

**Роберт Хайлбронер
и Лестер Тароу**

Экономика для всех



ЭКОНОМИКА ДЛЯ ВСЕХ

**Robert L. Heilbroner
and
Lester Thurow**

**ECONOMICS
EXPLAINED**

**Translated from English
by Sima Weksler and Ruf' Zernova**

**Overseas Publications Interchange Ltd
London 1991**

**Роберт Хайлбронер
И
Лестер Тароу**

**ЭКОНОМИКА
ДЛЯ ВСЕХ**

**Перевели с английского
Сима Векслер и Руфь Зернова**

**Overseas Publications Interchange Ltd
London 1991**

Robert L. Heilbroner and Lester C. Thurow: EKONOMIKA DLIA VSEKH
Translated from English by Sima Weksler and Ruf' Zernova

First Russian edition published in 1991
by Overseas Publications Interchange Ltd
8 Queen Anne's Gardens, London W4 1TU, England

Originally published in English
under the title "Economics Explained"
(Simon & Schuster, Inc., 1982, 1987)

Russian translation © Copyright 1991
by Overseas Publications Interchange Ltd
Original English language edition © Copyright 1982, 1987
by Robert L. Heilbroner and Lester C. Thurow

**All rights reserved including the right of reproduction
in whole or in part in any form.**

This edition published by arrangement
with the original publisher, Simon & Schuster, New York

ISBN 1 870128 77 X

Cover design by Andrzej Krauze

Printed and bound in Israel

ПРЕДИСЛОВИЕ

Книг по экономике много. В основном их можно разделить на две группы. Одни рассказывают, как заработать большие деньги — на бирже, на продаже недвижимости, на курсе золота. Другие обсуждают всевозможные способы спасения экономики: большую или меньшую ее управляемость, большее или меньшее регулирование, больше или меньше капитализма.

Одно только объединяет обе группы книг — они не работают. Книги о деньгах не делают для вас деньги, иначе Соединенные Штаты кишели бы миллионерами. И книги о спасении экономики тоже вас не успокаивают — разве что на короткое время.

Почему же люди покупают эти книги? В основном, как нам кажется, потому, что люди ищут что-нибудь более серьезное, чем способ мгновенно разбогатеть или спасти мир. Они хотят понять, что собой представляют экономические силы, которые на них давят. Хотят понять значение непонятных слов, которые они ежедневно вычитывают в газетах и ежевечерне слышат по телевизору ("валютные резервы", "валовой национальный продукт", "государственный дефицит"), как-то связанных с их личными и общественными горестями и неудачами. Разве не правда, что мы не понимаем

тех слов, которые, как предполагается, должны разъяснить нам, в чем, собственно, состоит суть?

Потому-то и написана эта книга. Точнее говоря, мы написали книгу, основываясь на убеждении, что очень многие люди хотят узнать, что же она такое, экономика. После чего, если им опять захочется получать советы, как разбогатеть, или почитать трактаты о наших временах, — прекрасно: по крайней мере, будут понимать слова, которыми пользуется автор.

Наша убежденность, что есть люди, желающие понять, что такое экономика, основана на личном опыте. Мы — авторы университетского учебника "Проблемы экономики", 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 из реального мира, которым необходимо разумно прокладывать себе дорогу в жизни. Не для того, чтобы разбогатеть, и не для того, чтобы иметь собственную точку зрения, но просто, чтобы стать толковыми вкладчиками капиталов, образованными людьми, информированными работниками, наконец, просто хорошими гражданами.

Несколько слов о самой книге. Разумеется, она рассчитана на последовательное чтение от начала до конца. И, если вы это сделаете, то получите связный рассказ об экономике. Но она предусматривает и иные возможности ее чтения. Например, тот, кого интересует международная экономика, может обратиться сразу к части четвертой. Читатели, которым не терпится узнать, что мы можем сказать по поводу инфляции, могут начать с главы седьмой. Естественно, вы лучше поймете более поздние главы, если прочтете предыдущие, но книгой можно пользоваться и вразбивку — перескакивать какие-то главы, погружаться в другие и, если захотите, просто читать с конца.

Готовая "Объясненная экономика" очень отличается от того замысла, которым она была первоначально вдохновлена. Но, мы надеемся, у обоих текстов остались две сходные черты. Во-первых, эта книга учит, а не проповедует. В

ней много спорных взглядов, но они так и представлены читателю, как спорные, а не объявляются Абсолютной Истиной. Во-вторых, учебник-то проверяется просто: продает ли его студент в конце года в университетский книжный магазин или оставляет на всякий случай у себя – а вдруг ему (или ей) когда-нибудь захочется еще раз в эту книжку заглянуть. Мы хотели сделать для вас именно такую книжку.

Роберт Хайлбронер
Лестер Тароу

ПРОИСХОЖДЕНИЕ ЭКОНОМИКИ

КАПИТАЛИЗМ: ОТКУДА МЫ ПОЯВИЛИСЬ?

Мы живём в капиталистической экономической системе. Политики постоянно говорят о капитализме или, если не любят этого слова, о системе свободного предпринимательства. Мы помним, что мир разделен между капиталистической и не-капиталистической системами, и нам постоянно говорят, что капитализм — волна из будущего, или был бы волной из будущего, если бы ему не мешали, или — что капитализм пришел в упадок и упадет под собственной тяжестью, подобно Римской империи.

Пожалуй, в экономике нет более важного вопроса, чем будущее капитализма, от которого в такой степени зависит наша судьба и судьба наших детей. Как мы узнаем из следующей главы, великие экономисты прошлого были чрезвычайно заняты этим насущным вопросом. Современные экономисты — более мудрые или более слепые, в зависимости от вашего взгляда на вещи, — сравнительно мало высказываются по поводу нашей дальней перспективы. Тем не менее, мы чувствуем, что нельзя понять капитализм, не имея хоть каких-то познаний о его корнях. Поэтому мы начнем изучение

нашей экономической системы по способу, каким врач начинает знакомство с пациентом — с истории.

Многие говорят о капитализме, как если бы он был стар как мир, древен как Библия, имея в виду, что в этой системе что-то соответствует человеческой природе. Однако, если поразмыслить, то это не так. Никто никогда не называл капиталистами египетских фараонов. Греки, о которых писал Гомер, не имели деловых коммерческих объединений, хотя в Греции существовали купцы и торговцы. И средневековая Европа, конечно, не была капиталистической. Никто не употребил бы этого слова ни для блистательных цивилизаций Индии и Китая, описанных Марко Поло, ни для великих империй древней Африки, ни для исламских держав, на которых мы различаем отблески сказок "Тысячи и одной ночи".

Все эти общества некапиталистические не потому, что у них была какая-то общая черта, — нет, они были настолько различны, насколько могут быть различны цивилизации; скорее можно сказать, что им не хватало одних и тех же черт. Когда мы увидим, какие это черты, мы остро ощутим уникальность и особую характерность самого капитализма.

Начнем с того, что все некапиталистические общества не имели института частной собственности. Разумеется, все они признавали право личностей на обладание богатством, часто — большим богатством. 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 характеризовало большинство докапиталистических систем, только изредка разрешалось владеть собственностью — в сущности, они сами были собственностью. Представление о неприкосновенности чужой собственности, равно как и о неприкосновенности самого собственника, не находило признаний в тех цивилизациях. Так, Тюдоры, монархи, для своего времени (16-й век) считавшиеся просвещенными, обобрали, то есть лишили собственности, множество людей и религиозно-монашеских орденов.

Второе. Ни одно из этих обществ не владело главным ат-

рибутом капитализма — рыночной системой. Конечно, везде были рынки, где продавались специи, золото, рабы, ткани, посуда и съестные припасы. Но ни в древних Азии и Африке, ни в Египетской или Римской империи мы не видим ничего похожего на огромную сеть всевозможных договоров и сделок, связывающих воедино все области нашей собственной экономики. И производство и распределение осуществлялись в основном по велению традиций или по приказу господина. Вообще, на рыночные прилавки попадало лишь немногое. Еще важнее то, что рынка для покупки и продажи земли, найма рабочей силы или взятия взаймы денег вообще не существовало. Рынки были внешним украшением общества, его традиций, его непоколебимой структуры.

В этих условиях идея экономической свободы не слишком занимала умы. Кто же будет беспокоиться о праве контракта или о праве не продавать свой труд, когда крестьяне были практически лишены возможности передвижения, ремесленники на всю жизнь были привязаны к своему ремеслу, а отношения между хозяином и сельскохозяйственным работником — это отношения господина и крепостного? В этом основное различие между капитализмом и тем, что было до него: при капитализме работник имеет законное право работать или не работать по своему усмотрению, и хотя в условиях диккенсовской бедности это право казалось не слишком значительным, но надо сравнить его все-таки с почти рабским бесправием крепостного, привязанного законом к земле своего господина и обязанного выполнять указанную тем работу.

В докапиталистических условиях само "делание денег" не слишком уважалось. Честолюбивые люди из более привилегированных слоев искали славы и денег на полях сражений, при дворе или в религиозной иерархии. Небезынтересно отметить, какие жадные искаженные лица у торговцев по сравнению с благородными чертами воинов и придворных изображены на картинах средневековых художников. "Делание денег" вообще считалось занятием, недостойным человека благородной крови; с христианской точки зрения оно

было уж очень близко к греху. Ростовщичество — ссужение под проценты — просто считалось грехом, и даже смертельным.

В результате богатство общества принадлежало не "богатым", то есть тем, чьими усилиями оно создавалось, тем, кто "делал деньги", — а "могущественным", тем, кто захватывал эти богатства в борьбе за землю и привилегии. Конечно, победители становились богатыми, иногда невероятно богатыми, но их богатство являлось лишь следствием их могущества. Юлий Цезарь, например, стал богатым, только когда его назначили правителем Испании: из этого назначения он извлек огромную выгоду, что подразумевалось при выборе его в качестве правителя и чем обычно "могущественные" широко пользовались.

Наконец, в каком-то смысле очень важно, что экономическая жизнь была стабильной. Может, она и не казалась такой крестьянам и торговцам, чья жизнь нарушалась войной, голодом, беспощадными налогами, разбоями, но в сравнении с нашей экономической жизнью она была очень даже стабильной. Ритм и техника экономического бытия были ровными и однообразными, мужчины и женщины сеяли и собирали урожай, гончары вращали диски, металлисты били молотом, ткачи пряли и ткали, используя годами, десятилетиями, иногда веками одни и те же инструменты. Посмотрите, как похожи одежды и инструменты, строительные материалы и средства перевозки на картинах эпохи Ренессанса и на греческих вазах! Какой ничтожный материальный прогресс за тысячелетие! Огромные перемены принес капитализм, когда он наконец вырвался на сцену истории...

ПОЯВЛЕНИЕ РЫНОЧНОГО ОБЩЕСТВА

Мы видим, что капитализм вовсе не всегда воплощал собой некую вечную "человеческую природу", а напротив, словно внезапное извержение вулкана, разрушил освященную временем жизненную рутину. Мы начинаем понимать

огромную силу инерции, мешавшую развитию капитализма в более ранних обществах. Препятствия, мешавшие созданию экономической жизни, основанной на принципах совершенно непохожих на существовавшие, были различными для разных обществ. Но, может быть, главным барьером, самым трудным для преодоления во всех этих обществах, было следование традиции и команде как способу организации экономической жизни, была необходимость заменить их рыночной системой.

Что такое рыночная система? В основном это такая система, при которой экономической активностью обладают мужчины и женщины, свободно отвечающие акцией действия на возможности — или, напротив, на отсутствие возможностей, — которые им предоставляет рынок, а не повинуются сложившейся традиции или чьей-либо команде. При такой системе люди не только могут свободно выбирать себе работу по собственному усмотрению, но и должны искать ее вокруг себя. Какой контраст с крепостными или скованными традицией ремесленниками, которые лишь с великим трудом могли переменить место или вид работы! В рыночной системе каждый свободно может купить или продать землю, а ферма может легко превратиться, в свою очередь, в продуктовый магазин. (По контрасту: в большинстве докапиталистических обществ земля не подлежала продаже, как теперь, например, нельзя продать у нас в Штатах целое графство.)

Наконец, рынок капитала означает, что существует постоянный приток богатств в производство — приток сбережений и вкладов, — организованный через банки и другие финансовые компании, причем, тот, кто берет займы средства, платит за них проценты, как вознаграждение за пользование богатством заимодавца. До капитализма ничего подобного не существовало, разве что на крошечных и пользовавшихся дурной славой рынках капитала, персонифицированных в лице в семи презираемых ростовщиков.

Функции труда, земли и капитала в рыночном обществе называются факторами производства, и немалая область эко-

номической науки выясняет, каким образом рынок комбинирует эти основные вклады в производство. На этот вопрос необходимо ответить, поскольку такие вклады – основные. А как использовались эти факторы производства до рыночной системы? Ответ на этот вопрос ошеломляет, но и объясняет многое.

До капитализма факторов производства просто не существовало! Конечно, всегда существовали и человеческий труд, и земля, и натуральные ресурсы, и искусство работников. Но ни труд, ни земля, ни капитал не были товарами на продажу. Труд выступал как часть социальных обязанностей крепостных или рабов, которые за этот труд не получали оплату. В самом деле, крепостной еще и платил господину за пользование его оборудованием и не должен был рассчитывать на плату за ту часть урожая, которую полагалось отдать его господину. Земля, в свою очередь, рассматривалась так, как сегодня рассматривается государство или графство, – как база для военной силы или гражданского управления, а не как недвижимость, которую можно купить и продать. Капитал же рассматривался или как сокровище, или как необходимое для ремесленника оборудование, но не как абстрактная сумма богатств, имеющая рыночную стоимость. Мысль о текучем, подвижном капитале показалась бы средневековому сознанию такой же странной, как нашему – мысль об акциях и облигациях, полученных в наследство, но с запрещением когда-либо их продавать.

Каким образом бесплатный труд, неарендуемая земля и личные сокровища стали фактором производства, иначе говоря, превратились в товар, который можно покупать и продавать, в виде какого-то количества метров ткани или бушелей пшеницы? Ответ таков: это революция взорвала мир традиций и команд, это она породила современные рыночные отношения. Начавшийся в 16-м веке процесс перемен, корни которого прослеживаются еще гораздо раньше, процесс иногда постепенный, иногда насильственный, порвал узы и обычаи европейского средневекового мира и вызвал к жизни рыночное общество, которое мы знаем.

Здесь мы можем только коснуться этого долгого, мучительного, иногда кровавого процесса. В Англии он особенно тяжело отразился на крестьянах, которых сгоняли с земли, огораживая общие пастбища. Огораживание имело целью закрыть для общин и предоставить в пользование только лорда-господина пастбища для овец, поскольку овечья шерсть стала доходным товаром. Уже в 1820 году герцогиня Сузерлендская согнала 15 000 арендаторов с 794 000 акров земли, заменив их овцами (у нее была 131 000 голов скота). Арендаторы, лишившись своих полей, уходили в города, где были вынуждены продавать свой труд, ставший фактором производства.

Во Франции создание факторов производства болезненно отразилось на земельной собственности. Когда в 16-м веке в Европу хлынуло золото из Нового Света, цены стали подниматься и феодалы оказались в тисках. Как все в средневековой жизни, плата и приношения, которые они получали от своих крепостных, были фиксированы и неизменны. Но цены на товары фиксированы не были. И хотя все больше и больше крепостных повинностей заменялись деньгами (столько-то денег вместо дюжины яиц, или ткани, или рабочих дней), цены росли так быстро, что феодалы не могли оплатить свои счета.

Здесь мы встречаемся с новой для экономики личностью — с обедневшим аристократом. В 1530 году в Жеводанском округе во Франции самый богатый шатлен (владелец замка) имел пять тысяч ливров дохода; но доходы некоторых негоциантов, живших в городах, доходили до 65 тысяч ливров. Таким образом, могущество уходило от земельной аристократии в города, и многие аристократы впали в бедность. Тем временем негоцианты, не теряя времени, скупали их земли, которые вскоре стали не наследственным имуществом, а потенциальным капиталом.

Этот беглый взгляд на историю экономики важен. Факторы производства, без которых рыночное общество не могло бы существовать, не являются неким вечным атрибутом естественного хода истории. Они создавались, напротив, в

процессе исторических перемен, которые отделили труд от сложившихся социальных порядков, превратили наследственную землю в недвижимое имущество, а сокровища — в капитал. Капитализм — это результат революционных изменений, глубочайших и далеко идущих: изменились законы, ситуации, отношения между людьми*.

Революционный аспект капитализма определяется тем, что для того, чтобы на свет появилась рыночная система, старый феодальный образ жизни должен был быть разрушен. И это снова заставляет думать об экономической свободе, которая играет такую важную роль в нашем определении капитализма. Ибо, как мы видим, экономическая свобода возникла не потому, что мужчины и женщины просто решили стряхнуть цепи обычаев и принуждения. Они были застигнуты врасплох этими, часто нежеланными и мучительными, переменами.

Ибо европейский феодализм, при всех своих жестокостях и несправедливостях, давал некую экономическую обеспеченность. Крепостной влачил жалкое существование, но он, по крайней мере, мог быть уверен, что в тяжелые времена его господин выдаст ему малую толику из своих запасов. Как ни эксплуатировался наемный работник, он знал, что по законам гильдии, к которой принадлежал его хозяин, его нельзя лишить работы и выгнать на улицу. Как ни обед-

*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 зависящих ни от кого городов. Со временем эти города, ставшие естественными центрами торговли и ремесел, сделались могущественными и добились привилегий от королей и феодалов. Капитализм выросал как бы в щелях средневековой системы. Подобные возможности и стимулы не возникли более нигде. Спорная, но важная современная работа о появлении капитализма принадлежит Иммануэлю Уоллерстейну (Immanuel Wallerstein. *The Modern World System*. Academic Press, two vols., 1974 и 1980). См. также: Fernand Braudel, "Capitalism and Civilisation", Harper and Row, three vols., 1981, 1982, 1984.

нел лорд, он тоже знал, что стоимость его земли и феодальные обязанности его крепостных обеспечиваются законами и обычаями, которые могут иной раз прийти ему на помощь. И в Индии, в Китае, в Японии разные варианты традиционно-командной системы давали экономической жизни обеспечивающие подпорки.

Возникновение рыночной системы — точнее, веками продолжавшееся общественное землетрясение, подкосившее традиционно-командную систему в Англии, Франции и Нидерландах, — подломило такие социальные подпорки. Таким образом, экономическая свобода капитализма оказалась как бы обоюдоострым мечом. С одной стороны, новые свободы были бесценным достижением для тех, кто прежде был лишен права заключать юридические контракты. Для поднимающейся торговой буржуазии это был паспорт в новую жизнь. Для беднейших классов свобода экономических контрактов тоже сулила шанс выйти из того состояния, из которого при прежнем порядке вещей выхода не было. Но была у экономической свободы и грубая изнанка — необходимость без всякой опоры держаться на плаву в бурных водах, где все боролись за существование. Многие купцы и многие, очень многие работники просто исчезли в этой буре.

Таким образом, рыночная система оказалась причиной беспокойства, неуверенности, страданий, одновременно являясь источником прогресса, возможностей и успехов. Это противоборство цены и благоденствий экономической свободы до сих пор является спорным вопросом при оценке капитализма.

ВЫСВОБОЖДЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Создание рыночного общества проложило дорогу еще одному важнейшему изменению, способствовавшему рождению новой экономической жизни: в каждодневное существование вошли наука и технология.

Конечно, технология — не феномен сегодняшнего дня.

Огромные камни доисторических построек, точность и изящество монументальных египетских пирамид, каменные стены инков (где камни пригнаны с такой точностью, что между ними нельзя просунуть лезвие ножа), Великая Китайская стена, обсерватории племени майя — все это свидетельствует, что человечество давно уже обладало способностью перевозить и поднимать колоссальные тяжести, резать и обрабатывать твердые поверхности и совершать сложные расчеты. И в самом деле, многие из этих созданий могли бы бросить вызов нашим нынешним инженерным решениям.

