочий день при круглогодичной занятости) поднялось с 59% всего до 64%.

Изменится ли такое положение? Движение за женское равноправие добилось признания законом права на равную оплату за равный труд и равные права при приеме на работу, независимо от пола. Быть может, в связи с этим изменятся и господствующие сексистские стереотипы.

В США право на допуск женщин ко всем профессиям и занятиям утверждалось медленно. Например, всего около 10% наших врачей — женщины, тогда как в ФРГ их 20%, а в СССР — 70%. Пожалуй, еще более удивительно, что в Швеции 70% крановщиков на подъемных кранах — женщины, в США же эта профессия считается исключительно мужской. Данные из столь различных социальных сфер не оставляют никаких сомнений в том, что женщины могут зарабатывать гораздо больше, чем теперь, если будут сняты дискриминирующие барьеры.

ИЗМЕНЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

Можно ли изменить распределение доходов? Да, конечно. А следует ли это делать? На такой вопрос ответить гораздо труднее. Когда говорят о преднамеренном изменении распределения доходов, обычно преследуют цель сделать их распределение более справедливым. Под «справедливым» же обычно, хотя и не всегда, понимают более равномерное распределение. Так, мы считаем несправедливым, когда определенные группы, например, школьные учителя, не получают более высокий доход, хотя их доход и так превышает средний по стране. Далее мы будем обсуждать главным образом способы сделать распределение доходов более справедливым за счет их выравнивания. В конце этой

главы мы подробнее остановимся на тех проблемах, которые влечет за собой стремление к выравниванию доходов.

Предположив, что низкая производительность — это важнейшая, если не единственная причина низких доходов, те, кто желают перераспределения доходов, должны были бы начать с повышения производительности наименее квалифицированных рабочих. За счет чего? Прежде всего, за счет предоставления возможности получить образование и профессиональную подготовку.

Одного взгляда на помещенную ниже таблицу достаточно, чтобы убедиться: между уровнем образования и заработком на протяжении жизни существует несомненная связь. Не следует, однако, торопиться с выводами о том, что уровень образования напрямую определяет эти заработки. Например, 30% белых выпускников средней школы в конечном счете зарабатывают меньше, чем выпускники колледжей, а 20% выпускников колледжей — меньше, чем выпускники средней школы: образование окупает себя не в любом случае. Можно, по-видимому, считать, что затраты на образование в колледже дают от 7 до 10% годовых на вложенный капитал — вряд ли это завидный дивиденд.

**СВЯЗЬ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ У МУЖЧИН С ИХ СРЕДНИМИ
ЗАРАБОТКАМИ НА ПРОТЯЖЕНИИ ИХ ЖИЗНИ,**

1978 г., тыс. дол.

Начальная школа	
0-7 лет	316
8 лет	388
 Средняя школа	
1-3 года г'	511
4 года	588
 Колледж	
1-3 года	696
4 года и более	826

Совсем иной подход к изменению распределения доходов — это вмешательство со стороны спроса. Наиболее распространенный его вид — введение (законодательным путем или под нажимом профсоюзов) минимума зарплаты.

К ВЫРАБОТКЕ РАБОЧЕЙ МОДЕЛИ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Можно ли точно определить, как должно выглядеть справедливое распределение доходов? Конечно, нет. Можно ли описать такое распределение доходов, которое сочтут справедливым большинство людей? Теперь мы поставили вопрос таким образом, что ответ на него можно тестировать, например, с помощью опроса общественного мнения.

Если бы такой опрос был проведен, большинство граждан США, возможно, согласились бы с тем, что в настоящее время доходы распределяются несправедливо. Бнй сочли бы несправедливым, что некоторые люди столь бедны, а другие — столь богаты.

Допустим, мы задали вопрос, одобрит ли население США распределение доходов, характерное для группы, в которой сведены к минимуму реально существующие привилегии и дискриминация. Эта группа состоит из взрослых мужчин, занятых полный день круглый год. Она охватывает различные профессии, от хирургов до сборщиков мусора. Обычно на доходы этих работников менее всего влияют раса, пол, возраст, физические недостатки или экономическая политика. Рассматривая их заработки,¹ а не доходы, мы можем исключить влияние унаследованного богатства. Быгть может, именно такой стандарт покажется многим людям некоей рабочей моделью справедливого распределения доходов?

Поскольку подобный опрос общественного мнения никогда не проводился, мы не можем на этот вопрос ответить. Но мы можем показать, как будет выглядеть

распределение доходов при такой выборке. Интересно отметить, что если бы подобный стандарт справедливости был применен, он снизил бы разброс доходов на 40 процентов.

Годовой доход, тыс. дол.	Доля имеющих такой доход в %	
	в соответствии со стандар- том «справедливости»	Реально в 1980 г.
0 — 4	2.7	25.8
4 — 8.5	8.0	19.2
8.5 — 12.5	15.3	16.3
12.5 — 17.5	20.1	14.1
17.5 — 25	26.9	13.5
25 — 35	17.0	7.2
35 — 50	6.3	2.5
50 — 75	2.6	1.1
75 и более	1.1	0.4

Минимальной уровень зарплаты имеет двойное воздействие. Он увеличивает заработок тем, кто имеет работу, но может вызвать увольнения части работников. Размер групп, получивших выгоду и ущерб, зависит от структуры спроса на труд и постоянно меняется. Например, высокий минимум или зарплата, установленная по соглашению с профсоюзами, могут привести к потере многих рабочих мест в легкой промышленности, так как предприниматели предпочтут перевести производство в Гонконг. Высокий тариф для мигрирующих сельскохозяйственных рабочих может сделать часть из них безработными, поскольку их наниматели захотят механизировать многие работы. Высокие ставки для санитаров в больницах вряд ли вызовут массовые увольнения: больницу нельзя перевести в

другую страну, а механизировать работу санитара крайне трудно. Иначе говоря, прямые последствия введения высоких тарифов меняются от случая к случаю, и тут трудно прийти к каким-то общим выводам.

Третий способ изменить существующее распределение доходов — налогообложение высоких доходов и субсидирование низких. Налоги и субсидии (трансфертные платежи) используются всеми правительствами для перераспределения доходов. Система налогообложения более или менее пропорциональна, то есть она «откусывает» примерно одинаковую долю дохода для всех доходных вилок выше самой низкой и ниже самой высокой. Налогоплательщики, получающие от 20 до 70 тыс. дол., отдают правительству примерно одинаковую часть своих доходов.

Если же мы обратимся к налогам на наследство, которые ударяют не по доходам, а по богатству, то увидим систему, которая кажется прогрессивной: больший доход облагается пропорционально большим налогом. Максимальная ставка налога на недвижимость достигает 30%. Однако существует так много способов обойти налог на недвижимость, что налог на наследство составляет всего 0,2% от всех налоговых поступлений. Очевидно, эти налоги не могут оказать существенного воздействия на распределение богатства.

Налоги не оказывают серьезного влияния на перераспределение доходов, но это не относится к трансфертным платежам. Семьи, относящиеся к 20% наименее обеспеченных граждан, более 60% своего дохода получают в форме пособий: без них доход таких семей составил бы менее половины нынешнего.

Однако программы социальной помощи плохо скоординированы между собой. Некоторые получают от них массу выгод, другие — ничего. Некоторые программы помогают людям, которых нельзя назвать бедными, если учесть их доходы на протяжении всей жизни. Часто программы социальной помощи финансируются местной администрацией, и

в результате объем помощи резко меняется от штата к штату.

Президенты от обеих партий — Никсон, Форд и Картер — рекомендовали ввести «отрицательный» подоходный налог, то есть автоматические выплаты тем семьям, которые признаны бедными, чтобы поднять их жизненный уровень выше черты бедности. Однако, эти мероприятия, во-первых, дороги, а во-вторых — политически непопулярны. Они, по существу, предлагают более состоятельным гражданам взвалить на себя бремя помощи малоимущим. Такой подход, быть может, соответствует нашей воскресной морали, но плохо уживается с теми нормами, которыми мы руководствуемся в повседневной жизни. До сих пор негативный подоходный налог остается идеей, время осуществления которой еще не настало.

СПРАВЕДЛИВОСТЬ И РАВЕНСТВО

Нам остается рассмотреть еще одну проблему. Рано или поздно во всех дискуссиях о распределении доходов появляется идея справедливости-равенства. По вопросу о том, является ли равенство идеальной формой справедливости, люди тут же делятся на два лагеря. Одни утверждают, что в конечном счете равенство — единственно справедливая форма распределения; другие с неменьшим пылом доказывают, что равенство доходов столь же глупо (и столь же недостижимо), как равенство талантов, физических данных или чего еще угодно.

Идея равенства — действительно очень больной вопрос, но это еще не значит, что к ней нельзя подойти рационально. Начнем с того, что большинство американцев, а в сущности, и большинство людей в современном мире считают равенство одной из важнейших социальных ценностей. Мы слышим о том, как в разных странах предпринимаются усилия, чтобы уменьшить разрыв между богатыми и бедными.

И очень редко приходится сталкиваться с политикой, открыто отстаивающей неравенство. Даже те, кто поддерживают большее неравенство (скажем, налоговый потолок для миллионеров), оправдывают это тем, что оно в конечном счете приведет к росту доходов всех слоев населения и, вероятно, сократит бедность.

Итак, все за равенство, но попытаемся теперь уяснить характер тех исключений, которые мы готовы сделать из общего правила, внимательно изучив аргументы в пользу неравенства. Их четыре.

1. Мы согласны, что неравенство оправдано, если у каждого есть возможность выдвинуться.

Большинство из нас не возражает против неравенства доходов — на деле мы даже оправдываем его, если убеждены, что соревнование ведется на справедливых началах и на старте никому не мешают.

Но что такое «справедливые условия»? Здесь-то и таится загвоздка. Справедливо ли наследование крупных состояний? Большинство американцев считают, что наследование некоторого состояния — справедливо, но что полную передачу богатства от поколения к поколению следует предотвратить с помощью налогов. Ну, а как быть с наследованием талантов? Это как будто никого не беспокоит. А с наследованием культуры? За последнее время возросла наша озабоченность теми препятствиями, которые достаются в наследство людям, родившимся в трущобах или от небелых родителей.

2. Мы не возражаем против неравенства, когда оно является результатом предпочтений индивида.

Мы оправдываем неравенство доходов, если оно согласуется с разными устремлениями людей. Кто-то работает упорнее и потому заслуживает большего дохода. Другой предпочитает вступить на юридическую стезю и делать деньги, третий избирает карьеру в министерстве и довольствуется небольшим доходом. Мы готовы смириться с таким неравенством — постольку, поскольку оно отражает предпочтения индивидов.

3. Мы признаем неравенство, если оно отражает заслуги.

Заслуга — это не совсем то же, что «самоценность», независимость предпочтений индивидов. Мы убеждены в справедливости большего вознаграждения, поскольку оно обусловлено большим вкладом в производство. Мы не возражаем против того, чтобы люди получали на рынке разное вознаграждение, если считаем, что каждый вносит разный вклад в создание совокупного продукта.

Это, разумеется, оценочное суждение. Допустим, двое рабочих трудятся бок о бок на конвейере. Один молод, силен, неженат и работает очень производительно. Другой постарше, женат, имеет большую семью и множество расходов, а производительность у него ниже. Полагается ли первому более высокое вознаграждение, чем второму? Здесь мы сталкиваемся с конфликтом ценностей. Наша склонность отдавать предпочтение равенству говорит «нет». Наша готовность делать исключение, когда речь идет о заслугах, говорит «да». Здесь, как и в любой проблеме, требующей оценочного суждения, не может быть однозначного ответа. И снова определяющими оказываются социальные ценности, вследствие чего иногда большую оплату получает молодой рабочий, иногда они получают одинаково, а иногда больше получает тот, кто постарше.

4. Наконец, мы согласны пожертвовать принципом равенства, если уверены, что неравенство приведет ко всеобщему благу.

Общее благо на практике часто выражается в терминах ВВП. Поэтому мы можем согласиться на неравенство вознаграждений, если убеждены (или нас уговорили), что это неравенство в конечном итоге принесет пользу всем, подняв доходы всех, а не только привилегированных. Этим доводом часто пользуются для защиты высоких доходов, ибо они влекут за собой сбережения и тем самым обогащают всех посредством инвестиций.

Вопрос этот и прост, и сложен: ведь существуют иные способы для достижения той же цели, не требующие усту-

пок неравенству. Например, можно финансировать общественные инвестиции с помощью налогов, а не частные инвестиции — с помощью сбережений. Труднее определить это самое «общее благо». Являются ли общественные инвестиции частью общего блага? Существует, конечно, много способов определить, что мы понимаем под этим термином. И все они включают оценочные суждения. Даже такое общее благо, как выживание, которое должно бы оправдать большее вознаграждение достойным выжить, тоже является оценочным суждением. Все ли общества заслуживают выживания? Можно ли оправдать фашистскую Германию, стремившуюся к выживанию любой ценой?

Приведенные выше общие принципы не объясняют, что именно мы должны думать о неравенстве. Это лишь попытки описать способы, с помощью которых мы обычно рассуждаем об этом понятии, то есть те доводы, которые обычно слышим или сами выдвигаем в защиту неравного распределения товаров и услуг или богатств.