Тем не менее, хотя докапиталистическая технология и достигла больших высот, база ее была очень узкой. Мы уже отметили, что основные орудия сельского хозяйства и ремесел почти не менялись в течение тысячелетий. Улучшения происходили очень медленно. Такое простое изобретение, как лошадиный хомут, сделанный так, чтобы не позволять животному прижиматься к сбруе горлом, не существовало в славные времена Греции и при всех триумфах Рима. Лишь в средние века пахать стали на лошадях, а не на волах (благодаря чему коэффициент полезного действия возрос на 30 процентов; только тогда и двупольная система сменилась трехпольной. Докапиталистическая технология приспособлялась к нуждам правителей, священников, воинов; о том, чтобы прилагать ее к обычным ежедневным трудам, никто не думал.

Тому, разумеется, были свои причины. Основной эффект изменения технологии в повседневном труде — это рост продукции, повышение производительности труда. Но в обществе, регулируемом традицией и приказами, где в производстве заняты в основном крепостные, рабы и связанные обычаями ремесленники, редко проявлялась инициатива и стремление добиться большей производительности труда. Любое увеличенное количество собранного урожая пошло бы владельцу земли, а не крепостному или рабу, ее обрабатывающему. И хоть лорд — владелец земли широко воспользуется возникшим увеличением урожая, но можно ли ожидать от благородного сеньора, чтобы он подумал о таких

низменных вещах, как сев и сбор урожая? Точно так же ремесленник, изменивший технику своей работы, должен был бы непременно поделиться своими секретами с братьями-ремесленниками. А где же эти его братья, годами выбрасывавшие на деревенский базар свои горшки, сковородки или сукно, — где же они найдут покупателей на дополнительную продукцию? Никто же ее не возьмет!

Так и дремала производственная технология в докапиталистические времена, потому что не было побудительных причин стремиться к переменам. В сущности, против таких перемен были мощные социальные силы, ибо перемены могли ввести в мир элемент нестабильности. Общество, которое всегда только репродуцировало давно известные образцы, представить себе не могло тот мир, где технология все время меняется и где стремления людей не знают границ.

Эти-то силы инерции и застоя были беспощадно сметены появлением рынков труда, земли и капитала. Крепостные, потерявшие корни, вынуждены были продавать свою рабочую силу; землевладельцы-аристократы были грубо отодвинуты в сторону всякими "парвеню", выскочками, думавшими лишь о доходах; ремесленные гильдии видели, как коммерческие предприятия лишают их привычных способов существования. Новый дух нужды и срочности появился в экономической жизни. То, что жило более или менее замкнутым житейским кругом, все больше и больше превращалось в обширное поле борьбы за существование. Чувство, что в экономике лучше всего идти по проложенным следам, уступило место сознанию, что экономическая жизнь пронизана неуверенностью и должна превратиться в гонку за выживание, где каждый и каждая — за себя.

Возрастающее значение рынка с его безличным давлением на всех изменило место технологии, в особенности на крошечных фабриках и в мастерских, этой арене капиталистической революции. Здесь свободные люди искали точку опоры для их борьбы за существование. И такой точкой опоры, доступной для каждого капиталиста с любознательным умом и пониманием современных процессов производства, стано-

вилась технология — требовались изобретения или усовершенствования, способные снизить стоимость производства или так изменить продукт, чтобы добиться преимущества над конкурентом.

Так, до самых средних веков основная система возделывания земли состояла в том, что половина господской пахотной земли засеивалась озимыми, а другая половина оставлялась под паром. На следующий год оба эти поля просто обменивались функциями.

По плану трехполья пахотная земля разделялась на три части. Одна засеивалась озимыми, другая яровыми, а третья оставлялась под паром. На следующий год первая треть засеивалась яровыми, вторая оставлялась под паром, а третья засеивалась озимыми. На третий год "гуляла" первая треть поля, вторая засеивалась озимыми и третья — яровыми.

Таким образом, при трехполье каждый год оставлялась под паром только одна треть земли, а не половина. Предположим, что все поле дает урожай в 600 бушелей зерна. При двухпольной системе оно даст триста бушелей в год. При трехполье годовой урожай составит две трети, то есть 400 бушелей — увеличится на одну треть. Кроме того, в те времена было принято пахать землю под паром дважды, а обрабатываемую — только один раз. Срезая отношение земли под паром к обрабатываемой, получается, что время пахоты сокращалось, и таким образом продуктивность труда пахаря увеличивалась еще заметнее. Об этих поразительных успехах докапиталистической технологии см.: Линн Уайт. Средневековая технология и социальные перемены. Оксфорд, Кларендон Пресс, 1962.

В конце 18-го — начале 19-го вв. капитализм вызвал к жизни большую группу озабоченных технологией предпринимателей, совершенно новую социальную группу в истории экономики. Среди этих новых людей был Джон Уилкинсон, сын фабриканта железа, который стал инициатором технических перемен в этом производстве. Уилкинсон настоял, чтобы из железа делалось все: трубы и мосты, кузнечные мехи и цилиндры (один из которых послужил силовым двигате-

лем для новой паровой машины Джона Уатта). Он даже сконструировал из железа целый корабль, над которым так смеялись и которым потом так восхищались. Был Ричард Аркрайт, по профессии парикмахер, сделавший состояние на изобретении (может быть, и украденном) первой эффективной прядильной машины. Впоследствии он стал крупным заводчиком. Был Питер Онионс, безвестный техник, придумавший пудлингование при производстве чугуна; Бенджамин Хантсман, часовщик, улучшивший метод производства стали. Были и многие другие. Некоторые, вроде сэра Жетро Тулля, пионера в области сельскохозяйственной технологии, вышли из среды высокородных джентльменов, но в большинстве своем пионеры новой промышленной технологии были людьми скромного происхождения.

ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Новая динамика жизни вызвала промышленную революцию, с которой начинается все еще не закончившийся период истории, когда постоянно происходят поразительные перемены и в технологии производства, и в повседневной жизни.

Несколько цифр. Между 1701-м и 1802 гг., по мере того, как совершенствовалась технология прядения и ткачества, потребление хлопка в Англии увеличилось на 6000 процентов. Между 1788-м и 1839-м гг., когда процесс производства железа прошел свой первый технологический подъем, выработка чугуна подскочила с 68 000 до 1 347 000 тонн. Во Франции за тридцать лет после 1815 года выпуск железа увеличился в пять раз, угля — в семь раз, и тоннаж перевозок удетерился.

Но эти цифры еще не дают представления о влиянии технологии на повседневную жизнь. ВЕЩИ стали привычнее — и обычнее. Вплоть до 17-го века вещи, которые мы считаем самыми обыкновенными, были редки. Богатство крестьянина состояло из нескольких орудий труда, стола, может быть, из одной перемены платья. Шекспир по завещанию оставил

Анне Хатавэй свою "кровать второго сорта" (?!). Железные гвозди были такой редкостью, что американские пионеры сжигали свои домики, чтобы добыть из них гвозди. Во времена Адама Смита в глубинке Шотландии гвозди даже служили вместо денег.

Технология принесла с собой все ширящийся, углубляющийся, убыстряющийся поток вещей. Обувь, платье, бумага, оконные стекла, стулья, пряжки — в докапиталистическом мире вызывающие почтительное восхищение и доступные лишь немногим счастливым, — стали повседневностью. Постепенно капитализм создавал то, что мы сейчас называем "повышающимся уровнем жизни", — постоянное, регулярное, систематическое увеличение количества, разнообразия материальных благ, годных для использования их огромной массой общества. Такого процесса прежде никогда и нигде не было.

Второе изменение, вызванное технологией, — это огромное увеличение размеров промышленного оборудования. Началось с увеличения размеров орудий, используемых в производстве; с новой технологии в производстве железа, а впоследствии стали. Типичная печь для извлечения железной руды в 1770 году была высотой в 10 футов; через сто лет — более 100 футов. За то же время тигли для производства стали превратились из котлов, похожих на большие кувшины, в конвертеры величиной с дом. Ткацкие станки, которые помещались в домике ремесленника-ткача, превратились в чудовищные механизмы, до сих пор поражающие нас своими размерами.

Не менее замечательна социальная экспансия процесса производства. Новая технология почти немедленно оставила позади себя административные возможности маленьких деловых контор. По мере того, как промышленное оборудование увеличивалось в размерах, росла и скорость самого производства. Выпуск продукции из ручейков превращался в реки, и для того, чтобы этим руководить, требовалась все большая и большая организация — обеспечение ритмичного поступления сырья, наблюдение за производственным про-

цессом и, отнюдь не в последнюю очередь, нахождение рынков для сбыта продукции.

Как видим, размер типичного предприятия — бизнеса — постоянно растет по мере того, как усложняется его техническая база. В последнюю четверть 18-го века фабрика с десятком рабочих оказывалась достойна упоминания в сочинениях Адама Смита, как мы увидим в следующей главе. В первой четверти 19-го века заурядная текстильная фабрика использовала труд уже нескольких сотен мужчин и женщин. Через 50 лет многие железные дороги использовали такое количество людей, какое во времена Адама Смита составило бы армию почтенного монарха, а еще через 50 лет, в 1920-е годы, на больших текстильных предприятиях работало, можно сказать, население целого города, каким тот был в 18-м веке. "Форд Мотор Компани" в 1929 году имела 174 рабочих и служащих, а сегодня их 800 000!

Технология сыграла решающую роль и в изменении одного из основных человеческих действий — его труда. Она разбила сложные производственные задачи на множество мелких операций, мелких задач, многие из которых могли быть дублированы или, во всяком случае, сильно облегчены механическими приспособлениями. Этот процесс был назван разделением труда. Адам Смит вскоре объяснил, как мы увидим, что в основном благодаря разделению труда и выросла средняя продуктивность каждого рабочего.

Разделение труда изменило общественную жизнь и во всех других отношениях. Труд стал фрагментарным, монотонным, скучным, отчужденным. Для человека он перестал быть самодостаточным. В докапиталистическое время люди или сами производили средства своего существования, или же производили какие-то вещи, которые на необходимые им средства существования можно было обменять: крестьяне выращивали и собирали урожай, ремесленники делали одежду, обувь, утварь. Но по мере того, как труд делился на все более мелкие операции, уменьшался и результат индивидуального труда, становился как бы мелким кусочком головоломки. Человек уже не пряд нитки и не ткал полотно, а

только двигал рычаги машины, которая или пряла, или ткала. Человек на обувной фабрике делал носки или каблуки, но не сапоги. Такая работа, сама по себе, не могла бы прокормить работника ни дня, и результаты ее нельзя было обменять на другие продукты, разве что с помощью сложной рыночной сети. Технология освободила мужчин и женщин от материальной нужды, но привязала их к работе рыночного механизма.

Немаловажно и то, что технология сделала возможными для множества людей немислимые прежде перемены. Некоторые перемены были плодотворными, ибо они буквально открыли новые горизонты материальной жизни: путешествия, например, прежде бывшие прерогативой богатых, стали доступными для масс, что показала происходившая в 19-м веке массовая иммиграция в Соединенные Штаты.

Но была у этих перемен и негативная, отрицательная сторона. Пережив неожиданный удар со стороны рыночных сил, которые могут по таинственным причинам начисто истощить потребность в рабочей силе или точно так же вдруг создать ее, общество сделало новое открытие: целые области труда, профессиональный опыт, приобретенный за всю жизнь, фирма, тщательно создававшаяся целыми поколениями, стариннейшие отрасли промышленности — всему и всем могут угрожать новые перемены в технологии. Машинное производство все больше и больше казалось врагом, а не союзником человечества. В начале 19-го века ткачи, которых фабрики лишили способа зарабатывать на жизнь, объединялись, чтобы сжечь ненавистные фабричные здания.

Этот аспект перемен не закрыл для технологии (вместе с рыночной системой) пути к преобразованию всего — даже самого смысла существования человека. Но он показывает, как глубоко проникла и как мучительно переживалась людьми революция, которую породил капитализм. Технология, однако, как джин, которого капитализм выпустил из бутылки, уже не соглашалась вернуться обратно.

ПОЛИТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Беспокойная, тревожная, революционная природа рынка и технологии стала ареной еще одного аспекта капитализма, который должно отметить: капитализм принес политические перемены, которые стали такой же частью его истории, как и появление рынка или разрушение барьеров на пути технологических перемен.

Одна из них — подъем демократических, или парламентских, институтов. Конечно, демократические политические институты существовали гораздо раньше капитализма — достаточно вспомнить историю древних Афин или парламентскую систему в средневековой Исландии. Тем не менее подъем торговых классов тесно связан с борьбой против привилегий и законоположений европейского феодализма. Историческое движение, которое постепенно смело прочь докапиталистическую экономику, уничтожило и прежний политический порядок. Рядом с появлением рыночной системы мы видим появление более открытых и либеральных методов политической жизни, которые поддерживают новую систему.

Преодолеем соблазн заявить, что капитализм или гарантирует или уж обязательно поддерживает политическую свободу! Мы наблюдали, как капиталистическая нация опускается до тоталитарной диктатуры — так, как это сделала догитлеровская Германия. Видели и капитализм другого рода, такой, как в Швеции, который близок к социализму, но не нарушает демократических свобод. Более того, на ранних стадиях капитализма политическая демократия была очень ограниченной. К примеру, Адам Смит, который был довольно зажиточным человеком, все-таки не владел собственностью в таком количестве, чтобы получить право голоса.

Но справедливо, однако, что политические свободы не существуют, или почти не существуют в коммунистических странах, которые сознательно решили отказаться от рыночной системы. Это приводит нас к мысли — хотя и не доказывает, — что существует жизненно важная связь между демократическими привилегиями, как мы их понимаем, и откры-

тым обществом экономических контрактов, независимо от того, является оно формально капиталистическим или нет.

Благодаря экономической свободе, на которой зиждется рыночная система, основная философия капитализма со времен Адама Смита может быть сформулирована французским выражением *laissez nous faire* — не вмешивайтесь!* При дальнейшем изучении экономики мы проследим эволюцию этой идеи — “не вмешивайтесь в рыночную экономику” — и выясним, что произошло с системой, когда в нее не вмешивались и когда, напротив, вмешивались. Здесь еще рано вдаваться в этот спор. Достаточно упомянуть, что капитализм, внося в систему стимул невмешательства, внес и не менее сильный стимул экономического вмешательства. Демократические свободы и политическое равенство, поддержанные третьим сословием в начале становления капитализма, превратились в могучие силы, стремящиеся именно повлиять на работу экономической системы или изменить ее. Через несколько лет после смерти Адама Смита принцип невмешательства был нарушен Актом 1833 года, устанавливающим систему инспектирования, чтобы не были допущены злоупотребления при использовании детского и женского труда. Да и в наши дни стремление скорректировать беспрепятственно работающую систему невмешательства привело к созданию системы социального страхования, которая дает социальную вне рыночную опору, и экологического законодательства, лимитирующего операции рынка в определенных сферах производства в различных странах.

Итак, с самого начала капитализм характеризовался борьбой между невмешательством и вмешательством; пер-

* Рассказывают, что к великому Кольберу (французскому министру финансов с 1661-го по 1683 г.) явилась группа негоциантов. Кольбер поблагодарил за их вклад в развитие французской экономики и спросил, что он может для них сделать. Ответ был: “*Laissez nous faire*”, т. е. “не вмешивайтесь в наши дела”. Учитывая, что Кольбер был защитником смешанной системы и бюрократического правления, которое очень связывало французскую промышленность, можно вообразить, с каким “удовольствием” он принял эту просьбу.

вое выражало стремление к экономическому прогрессу, второе — демократическую политическую ориентацию. Это противоборство продолжается и сегодня, ибо оно глубоко присуще историческому характеру капиталистической системы.

ТРИ ВЕЛИКИХ ЭКОНОМИСТА

Мы оглянулись на историю экономики, которая сказала нам кое-что о капитализме, то есть о той социальной системе, которую экономическая наука в основном изучает. Но мы еще не поняли, что такое экономика сама по себе. Итак, экономическая наука в основном занимается капитализмом, стараясь объяснить, как общество, связанное более рынком, нежели традициями или командами, черпающее силы в своенравной технологии, а не в инерции, могло объединиться и как оно будет работать.

Чтобы понять основные цели экономики как науки, лучше всего обратиться к трудам трех величайших экономистов: Адама Смита, Карла Маркса и Джона Мейнарда Кейнса. Понятно, что эти три имени вызывают повышение кровяного давления у читателей в зависимости от того, консерваторы ли они, радикалы или либералы. Но их проблемы как раз не будут разбираться в этой книге. Мы хотим объяснить, что именно Смит, Маркс и Кейнс увидели, когда наблюдали феномен капитализма, ибо их видение все еще определяет для каждого из нас самый предмет экономики, независимо от того, правых или левых убеждений данный человек.

АДАМ СМИТ (1723 – 1790)
(ПОРТРЕТ РАССЕЯННОГО ПРОФЕССОРА)

”Ни в чем я не красавец, кроме как в своих книгах”, — так однажды сказал о себе Адам Смит. И действительно, знаменитый профиль являет нам некрасивое лицо. К тому же у Смита была смешная спотыкающаяся походка, ”червеобразная”, как выразился один из его приятелей. Он был необычайно рассеян: однажды, увлекшись спором, он упал в яму, где дубились кожи.

Не считая этого случая, особых приключений в довольно замкнутой жизни ученого было немного. Главное, вероятно, произошло, когда ему было четыре года и его украли цыгане, проходившие через Киркаиди, его родной хутор в Шотландии. Похитители продержали его всего несколько часов; вероятно, они почувствовали то, что позже написал о нем биограф: ”Боюсь, он не стал бы хорошим цыганом”.

Он рано начал подавать большие надежды и в шестнадцать лет получил стипендию для поступления в Оксфорд. Но Оксфорд в те времена не был центром обучения, как является теперь. Систематического преподавания там не было, или почти не было, студентам предоставлялась возможность самообучения, только бы они не читали опасных книг. Смита чуть не исключили за то, что у него было сочинение Дэвида Юма ”Трактат о человеческой природе”, которое мы теперь считаем одним из шедевров 18-го столетия.

После Оксфорда Смит вернулся в Шотландию, где был назначен профессором философии этики в Глазго. Философия этики отнимала у Смита много времени. Остались записи его лекций, в которых он говорит об юриспруденции, военной организации, налогообложении и ”полиции” — последнее слово означает управление внутренними делами, которое мы назвали бы ”экономической политикой”.

В 1759 году Адам Смит опубликовал ”Теорию моральных чувств”, интересное исследование в области морали и психологии. Книга обратила на себя внимание и принесла Смиту знакомство с лордом Таунсендом, будущим канцле-

ром Эксчекера, ответственным за знаменитый "чайный налог", вызвавший американскую революцию. Таунсенд пригласил Смита в воспитатели к своему пасынку, и Смит, отказавшись от профессорского места, поехал в путешествие со своим воспитанником. Во Франции он встречался с Вольтером, Руссо и с Франсуа Кенэ, блистательным врачом, которому принадлежит идея физиократии — первая попытка объяснения того, как работает экономическая система. Смит хотел посвятить ему "Богатство наций", но Кенэ к этому времени умер.

В 1766 году Смит возвратился в Шотландию, где и прожил остаток своей жизни профессором в отставке. Тогда-то и была медленно и тщательно написана его книга "Богатство народов". Смит послал экземпляр Юму, который стал его близким другом. Юм отвечал: "Здорово! Красота! Дорогой мистер Смит, Ваше произведение доставило мне большое удовольствие". Юм понял, как и все, прочитавшие книгу, что Смит создал произведение, которое навсегда изменит представление общества о самом себе.

Адам Смит — это преподобный патрон нашей науки; интеллект его возвышается над всеми его современниками, как башня. Славу ему доставила книга, о которой все слышали, но почти никто не читал, — "Богатство народов", — опубликованная в тот же год, что и Декларация Независимости США — 1776. По зрелом размышлении трудно сказать, который из этих документов имеет большее историческое значение. Декларация звучала, как призыв к созданию общества, основанного на "жизни, свободе и стремлении к счастью". "Богатство народов" объясняло, как именно такое общество должно работать.

Смит начинает с поразительного вопроса. Все участники рынка, как мы знаем, подгоняемы стремлением "сделать деньги" для себя — "улучшить свое положение", как выражается Смит. Напрашивается вопрос: каким образом рыночное общество не развязывает руки заинтересованным только в себе, жадным только до наживы людям грабить своих сограждан? Как на такой опасной антисоциальной ос-

нове, как стремление улучшить лишь собственное положение, может выработаться нормальное социальное устройство?

Ответ вводит нас в самый центральный механизм рыночной системы — в механизм конкуренции. Каждому, помышляющему лишь об улучшении своего положения, а вовсе не о других людях, противостоит на рынке толпа людей с такой же мотивацией. В результате каждое действующее лицо на сцене рынка вынуждено принять цены, предложенные конкурентами.

При такой конкуренции, говорит Смит, производитель, который попытается запросить больше, чем другие аналогичные производители, не сможет найти покупателя. Не сумеет найти работы тот, кто запрашивает больше установленной на рынке платы. А хозяин, которому хотелось бы заплатить меньше, чем его конкуренты, не сможет найти работников. Таким образом, рыночный механизм дисциплинирует участников: покупатели сами набавляют цену, конкурируя с другими покупателями, и потому не могут объединиться против продавцов; продавцы должны соперничать с другими продавцами и потому не могут навязать покупателям свою волю.

Но у рынка есть еще одна важная функция. Смит показывает, как рынок выдает товары, которые хочет получить общество, и в том количестве, которого жаждет общество, без того, чтобы кто-нибудь отдавал какие бы то ни было приказания. Допустим, потребитель хочет больше горшков и меньше сковородок, чем было предложено. Публика раскупит горшки, и в результате их цена поднимется. Напротив, сковородный бизнес будет выглядеть уныло: так как сковородники постараются отделаться от своей продукции, цены на сковородки упадут.

Далее вступают в действие восстановительные силы. Поднимаются цены на горшки — поднимаются и прибыли горшечного бизнеса; падают в цене сковородки, падают и прибыли. И снова начинает работать стремление к "улучшению". Предприниматель в процветающем горшечном бизнесе начнет расширять производство, наймет больше рабочих,

больше помещений, больше капитального оборудования, словом – начнет приобретать факторы производства; владельцы же злосчастного сковородного бизнеса будут сокращать факторы производства: увольнять рабочих, отдавать земельные участки, сокращать капиталовложения.

Таким образом производство горшков увеличится, а сковородок сократится, чего и хотела публика. Давление рынка словно бы Невидимой Рукой (пользуясь великолепным выражением Смита) направляет эгоистические действия людей на общественно полезную тропу. Так система конкуренции переводит эгоистическое поведение к общественно полезному результату. Невидимая Рука – эти слова характеризуют весь процесс – удерживает общество на верном пути, обеспечивая его производством нужных обществу товаров и услуг.

Эта иллюстрация Смита интересна и сегодня. Многие экономисты, как мы покажем далее, заняты тщательным изучением того, как работает Невидимая Рука. Не то, чтобы она работала всегда: есть в экономике области, где Невидимая Рука вовсе не использует своего влияния. В каждой рыночной системе, например, продолжает играть свою роль традиция, использующая и нерыночные способы вознаграждения – например, чаевые. И в бизнесах продолжает существовать командная система, да и государственная власть себя проявляет, – например, в налогообложении. Кроме того, рыночная система не в силах предоставить обществу того, что не может быть закуплено в частном порядке, – национальную оборону или закон и порядок. Смит это знал и подтвердил, что эти услуги должны предоставляться государством. Кроме того, рынок не всегда отвечает этическим или эстетическим критериям общества, или же поставляет товары, выгодные для производства, но вредные для потребления. Эти проблемы мы в свое время рассмотрим. А сейчас отдадим должное глубочайшей проницательности Смита, показавшего своему поколению и всем последующим, что рыночная система – могучая сила, обеспечивающая регулярное снабжение общества во всем необходимым.

Он показал также, что эта система саморегулируется. Прекраснейшее следствие существования рынка в том, что он сам себе сторож. Если чьи-нибудь цены, заработные платы или прибыли выходят за установленные для всех пределы, сила конкуренции их оттеснит. Существует забавный парадокс. Рынок, высшая точка экономической свободы, является и строжайшим экономическим надсмотрщиком. К королю всегда можно обратиться с апелляцией — к рынку же апеллировать невозможно.

Поскольку рынок саморегулируется, Смит был против государственного вмешательства в дела конкуренции и прибыльности. Поэтому "лессэ фэр" стало фундаментом его философии, каким оно и сегодня является у консервативных экономистов. Однако преданность Невидимой Ручке не сделала Смита стандартным консерватором. Он осторожен, он не готов лечь костями, чтобы не допустить государственного вмешательства. Более того, в "Богатстве народов" есть множество едких замечаний по поводу "низких и хищнических методов", которыми пользуется класс предпринимателей, и выражается искреннее сочувствие к судьбе рабочего человека — не слишком популярная позиция в ту эпоху! Консерватором Смита делает — и в этом он совпадает с современными мыслителями — убеждение, что система "естественной свободы", основанная на свободе экономической, в конце концов пойдет на пользу всему обществу.

Конечно, к этому вопросу мы еще вернемся. Но мы еще не закончили с Адамом Смитом. Ибо, кроме последовательной рыночной системы, он сумел по-новому увидеть еще и то, что система "национальной свободы" — рыночная система, предоставленная самой себе, — будет расти и что богатство нации, у которой есть эта система, будет постоянно увеличиваться.

Что породило этот рост? Как и прежде, мотивация оставалась обычной: улучшение своего положения, жажда прибыли, желание "сделать деньги". Это означало, что каждый предприниматель постоянно старался увеличить свой капитал, увеличить богатство предприятия; в свою очередь, это

приводило к тому, что каждый предприниматель стремился увеличить продажу, чтобы получить больше прибыли.

Но как было увеличить продажу в эпоху, когда рекламы, как мы ее представляем, еще не существовало? Смит отвечал: улучшить производительность. Увеличить производительность рабочей силы. И путь к этому был ясен: улучшить разделение труда.

В смитовской концепции возрастающего богатства (мы бы сказали "возрастающей производительности труда") народов разделение труда играет центральную роль, как явствует из незабываемого описания булавочной фабрики:

"Один человек выдергивает проволоку, другой ее выпрямляет, третий режет, четвертый заостряет, пятый размалывает верхушку, чтобы можно было надеть на нее головку; приготовление головки требует двух или трех разных операций; отдельно — надевание; отдельно — побелка; и даже завернуть ее в бумагу — тоже особая специальность...

Я видел маленькую фабрику такого типа, на которой работало только десять человек; некоторые из них производили по две-три разные операции. Но хотя они были бедны и поэтому не слишком хорошо обеспечены нужными машинами, они могли, при старании, производить около 12 фунтов булавок в день. Фунт — это четыре тысячи среднего размера булавок. Следовательно, десять человек могли сделать до 48 тысяч булавок в день... Если бы все они работали по отдельности и независимо друг от друга... они бы не сделали и двадцати, а кто-нибудь сам по себе не смог бы сделать и одной".

Как сделать, чтобы разделение труда широко распространилось? Смит считает наиболее важным метод, описанный им в рассказе о фабрике булавок. Ключ ко всему — машины. Разделение труда — и, следовательно, его производительность — увеличивается, когда в работе участвует машина. Таким образом, каждая расширяющаяся фирма, естественно, должна вводить все больше машин, чтобы улучшить производительность своих рабочих. Тем самым рыночная система становится огромной силой для накопления капитала, в основном в виде машинного парка и оборудования.

Кроме того, Смит показал, каким образом саморегулирующая особенность рыночной системы воздействует на институт расширения производства. Мы помним, что расширение происходит потому, что предприниматели устанавливают новые машины и совершенствуют разделение труда. Но при этом они и нанимают дополнительную рабочую силу. Не повысится ли зарплата, если все предприниматели будут нанимать новых рабочих? И не сократятся ли от этого прибыли, и не иссякнут ли фонды, на которые можно было бы купить новые машины?

Но и тут рынок регулирует себя сам. Ибо Смит показывает, что возросшему спросу на рабочую силу будет соответствовать и возросшее предложение. Поэтому зарплата если и возрастет, то умеренно. Объяснение этому правдоподобно. Во времена Смита детская смертность была ужасающая. "Нередко случается, — пишет Смит, — в горных районах Шотландии, что у матери, родившей двадцать детей, в живых осталось только двое". По мере того, как растет заработная плата и улучшается питание, сокращается и детская смертность. Вскоре появится более многочисленная наемная рабочая сила: во времена Смита работать начинали в десять лет. А более многочисленная рабочая сила сдержит дальнейшее повышение зарплаты. Таким образом приращение капитала будет продолжаться. Так же точно, как система обеспечивала свою жизнеспособность саморегулированием процесса производства горшков и сковородок, так же она утверждала свою долговременную жизнеспособность, саморегулируя собственный рост.

Конечно, мир, о котором писал Смит, уже давно исчез, — мир, где в расчет принималась фабрика с десятью рабочими; где остатки купеческих и даже феодальных ограничений определяли, сколько подмастерий можно нанять — и так было во многих областях производства; когда рабочие союзы в большинстве своем существовали нелегально; когда почти не было социального законодательства; а главное — когда подавляющее большинство населения жило в глубокой бедности.

И все-таки Смит разглядел два главных атрибута еще не полностью появившейся на свет экономической системы; во-первых, общество конкурирующих, ищущих прибыли людей может обеспечить материальное снабжение через механизм саморегулирующегося рынка, и, во-вторых, такое общество, стремясь к наращиванию капитала, увеличивает свою продуктивность и богатство. Разумеется, это не стало последним словом науки экономики; мы уже говорили, что рыночный механизм не всегда работает успешно, и те два экономиста, о которых мы еще будем говорить, показывают, что процесс роста имеет серьезные недостатки. Но прозрение остается прозрением. Теперь, через двести лет, удивляет не то, как ошибался Смит, но то, как глубоко и ясно он видел. В сущности, как экономисты, мы все еще являемся его учениками.

КАРЛ МАРКС
(СИЛУЭТ РЕВОЛЮЦИОНЕРА)

Крупный, бородатый, темнокожий Карл Маркс — таков был портрет революционера. Он и был революционером — посвятившим себя, все свое существо усилиям свергнуть капиталистическую систему, которую он всю свою жизнь изучал. Как политический революционер Маркс был не слишком удачлив, хотя вместе со своим вечным другом Энгельсом он создал "Международное товарищество рабочих", которое изрядно напугало многие консервативные правительства. Но как революционный интелlectual Маркс был, вероятно, самым удачливым возмутителем мыслей из всех когда-либо существовавших. По силе влияния он может сравниться только с великими религиозными лидерами — Христом, Магометом и Буддой.

Жизнь Маркса была настолько же бурной и деятельной, насколько жизнь Смита была уединенной и академичной. Маркс родился в Трире (Германия), в семье среднего достатка. Студентом он поражал своими способностями, но был не

из того теста, из которого делаются профессора. Вскоре после защиты докторского диплома (по философии) Маркс становится издателем воинственной, но некоммунистической газеты, очень скоро вызвавшей недоверие реакционного прусского правительства. Газету закрыли. Маркс — очень типично! — напечатал последний номер красными буквами. Вместе со своей женой Женни (и ее горничной Ленхен, которая оставалась с ними всю жизнь, не получая зарплаты) Маркс стал политическим эмигрантом и жил в Париже, Брюсселе и, наконец, в Лондоне. Тут в 1848 году вместе с Энгельсом он публикует памфлет, который стал его самым известным, хотя, конечно, не самым главным произведением, — "Коммунистический манифест".

Всю остальную жизнь Маркс прожил в Лондоне. Он был страшно беден, в значительной степени из-за своей безнадежной неспособности распоряжаться собственными финансами. Жизнь его проходила в читальне Британского музея, в усердной работе над своим великим, так и не законченным произведением — "Капитал". Ни один экономист не был так широко и так глубоко начитан, как Маркс. Еще не начав писать "Капитал", он сделал трехтомный глубокий комментарий к работам всех известных экономистов, который был опубликован под названием "Теории прибавочной стоимости", и заполнил 37 блокнотов заметками, которым надлежало войти в "Капитал" — и которые под названием "Grundrisse" ("Основы") были напечатаны только в 1953 году. "Капитал" же писался задом наперед: сначала тома 2-й и 3-й, очень начерно, потом том 1-й, единственный, который появился при жизни Маркса, в 1867 году.

Конечно же, Маркс был гением, человеком, изменившим все аспекты мышления об обществе — историческое и социологическое не менее, чем экономическое — так же решительно, как Платон изменил склад философской мысли, а Фрейд — психологической. Сегодня немногие экономисты продираются сквозь толщу Марксовых работ, но в том или ином смысле влияние его затронуло почти всех нас, даже если мы не отдаем себе в этом отчета. Мы обязаны Марксу

основной идеей — что капитализм есть развивающаяся система, вышедшая из специфического исторического прошлого и медленно и неровно движущаяся к плохо различимой иной форме общества. Идея эта принята многими учеными социологами, которые одобряют или не одобряют социализм и которые в большинстве своем — ярые антимарксисты.

У большинства американцев имя Карла Маркса ассоциируется с картинами и образами революции. До некоторой степени это справедливо. Но мы обращаемся сейчас к Марксу потому, что он для нас гораздо больше, чем политический деятель. Он был глубоким и проницательным экономическим мыслителем, пожалуй, самым замечательным аналитиком развития капитализма из когда-либо существовавших. Так что мы не будем тратить времени, защищая или осуждая его политическую философию. Нас интересует то, что увиденное им в капитализме отличалось от того, что увидел в этом феномене Адам Смит.

Адам Смит был архитектором капиталистического порядка и прогрессивности. Маркс был диагностом его беспорядков и возможной кончины. Разница коренится в том, что у них были прямо противоположные взгляды на историю. С точки зрения Смита, история — это последовательные ступени, по которым человечество карабкается от "раннего и грубого" общества охотников и рыболовов к финальной, высшей ступени — коммерческому обществу. Для Маркса история — это непрерывная борьба классов, борьба правящих классов с подчиненными классами во все эпохи.

Более того, Смит верил, что коммерческое общество принесет гармонию, приемлемое для всех решение проблемы индивидуальных интересов в социальных условиях, которые продлятся вечно — или, по крайней мере, очень долго. Маркс видел, что классовая борьба вызывает напряжение и антагонизм, и меньше всего верил в то, что капиталистический строй вечен. Классовая борьба, считал он, — это выражение протеста, эта форма противостояния заработной платы и прибыли станет решающей силой сначала в изменении капитализма, а в свое время — в его уничтожении.

В трудах Маркса революционным целям и перспективам уделяется очень много внимания. Но Маркс-экономист интересует нас как раз по другой причине. Маркс тоже считал рынок могущественным средством накопления капитала и богатств. Но со своей точки зрения, однако, он описывает этот процесс (в основном, во 2-м томе "Капитала") совершенно иначе, чем Смит. Как мы видели, в концепции Смита подчеркивалась саморегулируемость процесса роста, такая дорога без ухабов. Концепция Маркса прямо противоположна. Для него процесс роста со всех сторон подстерегают кризисы, а путь изрыт волчьими ямами.

Маркс начинает с обзора накопления капитала, очень напоминающего то, что происходит с бизнесменом. Проблема в том, как заставить известную сумму капитала — деньги в банке или инвестицию в фирму — давать прибыль. Как пишет Маркс, каким образом m (сумма денег) превращается в m^1 — большую сумму денег?

Ответ Маркса начинается с описания капиталистов, которые тратят деньги на покупку товаров и рабочей силы. Так они готовят процесс производства, заполучив нужное сырье и полуфабрикаты и наняв нужное количество рабочей силы. Тут возможность кризиса кроется в трудностях для капиталиста приобрести материалы или рабочую силу по их настоящей цене. Если такое затруднение осуществится в реальности — например, труд будет стоить слишком дорого, — m останется неизменным и процесс накопления так и не начнется.

Но, допустим, первая стадия накопления пройдет гладко. Денежный капитал превратился в нанятую рабочую силу и в реальные товары. Далее это должно скоординироваться с процессом труда: труд должен быть потрачен на материал и сырье, или же полуфабрикаты должны пройти новую стадию превращения в продукт производства.

Вот тут-то, на фабричной почве, Маркс и видит генезис прибыли. По его мнению, прибыль получается в результате искусства капиталиста меньше заплатить за рабочую силу — за трудовое умение рабочей силы, — чем по-настоящему сто-

ит этот труд, вложенный рабочими в товары, которые они производят. Итак, прибыль — разница между m и m^1 — в основном получается из неоплаченного труда. Эта теория прибавочной стоимости как источника прибыли очень важна для Марксова анализа капитализма, но мы не будем на ней останавливаться. Отметим только, что процесс работы — еще одно место, где накопление может быть прервано. Если происходит забастовка, или производство наталкивается на препятствия, денежный капитал (m), инвестированный в товары и рабочую силу, не будет двигаться к своей цели, то есть к большей сумме капитала (m^1).

Но, допустим, и тут все идет хорошо и рабочие превращают стальные листы, резиновые покрышки и рулоны материи в автомобили. Автомобили — это еще не деньги. Их надо продать — и тут, конечно, встанут обычные проблемы рынка: или не угадан вкус публики, или предложение не соответствует спросу, или на рынке царит депрессия, уменьшившая покупательную способность общества...

Но если все пройдет хорошо — товары будут проданы, и проданы за m^1 , которое больше, чем m . В этом случае круг накопления завершится, капиталист получит m^1 , новую сумму, которую он снова пустит по кругу, надеясь заполучить m^2 . В отличие от мягкой и гладкой смитовской модели, мы видим, что модель Маркса полна опасностей и волчьих ям. Кризис возможен на каждой ступени. Согласно сложной теории, которую Маркс излагает в "Капитале", главная тенденция, присущая этой системе, — это породить кризисы, а не избегать их.

Мы не будем излагать далее Марксову теорию капитализма; отметим только, что в ее основе лежит сложный анализ того, каким образом прибавочная стоимость (неоплаченный труд, который есть источник прибыли) выжимается с помощью механизации. Тот, кто хочет узнать больше об этом анализе, должен обратиться к другим книгам, которых существует множество.

Маркс интересует нас как первый теоретик, подчеркнувший нестабильность капитализма. Адаму Смиуту принад-

лежит идея, что расширение — одна из присущих капитализму основных черт, но Марксу мы обязаны идеей, что это расширение — ненадежное, колеблющееся, далекое от рассчитанного гарантируемого процесса, о котором пишет Смит. Маркс разъясняет, что накопление капитала должно преодолеть присущую рыночной системе неуверенность и напряженность от противоположностей требований труда и капитала. И хотя накопление богатств всегда является главной целью бизнеса, он не всегда в состоянии ее достичь.

В "Капитале" Маркс усматривает усиливающуюся нестабильность, которая должна закончиться крушением системы. Его рассуждения включают еще два важных для системы прогноза. Первый: величина деловых фирм будет все время увеличиваться в результате кризисов, разрушающих экономику. Каждый кризис приводит малые фирмы к банкротству, и уцелевшие фирмы скупают их ценности. Таким образом, тяготение к большому бизнесу принципиально присуще капитализму.