Каждый из этих доводов, как мы видим, сам порождает новые запутанные проблемы. И есть веские причины для того, чтобы они были запутанными. С одной стороны, нормой является критическое отношение ко всем привилегиям и неравенству, существующим в любом обществе, требование уяснять, почему один человек получает доход, который не в состоянии потратить, тогда как доход другого настолько мал, что не позволяет ему жить в достойных человека условиях. С другой стороны, мы должны отдавать себе отчет в противоречиях и сложностях общества абсолютно равных доходов, где каждый индивид (или семья?) получает ровно столько же, сколько другой, независимо от различий в их физических способностях, конкретных жизненных ситуаций и потенциальном вкладе в общество.

Обычно нам приходится идти на компромисс, находить причины, позволяющие поддерживать такое распределение доходов, которое не является ни совершенно равным, ни

крайне неравным. При этом мы частично опираемся на знание того, как воздействует распределение доходов на работу и выработку, а частично — и нашу систему ценностей, позволяющую делать исключения из принципа, гласящего, что общество должно стремиться к равенству. По мере того как меняются наши ценности (а- мы живем в период, когда они, кажется, меняются очень быстро), меняется и наше отношение к разным аргументам, которыми мы издавна оправдывали неравенство доходов.

Часть IV

ОСТАЛЬНОЙ МИР

18. УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ ДОЛЛАРА

У американцев вошло в привычку считать, что они могут позволить себе ничего не знать о внешней торговле и международных финансах. Так, почти во всех начальных курсах экономики эти темы были вынесены в особый раздел в конце учебника: если преподавателю приходилось за недостатком времени жертвовать какой-нибудь частью курса, то это была международная экономика.

За последние несколько лет ситуация резко изменилась: как никогда прежде, наша экономика пронизана внешней торговлей. Импорт и экспорт *составляли обычно не* более одной двадцатой ВВП; ныне они достигают одной пятой. Названия транснациональных корпораций вошли в обиход каждого американца — «Хонда» и «Фольксваген» знакомы им не меньше, чем «Дженерал моторе» и «Форд». К тому же американский доллар, «стоявший» некогда неколебимо, как геркулесовы столбы в бушующем океане, попал в середине 80-х годов под тяжелейший обстрел. Миллионы американцев, всегда считавших, что доллар ничем не хуже золота, на своем опыте убедились, что это не так. Время безразличия к международной экономике навсегда кануло в лету.

ЦЕНА ДОЛЛАРА

В этой и следующей главах мы постараемся понять эту новую реальность. Начнем с капризов доллара. Правда, мы сразу же сталкиваемся с дилеммой: следует ли нам обсуждать проблему высокого курса доллара, который «делал заголовки» немецких и французских газет в начале 80-х годов, или проблему низкого курса доллара — предмет пристального внимания американских средств массовой информации в 1986—1987 гг. Все время «переключаться», как в теннисном матче, оглядываясь на обе стороны проблемы, было бы утомительно. Поэтому сосредоточимся на особенностях низкого курса доллара, доставившего американцам совсем недавно столько неприятностей. Как вы, однако, убедитесь, совсем не трудно увидеть как бы в зеркале и проблемы высокого курса доллара, поэтому время от времени мы будем напоминать, что медаль имеет и обратную сторону. Но если мы поймем, что происходит на одной стороне, разобраться с другой будет несложно.

Давайте сначала вернемся во времена, предшествовавшие 1985 г., когда мы узнали из газетных заголовков о стремительном росте курса доллара. Порой заголовки сообщали о рекордно низком курсе иены или марки. Все они говорили об одном и том же — но о чем именно?

Высокий курс доллара на международных денежных рынках не гарантирует его высокую покупательную способность в Америке. И это очень важно: покупательная способность доллара на американском рынке высока в той степени, в какой падают цены на этом рынке; наоборот, если инфляция становится галопирующей, покупательная способность доллара низкая (и падает). Но покупательная способность валюты страны на отечественном рынке не связана напрямую с ее покупательной способностью за рубежом.

Говоря о высоком курсе доллара, мы имеем в виду только одно: за доллар можно купить много немецких марок, шведских крон, французских франков и другой

валюты. В результате покупать заграничные товары и услуги становится дешевле. Наоборот, низкий курс доллара означает, что за него можно купить меньше иностранной валюты, и потому заграничные товары для отечественных покупателей дорожают.

Предположим, вам нравятся французские вина. Они продаются производителями этих вин за франки, валюту, которой они оплачивают свои расходы и получают доходы. Предположим также, что эти производители оценивают свое вино в 20 франков за бутылку.

Сколько же будет стоить в Америке бутылка такого вина? *Это зависит от курса, но которому мы сможем обменивать доллары на франки*, то есть от цены франка в долларах. Чтобы узнать эту цену, вы идете в банк (поскольку банки больше всего имеют дело с иностранной валютой) и спрашиваете, каков на этот момент обменный курс доллара на франк в этом банке. В начале 80-х годов за доллар можно было получить до 10 франков. Бутылка французского вина обходилась тогда (не считая расходов на транспортировку, страхование и прочие статьи расходов) в два доллара: $20 \text{ (фр.)} : \text{на } 10 \text{ (фр./дол.)} = 2 \text{ дол.}$

В 1986 г., курс доллара упал. Это означало, что доллар на рынке иностранной валюты стал дешевле. Франк, следовательно, стал дороже по отношению к доллару. Меняя доллары на франки, вы могли получить уже не 10, а только 5 франков за каждый доллар. Допустим, что цены на вино во Франции не изменились и та же бутылка по-прежнему стоит 20 франков. Но вам она теперь обходится вдвое дороже, поскольку уже нужно четыре, а не два доллара, чтобы купить те же 20 франков.

Следовательно, падающий курс доллара повышает цены на заграничные товары в долларах. И наоборот, повышение обменного курса, вроде имевшего место в 1984 или 1985 г., удешевляет их. Предположим, что вы в те годы решили поехать в Германию. Поинтересовавшись ценами на гостиницы и питание в Германии, вы бы слышали, что вам вполне может хватить, скажем, 300 марок в сутки. «А

сколько это в долларах?» — спросили бы вы. Ответ зависел бы, конечно, от обменного курса. Допустим, он составляет три марки за доллар. Тогда 300 марок — все равно что 100 долларов. Но если курс доллара повышается, вас ожидает приятный сюрприз. Предположим, к началу путешествия курс поднялся до четырех марок за доллар. День пребывания в Германии по-прежнему обходится вам в 300 марок, но теперь вы можете купить их всего за 75 долларов.

Но мы не должны забывать, что на международную экономику следует смотреть с обоих берегов океана: когда курс доллара растет, заграничные товары и услуги становятся для американцев дешевле. Но для немцев все наоборот. Пусть немцу, собирающемуся в Америку, говорят, что он должен исходить из расчета 100 долларов в сутки. «Сколько это в марках?» — спрашивает он в своем банке. Ответ опять-таки зависит от обменного курса. Если доллар можно купить за три марки, он, естественно, обойдется немецкому туристу дешевле, чем когда за него приходится платить четыре.

Международная экономика решительно вошла в нашу повседневную жизнь в середине 80-х годов: теперь мы все знаем, что означает падающая цена доллара на рынке иностранной валюты (возможно, по отношению только к тем валютам, которыми американцы больше всего пользуются в своих деловых операциях).

Но почему курс доллара был высоким в начале и низким — в середине 80-х годов? При изменении любых цен прежде всего следует проанализировать соотношение спроса и предложения. В данном случае нам требуется изучить природу рынка долларов и других валют.

Уместно начать этот анализ с разделения всех видов операций, при которых происходит обмен долларов на другую валюту, на два основных рынка. Один из них — рынок валюты для текущих операций. Другой — для операций с капиталом.

РЫНОК ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ

Первый рынок, на котором покупают и продают валюту, — это рынок текущих сделок между фирмами, индивидами или правительствами. Здесь спрос на доллар предъявляют: иностранные граждане, желающие импортировать американские товары и услуги и поэтому нуждающиеся в долларах для их приобретения; иностранные туристы, которым доллары необходимы для покупки товаров и услуг при их путешествии по США; иностранные правительства, которым приходится покупать доллары, чтобы иметь возможность содержать свои посольства и консульства в США; заграничные (американские и зарубежные) фирмы, которые желают перевести свои дивиденды и прибыль в США в долларах. Все эти виды сделок требуют, чтобы владельцы марок, франков и иен купили доллары.

И конечно, существуют аналогичные группы американцев, предлагающих доллары по совершенно противоположным причинам. Это американские импортеры, желающие ввезти в Америку японские фотоаппараты, — им приходится продавать доллары за иены, необходимые для закупок таких фотоаппаратов; американские или иностранные фирмы, которые пересылают полученные в США дивиденды и прибыль в свои заграничные отделения или штаб-квартиры; американцы и проживающие в США иностранцы, которые продают доллары, чтобы купить лиры, драхмы или кроны и переслать их своим родственникам или друзьям за границу; правительство США, покупающее иностранную валюту для содержания своих дипломатических представительств и осуществления военных расходов за рубежом.

Предъявляемый этими группами совокупный спрос и их предложение образуют то, что мы называем *балансом по текущим операциям*. До 1971 г. США регулярно имели небольшой активный (положительный) баланс по текущим операциям, т.е. ежегодно мы продавали иностранцам

больше услуг и товаров, чем покупали у них. Затем, с начала 70-х годов, этот баланс периодически становился отрицательным, т.е. мы покупали за рубежом больше валюты, чем продавали. Наконец, с 1983 г. нерегулярные отрицательные балансы сменяются регулярными и значительными по величине, а в 1986 г. дефицит достигает 140 млрд дол.

Почему же баланс по текущим операциям сделался из «черного» — «красным»? Отчасти — из-за нефтяного кризиса, порожденного странами, входящими в ОПЕК; этот кризис привел к резкому росту расходов на покупку нефти за границей. В 1972 г. эти расходы составляли 5 млрд дол., 1974 г. — 27 млрд дол. К 1980 г. они достигли уже 83 млрд.

Но шок от резкого увеличения цен на нефть не был единственной причиной. Как мы уже знаем, позиции США в конкуренции с другими индустриально развитыми странами Запада давно уже постепенно ухудшались. Ухудшение объясняется главным образом отставанием в росте производительности американской экономики. Кроме того, дефицитности торгового баланса способствовали положение в сельском хозяйстве в разных странах, различия в относительных темпах инфляции в США и конкурирующих странах и другие факторы.

И как результат, предложение долларов, необходимых для импорта, превысило спрос на доллары, необходимые иностранцам для покупки американских товаров. Но когда предложение товара превышает спрос на него, его цена падает. Доллар не был исключением. И его цена (курс обмена) упала.

РЫНОК ОПЕРАЦИЙ С КАПИТАЛОМ

Но то, что пришло в упадок, может снова подняться. Ведь рынок текущих операций — не единственная арена, на которой спрос и предложение устанавливают цену доллара

относительно других валют. Возникает еще один, достаточно изолированный от первого (для текущих сделок), рынок для удовлетворения потребности в долларах и других валютах для финансирования сделок с капиталом. Это такие статьи расходов, как строительство или приобретение в другой стране заводов или оборудования, а также покупка облигаций или ценных бумаг, выпущенных в другой стране.

Первый из этих потоков капитала — прямые инвестиции. Он порождается усилиями американских фирм (главным образом транснациональных) расширить свою собственность на заводы и оборудование за рубежом, а также аналогичными усилиями иностранных компаний сделать то же самое в США. Вторую часть рынка капитала образуют американские и иностранные граждане и фирмы, которые хотят увеличить в своих портфелях ценных бумаг долю заграничных акций и облигаций. Это, в частности, американцы, покупающие акции шведской фирмы или облигации государственного займа ФРГ, а также иностранные инвесторы, приобретающие акции «Дженерал моторе» или казначейские облигации (долгосрочные обязательства федерального правительства США — ценные бумаги со сроком погашения более трех лет).

Добавив к балансу по текущим операциям прямые и портфельные инвестиции, мы обнаружим резкие изменения в общем потоке внешнего обмена. В течение 70-х годов корпорации США расширяли свои производственные мощности за рубежом рекордными темпами. Это увеличило американский спрос на иностранную валюту, что в известной степени компенсировало избыточное предложение американских долларов по балансу текущих операций. Затем, в начале 80-х годов, поток капитала совершил удивительное сальто-мортале. Отчасти это произошло из-за ослабления американской экспансии за рубежом и расширения европейской и японской экспансии в США. Но, главным образом, это результат беспрецедентного потока так называемых портфельных инвестиций в США (покупка акций и облигаций или просто помещение денег на

банковские счета. Жесткая кредитно-денежная политика, проводимая Федеральной резервной системой в начале 80-х годов, взвинтила процентную ставку на краткосрочные (трехмесячные) казначейские векселя до 14% и выше. В то же время темпы инфляции начинают уменьшаться. Результат оказался подобным своеобразному международному масштабу насосу, обеспечившему невиданные прежде иностранные вложения в казначейские векселя и другие облигации, а также другие инвестиции, в попытке извлечь выгоду из неотразимо уникального сочетания высокой процентной ставки, снижающейся инфляции и безопасности.