Второе. Маркс ожидает обострения классовой борьбы в результате пролетаризации рабочей силы. Все больше и больше мелких производителей и ремесленников будет выброшено на улицу в результате кризисного роста. Так социальная структура сведется к двум классам — маленькая группа магнатов с одной стороны и огромная масса пролетаризованных (то есть не имеющих собственности) рабочих с другой.

Под конец оказывается, что так продолжаться не может. По словам Маркса: "Вместе с постоянным уменьшением числа капиталистических магнатов, узурпирующих и монополизирующих все преимущества развития, происходит рост нищеты, угнетения, рабства, деградации и эксплуатации; но одновременно растет и возмущение рабочего класса, постоянно увеличивающегося, обученного, объединенного и организованного самим механизмом капиталистического производства. Монополия капитала становится путями для того способа производства, который расцвел под ним и рядом с ним. Централизация средств производства и общественный

характер труда достигают того уровня, когда они становятся несовместимыми со своей капиталистической оболочкой. Оболочка разлетается в прах. Раздается похоронный звон по капиталистической частной собственности. Экспроприаторы экспроприруются” (К. Маркс, т. 1-й).

Многие споры, которые возбудил Маркс, возникали вокруг вопросов: разрушит ли в конце концов капитализм себя сам? Станут ли его ”противоречия”, как Маркс их называет, такими серьезными, что рыночный механизм не сможет с ними справиться?

Простых ответов на эти вопросы не существует. Критики Маркса бурно доказывают, что капитализм не рухнул, что рабочий класс не обнищал и что многие предсказания Маркса – например, что прибыли будут уменьшаться, – не подтвердились.

Сторонники Маркса доказывают противное. Они подчеркивают, что капитализм почти уже рухнул в 1930-х годах. Они отмечают, что все больше и больше людей ”пролетаризируется”, работая не на себя, а на капиталистическую фирму; в 1800 году 80 процентов американцев работали на себя; теперь эта часть составляет 10 процентов. Подчеркивают они и то, что размер предприятий все время увеличивался и Маркс правильно предвидел, что сама капиталистическая система будет распространяться, захватывая Азию, Южную Америку и Африку.

Сомнительно, чтобы заслуги Маркса как социального аналитика могли быть определены такими ”за” и ”против”. Конечно же, ему принадлежит ряд замечательных и проницательных мыслей; и, конечно, есть у него высказывания о будущем капитализма, которые, по-видимому, ошибочны. Многие экономисты не приемлют утверждения Маркса, что основным двигателем перемен в капиталистическом, как и в докапиталистическом, обществе является классовая борьба, как и его прогнозы о движении к социализму. Но репутация Маркса зиждется не на этом, а на его взгляде на капитализм как на систему, находящуюся под вечным напряжением, в результате которого она все время пребывает в со-

стоянии эволюции. Немногие будут оспаривать справедливость этого взгляда.

Конечно, Маркс не исчерпывается немногими экономическими идеями, о которых мы тут говорили. И вообще, Маркса следует рассматривать в первую очередь не как экономиста, а как провозвестника новой социально-критической мысли. Характерно, что у "Капитала" существует подзаголовок: "Критика политической экономии".

В галерее великих мыслителей, к которым Маркс без сомнения принадлежит, его место скорее среди историков, чем среди экономистов. Правильней, однако, было бы поместить его статую в центре, откуда открываются многие коридоры мысли — социологический анализ, философские исследования и, конечно, экономика.

Ибо заслуга Маркса — в проникновении под оболочку нашей социальной системы, за ее видимость, за пределы того, как мы привыкли о ней мыслить, с целью дойти до сути, таящейся глубоко под поверхностью. Мы здесь не будем рассматривать этого исследовательского аспекта Марксовых трудов, но надо о нем помнить, потому что им объясняется продолжающийся интерес к его мыслям.

И наконец: что можно сказать об отношении Маркса и сегодняшнего коммунизма? Это сюжет для книги о политическом, а не экономическом марксизме. Сам Маркс был горячим демократом, но очень нетерпимым человеком. Важнее то, что система его идей тоже отличалась нетерпимостью, и, возможно, подстрекнула к такой же нетерпимости революционные партии, базировавшиеся на его идеях. Маркс умер задолго до появления сегодняшнего коммунизма. Неизвестно, как бы он к нему отнесся, — возможно, он пришел бы в ужас от его эксцессов, но сохранил бы надежду на его будущее.

ДЖОН МЕЙНАРД КЕЙНС (1883 – 1946)
(ПОРТРЕТ РАЗНОСТОРОННЕГО ЧЕЛОВЕКА)

У Кейнса было много талантов. В отличие от Смита и Маркса, он чувствовал себя в мире бизнеса как дома, ибо был умнейшим дельцом и финансистом. Каждое утро, еще в постели, он просматривал газету и составлял свой план действий на самом неверном рынке – валютном. Одного часа в день хватало на то, чтобы сделать его очень богатым человеком; только великий английский экономист Дэвид Рикардо (1772 – 1823) мог сравняться с ним в экономической проныцательности. Как и Рикардо, Кейнс был биржевик по натуре. В первую мировую войну, когда он работал в английском государственном казначействе и управлял там валютными операциями, он с восторгом доложил своему начальнику, что он собрал большую сумму в испанских песетах. Начальник обрадовался, что у Англии будет на некоторое время денежный запас именно в этой валюте. "О, нет! – сказал Кейнс. – Я уже все это продал. Я соблю цены!" Так он и сделал. Позже, тоже во время войны, когда немцы обстреливали Париж, он поехал во Францию с поручением от английского правительства; попутно он закупил, по очень выгодной цене, несколько французских полотен для Национальной галереи в Лондоне – и Сизанна для себя самого!

Кроме того, он был еще блестящим математиком, бизнесменом, очень успешно возглавлявшим большой коммерческий банк, любителем балета и мужем знаменитой балерины, великолепным стилистом и редактором, человеком большой доброты – при желании! – и свирепого остроумия, которому нередко давал волю. Как-то банкир сэр Гарри Гошен раскритиковал Кейнса за то, что он "не дает событиям идти собственным ходом". "Не знаешь, плакать или смеяться таким безыскусным чувствам, – написал в ответ Кейнс. – Может, лучше дать одному сэру Гарри идти СВОИМ собственным ходом?"

Кейнс снискал славу своей экономической изобретательностью. Этот талант был у него от отца, выдающегося эконо-

миста Джона Невилля Кейнса. Еще будучи студентом, Кейнс обратил на себя внимание Альфреда Маршалла, который на протяжении тридцати лет был главной фигурой в Кембриджском университете. После университета Кейнс вскоре стал известен благодаря своей небольшой блестящей книжке об индийских финансах. В конце первой мировой войны он стал советником английского правительства по мирным переговорам. Огорченный и обескураженный мстительными условиями Версальского договора, Кейнс написал великолепный полемический труд "Экономические последствия мира", который принес ему международную известность.

Почти через тридцать лет Кейнс стал главным коммерческим агентом английского правительства, а потом — одним из архитекторов Бреттон-вудского соглашения, открывшего новую систему международных валютных отношений после войны. Как-то, когда он возвратился из Вашингтона, репортеры, обступившие его, стали спрашивать, правда ли, что Англия уже продана и скоро станет новым американским штатом. Кейнс ответил: "Не будет нам такого счастья!"

Маркс был интеллектуальным пророком капитализма как саморазрушающейся системы; Джон Мейнард Кейнс (а не Кинс, как часто произносят в Америке) был инженером "отремонтированного капитализма". Сейчас эта характеристика кое-кем оспаривается, некоторые люди считают, что доктрины Кейнса не менее опасны и подрывны, чем Марксовы. В этом есть ирония, потому что сам Кейнс был абсолютным противником Марксова учения и всецело стоял за поддержку и улучшение капиталистической системы.

Недоверие к Кейнсу основано на том, что он — отец идеи о "смешанной экономике", в которой главную роль играет правительство. В этом направлении он идет впереди всех прочих экономистов. В наше же время для многих людей всякое действие правительства в лучшем случае подозрительно, а в худшем — просто вредоносно. Поэтому у некоторых имя Кейнса в немилости. Тем не менее он остается одним из великих обновителей нашей науки, и этот человек может быть приравнен к Смиту и Марксу по тому влиянию, которое он

имел как экономист. Нобелевский лауреат Мильтон Фридман, признанный консерватор, заявил: "Мы все теперь кейнсианцы".

Все великие экономисты были детьми своего времени. Смит был оптимистическим голосом нарождающегося капитализма, Маркс — голосом жертв самого мрачного индустриального периода; Кейнс был дитя более позднего времени, дитя Великой Депрессии.

Депрессия ударила по Америке, как тайфун, половина ценностей всей продукции просто исчезла. Четвертая часть рабочей силы лишилась мест. Более миллиона городских семей, купившие дома по закладной, оказались бездомными. Девять миллионов сберегательных вкладов погребло по мере того, как лопались банки, причем многие — навсегда.

И в этой страшной реальности безработицы и потери доходов ни экономическая наука, ни советники правительства по делам бизнеса не могли ничего сделать, ничего предложить. В основном экономисты были так же потрясены поведением экономики, как и весь американский народ. Во многом ситуация напоминает нам теперь то чувство неуверенности, которое испытали в наше время простые люди и экономисты перед лицом инфляции.

В обстановке тревоги и почти паники появилась книга Кейнса "Общая теория рабочей занятости, процентов и денег". Эта сложная книга — гораздо более профессионально написанная, чем "Богатство народов" или "Капитал", — пронизана главной мыслью, понять которую сравнительно просто. Общий уровень экономической деятельности в капиталистической системе, говорит Кейнс (и в этом с ним бы согласились и Маркс, и Адам Смит), зависит от согласия предпринимателей делать капиталовложения. Время от времени этому препятствуют соображения, по которым наращивание капитала оказывается трудным или невозможным: по модели Смита это происходит, когда слишком быстро растет зарплата, а по теории Маркса трудности возникают буквально на каждой стадии процесса.

Но все прежние экономисты — в том числе в известной

мере даже Маркс – верили, что неудачи с наращиванием капитала – временные, что задержка ликвидируется сама собой. По Смиту, увеличение рабочей силы удержит зарплату на должном уровне; по Марксу, каждый кризис (до самого последнего) дает выжившему предпринимателю новые возможности продолжать свою погоню за прибылями. Диагноз Кейнса, однако, более суров. Он показал, что рыночная система может достичь ”равновесия неполной занятости” – то есть положения ровной постоянной стагнации, несмотря на наличие безработных и неиспользуемого промышленного оборудования. Революционность теории Кейнса состояла в открытии, что рыночная система не имеет самокорректирующего устройства для того, чтобы поддерживать постоянное развитие капитализма.

Мы поймем диагноз Кейнса лучше по мере дальнейшего изучения нашей науки, но уже теперь видим, к какому выводу привел этот диагноз. Если нет ничего, способного автоматически стимулировать наращивание капитала, экономика будет оставаться в депрессии, пока не найдется какая-нибудь замена импульсу затрат делового капитала. И существует только один возможный источник стимулирования – государство. Суть кейнсовской мысли в том, что для сохранения жизнеспособности впавшего в состояние депрессии капитализма государственные капиталовложения могут стать единственно возможной экономической политикой.

Работает ли средство Кейнса и какие последствия для рыночной системы будут иметь государственные ассигнования – все эти вопросы стали главными в современной науке. Мы тоже займемся ими позже. Но сейчас мы видим значение трудов Кейнса в том, что он изменил самую концепцию экономической системы, в которой мы живем. Взгляд Адама Смита на рыночную систему привел к философии ”лессэ фэр”, позволяющей системе использовать свою склонность к росту и внутреннему порядку. Маркс подчеркнул, что нестабильность и кризисы поджидают систему на каждом шагу, но, разумеется, он не был заинтересован в политике поддержки капитализма. Философия Кейнса так же далека от

Маркса, как от Смита. Потому что, если Кейнс прав, то "лес-сэ фэр" Смита есть неподходящая политика для капитализма, во всяком случае, для капитализма в состоянии депрессии. И если опять-таки Кейнс был прав, предлагая свои средства, то и мрачные предсказания Маркса тоже неверны – во всяком случае, они могут стать неверными...

Но был ли прав Кейнс? Или Смит? Или Маркс? Эти вопросы сейчас главные. Вот почему, даже если их теории уже стали частью нашей истории, эти философы все еще остаются современными. Молодой писатель однажды сказал нетерпеливо Т. С. Эллиоту, что совершенно бессмысленно изучать произведения мыслителей прошлого, поскольку мы знаем гораздо больше, чем они. "Да, – сказал Эллиот. – Они и есть то, что мы знаем".

ВЗГЛЯД НА ЭКОНОМИКУ С ПТИЧЬЕГО ПОЛЕТА

Мы почти — но не совсем — готовы приступить к изучению современной политэкономии. Беда лишь в том, что мы не можем изучать политэкономия, не зная ничего об экономике. Но что такое "экономика"? Когда мы открываем экономический раздел журнала "Тайм" или "Ньюсуик" или беремся за какой-нибудь журнал по бизнесу, в глаза бросаются слова о повышениях и понижениях на бирже, статьи об удачах компаний, отчеты о непонятной "флуктуации на валютном рынке", колонки специалистов по бизнесу, истории о безработице или инфляции.

Что из этого важно? Как продрааться через барьеры репортажей к тому, что мы можем назвать экономикой?

ДВА МИРА БИЗНЕСА

Конечно, мы знаем, с чего начать. Предприятия бизнеса — вот сердце экономической системы, основанной на частной собственности и рыночных отношениях. Итак, начнем со взгляда на бизнес.

Прилагаемая таблица немедленно разъясняет: существует два мира бизнеса. Один из них, состоящий в основном из единоличного (когда он принадлежит только одному человеку) и партнерского капитала — мир очень мелкого бизнеса, бизнеса, который делает менее 100 000 долларов в год. Есть, разумеется, среди них и крошечные корпорации, и несколько очень крупных одиночных и партнерских бизнесов. Но основная характеристика — малая величина. Тут сосредоточены фирмы, чьими объявлениями наполнены желтые страницы телефонных книг, множество загородных ферм, мириады лавочек "пап и мам", рестораны, мотели, кинотеатры, химчистки, аптеки, мелочные лавки — словом, 90 процентов в всех бизнесов страны.

Мелкий бизнес — та часть делового мира, с которой мы знакомы лучше всего. Мы понимаем, как работает магазин скобяных товаров, но имеем самое смутное представление о том, как функционирует "Дженерал Моторс".

РАЗМЕРЫ БИЗНЕСА (1983)*

	Общ. кол-во фирм (в тысячах)	Сумма продажи (в млрд. долл.)	Продажа в ср. (на кажд. фирму)
Единоличные (не-фермы)	10,704	465	43,442
Компании	1,542	291	188,716
Корпорации	2,999	7,135	2,379,126

* Эти и почти все последующие цифры взяты из Статистического отчета министерства торговли Соединенных Штатов Америки, Вашингтон, 1987.

Мир малого бизнеса привлекает наше внимание по двум другим причинам. Во-первых, в малом бизнесе используется труд значительной части — около трети — рабочей силы страны. Во-вторых, поскольку точка зрения владельцев малого

бизнеса прямо отражает социально-экономическое положение одного из пяти семейств страны, то мир малого бизнеса является источником мнений среднего класса.

Тем временем мы успели бросить взгляд и на другой мир бизнеса, сосредоточенный в основном в национальных корпорациях. Сравните среднюю цифру продажи у корпорации с той же цифрой у единоличных и партнерских предприятий; отношение составит 50 : 1 для единоличных и 10 : 1 для партнерских компаний. Но эти цифры скрывают необычайное различие между очень большим и малым бизнесом. Ибо в самом мире корпораций 80 процентов их делают в год бизнес на сумму, меньшую чем миллион долларов. Зато остальные 15 процентов, которые зарабатывают больше одного миллиона долларов, делают 85 процентов прибылей всех корпораций вместе взятых.

Так очень многочисленному миру мелкого бизнеса противостоит гораздо менее многочисленный мир большого бизнеса. Какова его величина? Положим, мы причислим к нему все корпорации с активами, стоящими более 250 млн. долларов. Таких корпораций в Америке около трех тысяч. Половина их занята в финансах, в основном в страховании и банковском деле. Одна пятая — в промышленности. Остальные — в транспорте, коммунальных услугах, средствах связи, торговле. Чтобы дать представление об общей шкале, укажем, что самым богатым предприятием нации в 1985 году была "Сити корпорейшн" с активами более 174 миллиардов, а самой большой производственной фирмой была "Эксон" с активами более 69 млрд. и с суммой продажи 87 млрд. долларов, и вместе эти две фирмы владеют такой же суммой богатств (активов), как все десять миллионов единоличных владельцев американских бизнесов.

Большой бизнес есть во всех секторах экономики, но особое, принадлежащее именно ему место — это индустриальный сектор промышленности.

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ СЕКТОР, 1988

млрд. долл.

Общая сумма
продажи индустриальных корпораций 2,540

Общая сумма
продажи 500 крупнейших индустриальных корпораций 1,807

Эти цифры снова показывают разделение мира бизнеса надвое. Главные 500 фирм, составляющие менее одной десятой процента от всего количества индустриальных корпораций, дают 70 процентов всех продаж. Если возьмем 100 самых больших фирм, то увидим, что только они дают почти половину всех продаж корпораций в промышленности.

Большой бизнес явно доминирует на многих участках рынка, и в главе "Распределение доходов" мы разберем, какие проблемы в хозяйстве это порождает. Но пока что мы знакомимся с фактами. Является ли большой бизнес также большим работодателем? Это зависит от того, чем бизнес занимается. На производственных предприятиях пятисот ведущих фирм используют около 75 процентов всех рабочих, занятых в промышленности. В торговле ведущие 50 компаний нанимают около 20 процентов всех работников, занятых в торговле. В общем, около трети национальной рабочей силы работает в фирмах, которые мы относим к большому бизнесу*. Иначе говоря, 800 ведущих фирм в производстве, транспорте, коммунальных услугах, финансах и торговле используют на работе примерно столько же людей,

* Указателя большого бизнеса не существует. Мы пользовались журналом "Форчун" – их списком 500 промышленных фирм и их же списком еще 500 фирм – банковских, страховых, финансовых, транспортных, коммунальных услуг и торговых. Примечание: чтобы попасть в "Список пятисот" журнала "Форчун" в конце 1980-х гг., вы должны были иметь сумму продаж около 750 млн. долларов или же иметь около 75 миллионов долларов в активах.

В следующих главах нам предстоит рассмотреть многое в мире большого бизнеса. Но полезно закончить этот предварительный обзор некой драматизацией проблемы. Цифры взяты из статистических данных, опубликованных уже несколько лет назад, но общее впечатление осталось тем же.

Предположим, мы выстроим все наши 16 миллионов "бизнесов" по росту, начиная с самых маленьких, — выстроим по воображаемой дороге от Сан-Франциско до Нью-Йорка. Получится: 4500 бизнесов на милю (1,852 км), чуть меньше одного на каждый фут (30 см). Предположим, мы украсим каждый бизнес флагом. Высота каждого древка представит количество продаж: каждые 10 000 долларов продаж соответствуют одному футу древка.

Линия флагов представит очень интересное зрелище. От Сан-Франциско до Рено (Невада) она почти незаметна — не выше одного фута. От Рено к востоку древки начинают расти; около Колумбуса (штат Огайо), когда пройдено четыре пятых пути, флаги развеваются уже на высоте 10 метров, символизируя продажу в 100 000 долларов в год. Если посмотреть от Колумбуса назад, то мы увидим, что 10 миллионов из 12 миллионов фирм, уже выстроившихся на пути, продают меньше этой суммы.

Но по мере приближения к восточному побережью флажки вырастают. В стране есть 300 000 фирм с уровнем продажи в полмиллиона долларов в год. Эти корпорации занимают последние 50 миль, и флаги полощутся на высоте 100. Дальше 200 000 фирм с продажей более 1 миллиона; они занимают последние 50 миль, и флаги полощутся на высоте 100 футов — 30 метров. Наконец — тысяча фирм с продажей 50 000 000 долларов и больше. Они занимают последнюю четверть мили до границ Нью-Йорка, и флаги развеваются на высоте облаков — 5000 футов, почти полтора километра.

Но и это еще не все. У самых ворот Нью-Йорка, на последних 100 футах последней мили, мы видим 100 самых

больших индустриальных фирм. Их продажа — не менее 1,5 миллиарда, так что их флаги протыкают облака на целые мили. Еще 10 футов дороги — еще десять самых крупных компаний; их продажа — 10 миллиардов и выше; их флаги — буквально в стратосфере (190 миль вверх).

Как мы уже сказали, цифры отражают положение, сложившееся несколько лет назад. Теперь флаги поднялись бы вдвое выше — два фута (60 сантиметров) от Сан-Франциско до Рено, 730 километров над Нью-Йорком!

сколько остальные 15 с чем-то миллионов единоличных и партнерских компаний и малых корпораций.

СЕМЬИ И ДОХОДЫ

Эти две сферы бизнеса (большой и малый) дают нам первое представление об экономической структуре общества. Но очевидно, что в экономике существуют не только большой и малый бизнесы. Другой важный элемент в общем экономическом ландшафте 1985 года — семьи, 63 миллиона семейств и 24 миллиона одиночек, составлявших народ США в том же году.

Что интересует экономистов в вопросе о семьях? Во-первых, то, что семьи — это источник рабочей силы. Интереснее то, что при первом взгляде на экономику именно семьи дают нам общее понятие о распределении доходов, что панорама семейств и одиночек дает нам основную картину богатства и бедности нации.

Есть много способов для описания распределения доходов в народе. Мы возьмем метод, по которому страна делится на пять равных слоев, как огромный пирог. Эти слои помогут нам дать определение в долларах и центах того, что мы имеем в виду, говоря о бедных, о рабочем классе, о среднем классе и т. д. Мы увидим, что количественно эти слои совершенно не похожи на то, что мы все предполагали увидеть заранее.

Начнем с нижнего слоя — с бедных. По нашему определению, он включает нижние 20 процентов населения. По данным Бюро переписи известно, что самый высокий годовой заработок семьи в этом нижнем слое был в 1985 году около 13 000 долларов. Для сравнения: уровень дохода, "близкий к потолку бедности для семьи из четырех человек", указанный для этого года министерством торговли, был 11 000 долларов. Стало быть, мы несколько — но немного! — преувеличиваем, считая одну пятую населения бедной или приближающейся к бедности.

Слой "бедные" дает нам возможность определить некоторые характеристики бедных семейств, но следует отметить все-таки два фактора. Во-первых, не все семьи, которые считаются бедными по одной переписи, остаются бедными в следующей. Около одной седьмой части бедных семейств — это молодые люди, только начинающие свою карьеру. Некоторые среди этих начинающих выйдут из бедности. Кроме того, треть от класса бедняков составляют люди преклонного возраста. Многие из них не были бедны в прежние, более производительные годы их экономической жизни. Одновременно это значит, что некоторые семьи, которые не считались бедными, когда проводилась перепись, впадут в бедность на следующем этапе своей жизни. Мораль: бедность не статична, ибо в любую минуту одни семьи выходят из бедности, другие входят в нее. Важно, конечно, какое движение доминирует: из бедности или в нее. Как мы увидим в следующей главе, за последнее время доминировало, хоть и медленно, направление "в бедность".

Стоит отметить другую характерную черту. 60 процентов семей, находящихся ниже уровня бедности, имеют, по крайней мере, одного зарабатывающего члена. Их бедность отражает, таким образом, их неадекватные (недостаточные) заработки. Другими словами, большое количество бедных, имеющих в обществе, отражает тот факт, что некоторые работы оплачиваются недостаточно, чтобы поднять работников, занятых на них, выше уровня бедности. В отдельных районах есть работы, которые оплачиваются так низко, что

даже двое работающих в семье (особенно если один из них сезонный рабочий) не могут поднять ее уровень выше уровня бедности. Это нередко происходит с сельскохозяйственными рабочими, которые мигрируют, или же с иммигрантами, вынужденными выполнять самые нежеланные для других работы.

Следующий слой назовем "рабочий класс", хотя обычно то мы причисляем к рабочему классу людей по роду их труда. Так, фабричный рабочий в этот класс входит, а служащий из отдела сбыта — нет, хотя рабочий может зарабатывать больше, чем служащий отдела сбыта.

Но для нашего удобства возьмем даже не один, а два следующих слоя нашего "пирога доходов" и назовем их "рабочим классом". Эти два слоя включают, как мы условились выше, еще 40 процентов населения, и живут они выше уровня бедности. При какой же величине доходов семья может все-таки оставаться причисленной, согласно нашему определению, к "рабочему классу"? Получаем ответ: чуть менее 33 000 долларов в год. Иначе говоря, 40 процентов семейств страны в 1985 году зарабатывало более 13 000 долларов, но менее 33 000 в год.

Итак, мы уже определили положение трех пятых населения страны; примерно одна пятая его — это бедняки, две пятых — рабочий класс. Рассмотрим теперь уровень дохода на высших ступенях.

Во-первых — богатые. С чего начинается богатство? Реально считать, что с дохода в 100 000 долларов в год, с волшебной шестизначной цифры, которая обычно связана с заработком ответственных работников корпораций. Вероятно, в Америке в 1985 году был примерно один миллион таких богатых семейств. Это — верхний, кремевый слой пирога.

Но в одном слое с действительно богатыми людьми находится и значительно большая группа лиц, которую мы называем "высший класс". Это высшие пять процентов нации: врачи, пилоты авиалиний, менеджеры, адвокаты и даже некоторые экономисты. В эти пять процентов входит примерно три миллиона семейств.

БЕДНОСТЬ

Вот несколько характерных черт, отличающих бедные семьи.

Преклонный возраст: одна десятая часть бедняков не работает по старости.

Молодость: глава бедной семьи — это чаще всего человек моложе 25 лет.

Цвет кожи: около 30 процентов бедняков — черные. Около трети черных семейств — бедняки.

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

Образование: половину бедных семейств возглавляют люди, не закончившие среднюю школу.

Разумеется, многие характеристики усиливают одна другую. Бедные семьи часто бывают черные, старые и не получившие образование. Но одной из этих черт недостаточно, чтобы заведомо предопределить бедность. Семьи бедны не потому, что не получили образования. Но они не получили образования потому, что бедны. Бедность порождает бедность.

Каков их годовой доход? В 1985 году сюда входили семьи с годовым доходом около 78 000. Эта цифра поражает, ибо для того, чтобы быть богатым, требуется больше денег, чем для того, чтобы просто принадлежать к высшему классу. А это не то, что мы обычно думаем, когда размышляем в США о богатых.

Нам остался "средний класс" — тот, к которому, как мы считаем, мы сами принадлежим. Согласно нашему разрезу, средний класс включает 35 процентов нации — всех, кто зарабатывает больше, чем верхушка рабочего класса, то есть больше 33 000, и меньше 78 000 — дохода высшего класса. В 1985 году средняя супружеская пара белых, где работали оба, зарабатывала около 34 000 — ровно столько, сколько надо для того, чтобы попасть в средний класс. Не-

удивительно, что американское общество ощущает себя и чувствует, в среднем, как средний класс, независимо от рода занятия и социальной среды, откуда происходят семьи*.

Совершенно очевидно, что в распределении доходов в США существуют крайности. Пол Сэмюэлсон, один из знаменитейших наших экономистов, заметил, что если бы мы построили из детских кубиков пирамиду наших доходов, где каждый слой соответствовал бы 1000 долларам дохода, то верхушка была бы гораздо выше Эйфелевой башни, но большинство из нас находилось бы не выше одного ярда от земли.

Но еще больше, чем неравенство доходов, поражает неравенство богатства.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СЕМЕЙСТВ ПО ИМУЩЕСТВУ (НЕТТО)

Процент семейств	Имущество нетто (в долл.)
Нижняя треть	Менее 5000
Следующая треть	От 5 до 50 000
Следующие 29 процентов	От 50 до 250 000
Верхние 4 процента	Более 250 000

Как видим, треть всех семейств не имеет вообще почти никакого богатства. Сюда входят самый нижний слой (бедные) и нижняя часть группы, которую мы определили как рабочий класс. Трети семейств принадлежит скромное имущество — в которое входит в основном цена их домов и машин, сбережения и т. д. Это — слой семейств рабочего класса и часть среднего класса. Тут уже имеется некоторое имущество, а когда мы дойдем до порога высшего класса, то иму-

* Если вас удивит, что "средняя белая супружеская пара" могла попасть в группу с доходом более чем средним, поясним, что не все семьи в этом слое белые и имеют обоих супругов, которые работают. Учтите также, что все эти цифры растут вместе с инфляцией. Чтобы получить современные цифры, их надо увеличить на процент повышения цен по индексу между 1985-м и сегодняшним днем. Цифры будут не вполне точные, но довольно близкие к истине.

щество в основном стоит не менее четверти миллиона — большой дом, страховки и прочие сбережения. Имеются и акции, и капиталы: 17 процентов американцев — по-видимому верхние 17 процентов — владеют ценными бумагами.

Сравнительно недавние цифры дают нам дополнительные сведения о распределении богатств в верхнем слое. В 1983 году было 1,3 миллиона семейств с имуществом стоимостью нетто 1 миллион и более, то есть около двух процентов всех семейств. В имущество включалась цена домов или частных предприятий, которыми эти семьи владели. Если же мы будем считать только семьи, имеющие один миллион или более в финансовых активах, например, в акциях, бонах и ценных бумагах, то количество их резко падает: это будет всего 250 000 семейств — полпроцента всех семейств страны ("Федерал резерв бюллетень", март 1986).

Какова же величина богатств, которыми владеют все миллионеры вместе? Мы не уверены в ответе. Данные 60-х годов указывают, что миллионеры владеют половиной — или тремя четвертями? — стоимости всех акций и облигаций, а также сосредоточенной в частных руках недвижимостью. Эти цифры могут меняться в зависимости от инфляции и колебаний на бирже. В конце 1960-х и в 1970 годах, когда инфляция набирала силу, цена акций практически не менялась. В результате семья со средней величины портфелем акций понесла серьезные убытки. Человек, у которого было акций на один миллион в 1972 году, к 1981 году мог потерять половину покупательной способности. Однако с этого года акции стали подниматься, и к 1985 — 1986 годам произошел бум и цена акций удвоилась. Так что если бы миллионеры 1972 года дотерпели до этого времени, то их портфели акций вернули бы себе свою стоимость, и еще кое-что сверх того.

ПРАВИТЕЛЬСТВО

Наш первоначальный обзор экономики почти закончен, но остался еще один институт, с которым мы должны озна-

ПАРАД ДОХОДОВ

Предположим, что так же, как мы выстроили парад флагов через всю страну, мы выстроим население в порядке его доходов. Пусть высота средней семьи будет шесть футов, символизирующих средний доход в 22 000 долларов в 1983 году. На этой высоте будем стоять мы, наблюдатели. На что будет похож этот парад? Он начнется с нескольких семейств ПОД ЗЕМЛЕЙ, потому что существуют семьи с отрицательным доходом — то есть они докладывают только о своих убытках за год. В основном это семьи, потерпевшие убытки на своем бизнесе, и отрицательный доход не означает общей бедности. По пятам за ними следует длинная процессия карликов, олицетворяющих одну пятую наших семейств, не более трех футов ростом. Некоторые даже не доходят до фута.

И только на второй половине парада мы увидим людей, чьи лица будут на нашем уровне. За ними идут гиганты. Последние пять процентов участвующих — доходы выше 75 000 — люди уже выше 20 футов. В конце же это уже башни по 600 и 6000 футов — в сто, в тысячу раз выше нормы. Каков самый большой доход в стране? Мы не знаем. Может быть, один или два из наших миллиардеров имеют более 100 миллионов дохода. (Взято из блестящего описания "парада доходов" в книге Иана Пена "Распределение доходов". Нью-Йорк, Прэгер, 1971, с. 48–59.)

комиться: правительство. Как получить представление о такой обширной и сложной организации? Тут нет ни простого, ни единственного пути. Правительственный сектор станет проясняться для нас только после продолжительного изучения. Но надо с чего-то начинать — и мы начнем с этих цифр:

ОБЩЕСТВЕННЫЙ И ЧАСТНЫЙ СЕКТОРЫ, 1985

	Правительство	Бизнес
Валовой национальный продукт (в млрд. долл.)	419	3,203
Кол-во работников (в млн.)	16,5	74,7

Из этих цифр следует, что если мерить обычной экономической меркой — величиной дохода и количеством рабочих и служащих, то бизнес гораздо богаче правительства. Но это неточно. Какой цифрой в долларах выразить стоимость национальной земли, треть которой — это собственность федерального правительства? Какова экономическая стоимость национальной обороны? Стоимость исключительного права правительства печатать деньги? Когда мы задаемся этими вопросами, то уже не думается о сравнении размеров актива бизнеса и правительства.

Однако важно сразу же обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, "правительство" не означает одно только федеральное правительство. Мы еще увидим, что федеральное правительство играет важнейшую роль в экономике на разных уровнях. Но не забудем, что администрация каждого штата и графства гораздо важнее, чем федеральное правительство в роли источника для найма рабочей силы, ибо на штаты, графства и города работает в четыре-пять раз больше людей, чем на Вашингтон.

Кроме того, штатные и местные администраторы тратят на социальные нужды значительно больше, чем федеральное правительство. А затраты на социальные нужды являются частью национального дохода. Если не считать оборону (это особый случай!), то штатные и местные администраторы являются гораздо более крупными вкладчиками в удовлетворение социальных нужд населения, чем федеральное правительство. Посмотрите на прилагаемую таблицу — она напомнит нам о целом ряде действий (нефедеральных), которые

**ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ
В СРАВНЕНИИ СО ШТАТНЫМИ И ЛОКАЛЬНЫМИ, 1984**

	Федеральные	Штатные и локальные (в млрд. долл.)
Национальная оборона	234	0
Почта	3	0
Образование	16	187
Шоссейные дороги	12	39
Здравоохранение	10	49
Полиция	2	20
Противопожарная служба	0	8
Санитарные службы	0	3
Развлечения и отдых	6	4

осуществляет правительство, и именно тех, что и означают термин "править", — гораздо в большей степени, чем некое изготовление бюрократических бумажек, которое это слово вызывает в нашем представлении.

Во-вторых, разнообразие социального обслуживания напоминает нам, что правительство не просто давит мертвым грузом на экономику, как думают многие. Тот, кто учился в общественной школе, лечился в общественной больнице,

путешествовал по общественной дороге или летал на самолете, управляемом общественной системой станций наведения, является потребителем государственной продукции и знает, что она жизненно важна. Даже те, кто напирают на бюрократию, которая, мол, может кого угодно свести с ума, и на малую эффективность правительственной деятельности (хотя бюрократия и не эффективна, это вовсе не является монополией правительства), пусть вспомнят, что сама система частного предпринимательства зависит от невидимого социального блага — поддержки закона, на которой стоит вся эта экономика, как любая другая.

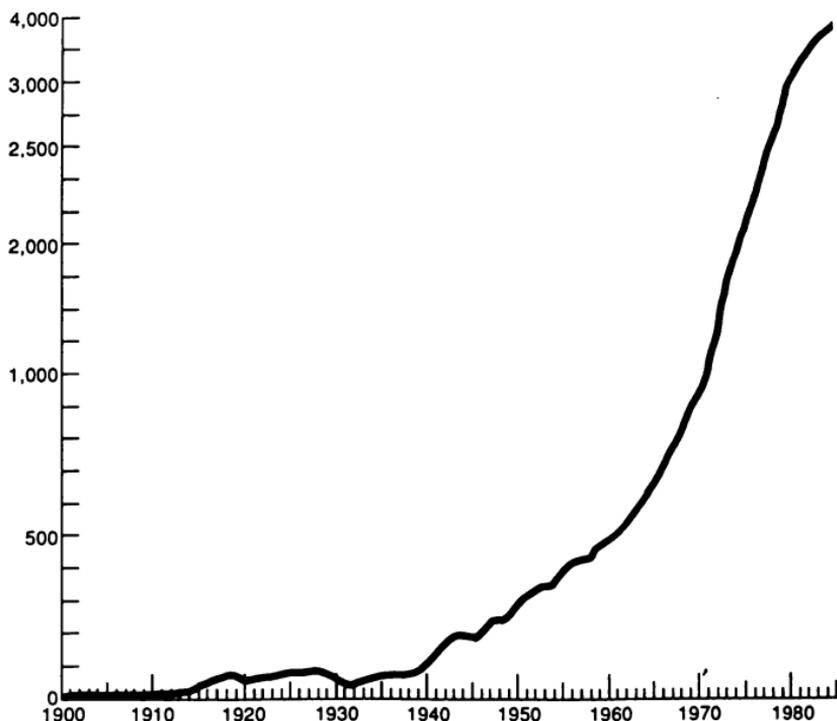
ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

В предыдущей главе мы показали как бы моментальный снимок экономики, чтобы дать понятие о ее структуре и размерах. Теперь мы хотим показать вам нечто более динамичное, как бы не фото, а кино. Задача этой главы в том, чтобы наше "кино" дало понятие о множестве течений, имевших место в прошлые полстолетия, течений, которые все еще увлекают нас в будущее.

Первое впечатление несомненно: все растет. Все становится больше. Фирмы выросли, профсоюзы выросли, семей стало больше, и они стали богаче; правительство тоже увеличилось. И лежащая в основе всего этого рыночная система выросла тоже, и продолжает расти, как и круг разнообразных операций.

Конечно, мы замечаем не только рост. Бизнесы не только выросли — они изменились по сравнению с началом 1900-х годов. Теперь стало гораздо больше корпораций, гораздо больше разнообразных бизнесов и меньше семейных фирм. Семьи теперь не те, потому что почти половина замужних женщин работает вне дома. Рабочие союзы уже не союзы ремесленников, объединенных одним родом занятий. Прави-

СТОИМОСТЬ ВВП (1900 – 1985)
(МЛРД. ДОЛЛ.)



тельство не только увеличилось, но и изменило свою философию.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

И все-таки, в первую очередь, наше внимание привлекает рост. Экономика, которую показывает наш "киноаппарат", требует все большего и большего экрана. Экран должен увеличиваться, потому что должен вместить все расширяющуюся реку продукции. Поэтому мы обязаны первым

делом рассмотреть этот феноменальный рост в долларовом исчислении всей продукции, представленный на следующей таблице. Мы называем эту стоимость продукции, которая включает все товары и услуги, произведенные как общественным, так и частным сектором, нашим валовым национальным продуктом (ВНП). В следующей главе мы определим его точнее. Здесь мы хотим поговорить о его поразительном росте.

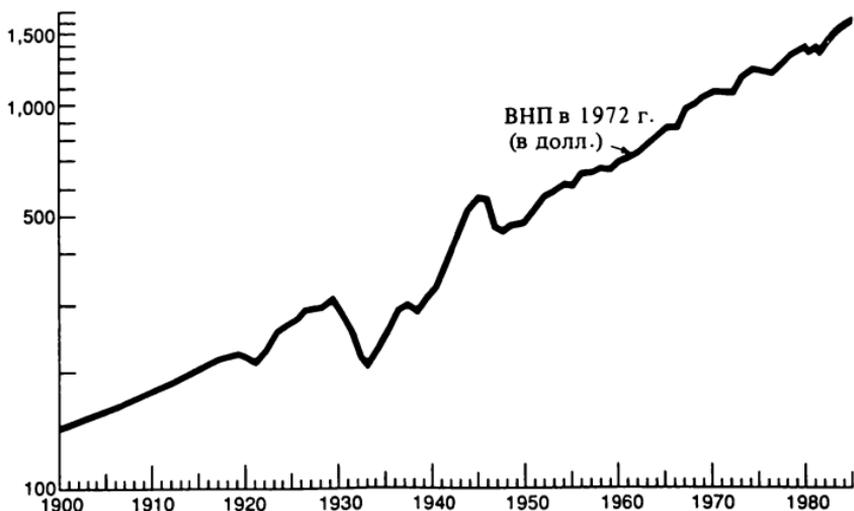
Как видим, в долларовом выражении стоимость валового продукта выросла примерно в сто раз. Но, конечно, вам уже пришла в голову осторожная мысль. Если мы мерим рост валовой продукции в долларах на протяжении времени, то не может ли быть, что экономическая активность на поверку окажется просто ростом цен?