Результат столь мощного прилива капитала должен был предотвратить возникновение той самокорректирующейся тенденции, которая в противном случае неминуемо имела бы место на рынках внешнеэкономического обмена. Плачевное состояние американского экспорта и успехи импорта создали бы непрерывное понижательное давление на доллар. Это уменьшило бы цену доллара в марках, иенах и другой иностранной валюте, удешевив тем самым экспорт и сделав заграничные товары более дорогими для американцев. Через некоторое время мы должны были ожидать роста экспорта и сокращения импорта до тех пор, пока односторонний баланс по текущим операциям не выравнялся бы или, по крайней мере, значительно не улучшился.

Но действие «насоса» предупредило это. Вместо падения курс доллара вырос столь сильно, что баланс по текущим операциям ухудшился до уровня, который мы не могли уже поддерживать и дальше. Появился страх, что США оказались безнадежно вытесненными со своих прежних рынков, и не только из-за отставания роста производительности, но и чудовищной цены доллара. К 1985 г. кризис доллара становится столь серьезным, что созывается финансовое совещание в верхах среди ведущих западных стран с целью выработки мер по снижению курса доллара. Это означало, что крупные центральные банки Европы и Японии согласились снизить курс доллара, хотя это и шло вразрез с интересами их экспортеров.

К моменту, когда мы пишем эти слова, ситуация снова изменилась. Курс доллара стремительно снизился, примерно на 30% по сравнению со своим рекордным уровнем. Он может упасть еще ниже, кто это может знать? Но мы уже слышим о раздражении иностранных экспортеров, несущих потери при повышении курса их валюты (точно так же, как и американские промышленники при повышении курса доллара). В международных финансовых делах всегда так. Ни один курс не может удовлетворить всех сразу: каждый раз, когда курс меняется, кто-то на этом теряет.

ПРОБЛЕМЫ, ПОРОЖДАЕМЫЕ ВЫСОКИМ И НИЗКИМ КУРСОМ ДОЛЛАРА

Давайте поэтому будем смотреть на внешнеэкономическую деятельность не как американцы, а как экономисты. Существует ли вообще такая вещь, как «правильная» цена на доллар или любую другую валюту?

На этот, как и многие другие экономические вопросы, имеется политический ответ, поскольку обменный курс валюты оказывает различное воздействие на разных индивидов, группы и регионы. Низкий курс доллара хорош для тех, кто хочет купить американские товары и услуги на иностранную валюту. Путешествия по США становятся для иностранцев недорогим удовольствием, американские экспортные товары — привлекательными, акции американских компаний и предприятия в США — соблазнительными для иностранных инвесторов. Все это — к выгоде американских экспортеров, владельцев гостиниц и тех, кто желает продать свои акции и предприятия иностранцам.

С другой стороны, низкий курс доллара — наказание для других групп. Американец за границей обнаруживает, что местные цены ужасно высоки, американский импортер — что заграничные вина, фотоаппараты и свитера дороги. К такому же выводу придут и потребители этой

продукции. Высокий курс иностранной валюты удерживает американские фирмы от зарубежных инвестиций.

Есть ли основания предпочесть группы, которые получают выгоды от низкого курса доллара, тем группам, которым выгоден высокий курс? С точки зрения общественного благосостояния таких оснований нет. Что лучше: чтобы миллион потребителей купили фотоаппараты подешевле или чтобы сто тысяч работников сталелитейной промышленности получили более высокие доходы? Здесь нет очевидных ответов, только соперничество желаний и намерений.

Как же определяется правильный обменный курс валюты, если низкий курс помогает одним группам, а высокий — другим? Государство пытается обнаружить такой курс, который примерно уравнивает бы совокупные спрос и предложение на его валюту, так что возникает устойчивое, «равновесное» соотношение между этой и другими валютами.

Что произойдет, если такой уравнивающий курс не установился? Если курс слишком высок, появляется стимул покупать импортные товары и сдерживать экспорт. Снизится занятость сначала в отраслях, работающих на экспорт, а затем и на других производствах. Возможно, наиболее известный пример завышенного курса валюты — ситуация в Англии после первой мировой войны, когда Уинстон Черчилль, тогдашний министр финансов, попытался установить курс обмена: 1 фунт стерлингов на 5 дол. При таком курсе спрос на фунты был существенно ниже, чем их предложение, английский экспорт вошел в штопор, потащил за собой вниз и всю экономику. И до тех пор, пока курс обмена не понизился, наконец, до примерно 4 дол. за фунт, Англия переживала глубокую депрессию.

Заниженный курс обмена также порождает проблемы. Теперь уже у иностранцев есть стимул покупать дешевые экспортные товары и активы в стране, курс валюты которой занижен. Иностранная валюта потечет в банки, увеличивая предложение денег. По мере роста предложения денег

происходит рост инфляционного давления и страна будет страдать от роста цен.

Следовательно, проблему заниженного или завышенного курса обмена мы можем представить следующим образом:

- *завышенный валютный курс ведет к безработице;*
- *заниженный валютный курс ведет к инфляции.*

Найти правильную цену доллара — значит найти такой курс обмена, который примерно сбалансирует совокупные предложение и спрос на иностранную валюту, возникающие с связи с текущими операциями и потоками капитала. Если доллар падает, значит мы еще не нашли такого курса. Приговор рынка — курс доллара слишком высок. Мы знаем о таком приговоре потому, что спрос на доллары в соотношении с марками, франками и другой твердой валютой оказывался ниже, чем его предложение.

Что происходит, когда доллар падает? Понятно, что мы движемся от опасностей завышенного валютного курса по направлению к опасностям заниженного. То есть падение курса доллара подстегивает экспорт и помогает увеличить занятость. И одновременно делает импортные товары более дорогими. Увы, в предрасположенной к инфляции экономике это приведет не только к свертыванию импорта, но и к новому скачку цен: цены на нефть растут из-за падения курса вместе с ценами на «Хонды», телевизоры, кофе и чай.

Результирующий эффект падения курса доллара измеряется частично теми выгодами, которые мы связываем с расширением занятости за вычетом издержек, которые мы приписываем росту цен. Как мы уже не раз видели, большинство людей придают большее значение инфляции, чем безработице: мы приветствуем рост экспорта, но больше замечаем рост стоимости жизни.

При росте же курса доллара, мы, словно на теннисном матче, видим мяч на другой стороне корта: поездки за границу становятся дешевле, но продавать американские товары за рубежом труднее, японские и немецкие товары

дешевеют, американцы теряют работу. Так что повышение курса доллара ведет к издержкам — как и его снижение. Оно приносит и выгоду, но другим группам людей, другим регионам и другим отраслям промышленности. Оно помогает снизить инфляцию (более дешевый импорт), но способствует росту безработицы (больше заграничных товаров). Стоит ли защищать доллар от повышения? Теперь мы начинаем понимать всю сложность стоящей перед нами проблемы.

ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

Вернемся к вопросу о том, следует ли защищать падающий доллар или беспокоиться при его повышении. Прежде всего необходимо понять, как можно изменить курс обмена валюты. Снова начнем со случая, когда курс валюты падает, поскольку такая ситуация всегда кажется гораздо более тревожной, чем рост курса. Когда курс доллара падает, говорят, что доллар слабый, когда он повышается, мы называем доллар сильным. Что же можно сделать в ситуации, когда доллар слабый?

Одна из мер чрезвычайно проста — воспрепятствовать росту импорта. Все, что изменит торговый баланс в нашу пользу, безусловно, изменит соотношение спроса и предложения и тем самым поможет курсу доллара вырасти.

Будет ли это правильной политикой? Вас уже не удивит, что это вопрос политического, а не только экономического суждения. Конечно, существуют такие виды импорта, которые нам хотелось бы сократить. И не только для того, чтобы защитить доллар, но и чтобы укрепить наше государство. Например, если мы сможем заменить импортируемую нефть отечественными энергоносителями (например, углем или солнечной энергией) или снизить импорт нефти за счет мер по экономии топлива, то

одновременно с помощью доллару достигнем желаемого уровня стратегической независимости.

Если, однако, мы станем сокращать импорт, препятствуя ввозу дешевой обуви, текстиля или стали, то просто будем защищать неэффективные отрасли промышленности у себя дома и наказывать американские семьи и предприятия, лишая их права на покупку этих товаров дешевле. Представим себе, что мы установили запретительно высокие тарифы на импорт: ни один товар не проникнет в США. Хорошо ли это для Америки?

Конечно, за импорт приходится платить потерей рабочих мест. Даже если мы выплатим работникам отраслей, оказавшихся под угрозой, компенсацию, поможем им найти работу на других предприятиях или переквалифицироваться, некоторые все равно не справятся с возникшими при этом проблемами и останутся безработными. Всякая конкуренция — будь то из-за границы или со стороны своих сограждан —■ сопряжена с реальными издержками для участвующих в ней людей. И об этом не следует забывать. Стоит ли ради возможности иметь более дешевую сталь или автомобили оставить за бортом сто тысяч рабочих сталелитейной или автомобильной промышленности?

Большинство экономистов считают, что в конечном итоге выгоды для экономики от более дешевых заграничных товаров плюс выгоды от более эффективного использования наших собственных ресурсов и труда (вместо *существующего* неэффективного) перевешивают издержки безработицы. Интересно только, пришли бы они к тому же выводу, если бы мы импортировали экономистов (платя им более низкую зарплату), а нашим предложили бы найти себе другое занятие? Но даже если согласиться с этим господствующим представлением, в защите доллара путем ограничения импорта нельзя не видеть действительного конфликта различных интересов. Суть дела в том, кто должен остаться в выигрыше, а кто проиграть. И прежде чем мы сможем обратиться к экономической теории, нам следует внести полную ясность в эти вопросы политического характера.

А как с помощью экспорту? Многие страны пытались помогать своему экспорту за счет различных субсидий производителям, чтобы те могли продавать свои товары за рубежом подешевле. Мы также субсидировали наш экспорт, принимая на себя часть риска, связанного с работой торгового флота, устраивая особые сделки по продаже американского оружия другим странам, а также организуя помощь нуждающимся странам, что позволяло продавать за рубежом значительное количество сельскохозяйственной продукции.

Как и с импортом, невозможно однозначно ответить на вопрос, разумно ли защищать доллар путем поддержки экспорта. Вполне возможно, что продажа оружия на 8 млрд дол. на льготных условиях или экспорт на сумму 1 млрд дол. сельскохозяйственной продукции в слаборазвитые страны служат нашим национальным интересам, но судить о такой политике следует, исходя из ее собственных достоинств. Тот факт, что она помогает защитить доллар, не имеет и не должен иметь решающего значения.

Политика поддержки экспорта или ограничения импорта влияет на баланс по текущим операциям. Но есть еще и валютный рынок для сделок с капиталом. Можем ли мы защитить или поддержать доллар интервенциями и на этом рынке?

Напомним, что на рынке капитала осуществляется два вида сделок:

— прямые инвестиции (покупка за границей предприятий, оборудования и другого имущества (физических активов));

— портфельные инвестиции.

Один из способов защиты доллара — принять закон, препятствующий американским компаниям приобретать иностранные активы. Или, что составляет оборотную сторону медали, поддерживать доллар путем запрета иностранным фирмам приобретать или строить заводы в США.

Лозунги типа «держатъ иностранцев подальше» крайне привлекательны и находят живой отклик как у японцев, не желающих терпеть у себя дома американские компании, производящие компьютеры, так и у американцев, не желающих пускать к себе японских промышленников. В обоих случаях экономисты призывают к осторожности. Иностранные инвестиции способствуют росту нашей занятости, и это соображение крайне важно при обсуждении вопроса о том, следует ли пускать иностранцев на отечественный рынок. Иностранные инвестиции приносят прибыль, которая возвращается домой, и это тоже нужно принимать в расчет, когда вы рассуждаете о том, следует ли американским компаниям разрешать строить заводы за границей. Именно на таких соображениях основано согласие экономистов в том, что достаточно свободный перелив капиталов между странами — вероятно, наилучшее средство повысить производительность и поощрить экономический рост, даже если одна страна может в краткосрочном периоде получить от этого большую выгоду, чем другая.

Обратите внимание на слова «достаточно свободный». В международных экономических делах в расчет принимаются стратегические и государственные соображения, а не только прибыль и занятость. И часто в вопросах иностранных инвестиций политика утверждает свой приоритет над экономикой. Особенно когда речь идет о переливе капитала из развитых в развивающиеся страны, проблемы чрезвычайно сложной и в политическом, и в экономическом отношении, где крайне трудно давать простые и быстрые оценки. Следовательно, как и в случае с международной торговлей, мы в целом склоняемся здесь к поддержке рынка, которая должна сопровождаться готовностью вмешиваться в рыночный процесс или, по крайней мере, смягчать вызываемые им шоки, когда этого требуют серьезные социальные или политические соображения. Это, конечно, далеко не точная формула, но лучшее, что мы можем предложить в качестве общего руководства для государственной политики в нашем несовершенном мире.