Мысль совершенно справедливая. Предположим, экономика производит только пшеницу и в 1990 году пшеница продается за 1 доллар, а в 1980 году — за 4. Допустим, что производство пшеницы не изменилось — оба раза равняется одному миллиону тонн. В ВНП 1990 года это будет миллион долларов (миллион тонн по доллару), а в 1980 году — четыре миллиона! Поэтому нам нужно отжать из этих цифр инфляцию. Делаем это для того, чтобы использовать одни и те же цены, сравнивая стоимость продукции в разные годы. Если мы, напротив, высчитываем стоимость ВНП, пользуясь различными ценами, существующими в разные годы, тогда мы называем долларовый итог **НОМИНАЛЬНЫМ** ВНП. Но если мы подсчитаем стоимость ВНП за несколько лет, используя цену **ТОЛЬКО ОДНОГО ГОДА**, то получим в результате **РЕАЛЬНЫЙ** ВНП. Он реален в том смысле, что мы тщательно убрали перемену стоимости продукта, возникающую только в результате высоких или низких цен; поэтому наши результаты отражают перемены в выпуске продукции, а не просто в продажных ценах.

На следующей таблице мы показываем, что происходит с устремившейся вверх кривой ВНП с 1900-го по 1980 г., когда мы пользуемся ценами только одного года — в данном случае 1972-го, чтобы рассчитать стоимость ВНП в каж-

дом году. Подъем все-таки впечатляет — примерно в десять раз. Но, конечно, он не так поразителен, когда мы высчитывали его без учета инфляции.

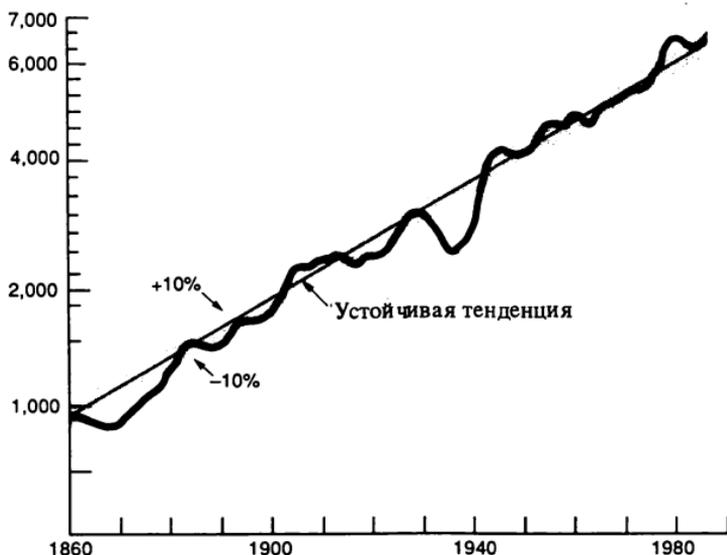
РЕАЛЬНЫЙ ВВП (1900 – 1985)
(МЛРД. ДОЛЛ.)



Нам остается сделать еще одну корректировку. Увеличился не только выпуск продукции — увеличилось также население. В 1900 году население США составляло 76 миллионов, в 1985-м — около 240 миллионов. Чтобы наш реальный ВВП полностью соответствовал действительности, нам надо разделить его на количество населения — чтобы получить ВВП на душу населения. И тогда мы получаем совсем уж поразительный результат. При обзоре прошлых лет, не только 1900-х годов, но и всех других, чтобы получить статистические данные, мы убеждаемся, что рост продукции на душу населения проходил с необыкновенной устойчивостью. Бывали качания, вниз и вверх, некоторые довольно серьезные. Но в основном колебания — в пределах 10 процентов

от общей тенденции. А тенденция эта составляет 1,5 процента в год на душу населения (реально). Хотя 1,5 процента в год выглядит не слишком большой цифрой, она позволяет нам удваивать наш жизненный уровень на душу населения каждые 47 лет. Так оживает модель роста, сделанная Адамом Смитом!

РЕАЛЬНЫЙ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ
(1972, ДОЛЛ.), 1860 – 1985



Как мы можем объяснить такую долгую и устойчивую тенденцию к повышению? Во-первых, увеличилось количество факторов производства, запускаемых в экономику. В 1900 году рабочая сила составляла 27 миллионов человек, в 1985-м — 115 миллионов. Естественно, чем больше рабочая сила, тем больше производится товаров и услуг. Повысились и капиталовложения. Например, в 1900 году энергия в лошадиных силах — все, что у нас было: всякие машины, рабочие животные, корабли, поезда и т.п. — составляла

65 миллионов лошадиных сил. В 1983-м она составляла 31 миллиард л. с.

Во-вторых, улучшилось и качество факторов производства. Население, работающее в 1980 году, не только более многочисленно, но и лучше подготовлено и обучено. Мы мерим это образованием, которое получила рабочая сила. В 1900 году, когда только 6,4 процента трудового населения пошло дальше начальной школы, выходило 229 миллионов человеко-лет образования на это население. В 1986 году, когда две трети населения получило законченное среднее образование, эта цифра возросла до миллиарда человеко-лет.

Изменилось и качество капитала. Чтобы понять, как важно это изменение, посмотрим, какое влияние на выпуск продукции оказывает доступность шоссейных дорог. В 1900 году таких дорог было около 150 000 миль. В 1985 году их было уже 4 миллиона. То есть количество дорог возросло в 25 раз. Но этот рост количества ничего не говорит о транспортной мощи новой дорожной системы (асфальтовое покрытие, несколько рядов машин, большие скорости) по сравнению с прежней, когда узкие, покрытые гравием дороги были рассчитаны на скорость движения в среднем от 10 до 20 миль в час.

Есть и другие источники этого роста — например, сдвиг в объеме и эффективности крупных операций. Но главным остается рост количества и качества факторов производства. Притом улучшение их качества — профессиональной подготовки людей, конструкции капитального оборудования — имело гораздо большее значение, чем рост количества. Лучшая профессиональная подготовка и технология помогают рабочей силе поднять свою производительность — увеличить количество товаров и услуг, которое она выдаст за определенное время.

ПЕРЕМЕНЫ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ

Мы увидели, как поразительно увеличился выпуск продукции в 20-м веке – но что произошло с распределением этой продукции по разным классам общества? Стали ли богатые богаче, а бедные беднее? Или тенденция идет в сторону равенства?

На этот вопрос ответить нелегко. Вспомните, нас интересуют перемены не в абсолютных количествах, но в ДОЛЛЯХ, приходящихся на каждую группу. Конечно, в долларовом доходе на всех уровнях населения произошли огромные перемены: в 1950 году, например, семья вылезала в высший класс (5 процентов!), имея доход в 8666 долларов в сравнении с 78 000, которые для этого же требовались в 1985 году. Огромная эскалация количества долларов частично явилась результатом повышения нашего реального дохода, а частично – результатом инфляции, то и другое в примерно равной степени. Но несмотря на увеличение долларового дохода на всех уровнях, пропорция семейств в разных классах оста-

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ СЕМЬИ ПО РАЗЛИЧНЫМ СЛОЯМ НАСЕЛЕНИЯ

Проценты



лась, как ни странно, постоянной, что показывает приведенная ниже таблица.

Таким образом, большого сдвига в распределении всеобщего дохода между верхушкой, низом и серединой не произошло. Бедные теперь получают чуть большую долю "пира доходов", зажиточные — чуть меньшую. Зато если мы вернемся к 20-м годам, то увидим значительную перемену: в те времена доля верхних пяти процентов была примерно вдвое больше, чем сегодня. Кроме того, разные социальные программы — например, "Медикер" (специальная программа здравоохранения для нуждающихся) и государственная оплата высшего образования, надо полагать, подняли реальный доход беднейших на 20 процентов больше, чем это показывает таблица*.

Значит ли это, что в США ликвидирована бедность? В течение долгого времени количество людей, находящихся ниже официально установленного уровня бедности, упало и абсолютно, и в отношении ко всему населению. Это справедливо, несмотря на то, что долларовый порог дохода бедняков постоянно поднимается. Но в последние годы эта тенденция изменилась: с 1979 года бедность стала увеличиваться. Мы можем увидеть этот сдвиг в следующей таблице.

* Более детальное изучение перемен в распределении доходов должно было бы учесть некоторые факты, не вошедшие в приведенные цифры. По техническим причинам Бюро переписи не включает многих форм доходов (таких, как доходы на бирже или на недвижимости) в свой подсчет доходов. Если бы это делалось, доля верхнего одного процента была больше. Бюро переписи также не полностью принимает в расчет денежные и безденежные платежи, которые получают бедняки (например, *фудстемпы* — талоны на бесплатное получение продовольствия бедняками и *валфэры* — денежное пособие для нуждающихся). Это увеличивает долю бедняков. Другими словами, цифры переписи основываются в основном на зарплатах, а не на оборотах капитала или "переводах", которыми могут пользоваться группы с высшим и низшим уровнем дохода. Рассчитать все эти денежные движения необыкновенно трудно. Результат, вероятно, был бы выше для бедняков, но насколько — невозможно сказать точно. Вероятно, ненамного.

ТЕНДЕНЦИЯ БЕДНОСТИ

	1959	1965	1969	1979	1984	1985
Люди с доходом ниже уровня бедности (в млн.)	39,5	33,2	24,1	25,3	33,7	33,1
Процент населения	22,4	17,3	12,1	11,4	14,4	14,0

Эти цифры не говорят нам, исчезнет ли в конце концов бедность в результате общего роста благосостояния или же мы уничтожаем лишь некоторые виды бедности (например, бедность из-за низкого уровня зарплаты), но фактически не касаемся других. За последние 20 лет условия жизни в трущобах многих больших городов ухудшились. Цифры, похоже, показывают, что бедность усиливается, когда срезаются социальные программы, например, помощь многодетным семьям. В главе "Распределение доходов" мы вернемся к этой проблеме.

Все это мешает нам вынести суждение по поводу ожидавшегося Марксом "относительного обнищания". Многие утверждают, что это — самое неоправдавшееся предсказание Маркса насчет капитализма. Другие же заявляют, что под "нищетой" Маркс имел в виду не денежный доход, а условия жизни. Пожалуй, справедливо будет сказать, что "нищета" в денежном выражении сократилась гораздо сильнее, чем Маркс мог вообразить, но если мерить условиями социальной жизни, то она не уменьшилась в том размере, в каком надеялись Марксовы критики*.

* Следует заметить, что Адам Смит тоже ожидал все большего обнищания, несмотря на рост доходов, потому что коммерческое об-

ТЕНДЕНЦИЯ К ГИГАНТИЗМУ

Мы рассмотрели главные тенденции в личных доходах. Обратимся к бизнесу. И здесь в глаза бросается одна черта: происходит заметный упадок независимых маленьких бизнесов с работающим на себя хозяином, бывших некогда преобладающей формой частного предприятия.

В 1900 году было около 8 миллионов независимых предприятий, в том числе 5,7 миллиона ферм. К середине 1980-х годов, как мы видели в предыдущей главе, количество единоличных предприятий доросло до 12 миллионов, включая 2,2 миллиона ферм. За это время количество рабочей силы более чем утроилось. Таким образом в процентном отношении пропорция "работающих на себя" упала от 30 процентов в 1900 году до 10 процентов сегодня.

Параллельно с упадком числа работающих на себя владельцев фирм происходит подъем фирм-гигантов. В 1900 году гигантские корпорации только-только появлялись. В 1901 года финансист Дж. П. Морган, создав "Юнайтет стил" ("Американскую стальную корпорацию") из дюжины более мелких предприятий, основал одновременно первую компанию с миллиардом долларов основного капитала. В то время капитал всех корпораций стоимостью более миллиона равнялся 5 миллиардам. К 1904 году он достиг 20 миллиардов. К 1985 году — 10 ТРИЛЛИОНОВ долларов.

Мало кого удивит утверждение, что главной тенденцией последних 8 — 10 лет было появление большого бизнеса. Интереснее задаться вопросом: продолжает ли большой бизнес расти? Ответить на это будет труднее, так как все зависит от того, что вы подразумеваете под ростом.

Конечно, в мире корпораций большие компании занимают все больше и больше места; по крайней мере, так было шесть (как он его называл) подвергает рабочую часть населения унылому влиянию монотонной работы. Капиталистическое общество, считал Смит, богато, но его рабочие классы становятся менее живыми и умными из-за работы, выполняемой ими. См.: "Богатство народов".

до начала 70-х годов, как показывает таблица. Маркс был прав, предсказывая эту тенденцию.

ДОЛЯ АКТИВОВ КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДСТВ (в %%)

	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 в 1960-е годы главные 100 компаний владели примерно такой же долей общего корпоративного богатства, как и 200 КОМПАНИЙ в 1948 году. Эта все усиливающаяся концентрация богатств в руках наиболее мощных компаний не есть, однако, то же самое, что усиление монополизации, как мы его понимаем. Монополизация относится к доле компании на данном, конкретном рынке. Такова, например, доля "Дженерал моторс" в автомобильной промышленности. Но внутри всей рыночной экономики страны доля гигантских фирм особенно не выросла, а нередко даже падала, несмотря на то, что общее богатство мира корпораций постоянно скапливалось в их руках.

Можем ли мы объяснить эту длительную тенденцию к концентрации активов бизнеса так же ясно, как мы объяснили тенденцию к росту ВВП? Экономисты обычно подчеркивали главные причины появления предприятий-гигантов. Первая: передовая технология позволяет производить массу товаров и услуг за меньшую стоимость. Рост гигантизма в бизнесе в значительной степени — это результат новой технологии. Без паровой машины, без токарного станка, без железной дороги даже и вообразить нельзя зарождение большого бизнеса.

Но технология не только позволила большее расширение производства. Она принесла еще и экономический эффект, который мы называем "Экономикой весов". Это означает, что технология не только расширяет, но и удешевляет процесс производства. Цены на единицу товара падали по мере того, как увеличивался его выпуск. Прекрасный пример: огромное снижение стоимости производства автомобилей на сборочном конвейере по сравнению с производством каждого автомобиля в штучном исполнении (см. последующую вставку).

"Экономика весов" дала новый мощный толчок в сторону увеличения размеров фирм и компаний. Фирмы, первыми начавшие вводить технологию массового производства, обычно получали преимущество в продажах товаров над своими конкурентами, что давало им возможность увеличиваться в размерах и тем самым опять-таки рождало новое преимущество. Преимущество от снижения цен на продукцию сильно способствовало появлению гигантских компаний во многих областях промышленности. Точно так же отсутствие подобной технологии объясняет, почему не везде возникли гигантские корпорации.

Во-вторых, концентрация бизнеса произошла также в результате слияний разных корпораций. Еще с тех пор, как Дж. П. Морган собрал "Юнайтед стил корпорейшн", подобные слияния стали главным источником укрупнения корпораций. Первая волна слияний прошла в самом конце 19-го века, из которой и поднялись первые огромные компании, в том числе "Юнайтед стил". В 1890 году все предприятия конкурировали друг с другом без того, чтобы какая-нибудь из компаний доминировала. В 1904 году одна или две гигантские фирмы, как правило возникшие из слияний, уже контролировали около половины продукции в 78 различных отраслях индустрии.

Между 1951-м и 1960 годами пятая часть из тысячи главных корпораций исчезла — не потому, что эти фирмы прогорели, а потому, что их скупили другие корпорации. Словом, слияния фирм определили на 40 процентов увеличение кон-

центрации между 1950-м и 1970 годами; остальное определил внутренний рост корпораций.

Наконец, концентрация ускоряется циклом бизнеса. Депрессии и спады доводят многие малые фирмы до банкротства и дают возможность более сильным в финансовом отношении крупным фирмам скупить эти малые компании по дешевке. Это опять-таки предвидел Маркс. Когда промышленность под угрозой, то слабые производители идут ко дну, а сильные всплывают, став даже еще сильнее, чем прежде. Вспомним трех знаменитых когда-то в Америке производителей автомобилей: фирмы "Студебеккер", "Паккард" и "Кайзер моторс" — они не выдержали слабых спадов 1950-х и 1960 годов и давления иностранной конкуренции. А в 1980 году едва не обанкротилась фирма "Крайслер".

Остановилась ли тенденция бизнеса к увеличению корпораций? Всего несколько лет назад казалось, что да. Но в середине 1980 годов опять прошла большая волна слияний — в сущности, самая большая в истории. В 1984 году произошло три тысячи гигантских слияний корпораций с общей суммой их активов в 124 миллиарда долларов. В 1985-м их было еще больше. Произошло не менее пяти слияний, каждое из которых стоило больше, чем все слияния предыдущего десятилетия. Несколько примеров. "Дженерал электрик" купила ЭР-СИ-ЭЙ за 6,3 миллиарда; "Филипп Моррис" купил "Дженерал Фудс" за 5,8 миллиарда, а "Дженерал моторс" купила "Хьюз Эйркрафт" за 5,1 миллиарда. Тенденция продолжалась и в 1986 году, но данных у нас еще нет.

Совершенно ясно, что общая картина корпораций изменится от такого смешивания и поглощения. Не совсем ясно, в чем это изменение выразится. Защитники процесса утверждают, что новые гиганты будут более приспособлены к сопротивлению иностранной конкуренции и лучше сумеют удержаться на мировом рынке. Хулители говорят, что мир корпораций вынужден будет произвести тяжелые затраты — большинство слияний финансировалось выпуском новых облигаций, по которым придется платить проценты. Дело в том, что никто еще не может предсказать, что случится в

результате этого внезапного сдвига в корпорационной структуре.

Рабочие профсоюзы тоже проявили эту же тенденцию. Их история развивается во многом параллельно с историей крупных корпораций. За последние 75 лет процент рабочей силы, охваченной профсоюзами, вырос с 3,2 процента до 26,6 процента от общего числа работающих в стране. Двадцатый век стал свидетелем появления крупной рабочей силы рядом с большим бизнесом. Однако, как показывает таблица, процент охваченных профсоюзом несельскохозяйственных рабочих за последние годы снизился.

РАБОЧАЯ СИЛА В ПРОФСОЮЗАХ

	1940	1950	1960	1970	1979	1983	1985
Процент членов профсоюза	27,2	31,9	31,4	30,1	22,0	20,0	18,0

Конечно, это не значит, что все профсоюзы сегодня уменьшаются. Последние два десятилетия принесли бум в союзы "белых воротничков" — как, например, в союз учителей или канцелярских служащих; в союзы муниципальных служащих — полицейских, пожарников, работников транспорта; в специальные союзные организации, типа могущественного союза перевозчиков. Профсоюзы хиреют там, где хиреет производство, — союзы железнодорожников, продавцов готового платья, — или где американскую промышленность прижимает иностранная конкуренция — в автомобильной и сталелитейной промышленности. Кроме того, сочетания глубокого спада в начале 1980-х годов и, в общем, антипрофсоюзной политики рейгеновской администрации значительно ослабили у профсоюзов возможность торговать-

ся с хозяевами. Дни жалоб на могущество профсоюзов миновали — по крайней мере, на ближайшее будущее.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ БОЛЬШОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Мы переходим сейчас к последней важной тенденции в экономике — тенденции, конечным результатом которой явилось появление того большого правительственного аппарата, о котором говорилось в прошлой главе.

Есть три совершенно различных способа измерять рост общественного сектора. Первый — выяснить пропорцию ВВП, который правительство прямо производит или покупает. В общих чертах это даст представление о том, в какой степени мы стали владеть национализированной экономикой.

Второй способ — выяснить, как правительство распределяет доходы, облагая налогами одних и отдавая другим "передаточными платежами" такие социальные преимущества, как страхование, соцобеспечение (вэлфэр) или оплату по безработице. Результат можно рассматривать как индекс того процесса, до какой степени мы стали страной соцобеса (вэлфэра).

Последний способ — выяснение, в какой мере правительство вмешивается в работу экономики, регулируя различные аспекты экономической жизни или употребляя иначе собственную экономическую власть. Тут проверка всего труднее, а результат может быть индикатором, в какой мере мы сдвинулись в направлении руководимого или контролируемого капитализма.

Никого не удивит, что все три индикатора давно уже поднялись. Возьмем, к примеру, область прямого государственного производства или приобретения. В 1929 году государство приобрело менее 10 процентов валового национального продукта; в 1985-м оно приобрело более 20 процентов. Надо отметить, что большая часть этого увеличения вытекает из двух источников: из большого роста федеральных расходов на оборону и значительно возросших государ-

Помните А. Смитову фабрику булавок? Вот более поздний вариант разделения труда — ранние годы конвейера на заводах Форда.

”Как поддерживается гармония между главной линией конвейера, линией изготовления компонентов и доставкой снабжения? Только для ходовой части ежедневно требуется от 1000 до 4000 деталей каждого компонента — в точное место и в точную минуту; одна ошибка — и весь механизм с визгом останавливается... Управляющий должен знать каждый час, сколько компонентов произведено и сколько имеется в наличии. Когда возникала опасность нехватки, специальный гонец — фигура, известная на всех автомобильных заводах, — буквально бросался в пролом. Ему об этом докладывают учетчики и счетчики. Он лично проверяет неприятные сообщения, потом мобилизует мастера, чья обязанность исправлять неполадки. Трижды в день он печатает под копирку доклады в расчетный отдел завода и пишет мелом на черной доске в том же отделе цифры продукции производственных и сборочных цехов”*

Сама эта систематизация вызвала поразительный подъем выпуска продукции. Каждая операция была проанализирована и разложена на простейшие компоненты, и когда нужные детали ровным потоком стали проходить перед постоянно стоящими тут рабочими в непрерывном, но управляемом ритме, время, необходимое для сборки мотора, сократилось от 600 до 226 минут; для сборки ходовой части — от 12 часов 28 минут до 1 часа 33 минут.

Как показывает пример с конвейером, технология ”экономии весов” зачастую превращала работу в действия робота. Блистательный рассказ о такой фрагментированной работе вы найдете в книге Г. Бравермана ”Труд и монополистический капитал” (Нью-Йорк, Мансли Ревью Пресс”, 1974).

* А. Невин. Форд. Нью-Йорк, Скрибнер, 1954.

ственных и местных расходов на образование и строительство дорог. Если не говорить об обороне, то федеральное правительство все же не великий покупатель товаров и услуг, хотя и кажется, что это не так. К тому же процент правительственного приобретения ВНП в течение 25 лет остается постоянным.

Но, конечно же, федеральное правительство — великий расточитель денег. И это приводит нас ко второму индикатору роста власти правительства — его функциям социального обеспечения. В 1929 году правительство тратило на "передаточные платежи" не более одного процента ВНП. В основном это были федеральные расходы на социальное страхование, медицинские страховки и другие предупредительные цели. Именно рост государственных "передаточных платежей", а не рост суммы его приобретений, составляет основную массу государственных расходов. То и другое вместе составляет сейчас около трети всего ВНП страны. Мы еще много будем об этом говорить. Здесь мы хотим обратить ваше внимание на то, что это общемировая тенденция и что большинство европейских капиталистических стран прямо тратят или передают через правительственные руки населению еще большую часть своего ВНП, чем мы.

Наконец, наш третий индикатор — мера государственно-го вмешательства, степень его присутствия в качестве надзирателя или регулятора экономической системы.

Произвести надлежащие измерения тут особенно трудно потому, что вмешательство правительства разнообразно и важность его не всегда показана в количестве денег, которое тратит то или иное агентство на используемый им персонал. Немало трат, как мы отмечали, производится, например, через официальные департаменты исполнительной власти, особенно через министерство здравоохранения и социального благосостояния; летят чеки на социальное обеспечение и оборону — источник военных расходов.

И все-таки мы должны получить какие-то, пусть неполные и поверхностные, данные о расширении государственно-го влияния в разных областях экономической системы.

Этот список дает нам некоторое представление о разнообразии и важности функций правительства в этом отношении.

Федеральная авиаадминистрация регулирует безопасность в воздухе;

Агентство охраны среды издает экологические предписания;

Федеральное резервное управление регулирует банки;

Федеральная комиссия связи определяет длину волн для радиостанций;

Федеральная торговая комиссия следит за деятельностью бизнеса в соблюдении им правил торговли;

Междуштатная торговая комиссия наблюдает за железнодорожными путями, каналами и грузовыми перевозками;

Национальное управление трудовых отношений наблюдает за профсоюзными выборами;

Национальный фонд науки поддерживает научные исследования;

Тарифная комиссия разбирает тарифные дела;

Управление экономических возможностей наблюдает за наймом рабочей силы.

Некоторые из этих учреждений — например, тарифная комиссия — существуют почти сто лет. Другие, вроде агентства по охране среды — сравнительно новы. Но ясно, что степень и глубина проникновения правительства в экономику чрезвычайно возросли, будем ли мы сравнивать их с тем, что было сто лет назад, или совсем недавно. Может быть, при администрации Рейгана эта давняя тенденция приостановится или даже изменится. Но сперва следует понять причины этой давней тенденции по всем направлениям — правительственным закупкам, ассигнованиям на социальные нужды, правительственному вмешательству в чисто экономические дела.

Ответ не может быть простым или однозначным. Но взгляд на историю вопроса нам кое-что подскажет.

Самый рост бизнеса вызвал необходимость правительст-

венного вмешательства. По мере роста фирм, их частные решения становились чреватые социальными последствиями. Вопрос о том, строить или не строить завод, мог означать расцвет или упадок для города, даже для штата. Конкуренция насмерть могла означать разорение местной промышленности. Загрязнение реки могло погубить целый район. Правительственные усилия на всех уровнях были направлены на то, чтобы большой бизнес не создавал социальных и экономических проблем, или, если он эти проблемы уже создал, как-нибудь их уладить.

Новая технология принесла с собой необходимость государственного надзора. Много правительственных усилий совершается, чтобы урегулировать возникающие проблемы, связанные с технологией. Например: создание сети федеральных и штатных дорог — и полицейские власти, наблюдающие за всякими делами, связанными с автомобилями; множество учреждений, связанных с авиацией, радио и телевидением, атомной энергией, новыми медикаментами и оружием. Поскольку технология увеличивает свою возможность влиять на социальную и природную среду, постольку вырастает, по-видимому, и государственный надзор за ней.

Урбанизация создала необходимость в централизованной администрации. Городская жизнь имеет свои привлекательные стороны, но и свои опасности. Мужчины и женщины не могут жить в густо населенных кварталах без полиции, без здравоохранения, транспорта, уборки мусора и образовательных учреждений, и все это организовать там сложнее, чем в сельской местности. Правительство находится, и всегда находилось, в городах. По мере урбанизации всей нации требуется все больше правительственных учреждений.

Унификация экономики тоже создала дополнительные проблемы. Индустриализация связывает всю экономику в огромный, тесно сцепленный механизм. Локализованная, не индустриализованная экономика похожа на кучу песка: воткнешь палец с одного боку — это отразится на каких-то предприятиях и индивидуумах, другой бок кучи останется незатронутым. Но чем куча больше, а промышленные опе-

рации специализированнее, тем песочная куча становится уязвимее как целое. Ткнешь в один бок — вся куча затрясется. Локализовать проблемы становится невозможно. Трудности экономики возрастают: нужна уже не местная, а национальная энергетическая программа, общенациональный транспорт, общенациональные городские и образовательные программы. Правительство — большей частью федеральное правительство — это основная сила, решающая эти проблемы.

Несработавшая экономика повлекла за собой государственное вмешательство. 50 — 75 лет назад к экономике относились с доброжелательным или почтительным уважением. Люди чувствовали, что экономику лучше не трогать, что стараться изменить нормальный ход ее работы — бесполезно и неблагоприятно. Но великая депрессия навсегда изменила это отношение. В наступившем крушении правительство было призвано увеличить свое участие, чтобы восстановить работу экономики. Травма депрессии и решение предотвратить ее повторение стали воротами для правительственных расходов и правительственного вмешательства. Идеи Кейнса сыграли очень важную роль в переходе к смешанной экономике, и теперь даже самые консервативные правительства не собираются возвращаться к чистой системе "лессэ фэр". Это просто невозможно.

Новая философия "получила право" сменить старую философию "сугубого индивидуализма". В значительной степени в результате депрессии — хотя и не только из-за этого — произошли глубокие перемены в отношении людей к роли правительства. Мы живем уже не в том обществе, где уход в отставку по старости, расходы на лечение, пособие на период безработицы — дело только того, кого это касается. Худо это или хорошо, но за это — и за многое подобное — ответственность приняли на себя постепенно все правительства капиталистических стран. В сущности, Соединенные Штаты были в этом смысле довольно медлительны по сравнению со многими европейскими капиталистическими странами. Но тут и кроется основная причина постоянного возрастания роли местного, штатного и федерального произ-

водства и приобретения товаров, что постоянно же расширяло влияние правительства в делах экономики.

Без сомнения, существуют и другие причины, которые можно было бы тут перечислить. Бюрократия умеет себя прокормить. Но общий вывод очевиден. В современном капитализме правительство является главным фактором экономической системы. Насколько хорошо оно выполняет свои функции и в какой мере реализует возлагаемые на него надежды — это темы, которые будут занимать наше внимание и дальше.

Итак, фильм подошел к концу. Он неполный и, что важнее, незаконченный. Но он дает нам понятие, откуда мы пришли и, может быть, в каком направлении мы движемся. А главное — он должен был сделать мир экономики значительнее и живее для нас. Теперь у нас есть картина американского капитализма в его пропорциях и исторических традициях. Это прокладывает путь к нашему прыжку в то непонятное, что зовется экономической наукой.

МАКРОЭКОНОМИКА (АНАЛИЗ ПРОЦВЕТЕНИЯ И СПАДА)

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП)

Одна из причин мистификации, затемняющей экономику, в терминологии, которую она использует. Она не только употребляет обычные, простые слова, такие, как "сбережения" и "вложения", не совсем в том значении, как мы их употребляем в ежедневных разговорах, она еще и опирается на варварские и смущающие нас термины, такие, как "макроэкономика" и "валовой национальный продукт".

Очень было бы славно, если бы мы очистили экономику от ее жаргона, но это все равно, что попросить врача объяснить больному его недомогания на простом английском языке. Придется нам выучиться немного говорить на языке экономики, то есть привыкнуть к тем основным терминам, которыми экономисты пользуются, рассказывая о нашем экономическом положении.

Один из них – это странное слово "макроэкономика". Происходит от греческого "макро", что значит "большой", и означает, что макроэкономика пытается разрешить очень крупные проблемы. Она это и делает; говорит о таких проблемах, как инфляция, спады, безработица и экономический

рост. Но это еще не все, что отличает макроэкономику от ее сестры микроэкономики, с которой мы встретимся позже. Макроэкономика рассматривает проблемы в перспективе, смотрит на них с господствующей позиции, откуда особо ясно видны некоторые аспекты экономической системы.

На что похожа экономика в макроперспективе? Вид ее похож на тот, который нам давали предыдущие главы. Мы смотрим на экономику словно с самолета и видим широкий ландшафт, заполненный фирмами, семьями, правительственными учреждениями. Позднее, когда у нас будет макроперспектива, мы рассмотрим тот же пейзаж глазами червяка и увидим большие изменения в чертах пейзажа, которые вдруг окажутся в новом фокусе.

Увидев экономику в макроперспективе, мы яснее, чем с наземной точки зрения, наблюдаем процессы, имеющие основное и центральное в ней значение. Это — непрекращающееся производство продукции на национальном уровне, бесконечное создание и пересоздание богатства, которым страна наполняет, обновляет и расширяет свою материальную жизнь. Большой центральный поток, от которого мы все зависим, называется Валовой Национальный Продукт, сокращенно — ВВП. Когда дикторы телевидения говорят, что ВВП поднимается или падает, они подразумевают, что увеличивается или уменьшается поток той продукции, которую мы производим. Понять, почему выпуск продукции меняется, есть первая задача макроэкономики.

ИЗ ЧЕГО СЛАГАЕТСЯ ВВП

Для разгадки этого вопроса надо присмотреться к самому потоку. Одна вещь проясняется сразу. Поток продукции возникает из сотрудничества всех факторов производства: из труда всех семейств, слагающих нацию, из их работы с капиталом и землей, которые принадлежат в основном национальным же дельцам, и из правил и законов, установленных правительством. Мы можем буквально увидеть с наше-

го мысленного самолета поток продукции, текущий из десятка миллионов ферм и заводов, контор и учреждений, над которыми мы пролетаем. Вот из этих источников и формируется река национальной продукции.

Если глядеть на нее сверху, кажется, что эта река состоит из скопления вещей, которое нельзя расклассифицировать. Тут сотни тысяч, возможно, — миллионы всевозможных товаров и услуг: всевозможнейшие пищевые продукты, носильное платье, разнообразие машин, кучи всякого хлама. Но со второго взгляда мы различаем, что вся эта огромная и разнообразная продукция может быть разделена на два основных вида. Один — это товары и услуги, которые будут приобретать семьи для личного пользования: машины, стрижка, драгоценности, мясо. Этот рукав 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 тут есть товары и услуги, которые никогда не переходят во владение потребителя: машины, дороги, правительственные здания, мосты, не говоря уже о таких мелочах, как канцелярская мебель и канцелярские пишущие машинки. Эти товары тоже часть нашего валового национального продукта, но они не потребительские товары. У них специальное имя — "средства производства". Вскоре мы увидим, что они играют жизненно важную роль, определяя наше экономическое благосостояние.

Наша "макро"- точка зрения позволяет нам увидеть еще одну интересную вещь: каждый из этих двух рукавов нашей реки поддерживает свою часть экономики. Поток потребительских товаров, очевидно, идет на поддержание сил и благополучия семейств. Без него мы погибли бы за несколько недель. Но поток средств производства тоже имеет свою восстановительную функцию: средства производства восполняют и обновляют основное богатство нации, принадлежащее главным образом отечественным фирмам и в меньшей степени — правительству. Поток средств производства направ-

ляется на поддержание и расширение нашей системы плотин и дорог, конвейерных линий и товарных складов, токарных станков и сеялок, сельскохозяйственного оборудования и многоэтажных домов. Если бы иссох этот источник, мы погибли бы не так быстро, как в случае с потребительским, 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 родов продукции: потребительских товаров и средств производства. Сумма около 4 триллионов, которую валовой национальный продукт составлял в 1985 году, есть не что иное, как тотальная продажная стоимость обоих этих основных видов продукции. Можно представить себе, как эта река продукции льется через огромный супермаркет с кассовыми аппаратами по обе стороны. Кассы регистрируют ярлычки цен на каждом товаре. Через год эти цены складываются. Это и будет годовой ВВП.

Следует отметить несколько вещей. Первое: поток, текущий через "супермаркет", состоит как из частных, так и из общественных товаров и услуг. Возьмем, к примеру, поток потребления. Потребительские товары или услуги, как указывает эпитет, есть то, что мы потребляем или используем за сравнительно короткое время. Большая часть потребительских товаров раскупается семьями, частными лицами для собственных нужд — это продукты питания, или одежда, или такие услуги, как билеты в кино и советы адвоката. Но кое-что из потребительских товаров покупается местным, или штатным, или федеральным правительством. Например, услуги учителей или пожарников похожи на профессиональные услуги адвокатов или тех пожарников, которые тушат пожары на нефтяных скважинах, но это уже часть общественного, а не частного потребления. Это справедливо даже и тогда, когда семьи пользуются услугами учителей или пожарников: "личность", которая оплачивает их услуги, — это государство.

Такое же разделение частного и общественного мы уви-

дим, поглядев на средства производства. Срок их жизни, как правило, продолжителен, и они заменяются, когда изнасятся. Так происходит с заводами — но так же происходит и с дорогами, и с плотинами, и с принадлежащим городу агрегатом по сжиганию мусора. Это тоже средства производства, но — общественные, а не частные.

Важно помнить, что в ВВП имеется компонент средств производства, купленный правительством, поскольку, как мы увидим, капиталовложения играют очень важную роль и определяют наш уровень продукции. Многие говорят об общественном секторе, как если бы он состоял только из износившихся потребительских товаров, в то время как это средства производства и тем самым — инвестиции, которые содействуют будущему выпуску продукции. Думать иначе — ошибочно.

Занимаясь общественной продукцией, надо иметь в виду следующее. Существует большой и значительный поток правительственных затрат, особенно федеральных, который мы будем называть "трансферные (передаточные) платежи". Это в основном ассигнования на нужды "спасительной сети": соцобеспечение, пособия по безработице, помощь инвалидам и нетрудоспособным и всякого рода субсидии. Федеральные "трансферные платежи" в 1985 году составляли около 385 миллиардов, то есть около 10 процентов ВВП, *если бы они туда входили.*

Но трансферные платежи в ВВП *не входят.* Ибо "трансфер", то есть "перечисление", как ясно уже из его названия, есть выплата, преследующая социальные цели, а не плата получателю за полезные услуги. Разница в том, что, когда мы платим по счету за уборку, мы переводим деньги тем людям, которые сделали для нас работу. Когда мы платим налоги, идущие на финансирование школ, или пожарных команд, или даже армии, мы опять-таки платим людям, предоставляющим нам услуги. Но часть налогов, которые мы платим и которые идут на оплату тех, кто не может найти работу, или слишком искалечен, чтобы поддерживать себя, или достиг пенсионного возраста, — это не вознаграждение за труд. Это

в чистом виде "трансферный (передаточный) платеж", форма существования института социальной ответственности, который стал неотъемлемой принадлежностью передовых наций. Фактически это общественный эквивалент частной благотворительности. Но так как в обмен на трансферный платеж, например на чек соцебеса (вэлфера), не поступает никакая продукция, трансфер не подсчитывается к ВВП. Так же обстоит дело с расходами на игру на бирже, или на покупку акций и облигаций, или возмещение за стихийное бедствие. Все это — большой поток затрат, но он не отражает производительной деятельности, которая измеряется ВВП.

Когда статистики министерства торговли кончают подсчитывать ВВП, река продукции, как мы представляем, проходит не через одну, а через четыре проверочные линии. Первая подводит итог личным потребительским тратам, всему произведенному частными лицами (семьями). Вторая подбивает итог продукции для частных капиталовложений страны, в особенности в строительство заводов, в оборудование и строительство частных домов. Третья подсчитывает всю государственную продукцию как потребительского, так и инвестиционного производственного характера. В сущности, непонятно, почему мы не разделяем продукцию средств производства на две части, как мы делаем с частной продукцией. Если бы мы так делали, нам было бы легче понять место правительства в экономике. Но мы так не делаем, поэтому программа школьных завтраков и новые линии метро падают в одну цифру правительственной продукции.

И наконец — четвертая проверочная линия, где подсчитывается вся продукция США, продающаяся за границей, и вычитается заграничная продукция, продаваемая у нас. Если мы продаем за границей больше, чем покупаем, то у нас "положительный торговый баланс" как часть ВВП. Если же, как в последние годы, мы покупаем за границей больше, чем продаем, — это отрицательный торговый баланс, поток покупательной способности, уходящий за границу.