ВАЛЮТА И СУВЕРЕНИТЕТ

Имеются и другие способы воспрепятствовать росту или падению курса доллара до уровня, при котором это уже становится угрозой благосостоянию. Основной из них — использование ресурсов Федеральной резервной системы для покупки или продажи иностранной валюты. ФРС может сделать это, поскольку имеет резервы иностранной валюты, точно так же, как центральные банки других стран располагают долларовыми резервами. Следовательно, ФРС может выйти на рынок как частный торговец и, скупая доллары на имеющиеся в его резерве иены, марки и т.д., поддержать тем самым курс доллара. И, конечно, ФРС в любой момент может продать доллары, запас которых у нее неограничен. Центральные банки всех стран постоянно покупают и продают валюту других стран с целью повысить или понизить курс своей валюты. Такая практика получила название «грязного плавания», поскольку она означает, что обменный курс не отдается на милость рыночных сил, а немного корректируется преднамеренными действиями властей, отвечающих за денежную политику.

Проблема с «грязным плаванием» не в том, что центральные банки прибегают к трюкам, ведут грязную игру. Их усилия стабилизировать обменный курс будут, скорее всего, тщетными, поскольку масса поистине международной валюты (быть может, нам следует назвать ее наднациональной) достигла сегодня гигантских размеров, и ее движение по всему свету практически не зависит от намерений любого центрального банка. Эту международную валюту называют евродолларами (реже — евромарками, евроиенами и прочими «евро»). Евродоллары — это долларовый вклад в любой банк, не обязательно американский, за пределами США. Никто точно не знает, какова масса евродолларов, но, согласно официальным и неофициальным оценкам, она составляет примерно триллион долларов.

Эти доллары фактически не контролируются никакими финансовыми властями. И не потому, что ФРС не имеет власти над американскими банками, где бы они ни располагались; ФРС никогда эту власть просто не применяла, боясь раскачивать международную финансовую и политическую лодку. Не делали этого и другие центральные банки. Несмотря на разные намерения и интересы, пул евровалют существует сам по себе, рядясь в национальные одежды, когда его используют для финансирования займов, ведя в противном случае «частную жизнь» там, куда никогда не ступает нога банковских ревизоров.

Существование обширного резервуара наднациональной валюты крайне усложняет задачу любых денежных властей, любой системы международной финансовой кооперации и контроля. В последнее время, главным образом, из-за трудностей, порождаемых безалаберным американским долларом, курс которого сперва был слишком высоким, а потом — слишком низким, растет интерес к тому, чтобы перейти на основе международных соглашений от свободно плавающего обменного курса назад (или по направлению) к системе «фиксированных» обменных курсов или диапазонов их колебаний. Система фиксированных валютных курсов уже использовалась в международной финансовой деятельности в первые два десятилетия после второй мировой войны. Хотя она и порождала известные проблемы, при ней не развивалась та опасная нестабильность, которую привнес недавний бум портфельных инвестиций. Беда в том, что ни один режим фиксированного курса или зоны не выдержит того гигантского давления, которое может создать массивный приток или отток капитала. И еще одна проблема: никакая страна не отважилась пока заявить, что наднациональные валюты и национальный суверенитет плохо уживаются друг с другом, так что чем-то одним следует пожертвовать.

Следовательно, неопределенность перспектив доллара усугубляется нашей неспособностью навести порядок в системе международных платежей. Так, за обычный рабо-

чий день обменивается валюты на сумму примерно в 150 млрд дол.; резервы валюты всех центральных банков мира не составят ее оборота в течение обычной недели. Как пишет профессор Хароль Вочтел, «на каждый доллар в США приходится 50 центов в банках вне страны и вне ее регулирования». Прибавьте к этому в основном безнадежные международные долги в 900 млрд дол. (800 из них — долги крайне ограниченных в средствах стран третьего мира, остальные — Советского Союза и его сателлитов), и вы поймете, что как бы ни была серьезна проблема установления цены на доллар, она мизерна в сравнении с задачей установления надежных отношений между странами, которые зависят от производства друг друга, но, тем не менее, не способны найти способ принимать иностранную валюту вместе с богатством других стран.

19. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ

Проблема большого бизнеса своими корнями уходит еще к периоду сразу после Гражданской войны. Но она приобрела новую грань недавно, после появления гигантских многонациональных корпораций — деловых империй, буквально опутавших весь мир. Возьмите, к примеру, фирму «Пепси». Она не отправляет свою прославленную продукцию за рубеж с разливочных заводов на территории США: она производит пепси-колу более чем на 500 заводах в 100 с лишним странах. Покупая бутылку пепси-колы в Мексике или на Филиппинах, в Израиле или Дании, вы покупаете американский продукт, произведенный в этой стране.

Фирма «Пепси» — разветвленная, но отнюдь не самая крупная транснациональная корпорация. В 1985 г. в списке крупнейших компаний США она занимала 73-е место. Сравните ее с компанией «Форд мотор» — транснациональной корпорацией, состоящей из сети в 60 дочерних корпораций, 40 из которых расположены в других странах. Одна треть от 2,5 млрд дол. ее прибыли поступает из-за рубежа. А если бы мы рассмотрели структуру «Дженерал моторе», ИБМ или крупнейших нефтяных корпораций, то обнаружили бы, что они также представляют собой транснациональные компании, значительная часть богатства которых вложена в производственные мощности вне Соединенных Штатов.

Из 100 крупнейших американских фирм не менее двух третей располагают подобной разветвленной системой производственных мощностей. Более того, стоимость продукции, произведенной крупнейшими фирмами за границей, превышает стоимость товаров, которые они пока еще экспортируют из США. В 1985 г. объем продаж заграничных отделений 150 крупнейших транснациональных корпораций превысил 415 млрд дол. А объем совокупного экспорта США в том же году достиг лишь 207 млрд дол., то есть половины

стоимости выпускаемой за границей продукции 150 самых крупных транснациональных корпораций США.

Другой способ продемонстрировать резкий подъем международного производства — проследить рост стоимости прямых заграничных инвестиций США, то есть стоимости расположенных за рубежом, но принадлежащих американским гражданам заводов и оборудования (сюда не входят принадлежащие американцам иностранные облигации и ценные бумаги). В 1950 г. стоимость заграничных прямых инвестиций составляла 11 млрд дол. В 1985 г. она превысила 210 млрд. Но и эта огромная цифра занижена, так как представляет лишь стоимости вложенных за рубежом американских долларов, но не включает стоимость иностранного капитала, который может контролироваться этими долларами. Например, если какая-то американская фирма вложила 10 млн дол. в иностранное предприятие стоимостью в 20 млн дол., в официальные данные США о наших иностранных инвестициях отражают только 10 млн американских активов, но не то 20-миллионное богатство, которое они фактически контролируют. Весь же капитал, контролируемый нашими прямыми зарубежными инвестициями, вполне может достигать 300 млрд дол. В целом от четверти до половины реальных активов крупнейших американских корпораций находится за рубежом. Фактически американский большой бизнес сегодня — это мировой большой бизнес.

Однако интернационализация производства — отнюдь не чисто американский феномен. Хотя американские транснациональные корпорации сегодня еще занимают ведущее место в мире (среди 500 крупнейших корпораций мира более 300 являются американскими), их догоняют транснациональные корпорации других стран. Например, фирма «Филиппе лэмп воке» — гигантская голландская транснациональная компания с отделениями в более чем 68 странах. Из 225 тыс. ее работников 167 тыс. работают за пределами Нидерландов. Другая мощная транснациональная корпорация — «Ройал дач шелл» — действительно транс-

национальная: она принадлежит компаниям Голландии и Великобритании. Еще один пример — швейцарская фирма «Нестле шоколад», 97% доходов которой образуются вне Швейцарии. Если исходить из размеров шведского капитала, вложенного в Сан-Пауло, — то это второй по величине промышленный город Швеции!

В 1970 г. экономический эксперт Международной торговой палаты оценивал совокупный объем международной продукции (продукция, произведенная фирмами США за рубежом, продукция иностранных фирм в США и других странах) в одну шестую стоимости совокупного производства, причем для промышленной продукции эта доля была еще выше. Сегодня эта доля возросла еще больше, хотя мы не знаем, какова она в точности.

ЭКОНОМИКА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Что заставляет фирму производить продукцию за границей вместо того, чтобы только продавать ее за границей? Единственно возможный ответ напрашивается сам собой. Фирма преуспевает на внутреннем рынке. Используемые технология и организация обеспечивают ей перевес над иностранными конкурентами. Она начинает экспортировать свою продукцию, иностранный рынок растет. В какой-то момент руководство фирмы начинает оценивать, не выгоднее ли организовать выпуск продукции за рубежом: так можно сэкономить на транспортных расходах, а кроме того, избежать пошлин на ввоз товаров из-за границы. Важна и возможность платить более низкую зарплату. Постепенно фирма прекращает отправлять за границу свои товары, а вместо этого экспортирует капитал, технологию, методы управления — и становится транснациональной.

Расчеты могут быть более сложными. Процветающая компания может менять свою точку зрения постепенно.

Вначале это может быть чисто отечественная компания с небольшим экспортом. Затем она развивает экспорт и считает себя интернациональной компанией, серьезно интересующейся экспортом. И наконец, ее перспективы — превратиться в транснациональную корпорацию, считающую весь мир (или значительную часть его) своим рынком. В этом случае она может размещать заводы за границей еще до того, как рынок на ее продукцию достигнет высокого уровня развития, чтобы утвердиться за границей ранее своих конкурентов.

Все больше и больше крупных корпораций во всем мире считают своим «естественным» рынком весь земной шар, а не только свои страны. В отраслях, производящих автомобили, сталь, компьютеры, телекоммуникационное оборудование, борьба идет за долю мирового рынка. Именно поэтому такие компании, как ИБМ или «Дженерал моторе» считают своей сферой влияния весь земной шар, причем речь идет не только о высасывании природных ресурсов, но и о размещении заводов и, наконец, политике продаж. При нынешних скоростях реактивных самолетов, мгновенно действующей системе поиска информации, высокоорганизованных системах производства и распределения изготовление товаров все легче и легче перемещать в ту страну, где оно окажется дешевле, а продажи концентрировать в странах с самыми богатыми рынками. Так что в США продаются транзисторные приемники, собранные в Мексике японскими фирмами, детали для которых сделаны в Гонконге, Южной Корее или Сингапуре.

ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЯ

Независимо от того, будет ли и дальше продолжаться прежними темпами транснациональный бум, эти транснациональные корпорации кардинально изменили международные экономические отношения. Основное их воздействие —

резкий сдвиг в географии и технологическом характере международной экономической деятельности.

Сдвиг от экспорта к интернациональному производству принес с собой два изменения глобального характера. Одно из них — перемещение иностранных инвестиций из зоны их прежней концентрации в слаборазвитых регионах мира в более богатые рынки развитых стран. Пятьдесят лет назад, в эру развитого империализма, большая часть перелива капиталов шла из богатых стран в бедные. Поэтому иностранные инвестиции конца XIX и начала XX века в основном ассоциировались с созданием огромных плантаций, прокладкой железных дорог через джунгли и ростом добычи полезных ископаемых.

Но рост транснациональной активности совпал с решительным поворотом от инвестиций в слаборазвитые страны к инвестициям в индустриальном мире. В 1897 г. 59% прямых американских инвестиций за рубежом приходилось на сельское хозяйство, горнодобывающую промышленность или железные дороги преимущественно в слаборазвитых странах. К концу 70-х годов нашего века доля американских капиталовложений в сельское хозяйство, рудники и железные дороги в совокупных активах США за рубежом сократилась до примерно 20%; а их доля в слаборазвитых странах составляет лишь 36% всех прямых инвестиций США за рубежом. Но, что более поразительно, почти три четверти всего огромного прироста прямых инвестиций в 60 — 70-е годы пришлось на развитые страны, и значительная их доля — на промышленность (и нефть), а не на плантации, железные дороги или горнорудную промышленность. Таким образом, транснациональные корпорации вкладывали капиталы на территориях друг друга, а не завоевывали территории развивающихся странах.

В последние годы наблюдался заметный приток инвестиций в промышленные предприятия нескольких более бедных стран — крупные капиталы были вложены в промышленные предприятия Мексики, Гонконга, Тайваня, Сингапура, Кореи. Тем не менее, эти капиталовложения все

еще гораздо меньше, чем капиталовложения тех же транснациональных корпораций в развитых странах.

Второе экономическое изменение, в сущности, подразумевает первым. Это переход от тяжелой промышленности к высокотехнологичным производствам, от предприятий, где огромные суммы капитала ассоциировались со значительной занятостью неквалифицированных рабочих, как, например, при прокладке железных дорог или работе на плантациях, к отраслям промышленности с высоким уровнем научно-исследовательских и проектно-конструкторских разработок, применением высококвалифицированной рабочей силы и современных методов управления. Это типично для таких новых отраслей, как нефтехимия, компьютеры и другие современные производства. Эти изменения представлены в следующей таблице.

РАЗМЕРЫ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЯМЫХ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ США В ИНОСТРАННЫЕ ГОСУДАРСТВА

	1929	1950	1982
Всего (млн дол.)	7,5	11,7	221,3
Распределение по рынкам (%)			
Канада	27	30	20
Европа	18	14	45
Латинская Америка	47	41	14
Азия, Африка, Ближний Восток	8	15	17
Распределение по секторам (%)			
Обрабатывающая промышленность	24	31	41
Нефть	15	29	26
Транспорт и коммуникации	21	12	нет данных
Горнодобывающая промышленность	15	9	3*
Торговля	5	7	12*
Сельское хозяйство	12	5	нет данных
Прочее (финансы и т.д.)	8	6	9

* 1980

Обратите внимание на резкую переориентацию инвестиций из Латинской Америки в Европу и из транспорта, горнодобывающей промышленности и сельского хозяйства — в обрабатывающую промышленность. Эта переориентация была бы еще более красноречивой, если бы не наша продолжающаяся зависимость от нефти как главного источника энергии. Если в ближайшие десятилетия солнечная энергия или топливные элементы заменят нефть, то можно ожидать еще более резкого снижения капиталовложений в слаборазвитые регионы (особенно в ближневосточные страны) и пропорционально более высокую концентрацию прямых зарубежных инвестиций в обрабатывающую промышленность.

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Транснациональные корпорации не только коренным образом изменили международную экономическую деятельность, но и значительно усложнили регулирование отечественной экономики. Предположим, что денежные власти страны желают снизить ее экономическую активность, используя меры монетарной политики, направленные на снижение расходов на промышленное строительство и оборудование. Но такую ограничительную денежную политику может подорвать способность транснациональных корпораций использовать заграничные кредиты для финансирования капиталовложений у себя в стране. Наоборот, меры монетарной политики, ориентированные на стимулирование отечественной экономики, могут привести лишь к займам, развивающим производство в какой-то другой стране. Таким образом, эффективность национальной экономической политики снижается. Более того, трудно ожидать, что монетарная политика разных стран будет скоординирована, ибо их экономические потребности могут

быть неодинаковыми: то, что правильно в данный момент для одной страны, может оказаться неправильным для другой.

Важнее, что ревнивые притязания национальных государств, стремящихся сохранить контроль над производственной деятельностью на своей территории, и активность транснациональных корпораций в завоевании новых зарубежных рынков вызывают рост напряженности в международных отношениях. С одной стороны, транснациональная корпорация способна получить огромный выигрыш в стране, где она хочет обосноваться, поскольку такая корпорация привносит с собой современные технологии и методы управления, овладеть которыми стремится любая страна. Поэтому, если, скажем, Индия отказывает в праве разместить на своей территории заводы такой корпорации (чтобы не причинить тем самым вероятный финансовый ущерб уже размещенным там предприятиям), то транснациональная корпорация вполне может разместить свои предприятия, столь ценные с точки зрения производительности, в другой стране, и непокорная Индия может проиграть в международном экономическом соревновании.

С другой стороны, власть не является односторонней: ведь как только транснациональная корпорация обоснуется в каком-то государстве, она становится его заложницей: она обязана соблюдать законы этой страны и вынуждена принимать чуждые ей действия. Например, в Японии существует неписаный закон: крупные корпорации никогда не увольняют своих рабочих. Япония крайне неохотно позволяет иностранному капиталу учреждать промышленные предприятия на своей территории, сильно раздражая тем самым иностранные компании. Но если, что вполне вероятно, Япония откроет свои двери перед американским и европейским капиталом, то, вне всякого сомнения, японцы будут ожидать от американских и европейских корпораций обращения с их работниками, принятого в Японии. Но осуществить это транснациональным корпорациям будет совсем не легко, поскольку они вряд ли получат ту

поддержку, которую японское правительство предоставляет своим крупным фирмам.

Или, предположим, что транснациональная корпорация, вследствие падения спроса на ее продукцию, вынуждена снижать производство. Исходя из чисто экономических соображений, она должна была бы закрыть наименее прибыльный из своих заводов. Но это может иметь крайне серьезные последствия для экономики той страны, где размещен данный завод, — настолько серьезные, что ее правительство будет угрожать санкциям в случае закрытия завода. Какому же диктату тогда следовать транснациональной корпорации — велению экономических соображений или соображений политических?

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ (ТРЕТИЙ МИР)

Более эти проблемы приобретают особую остроту в отношениях между транснациональными корпорациями и слаборазвитыми странами. Ведь в настоящее время транснациональные корпорации — это главный канал связи между динамичным, стремящимся к экспансии западным капитализмом и все еще пассивными мировыми окраинами в Азии, Африке и Латинской Америке. Здесь возникают крайне сложные проблемы. Однажды бывший помощник государственного секретаря США Джордж Болл откровенно спросил: «Как может государственное руководство с какой бы то ни было уверенностью разрабатывать планы экономического развития, если заседающий за пять тысяч миль от этой страны совет директоров крупной компании может подорвать ее экономику одной только переменой своей программы закупок и производства?»

По этой и другим причинам слаборазвитые страны относятся к транснациональным корпорациям с известной долей подозрительности. И для этого есть свои резоны. Есть что-то глубоко раздражающее в том, как кока-кола и

расфасованные полуфабрикаты вытесняют национальные блюда в рационе людей, зачастую еле сводящих концы с концами, что транзисторы и пластмасса приходят на смену традиционным развлечениям и украшениям, что башни отелей «Хилтон» возвышаются над лачугами, что однообразный и отвратительный фабричный труд вытесняет крестьянские и ремесленные навыки, мастерство и профессии. Всякого, кому доводилось путешествовать по слаборазвитым странам, неизбежно потрясало безответственное вторжение транснациональных корпораций в вековые традиции, подвергающее неподготовленных людей ураганному натиску современной технологий и ценностей — и все это во имя прибыли и уж, конечно, не ради прогресса.

Впрочем, легче всего возмущаться, не дав себе труда обдумать положение дел. Для обществ, разрываемых транснациональными корпорациями, действительно характерны глубокие традиции солидарности и стабильности, иначе они давно бы погибли. Но их долговечность была куплена туземными методами жесточайшей эксплуатации; повсюду царили притеснения и невежество низших каст и классов, женщин. С этой точки зрения транснациональные корпорации, несмотря на беззастенчивую эксплуатацию наивных appetitов и покорной рабочей силы, все же несут с собой социальные отношения и технические возможности, без которых слаборазвитые страны останутся в безнадежном подчинении у Запада с его неизмеримыми материальными и организационными преимуществами.

Но разве нет альтернативы господству транснациональных корпораций? Разве не существует более эффективных способов передать народам Африки, Юго-Восточной Азии, Китая и Латинской Америки современную технологию и социальные навыки? Этот вопрос требует серьезного анализа сложной зависимости между ядром капиталистических государств и периферийными районами, в которые капитализм лишь едва проник. Их отношения, в прошлом крайне важные для капитализма, теперь переживают период напряжений и потрясений, когда разви-

вающиеся страны, безнадежно запутавшиеся в долгах Западу, пытаются ослабить свою зависимость от него.

Глубокий анализ этой проблемы — вне возможностей данной книги. Более того, какова бы ни была эта зависимость, но ближайшее будущее, видимо, не сулит работоспособной альтернативы. Социалистические правительства во всех слаборазвитых регионах попытались было инициировать процесс экономического и социального развития, не прибегая к помощи капиталистической инициативы, но результаты оказались в лучшем случае разочаровывающими, в худшем же — катастрофическими. Как бы ни был однокбок и неадекватен процесс развития с участием транснациональных корпораций, пока что он, без сомнения, превосходит все то, чего можно достигнуть в самоизоляции или на основе технологии и организационной структуры, которые насаждают в слаборазвитых странах режимы вроде советского. С разрушительными эффектами и социальными деформациями, возникающими как результат отношений с ИБМ или «Экссон», все же легче иметь дело, чем с проблемами, которые порождают министерства электроники или энергетики.

Поэтому транснациональные корпорации еще долго будут занимать ключевые позиции в международной экономической жизни.* Но в конце концов мир вряд ли позволит корпорациям перестроить себя в соответствии с присущей им иерархией эффективности. Транснациональные корпорации умеют делать многое, чего молодые государства не умеют. Но есть одно, на что способны молодые государства, но не способны корпорации: это

* Вероятно, транснациональные корпорации не сойдут со сцены еще долгое время. Но это не означает, что зависимость от них слаборазвитых стран не может быть существенно ослаблена. Быть может, наибольший эффект в этом отношении дала бы такая единовременная мера, как аннулирование или резкое сокращение их долгов банкам Запада. Эта мера представляется неизбежной, но потребует тщательного планирования, чтобы избежать значительных нарушений в мировой банковской системе.

умение вызывать и направлять в желаемое русло преданность, энтузиазм огромных масс людей. Люди готовы идти на смерть за свою страну, но не станут умирать за прибыли корпорации.

В заключение нам остается, пожалуй, сказать, что на современном историческом этапе необходимы и государства, и гигантские корпорации. Это, по-видимому, единственные способы организовать человечество для длительного и напряженного труда, без которого оно бы быстро погибло. Быть может, после того как долгая эра капиталистического накопления подойдет к концу и у всех народов накопится достаточный капитал, мы сможем серьезно подумать о демонтаже гигантских предприятий и национальных государств, каждое из которых подавляет личность своей огромной организационной мощью. Но как бы ни была желанна эта конечная цель, пока что и государства, и корпорации обещают остаться с нами, и трения между ними будут важной частью эволюционной драмы нашего времени.

20. КУДА МЫ ИДЕМ?*

Итак, в конце книги мы вернулись к тому, с чего начали, — к траектории экономической истории. Фактически только теперь мы обращаемся к тем важнейшим, но и запутанным проблемам, которых коснулись на первых страницах книги. Куда идет капитализм? Каковы приметы будущего общества нашего типа? И какие опасности могут ожидать нас в грядущем?

Вопросы эти выходят далеко за сферу компетенции экономистов. В конечном счете соображения политической морали, веры, социальной сплоченности и идеологии определяют будущее США, Японии, Франции или Швеции не в меньшей, а может, и в большей мере, чем общий экономический механизм. Тем не менее и экономист в состоянии сказать нечто о будущем, так как немало тех уроков, которые мы извлекли из анализа функционирования как капитализма, так и социализма, имеют существенное, хотя, быть может, и не определяющее значение для этого грядущего. .

СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Каковы экономические (а не политические или социальные) достоинства и недостатки современного социализма, этого великого соперника капитализма? Для обсуждения этой проблемы не хватит и нескольких книг, и

^φ Материал этой главы после столь бурных событий, имевших место после выхода книги в свет, уже не вполне соответствует своему названию. Его следует рассматривать как пособие по новейшей экономической истории, (прим, ред.)

в этой короткой главе мы не пытаемся исчерпывающим образом обсудить экономическую теорию социализма. Но несколько общих замечаний могут послужить введением в предмет планирования и социалистической альтернативы рынку.

Как осуществляется планирование? Это, пожалуй, самый существенный момент, так как все плановые хозяйства обнаружили, что главная их трудность — в переходе от декларации общих целей к реальному их достижению. Одно дело — запланировать 6%-ный экономический рост, и совсем другое — сформулировать директивы, в точности обеспечивающие производство необходимого для этого количества продукции по сотням тысяч позиций.

В Советском Союзе этот сложный механизм планирования осуществляется в несколько последовательных этапов. Общие цели сначала формулируются Госпланом — государственным плановым органом. Этот долгосрочный план затем разбивается (по годам планового периода) на несколько годовых планов. В последних расписан выпуск продукции основных отраслей промышленности; они направляются в различные министерства, отвечающие, например, за производство стали, транспорт, заготовку леса и т.д. Министерства, в свою очередь, спускают годовой план руководителям крупных промышленных предприятий, экспертам, советникам и т.д. На каждой стадии общий план разверстывается на составляющие, пока, наконец, все они не будут доведены — в соответствии с производственным процессом — до непосредственных исполнителей, как правило, отвечающих за выполнение конкретных производственных операций. Скажем, до директора коксохимического завода доводятся плановые показатели на следующий год, специфицирующие требуемый выпуск продукции его завода. Он консультируется с инженерами, рассматривает состояние своего оборудования и наличие рабочей силы, а затем направляет заявки на все необходимое для выполнения плана вверх по иерархии. Таким образом, в то же время

когда спрос передается вниз по иерархии посредством цепочки команд, необходимые для его удовлетворения компоненты предложения — заявки на оборудование и пр. — идут вверх, достигая наконец, вершины планирующей власти — самого Госплана.

Координация и интеграция всех этих планов — задача грандиозной сложности. Недавно в СССР стали использовать технику компьютерного анализа, значительно упростившего ее решение. Однако даже при использовании развитой техники процесс планирования остается забюрократизированным, страшно громоздким, медленным, сопряжен с многочисленными ошибками. Советскому директору завода предоставлено очень мало свободы в выборе того, что производить, комбинаций факторов производства. Используемые ресурсы и выпуск продукции детально расписаны. От него ожидают лишь перевыполнения плана —■ выпуска большего, чем по плану, количества тех изделий, которые ему предписаны планом. От 30 до 50% оплаты труда директора зависят от премий, непосредственно привязанных к показателям перевыполнения плана, так что он весьма заинтересован в превышении установленных для него «показателей успеха».

Все это кажется довольно разумным. Беда, однако, в том, что стремление директора превысить установленные для него показатели может обесценивать результаты его производственной деятельности (оцениваемые с точки зрения потребителей его продукции). Например, если плановые показатели для текстильной фабрики устанавливаются в метрах ткани, то у работников появляется сильный соблазн выпускать как можно менее плотную ткань, чтобы произвести максимальный метраж из данного количества ниток. Или если план устанавливается в тоннах, возникает соблазн увеличить вес за счет качества, отделки и пр. Карикатура в журнале «Крокодил» изображала фабрику по производству гвоздей, с гордостью демонстрирующую свою рекордную продукцию — один гигантский гвоздь, подвешенный на огромном кране. С другой стороны, если той же

фабрике спустить план по количеству, у нее возникает заинтересованность перевыполнить его за счет выпуска очень коротких или очень тонких гвоздей.

Можно ли разрешить такую дилемму? Некоторое время назад в Советском Союзе с неожиданной стороны повеяло ветром перемен. Все шире распространялась инициированная покойным экономистом Е. Г. Либерманом идея о том, что вводящие в заблуждение показатели — веса, длины и т. п. должны быть подчинены новому показателю успешности работы предприятия, который способен ориентировать директора на результаты работы, имеющие смысл с более общей точки зрения. О каком же показателе идет речь? Это прибыль, которой добивается предприятие под руководством директора!

Относительно этой прибыли необходимо сделать несколько пояснений. Во-первых, она не должна была возникать от манипулирования ценами. Директора предприятий должны по-прежнему оперировать ценами, установленными плановиками, но они должны продавать свою продукцию и закупать сырье сами, вместо того чтобы просто поставлять и получать. Это означает, что каждое предприятие должно реагировать на те или иные нужды потребителей, если оно желает сбывать свою продукцию. Точно так же и поставщики должны реагировать на его запросы, если желают получать заказы этого предприятия.

Во-вторых, прибыль принадлежала бы не самому предприятию или его руководителям, а государству. В действительности часть прибыли распределялась бы на премии и другие поощрения, чтобы создать прямую заинтересованность в эффективной работе, но значительная часть доходов должна передаваться государству.

Так что интерес к прибыли не был в действительности свидетельством того, что СССР становится капиталистической страной. Скорее он показал, что техника управления промышленностью с помощью одного только централизованного планирования уступает место попыткам делать это, сочетая планирование и рыночный механизм. Объяснялось

это отнюдь не идеологическими причинами: это не был возврат к капиталистическим верованиям в священность частной собственности. Все было гораздо более прагматичным: рынок виделся, как средство достижения экономической эффективности. Точно так же в механизм планирования должны были быть введены не только прибыль, но и выплаты процентов (капиталистический термин, который во времена Сталина считался еретическим), с тем, чтобы позволить директорам предприятий самим определять, что им представляется эффективным как с точки зрения самого предприятия, так и с точки зрения экономики в целом. В последующих планах было уделено гораздо больше внимания производству потребительских товаров, а также «широкому применению экономико-математических методов», что означает скорее упор на компьютеризацию, чем быстрый переход к более свободной торговле. Тем не менее советские экономисты заговорили о том, что необходимо не «снабжать» население, а «торговать». Постепенно рыночные механизмы проникали в советскую экономическую систему. Это все еще не рыночное общество — до этого далеко, но именно такова тенденция медленных изменений.

Однако во многих восточноевропейских странах, особенно в Венгрии и Югославии, тенденция перехода к рынку выражена ярче. Там роль рынка почти столь же значительна, как и в капиталистических странах Запада. Тем не менее венгры и югославы продолжают считать свою экономику социалистической. Как и в Советском Союзе, прибыль предприятия не достается «владельцам» этого бизнеса, а распределяется как поощрительные премии или используется для капиталовложений и других целей под общим руководством государства. И снова, как и в СССР, рынок — скорее инструмент общественного управления, чем самодовлеющий институт. То есть определение направлений капиталовложений, развития производства потребительских товаров и распределения доходов — все это по-прежнему прерогатива центра как часть плановой экономики. Но все

больше и больше централизованный план не спускается в детализированном виде непосредственным исполнителям, а реализуется через ориентированные на извлечение прибыли операции относительно независимых предприятий.

РЫНОК ИЛИ ПЛАНИРОВАНИЕ?

Движение от планирования по направлению к рынку поднимает вопрос фундаментальной важности. Зачем вообще нужно планирование? Почему не позволить рынку координировать хозяйственную деятельность, раз это оказалось задачей гигантской сложности для плановиков, ибо разве сам рынок не является механизмом планирования?

Ведь в рыночной экономике прибыльность служит руководством при распределении ресурсов и рабочей силы. Предприниматели, следуя спросу или его прогнозам, рискуют собственными средствами и открывают новые предприятия или наращивают мощности действующих в надежде, что те понадобятся в будущем. А вместе с ними и вокруг них растут обслуживающие предприятия, удовлетворяющие все их нужды.

Поток ресурсов регулируется, следовательно, в каждом секторе силами спроса, которые проявляются через повышение и понижение цен. В каждый момент времени от растущих предприятий исходит как бы магнетическое притяжение спроса, действующее на связанные с ними отрасли, рост которых, в свою очередь, направляет, подхлестывает или тормозит спрос конечных потребителей. А противодействуют давлению спроса факторы, формирующие предложение — издержки самих производителей. И в этом перекрестном огне спроса и предложения существует поразительно адаптивный социальный инструмент интеграции экономических усилий экспансии.

Необычайная интегрирующая способность рыночной системы наводит на мысль о соответствии различных механизмов экономического регулирования различным же стадиям экономического развития. Какая-то форма планирования — китайская или та, которую использует Саудовская Аравия, кажется необходимой, чтобы сдвинуть с мертвой точки застойно-традиционную экономику. Но как только процесс развития набирает скорость, относительные функциональные достоинства рыночных и командных механизмов начинают меняться. После того, как планирование выполнило свои основные задачи — форсировало экономические и социальные изменения, создало промышленность и рационализировало сельское хозяйство, на первый план выходит другая задача — повышение эффективности, увязывание бесчисленных производительных усилий общества в единое согласованное и бесперебойно функционирующее целое.

Во время буйного роста уже на средней стадии развития рыночный механизм как средство осуществления этой сложнейшей задачи координации оставляет далеко позади командный механизм. Любой стремящийся к получению прибыли предприниматель, любой торговец, который небезразличен к ценам, становится эффективной частью гигантской и постоянно находящейся на чеку системы планирования в рыночной экономике. Командным системам нелегко имитировать ее усилия. Узкие места, неиспользуемая продукция, дефицит, никому не нужные расходы, громоздкая иерархия бюрократического аппарата обычно препятствуют достижению максимальной эффективности плановой экономики на средней ступени развития.

И это не временные, преодолимые трудности. Один из важнейших уроков XX века состоит в том, что о планировании крайне легко говорить, но крайне трудно его осуществить. Пока цели относительно просты, а первоочередные задачи не вызывают сомнения — как это бывает в стране, вырывающейся из тисков застоя или традиций, — планирование может творить чудеса. Но когда экономика

достигает определенной степени сложности, когда координация десятка видов деятельности сменяется координацией десятка тысяч, возникают бесчисленные проблемы, поскольку плановая система не обеспечивает естественной согласованности между действиями отдельных лиц и потребностями общества.

Именно здесь и проявляются достоинства рынка. Каждое предприятие должно скомбинировать производственные факторы, одним глазом следя за их относительными издержками, а другим — за их производительностью, и находя в конечном итоге такое их сочетание, при котором каждый фактор используется с максимальной эффективностью. Следовательно, стремясь максимизировать свою прибыль, звенья рыночной системы невольно стремятся максимизировать эффективность всей системы в целом.

И что еще более примечательно: достаточно лишь одного операционного правила, чтобы обеспечить это исключительное сочетание частных и общественных целей. *Это единственное правило — максимизация прибыли.* Сосредоточиваясь на этом единственном критерии успеха и не пытаясь максимизировать выпуск в физическом измерении или удовлетворять целому своду правил регулирования, предприниматели в условиях конкуренции действительно обеспечивают максимальную эффективность всей системы. Иначе говоря, прибыль при капитализме — это не только источник дохода, но также исключительно многосторонний и полезный показатель успеха в системе, стремящейся выжать максимально возможный выпуск из данных ресурсов.

Более того, рыночный механизм разрешает проблемы экономики при минимальном социальном и политическом контроле. Побуждаемый мотивами, характерными для рыночного общества, каждый гражданин исполняет свою экономическую функцию без постоянного внимания со стороны властей. В противоположность своему аналогу в централизованном командном обществе, которого вечно

стимулируют, уговаривают и даже пугают, чтобы он делал то, что его не волнует, классический член рыночного общества повинуется требованиям рынка в форме добровольного проявления своей экономической «свободы».

Неудивительно поэтому, что многие рыночные принципы стимулирования вводятся и в командных обществах. По мере того, как такие общества рутинизируются, они так же могут использовать давление потребностей и желание зарабатывать деньги для того, чтобы способствовать выполнению их планов.

Экономическая свобода, как понимают ее на Западе, пока еще не стала реальностью или даже официальной целью в любой из этих стран. Право на забастовку, например, не признается; и ничему подобному гибкой рыночной системе реагирования на запросы потребителей не позволено беспрепятственно оказывать влияние на направление экономического развития. Но введение все большей свободы действий на уровне предприятий убедительно свидетельствует о том, что принципы рыночного общества способны найти свое место и в обществах с централизованным планированием на соответствующем этапе их экономического развития.

ЩЕ РЫНОК ТЕРПИТ ФИАСКО

Теперь мы понимаем, что в возникновении рыночной системы на определенной стадии экономического развития есть своя логика. Но что будет дальше? Можно ли рассчитывать на то, что рынок и завтра будет удовлетворять насущные потребности общества так же эффективно, как это было в прошлом?

Здесь мы снова обращаемся к проблемам, с которыми уже сталкивались, только теперь мы постараемся рассмотреть их в более широком историческом контексте. Таких проблем три.

Во-первых, рынок — неэффективный инструмент обеспечения обществ, даже очень богатых, теми товарами и услугами, на которых нет ярлычков с ценами, *например, образование, услуги местной администрации или службы общественного здравоохранения.*

Рыночное общество покупает эти товары, направляя на подобные нужды часть налоговых поступлений. Его граждане, однако, часто воспринимают эти налоги как насильственные поборы, в противоположность тому, что они покупают добровольно. Поэтому рыночное общество слишком охотно обделяет образование, муниципалитеты, общественное здравоохранение или рекреацию, поскольку у него нет мощных средств мобилизации ресурсов для этих сфер, которые могли бы конкурировать со способами мобилизации этих ресурсов для производства автомобилей, одежды или частного страхования. Отсюда частное изобилие и общественная нищета: Нью-Йорку, городу самых богатых людей в мире, не хватает денег на то, чтобы обеспечить чистоту и безопасность на его улицах.

Второе и, быть может, более серьезное фиаско рыночной системы состоит в том, что она опирается на сугубо экономические расчеты в деле удовлетворения желаний и потребностей человека. Рынок — усердный слуга для богатых, но равнодушный — для бедных. Он приносит с собой избыток роскошного жилья, сосуществующего с дефицитом жилья дешевого, хотя общество нуждается в последнем намного больше. Он же щедро направляет ресурсы и человеческую энергию на умножение роскоши более обеспеченных классов, оставляя значительно более насущные потребности бедных неудовлетворенными.

Это не просто экономическое фиаско. Это и фиаско моральное. Рыночная система способствует аморальности. Мы считаем успехом увеличение прибылей «Дженерал моторе», обеспечиваемое рыночной системой, но особо не принимаем во внимание дух коммерциализации, господство мелочных соображений, психологическое разочарование и

неудовлетворенность, которые в столь значительной степени сопутствуют рыночной деятельности.

И наконец, третий тип фиаско рыночной системы — микро- и макроболезни, возникающие как следствие ее функционирования. Познакомившись с микро- и макро-экономикой, мы теперь осознаем серьезность и масштаб некоторых из них. Но не мешает напомнить, что инфляция и безработица, бедность и загрязнение среды — в известной степени продукты той исключительно жизнеспособной, но безответственной и даже опасной инерции, которую рынок придает социальным процессам. Не следует напрямую связывать любую социальную болезнь с экономической системой, в которой она проявляется, но столь же нелепо игнорировать связь, зачастую существующую между ними.

КРИЗИС КАПИТАЛИЗМА?

Теперь нам ясно, что у рыночного механизма есть свои недостатки, по-своему не менее серьезные, чем у плановой экономики. Теперь пришло время взглянуть на эти недостатки как на часть той проблемы, которой мы едва коснулись в первых главах этой книги. Это проблема долгосрочной жизнеспособности и развития всей социально-экономической системы, именуемой капитализмом. На этой заключительной стадии нашего исследования мы снова должны попытаться взглянуть на нашу экономику в исторической перспективе, спрашивая уже не о том, откуда мы пришли, но куда, по всей вероятности, движемся.

Имеется немало свидетельств, что сегодня капитализм сталкивается со всемирного масштаба проблемами, находится, как это принято говорить, в состоянии кризиса. В любой капиталистической стране кризис проявляется в повышении уровня безработицы, стагнации экономики, скрытой или фактической инфляции, финансовой нестабильности, симптомах нервозности и беспокойства,

особенно у молодых людей. Причины этого кризиса неясны. Одной из них может быть напряжение между ядром и периферией, о котором мы говорили в предыдущей главе. Другой может быть колоссальное давление международной конкуренции в эру ослепительно яркой революционной технологии. Еще одна из возможных причин — растущий уровень общественных ожиданий в тот самый момент, когда человечество впервые посягнуло на грузоподъемность своего космического корабля — Земли.

Но каковы бы ни были причины, кажется, что все капиталистические страны поражены общими серьезными заболеваниями. Сомнительно, чтобы это были предсмертные судороги, о которых писал Маркс, уже хотя бы потому, что современный социализм тоже серьезно болен. Тем не менее нынешний кризис, видимо, предшествует периоду кардинальных изменений и адаптации, безусловно, не первому в истории капитализма.

Каких же именно изменений и адаптации? В долгосрочной перспективе они, видимо, примут форму какого-то варианта капиталистического планирования. По причинам, которые мы только что обсудили: из-за неспособности капитализма обеспечивать людей общественными благами, его моральной слепоты и социальной беспечности, рынок на этапе развитого капиталистического общества порождает потребность в планировании точно так же, как жесткость развитой командной системы порождает потребность в рыночных механизмах. В обоих случаях мы видим реакцию системы на порожденные ею же трудности. При социализме вновь появляется рынок для обеспечения гибкости, столь необходимой системе, и приспособления к индивидуальным потребностям. При капитализме возникает планирование для выявления общественных целей, которые рынок не в состоянии сформулировать самостоятельно, или для возмещения того ущерба, который рынок, возможно, сам нанес.

Это, безусловно, не означает, что капитализм обречен превратиться в общество с централизованным планиро-

ванием. Наоборот, наиболее эффективное планирование — это, видимо, планирование не прямое, гибкое, адаптивное. В действительности планирование, как мы его понимаем, поможет капиталистической системе справиться с многочисленными вызовами путем добавления возможностей и потенциала общественного сектора к возможностям и потенциалу частного, а вовсе не за счет замены частного сектора громоздким аппаратом планирования.

Это капиталистическое планирование может принять (и уже приняло) разные формы. В Японии, как мы видели, оно осуществляется в форме прямого сотрудничества правительства, крупного бизнеса и банков. Во Франции тщательно разработана процедура определения целей, охватывающая промышленность, профсоюзы, государственных служащих и парламент. В Швеции и консервативная и социал-демократическая администрации использовали власть правительства для изменения курса шведской экономики, а мощное профсоюзное движение в существенной степени изменило ее социальные цели. В Западной Германии официального планирования нет, но банки тесно сотрудничают с правительством в координации инвестиционной политики, а профсоюзы, имеющие по закону своих представителей в советах директоров корпораций, заставляют прислушиваться к себе.

И действительно, наблюдая широкий спектр патерналистских, консервативных, ориентированных на социализм форм капитализма, мы понимаем, что все они для достижения намеченных микро- и макроцелей, решения проблем, порождаемых капитализмом, в значительной мере полагаются на кооперацию правительства и частного сектора. В этом спектре фактически лишь США и Англия декларируют намерение сократить вмешательство правительства в функционирование экономики и позволить спонтанным силам рынка стать основным регулятором системы.

Исходя из причин, которые мы обсудили в этой книге, мы сомневаемся, что такие попытки «развода» правительства и экономики могут зайти очень далеко или продолжаться

очень долго. По нашему мнению, присущие капитализму характеристики — чередование периодов бума и спадов, экспансионистские тенденции, технологическая взрывчатость и постоянное стремление к расширению масштаба операций во всех сферах, его коммерческие аппетиты — порождают трудности, требующие внимания правительства. С этой точки зрения, ошибочно считать, что частный сектор всегда дает хорошие результаты, а общественный — всегда плохие. Также неверно думать, что правительство и частный бизнес осуждены быть антагонистами. Напротив, мы считаем общественный сектор необходимым дополнением частного, и чувствуем, что в процессе исторического развития вроде бы четкие различия между ними все более размываются и исчезают.

Такие взгляды осуждаются левыми и отвергаются правыми. Более того, и те и другие утверждают, что планирование не работает. Они безусловно правы в том, что планирование работает не очень хорошо. Что ярче может доказать это утверждение, чем кризис, который продолжается во всех капиталистических странах, несмотря на использование во все возрастающей степени различных форм планирования? Но это возражение не учитывает следующее принципиальное соображение: *характер современных социальных, политических и технологических сил не позволяет ожидать, что общество, будь оно сверхцентрализованным или самым либеральным, способно создать прекрасно работающий механизм.* Все то, что обуславливает наши теперешние беды, — напряжение, которое сопутствует разделению мира на богатые и бедные страны, влияние мощнейшей технологии, уменьшение экологической терпимости, исчезновение прежнего общественного фатализма, должно создавать проблемы для любой экономической системы и правительств любого типа. Кризис переживают не один только капитализм, но и все современные индустриальные общества. Реалистическая позиция по отношению к планированию состоит не в том, чтобы ожидать, будто оно

будет прекрасно работать, а в том, что оно должно работать достаточно хорошо. И такая цель кажется достижимой.

Можно обсуждать современный кризис еще очень долго, и главным образом в экономических терминах. Так что пора переходить к заключению. Экономика, как нам теперь должно быть понятно, — это просто. Можете улыбаться сколько угодно. Конечно, у нее есть свои технические трудности, не вполне ясные зависимости, свой жаргон. Но один урок должен быть извлечен из чтения этой книги. Реальный вызов нашего времени — не в экономических проблемах, а в политических и моральных ценностях, которые всегда присутствуют в нашем экономическом поведении. Экономика — это язык, который мы используем, говоря о функционировании и возможностях нашей системы, но это вовсе не язык, на котором мы обсуждаем ценность самой системы или решаем, какие ее элементы следует сохранить, а какие — изменить. Основой общества остаются политика и мораль — наша коллективная воля и наши личные системы ценностей. Исход нынешнего кризиса будет отражать силу этой воли и качество этих ценностей.

ПРИЛОЖЕНИЕ

КАК РАБОТАЕТ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Банковское дело — бизнес, внушающий одновременно и почтение, и насмешки, дающий пищу для анекдотов. И то, и другое, вероятно, связано с нашим непониманием того, как работают банки, «создают» они деньги или нет. Здесь мы объясним все эти вещи. Объяснение это не представляет особой сложности, но его необходимо читать внимательно, чтобы как следует во всем разобраться. (Заметим, что вам вовсе не обязательно понимать, как работает банковская система. Этого не понимают даже многие из тех, кто занят в банковском деле. Но если вам интересно, здесь вы все это можете понять).

Начнем с введения двух основных понятий бухгалтерского учета: *активов* и *пассивов*. Все, вероятно, видели хотя бы раз балансовый отчет какой-нибудь фирмы, и многих приводит в изумление, что активы предприятия в итоге всегда совпадают с его пассивами. Но причина здесь очень простая. Активы — это все объекты «физической» собственности предприятия и его требования: его наличность, дебиторская задолженность, сам завод и оборудование и т.д. Пассивы (обязательства) — это требования, противостоящие этим активам; это выставленные предприятию требования кредиторов и требования его собственников («собственный капитал» предприятия). Поскольку активы показывают все, чем владеет предприятие, а пассивы — как требования, противостоящие этой же самой собственности, разделены между его кредиторами и собственниками, понятно, что обе эти части баланса должны давать одну и ту же сумму: итоговые величины активов и пассивов совпадают.

Финансовое положение предприятия отражается в его балансовом отчете, где все статьи с левой стороны относятся к его активам, а с правой стороны — к его пассивам. С помощью таких балансовых таблиц, состоящих из двух колонок, мы можем проследить за всем, что происходит в нашем банке с того момента, как мы вложили в него деньги, иди когда банк предоставляет заем или осуществляет инвестиции.

Предположим, что мы создаем банк, имея миллион долларов наличными или в чеках, выписанных на другие банки. Следовательно, наша первая запись в балансовом отчете показывает две стороны этой операции. Заметим, что наш банк приобрел активы в 1 млн дол., наличные и чеки, которыми он в данный момент владеет, и одновременно пассивы в 1 млн дол., — вклады, которые он должен своим вкладчикам (вкладчики могут забрать свои деньги).

НАШ БАНК

Активы, дол.	Пассивы, дол.
1 000 000 (наличность и чеки)	1 000 000 (задолженность вкладчикам)
Всего: 1 000 000	Всего: 1 000 000

Как мы уже знаем, наш банк не будет держать только что полученную наличность и чеки в кассе. Он, вероятно, оставит лишь часть наличных и перешлет все полученные им чеки, а также наличность, которая, как он считает, ему не понадобится, на свой счет в Федеральный резервный банк.

НАШ БАНК

Активы, дол.		Пассивы, дол.	
Кассовая наличность	100 000	Депозиты	1 000 000
Вклады в ФРС	900 000		
(Остатки на счетах в Федеральном резервном банке)			
Всего	1 000 000	Всего	1 000 000

Так выглядит балансовая ведомость после того, как произведен зачет чеков через ФРС. Изучая балансовые отчеты банка, вы увидите эти статьи в графе «Наличность и поступления из банков» («Наличность и счета «ностро»»). Имеется в виду наличность, находящаяся в сейфах данного банка, плюс его баланс в ФРС.

Банки — это предприятия, делающие деньги. Следовательно, наш банк не захочет оставаться в таком очень ликвидном, но не очень прибыльном состоянии. По закону он должен держать только часть вкладов в кассе в виде наличности или в виде остатка на счетах в Федеральном резервном банке — 20% в нашем гипотетическом случае. Остаток же можно давать в долг или инвестировать. Но наш банк имеет резерв в 1 млн дол., то есть на 800 000 дол. больше, чем требуется. Следовательно, предположим, что наш банк решает пустить этот избыточный резерв в оборот, предоставив ссуду при приемлемой величине риска (заметим только, что банки не дают займы из избыточных резервных средств сами. Эти резервы — наличные и вклады в ФРС — остаются на своих местах. Их функция — показать банкам, какие суммы они могут одалживать или инвестировать).

Допустим теперь, что корпорация «Смит корпорейшн», хорошо известная фирма, обращается в наш банк за займом в 800 000 дол. Наш банк рад ссудить фирме эту сумму.

Предоставление займа не означает, что банк выдает компании наличные из своих сейфов; он *просто открывает фирме новый текущий счет* и кредитует его на 800 тыс. дол. (или, что более вероятно, если у этой фирмы уже есть счет в банке, он просто записывает сумму займа в кредит этого счета).

Теперь в балансовом отчете произошли интересные изменения.

НАШ БАНК

Активы, дол.		Пассивы, дол.	
(Кассовая) наличность и остатки на счетах в Федеральном резервном банке	1 000 000	Первоначальные вклады	1 000 000
Заем («Смит Корп.»)	800 000	Новые вклады («Смит корп.»)	800 000
.....			
Всего	1 800 000	Всего	1 800 000

Относительно этой операции следует сделать несколько замечаний. Во-первых, резервы банка (его наличность и вклады в ФРС) пока не изменились. Резерв все еще составляет 1 млн дол.

Во-вторых, заем, предоставленный «Смит корпорейшн», считается новым активом банка, поскольку теперь у него есть законное требование к компании на эту сумму (ссудный процент в балансе не указан, но когда его выплачивают, он фигурирует в отчете как приращение банковской наличности).

В-третьих, вклады увеличиваются на 800 тыс. дол. Учтите, однако, что эти 800 тыс. дол. не выплачены «Смит корпорейшн» с какого-либо банковского счета. Это новый счет, прежде не существовавший. В результате предложе-

ние денег также увеличивается! Подробнее об этом чуть позже.

Не рискованно ли было открывать этот новый счет? То есть достаточны ли наши резервы для покрытия наряду с прежними депозитными счетами и счета «Смит корпорейшн»? Легко видеть, что все в порядке. Наши резервы по-прежнему составляют 1 млн дол. против 1,8 млн вкладов. Наша норма резерва гораздо выше требуемых по закону 20%, причем настолько, что нам, скорее всего, захочется предоставить заем другому клиенту, увеличив тем самым наш потенциальный доход. Но опытный банкир не одобрил бы это предложение.

«Компания «Смит корпорейшн» взяла заем, обязавшись платить проценты, не для того, чтобы доставить вам удовольствие, — сказал бы он. — Очень скоро компания начнет выписывать чеки для оплаты товаров и услуг, а тогда вам понадобится каждый пенни из вашего резерва».

Так оно и есть. Через несколько дней мы увидим, что с нашего счета в Федеральном резервном банке было снято 800 тыс. дол. по чеку, выписанному фирмой «Смит корпорейшн» на фирму «Джоунс корпорейшн», у которой счет в другом банке. И мы обнаруживаем, что наш баланс изменился следующим образом:

НАШ БАНК

Активы, дол.		Пассивы, дол.	
(Кассовая) наличность и остатки на счетах в Федеральном резервном банке	200 000	Первоначальные вклады	1000 000
Заем («Смит Корп.»)	800 000	Вклады («Смит корп.»)	0
			
Всего	1 000 000	Всего	1 000 000

Заемщик полностью использует заем, сводя к нулю свой вклад.

Что же произошло? Во-первых, был учтен чек «Смит корпорейшн» и соответствующая сумма списана с нашего счета в Федеральном резервном банке. Сумма на нашем счету в ФРС, таким образом, понизилась с 900 тыс. до 100 тыс. дол., что вместе с 100 тыс. наличных в нашем сейфе составляет наш резерв в 200 000 дол.

Во-вторых, вклад фирмы «Смит корпорейшн» оказался полностью использованным, хотя соглашение о займе остается у нас как наш актив.

Теперь, подсчитав наши резервы, мы можем убедиться, что с ними все в порядке: нам необходимо иметь кассовую наличность или на счету в Федеральном резервном банке 200 тыс. дол. против 1 млн дол. вкладов. Это как раз мы и имеем. Теперь наш банк полностью «ссудил» все то, на что имел право.

Но не банковская система в целом. До сих пор мы прослеживали только то, что происходило с нашим банком, когда «Смит корпорейшн» тратила деньги со своего счета. Теперь мы должны проследить влияние этого на вклады и резервы других банков. Начнем с банка, куда «Джоунс корпорейшн» помещает свой чек, только что полученный от «Смит корпорейшн».

ВТОРОЙ БАНК

Активы, дол.		Пассивы, дол.	
(Кассовая) наличность и остатки на счетах в Федеральном резервном банке	800 000	Вклады («Джоунс корп.»)	800 000
Всего	800 000	Всего	800 000

Взглянув на его баланс, вы убедитесь, что он оказывается точно в таком же положении, как и наш банк, когда мы его открыли, имея 1 млн дол. вкладов. Единственное отличие — прирост вкладов у этого банка «второго поколения» меньше, чем у банка «первого поколения».

Активы нового банка (второго поколения) увеличились. Мы видим, что этот банк второго поколения получил 800 тыс. дол. наличными и в депозитах (вкладах). Так как ему нужно только 20% этой суммы держать в качестве обязательного резерва, он обнаруживает избыточные резервы в сумме 640 тыс. дол., которые может использовать для предоставления займов и инвестирования. Допустим, что этот банк второго поколения предоставит заем компании «Браун корпорейшн», а та вскоре истратит его на покупку товаров «Блэк корпорейшн», счет которой находится в третьем банке. Приводимые ниже балансы показывают, как изменяется общая сумма вкладов.

Процесс на этом не заканчивается и может продолжаться от одного банка к другому до тех пор, пока не исчерпывается возможность предоставления займов. Заметим, однако, что такие возможности будут все время уменьшаться, пока, наконец, не исчезнут совсем.

**ВТОРОЙ БАНК (ПОСЛЕ ТОГО, КАК «БРАУН КОРП.»
ИСПОЛЬЗОВАЛА СВОЙ ЗАЕМ)**

Активы, дол.		Пассивы, дол.	
(Кассовая) наличность и остатки на счетах в Феде- ральном резервном банке	160 000	Вклады («Джоунс корп.») 800 000	
Заем («Браун корп.») 640 000		Вклады («Браун корп.») 0	
.....			
Всего	800 000	Всего	800 000

**ТРЕТИЙ БАНК (ПОСЛЕ ТОГО, КАК КОМПАНИЯ «БЛЭК КОРП.»
ПОЛУЧИТ ЧЕК ОТ КОМПАНИИ «БРАУН КОРП.»)**

Активы, дол.		Пассивы, дол.	
(Кассовая) наличность и остатки на счетах в Феде- ральном резервном банке	640 000	Вклады («Блэк корп.»)	640 000
<i>Всего</i>	<i>640 000</i>	<i>Всего</i>	<i>640 000</i>

**РОСТ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ
(КОЛИЧЕСТВА ДЕНЕГ В ОБРАЩЕНИИ)**

Мы видим нечто очень важное. *Всякий раз, когда какой-нибудь банк из этой цепочки открывает счет новому заемщику, предложение денег (количество денег в обращении) возрастает.* Напомним, что предложение денег — это сумма наличности за пределами банковской систем (то есть в наших карманах) плюс общая сумма вкладов на текущих счетах (вкладов до востребования). По мере того как наша цепочка банков открывала новые счета, она одновременно расширяла способность экономики выписывать чеки. Таким образом, деньги материализовались, как будто просто из воздуха.

Но как такое может быть? Если вы скажете любому банкиру в этой цепочке, что он «создал» деньги, вы столкнетесь с его активным протестом. Он будет настаивать на том, что предоставленные им займы были сделаны из сумм избыточных резервов, не уступавших по величине этим займам. Точно так же, как у нас было 800 тыс. дол. избыточ-

ДЕНЬГИ И ДОЛГИ

Все это дает нам возможность по-иному взглянуть на феномен денег. Раньше мы говорили: деньги — это нечто, что мы используем как средство платежа, для того чтобы делать платежи. Но что же мы для этого используем? Ответ оказывается несколько неожиданным. Мы используем долгий точнее, долги коммерческих банков. Ведь вклады — это не что иное, как обязательства банков перед своими клиентами. Более того, мы видим, что одна из целей банковской системы — покупать долги других субъектов экономики, таких, как предприятия и правительство, в обмен на свои долги (деньги). Когда банк открывает счет какому-нибудь предприятию, которому он предоставил заем, или когда он покупает правительственные облигации, что же происходит еще, как не принятие на себя долга, который не используется в качестве денег, в обмен на свои обязательства по вкладу, которые используются в качестве денег? Так почему же банки создают деньги, предоставляя ссуды, а мы с вами не создаем никаких денег, давая деньги в долг? Да потому, что все мы признаем банковские пассивы (вклады) деньгами, но не можем расплачиваться долгами фирм или отдельных лиц. Нельзя покупать бакалейные товары с помощью долгового обязательства «Дженерал моторе*», а с помощью долгового обязательства банка «Чейз Манхеттен*» (чека, выписанного на ваш счет в этом банке) можно.

точных резервов, когда мы предоставляли первый в цепочке заем «Смит корпорейшн», так же и всякий последующий заем был обеспечен на все сто процентов неиспользованными (к моменту его предоставления) средствами избыточных резервов.

Наши банкиры совершенно правы, заверяя нас, что никогда не дают займы больше, чем имеют. Деньги созда-

ются в процессе предоставления займов не потому, что банки занимают деньги, которых у них нет. А потому, что мы обычно платим чеками. И если бы мы всегда обращали получаемые нами чеки в наличные, то не возникало бы никаких новых денег. Но мы так не поступаем. Мы помещаем чеки в свои банки, и тем самым у них возникает больше резервов, чем им необходимо иметь по отношению к только что сделанным вкладам. Эти избыточные резервы дают банкам возможность предоставлять займы или делать капиталовложения, открывая тем самым новые текущие счета, что в итоге создает новые резервы.

Все это звучит несколько устрашающе. Значит ли это, что количество денег в обращении может увеличиваться неограниченно после открытия каждого нового счета? Разве это не крайне опасно?

Это, конечно, было бы очень опасно, но такое не может случиться. Поняв, как количество денег в обращении может увеличиваться после первоначального увеличения вкладов, мы можем теперь также уяснить, что удерживает такое увеличение в определенных границах.

1. *Не всякий заем приводит к росту банковских депозитов.* Если бы наш банк открыл кредитный счет (для предоставления займа) «Смит корпорейшн» в то же время, когда другая фирма оплатила такой же заем, первоначального роста банковских вкладов не произойдет. В таком случае прирост 800 тыс. дол. на счету «Смит корпорейшн» будет в точности скомпенсирован уменьшением на 800 тыс. дол. суммы на каком-то другом счету. Даже если бы это сокращение произошло на счету в другом банке, общая сумма вкладов в стране все равно не возрастет и, следовательно, новых денег не появится. Поэтому только чистый прирост займов порождает эффект их роста. Такой чистый прирост возникает, например, в том случае, когда Федеральная резервная система покупает государственные ценные бумаги.

2. *Существуют пределы роста предложения денег как следствие первоначального увеличения вкладов.*

Как показывают наши цифры, в цепочке прироста вкладов у каждого последующего банка увеличение депозитов меньше, чем у предыдущего, поскольку он должен удерживать часть полученной наличности или чеков в качестве резерва. Следовательно, величина избыточных резервов, против которых можно предоставлять займы, постоянно уменьшается.

Мы видим, что увеличение количества денег (как следствие первоначального чистого прироста вкладов) зависит от размера той доли, которую необходимо каждый раз оставлять в качестве резерва. Если банк должен держать в качестве резерва пятую часть своих депозитов, то кумулятивный эффект первоначального увеличения вкладов — пятикратный их прирост; если же одну четвертую, то экспансия ограничится четырехкратным увеличением первоначального прироста, и т.д.

3. *Процесс денежной экспансии может идти в обратном направлении.* Предположим, что в банковской системе в целом происходит чистое сокращение вкладов; например, население снимает 1 млн дол. со счетов, обращая их в наличные. В этом случае у банка будет недостаточно резервов, и ему придется уменьшить сумму займов или продать инвестиции. Когда же, в свою очередь, заемщики выплачивают ссуду, а покупатели облигаций платят за них, наличные «уходят» из других банков, и те также обнаруживают, что их резервы (по отношению к вкладам) оказываются недостаточными. Поэтому им, в свою очередь, придется сокращать их инвестиции или урезать другие займы, что снова «выжмет» деньги из других банков, снизит их резервы с теми же последствиями.

Таким образом, точно так же, как первоначальное увеличение вкладов может вызвать мультипликативный эффект их роста, первоначальное уменьшение вкладов может вызвать подобный же эффект* их сокращения.

Размеры этого сокращения также определяются величиной резервной нормы. Если банк должен держать 25%-ный резерв, то первоначальное сокращение вкладов на 100 тыс. дол. приведет к общему их уменьшению на 400 тыс.; если предположить, что система полностью исчерпывает свои возможности предоставления займов.

Если необходимо иметь 20%-ный резерв, то падение в 100 тыс. дол. могло бы вызвать сокращение вкладов в 500 тыс. дол.

4. *Процесс экспансия может и не завершиться.* Мы предполагали, что каждый банк в цепочке всегда одалживает сумму, равную избыточным резервам, но это может быть и не так. У третьего или пятого банка в этой цепочке могут возникнуть трудности с нахождением кредитоспособного клиента; он может решить на какое-то время придержать избыточный резерв. Или заемщики какого-то банка в цепочке могут снять наличные деньги со своих новых счетов, уменьшая таким образом резервы и возможности банков предоставлять займы. Следовательно, потенциал роста количества денег может реализоваться лишь частично.

5. *Процесс экспансии требует времени.* Как и в случае инвестиционного мультипликатора, рост количества денег в обращении в реальной жизни наталкивается на различные препятствия. Банки предоставляют ссуды не сразу после того, как получают дополнительные средства для этого; клиенты банков не сразу начинают использовать средства со своих новых счетов. Временные лаги в банковском деле имеют слишком разнообразную природу, чтобы мы могли точно предсказать, как скоро первоначальный толчок — прирост вкладов — распространится на всю систему, но обычно на два-три «круга» уходит несколько месяцев.

Поняв механизм увеличения количества денег в обращении, мы можем теперь лучше уяснить роль Федеральнооо резервной системы. У ФРС, как мы помним, имеется три способа использовать свою власть для изменения количества денег в обращении: повысить или понизить нормы обязательных резервов; изменить ставку

процента по заемным средствам (учетную ставку); покупать или продавать облигации США (операции на открытом рынке). Все они в конечном итоге имеют один и тот же эффект: увеличивают или уменьшают избыточные резервы банков. И как следствие, «запускают» процесс экспансии или сжатия денежной массы.

Именно так и работает банковская система!

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	3
I. Истоки экономики	
1. Капитализм: откуда мы идем?	5
2. Три великих экономиста	24
3. Взгляд на экономику с птичьего полета	47
4. Общие тенденции	63
II. Макроэкономика - анализ процветания и депрессии	
5. Валовый национальный продукт (ВНП)	85
6. Сбережение и инвестиции	96
7. Пассивное потребление, активные инвестиций	108
8. Экономика общественного сектора	119
9. Полемика относительно правительства	134
10. Что такое деньги	145
11. Как работают деньги	156
12. Инфляция	166
13. Отставание: проблема производительности	185
III. Микроэкономика - анатомия рыночного хозяйства	
14. Как работает рынок	197
15. Фиаско рынка: там, где рынок не справляется	212
16. Взгляд на большой бизнес	227
17. Распределение доходов	241
IV. Остальной мир	
18. Установление цены доллара	258
19. Транснациональные корпорации	276
20. Куда мы идем?	288
Приложение. Как работает банковская система	303

Роберт Хейлбронср, Лестер Туроу
ЭКОНОМИКА ДЛЯ ВСЕХ

Компьютерная подготовка оригинал-макета С. Барабаш

Художественное оформление обложки В. Мочалов, О. Гимаудинов

Корректор Н. Бусыгина

Сдано в набор 10.02.94г. Подписано в печать 01.04.94г. формат 84x108 1/32.

Бумага офсетная. Уч.-изд. л. 15,4 Тираж 25 000 экз. Заказ №76.

ЛР N 061655 от 06 октября 1992 г.

Издательская фирма «ЭКОР»

630090, Новосибирск, пр. Ак. Лаврентьева, 17

т. (383-2) 35-55-49

Отпечатано в Новосибирской типографии N 4 ВО «Наука». 630077.

Новосибирск, ул. Станиславского, 25