Таким образом, цифра, выражающая ВВП, есть сумма четырех отдельных подсчетов (включающих многие сотни

подробных отчетов и оценок) нашей национальной продукции. В 1985 году четыре подсчета давали такие цифры.

ВНП, 1985	(в млрд.)
Расходы на личное потребление	2600
Расходы на частное домостроительство	661
Правительственные расходы	815
Торговый баланс	-79
Весь валовой национальный продукт	3998

И еще одно. Подсчитывая наш ВНП, статистики не записывают цену каждого товара всякий раз, когда он продается. Тогда бы им пришлось считать отдельно бушель пшеницы, проданный на элеватор, зерно, проданное мельнику, муку, проданную пекарю, хлеб, проданный в супермаркет, и, наконец, буханку, проданную потребителю. Получилась бы гораздо большая цифра, чем стоимость последней буханки, — все-таки цена буханки содержит все платежи, сделанные прежде, — булочнику, мельнику, элеваторщику и фермеру.

Идя по этой линии, статистики подсчитывают только окончательный, а не промежуточный товар. Мы можем вообразить, что проверочные линии подсчитывают лишь одну категорию этих окончательных товаров: потребительские, производственные силы, правительственную продукцию и чистый экспорт.

О ЧЕМ НАМ РАССКАЗЫВАЕТ ВНП?

Сейчас вам ясно, из чего складывается ВНП. Но еще не вполне ясно, какое значение он имеет. Дает ли ВНП нам понять, стали ли мы богаче? И когда он поднимается и опускается — это хорошо или плохо?

И да, и нет. "Да" — понятно. Когда стоимость продукции растет, это означает, что больше людей получит работу. Ког-

да вырастает стоимость валового продукта, это означает, что будет получено больше доходов. Таким образом, существует очевидная связь между размером ВВП и уровнем рабочей занятости и национального дохода. Величина ВВП также является общей мерой количества товаров и услуг, которые мы сможем купить, индивидуально и коллективно. Поэтому, в общем, все довольны, когда ВВП поднимается, и недовольны, когда он падает.

Однако ВВП небезупречная и даже обманчивая мера нашего благосостояния, и нам следует понять, в чем слабость и в чем сила этого важнейшего отдельно взятого экономического показателя.

Начать с того, что ВВП выражает все в долларовом значении, а не в физических единицах. Поэтому мы должны корректировать его с учетом инфляции. Как мы узнали из предыдущей главы, когда мы сравниваем ВВП одного года с ВВП другого, неизбежно возникает сомнение, прибавилось ли реальное богатство нации. Если цены во втором году выше, ВВП тоже покажется выше, даже если уровень продукции остался тем же или даже понизился. Значит, ВВП можно признать аккуратным индексом благосостояния, только если мы будем аккуратно убирать процент инфляции из нашего измерения. Возможно ли это? Частично — да, но не вполне. Всегда остается некий процент неуверенности при сравнении "реального" ВВП сегодняшнего дня со вчерашним.

Вторая слабость ВВП тоже касается его неточности, как показателя "реальной" тенденции времени. Трудность порождается изменениями качества товаров и услуг. В стране с передовой технологией товары обычно улучшаются с течением времени, и постоянно на рынок выбрасываются новые их виды. В то же время в обществе с большой плотностью населения качество других товаров может ухудшаться: путешествие в самолете теперь, конечно, удобнее, чем было тридцать лет назад, а вот в метро — нет. Правительственные статистики стараются учесть в ВВП такие изменения качества, но, понятно, и тут остается место для неуверенности.

Третья трудность с ВВП — его слепота к конечному ис-

пользованию продукции. Если в один год ВВП поднялся на миллиард долларов благодаря увеличению расходов на образование, а в другой год поднялся на столько же из-за увеличившейся продажи сигарет, цифры в обоих случаях показывают одинаковый рост. Даже такая продукция, которая оказывается гораздо ниже принятого стандарта или вообще ничемна — как, например, знаменитый автомобиль, которого никто не захотел, или оружие, которое устарело к моменту своего появления, — все это входит в ВВП.

Проблема загрязнения среды тоже добавляет трудностей. Некоторые виды роста ВВП прямо с этим загрязнением связаны — автомобили, производство бумаги и стали, к примеру. А нужны обществу другие виды роста ВВП, которые остановили бы загрязнение, — это предприятия по очистке сточных вод или производство чистых двигателей внутреннего сгорания.

ВВП не отмечает разницу между такими продуктами. Например, счета, которые мы оплачиваем за то, что в химчистке ликвидируют пятна, которые оставил на вещах дым с соседней фабрики, входят в ВВП, хотя чистка одежды не улучшает нашего благосостояния, а только возвращает вещам их прежний вид. Эти проблемы тоже омрачают значимость ВВП.

И наконец, ВВП не говорит ничего о распределении товаров и услуг среди населения. Общества очень отличаются в этом отношении друг от друга: можно сравнивать Мексику и Швецию, у которых примерно одинаковый ВВП, или ту же Швецию с США, с которыми у нее примерно равный уровень ВВП. Но... на душу населения. Таким образом, знание ВВП или даже уровня ВВП на душу населения не помогает узнать что-либо о социальных результатах. В богатой стране может быть большая бедность, к которой она равнодушна, или, может быть, с которой не в состоянии справиться. В бедной стране может быть несколько семейств миллионеров; некоторые индийские принцы получали ежегодно от населения количество золота, весившее столько, сколько весил сам принц.

Все эти сомнения и оговорки (и некоторые другие, о которых мы здесь не упоминаем) должны внушить нам осторожность по отношению к ВВП как мере социального довольства или счастья. Экономист Эдвард Деннисон однажды заметил, что вряд ли есть что-нибудь более влияющее на экономическое благосостояние, чем погода, которая, конечно, не учитывается в ВВП. Поэтому, хотя ВВП Соединенных Штатов на душу населения может быть выше, чем, например, у Японии, это не означает, что жизнь у нас лучше. Может быть, она хуже, в смысле здравоохранения или уровня преступности она, вероятно, и есть хуже.

И все-таки, при всех своих недостатках, ВВП является простейшим путем суммирования общего уровня действительности экономики.

Если же мы хотим рассмотреть ее достижения, нам следует обратиться к специфическим социальным показателям — учесть продолжительность жизни, уровень здоровья, или насколько дешево обходится медицинская помощь, достаточно ли разнообразна и обильна наша диета и так далее — ничего этого из одних только цифр ВВП мы извлечь не можем. Но нас эти социальные благодеяния не всегда интересуют, отчасти потому, что слишком сложно суммировать их все по единой мерке. Например, индекс здравоохранения или преступности где-то будет лучше, чем у нас, но индекс жилой площади на человека там хуже. Существует еще много всяких данных, которыми можно заинтересоваться. Великая ценность ВВП в том, что его цифры доступны каждому, и хорошо это или худо, ВВП стал тем аршином, который приняло для измерения большинство стран мира. Он еще долго останется центральным словом экономического лексикона.

СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

Почему ВВП флуктуирует (колеблется)? Погода тому виной или стихийные бедствия, что река продукции один год течет быстро, а другой медленно? Этот вопрос вводит нас в самые реальные цели макроэкономического исследования. Теперь, когда мы знаем, что такое ВВП, мы хотим понять, почему он ведет себя таким образом.

Лучше всего опять-таки начать с реки продукции, но на этот раз сосредоточить внимание не на выпуске товаров и услуг, подсчитанном статистиками министерства торговли, а на покупателях, которые стоят у касс наших "четырёх линий", чтобы принять эту продукцию. Семьи стоят у кассы потребительских товаров, фирмы толпятся у кассы средств производства, государственные учреждения — у государственной кассы, а иностранные фирмы, иностранцы-индивидуумы и иностранные правительства ждут у последней, четвертой кассы.

С этой точки зрения ВВП представляется уже не потоком товаров, а потоком покупок, затрат или спроса. Каждый товар, который движется в реке продукции, притягивается чьей-нибудь затратай на него. Деньги заставляют товары

двигаться. Как сказал Адам Смит, "деньги – это огромный движущий маховик".

И теперь, когда мы сосредоточили наше внимание не на продукции, а на покупке, мы гораздо ближе к ответу на вопрос, почему ВВП флуктуирует. Выпуск продукции флуктуирует потому, что спрос на нее поднимается и падает. Это не единственная причина; засухи и землетрясения, забастовки и неразрешенные технические задачи, и плюс правительственные распоряжения тоже меняют уровень продукции. (В этой главе мы еще взглянем на экономику с той стороны, когда выявляется отрицательный эффект налогообложения на побудительные мотивы производства.) Но даже самый убежденный сторонник "предложения" товаров и услуг согласится, что спрос, то есть желание и возможность людей и фирм покупать товары, – и есть решающий фактор для потока продукции. Таким образом, нам следует начать свое исследование с выяснения, откуда идет спрос и что заставляет его расти или уменьшаться.

СЕМЕЙНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ, ЗАТРАТЫ БИЗНЕСА

Давайте подойдем к первой кассе, где стоит очередь американских семейств с целью закупить национальную продукцию потребительских товаров и услуг. Откуда берется этот поток семейных трат?

Берется он в основном из заработков этих семейств – жалований, зарплат, вознаграждений, рент, дивидендов, прибылей и всяких других оплат, которые получили члены семейств за выполнявшуюся ими работу. Берется он также из "трансферных" передаточных оплат – например, из чеков соцобеса. Поток затрат может увеличиться, по крайней мере, на некоторое время, если семьи снимают деньги со своего сберегательного счета или продают акции или облигации; однако люди редко делают это для того, чтобы купить обыкновенные потребительские товары. Наконец, поток может увеличиться и за счет займов, так что в некоторые годы иные

семьи будут тратить больше, чем зарабатывают, — что нередко и случается, когда делается дорогая покупка, например автомобиль.

И все-таки, если мы посмотрим на общую сумму доходов всех семейств и сравним ее с общей суммой расходов всех семейств на потребительские товары, то увидим, что семьи в целом ("как сектор", по выражению экономистов) обычно сберегают часть своего дохода*. Годы бывают разные, но, как правило, это пять процентов от суммы доходов. Таким образом, даже после займов, использования кредитных карточек и уплаты налогов семьи получают больше денег, нежели они выкладывают на прилавки.

Так что становится нетрудно понять, откуда берется спрос на ту часть ВВП, что состоит из потребительских товаров. Он целиком складывается из заработков и трансферных оплат семейств и еще увеличивается займами. С точки зрения "макро", вопрос заключается не в том, "откуда берется потребительский спрос", но, напротив, что происходит с 5 процентами семейного дохода, которые не возвращаются в товарооборот, а сберегаются.

Этот вопрос заставляет нас обратить внимание на кассу второй линии, где инвестиционные товары приобретаются частными фирмами. Так же, как семейный сектор покупает свои товары ежедневного потребления, в основном на собственные заработки, так и сектор бизнеса удовлетворяет свои ежедневные нужды с помощью денег, которые он регулярно выручает от своих продаж. Национальный бизнес можно представить себе как гигантскую семью, покупающую необходимые ей услуги рабочей силы, а также сырье и полуфабрикаты, на деньги, получаемые от продаж своей товарной продукции.

Но существует большая разница между семейным сектором и сектором бизнеса. Бизнес как правило не переводит

* Сюда входят семейные расходы на автомашины, но не на дома. Расходы на дома рассматриваются как инвестиции, а не приобретения потребительских товаров.

часть своих выручек в сбережения. Наоборот, он тратит больше, чем он получает от своей продажи. Этот факт настолько важен, что стоит повторить это утверждение дважды. Нормальное, обычное, здоровое и даже необходимое поведение группы бизнеса в целом — выкладывать больше денег на зарплаты, жалования, сырье, полуфабрикаты, землю и капитал, чем то количество, сколько он получает от продаж собственной продукции.

Судя по этому утверждению, поведение бизнеса кажется очень ненадежным. Как это даже самая большая корпорация может позволять себе год за годом выкладывать больше, чем она получает от продаж? Но дело в том, что бизнес не тратит целиком *свои заработки*. Часть их он тоже "сберегает" в качестве прибыли, хотя иногда и пускает их, полностью или частично, на дивиденды или на расширение средств производства. Но, кроме и сверх обычных прибылей, бизнесы получают дополнительные финансовые прибыли, делая займы у банков или продавая акции и облигации. Дополнительные ресурсы эти — новые капитальные фонды — тоже тратятся, но не на обычные текущие расходы фирмы, а на капитальные ее улучшения. Телефонная фирма АТТ тратит вырученные от выпуска облигаций суммы не на оплату своих служащих, но на дополнительные телефонные линии, новые здания, новые спутники связи.

Таким образом, процесс сбережения и капиталовложений, инвестирования, есть центральный вопрос макроэкономики. Сбережения семей "приобретаются" сектором бизнеса для финансирования ими новых средств производства основных фондов. В свою очередь, они становятся главным средством увеличения продуктивности и, следовательно, увеличения ВНП. Это — первое объяснение того, как ВНП вырастет и почему он флуктуирует, то есть колеблется. Объяснение настолько важно, что мы его выделим.

1. Валовой национальный продукт растет потому, что сбережения населения превращаются в основные фонды производства.

2. Сбережения, которые производятся в семейном секторе, инвестируются в сектор бизнеса*.

3. ВВП флуктуирует потому, что процесс превращения сбережений в инвестиции не всегда происходит ровно и спокойно.

КАК СВЯЗАНЫ СЕКТОРЫ МЕЖДУ СОБОЙ

Всем известно, что в основе экономического роста лежат сбережения и инвестиции, даже если процесс роста нечисто описывается с помощью этих слов. Но есть аспекты сбережений и инвестиций, которые, напротив, известны не всем, и к ним-то мы сейчас и обратимся.

Начнем со сбережений. Мы представляем себе сбережения в форме откладывания денег в банк или в другое финансовое учреждение. Но мы не знаем, что само слово "сбережение" имеет два различных значения. Первое — это буквальное: не тратить деньги, а отложить их. Второе же — вкладывание их в производство, в ресурсы. Как мы увидим, последствия у этих двух аспектов сбережений будут разные: первый даст плохие, второй — хорошие.

Откладывание денег в банк, или же новая политика страхования, или выпуск новых акций — все имеет своим немедленным эффектом создание прорыва или недостачи в спросе. Этот прорыв происходит оттого, что часть заработков, которые члены семейств получили от фирм или от правительства, не возвращаются в круговорот как часть потребительского потока. Словом, сбережение означает "непотребление". Как мы уже увидели, это означает, что названные сбережения больше в потребление никогда не попадут. Мы можем себе представить, как члены семейств, стоящие в оче-

* Степень, в какой сектор бизнеса зависит от сбережений семейного сектора, различна для разных стран. В Германии и Японии зависимость велика. В США невелика, и бизнес в большой степени финансирует сам себя за счет своих заработков.

ди к кассе потребительского потока, одалживают или иным способом передают свои сбережения бизнесменам, стоящим в очереди инвесторов. Но пока такая передача средств (трансфер) не осуществлена, через банковскую ли систему, или на бирже, или путем страхования жизни, "сбережения" означают одно: члены семейств отложили часть своих заработков и решили не тратить их на покупку потребительских товаров.

Сейчас мы вернемся к вопросу о передаче денег в руки бизнесменов. Но прежде надо понять, что сбережения — это больше, чем просто финансовый вопрос. Это еще и действие, освобождающее рабочую силу и ресурсы от производства продуктов потребления, но, таким образом, делающее их доступными для использования в производстве других товаров.

Вот иллюстрация к тому, о чем мы говорим. Предположим, бизнесмен решил удвоить свои вложения в средства производства, предполагая будущий бум. Или, предположим, правительство хочет удвоить свои военные расходы, предвидя войну. Ясно, что такое увеличение затрат сектора бизнеса или правительственного сектора вызовет резкое повышение цен на работу и нужные материалы, поскольку бизнес и правительство будут бороться за нужную им рабочую силу и материалы. В результате поднимутся все цены и может начаться инфляция.

В сущности, есть только один способ, когда большое увеличение производства средств производства или государственных затрат может быть предпринято без таких последствий: если будут сделаны легкодоступными рабочая сила и нужные ресурсы. Один путь добиться этого — налогообложение: просто у членов семейств отнимается их покупательная способность и отдается правительству. Но промышленность не имеет такого выхода.

Для бизнеса единственный способ сделать нужные ему ресурсы широкодоступными — чтобы их добровольно выпустили из "семейного" сектора. Вот этот процесс добровольного отказа от потребления в пользу бизнеса мы и назы-

ваем "сбережением" (конечно, члены семейств могут быть соблазнены на такой шаг всякими банковскими и другими приманками, но все-таки это действие добровольное, а не вынужденное).

Итак, действительно конструктивный аспект сбережения не столько в его финансовой стороне, которая просто создает прорыв в затратах, но в его "реальной" стороне — в отказе в пользу земли, капитала и рабочей силы от немедленных удовольствий.

Это приводит нас к последнему, жизненно важному звену цепи. Освободившиеся ресурсы теперь должны быть переняты и приведены в действие в секторе бизнеса. Если они остаются неиспользованными, падение спроса, вызванное финансовым действием сбережений, просто повредит продаже потребительских товаров без всякой компенсации, и рабочая сила и другие освободившиеся ресурсы будут стоять без дела. Таким образом, последняя, самая активная и творческая часть всего процесса заключается в решении сектора бизнеса предпринять некие действия для прироста его основного капитала. Как мы увидим в следующей главе, процесс этот изначально чреват риском и неожиданностями.

Итак, сбережения и инвестиции имеют и другие значения, менее нам знакомые, чем общее представление о работе процесса инвестиций и сбережений. Есть непривычный аспект, который является ключом к работе макросистемы. Это следующее: экономический рост общества осуществляется через координацию и сотрудничество всех секторов нации.

Мы, обыкновенные участники экономической жизни, никогда не думаем о том, чтобы скоординировать нашу деятельность с чьей-нибудь еще, не говоря уже о каком-то секторе. Но и бизнесмен не думает о сотрудничестве с семейным или каким-нибудь другим сектором, когда затевает план расширения своего дела. Однако именно вследствие постоянной координации и сотрудничества всех секторов общества и происходит рост системы, а ее сбои происходят, когда взаимодействие этих секторов недостаточно.

Взаимодействие может быть установлено очень просто.

1. Прорыв спроса в любом секторе должен возмещаться добавочным спросом в другом. Если здесь нет координации, произойдут падение спроса, падение ВВП, безработица и всякие беспорядки.

2. Увеличение производства средств производства или государственных затрат, при условии, что существует нормальная полная занятость, требует, чтобы ресурсы экономики переходили в ее расширяющийся сектор. Это может быть осуществлено или налогообложением, или добровольной экономией.

3. Если расширяющиеся секторы тратят больше, чем то, что им предоставила экономия, начнется дополнительное давление на систему снизу вверх, и возникнет возможность инфляции. Если активные секторы тратят меньше, чем им предоставил поток средств, начнется давление на систему сверху вниз, и возникнет возможность общего спада.

Конечно, это не все, что можно рассказать о бумагах и банкротствах, инфляции и спаде. Мы не касались еще таких важных вещей, как деньги, как производительность труда или роль правительства. Но уже начинает прорезываться начальное понимание экономической структуры. Мы видим, что рост не просто "случается", но он приходит в результате поддерживающего друг друга взаимодействия секторов экономической системы. Как осуществляется это взаимодействие, как можно его направить, если оно не дает нужного результата, — вот те проблемы, которыми мы еще долго будем заниматься.

В ДЕЛО ВСТУПАЕТ ПРАВИТЕЛЬСТВО

Но мы еще не разделились с кассой на линиях. Мы видели, как вырастает спрос на ВВП, потому что семьи тратят на приобретение товаров и услуг большую часть своего заработка, а бизнесы — большую часть собственных прибылей плюс суммы, сэкономленные семейным сектором, которые они получили. Но мы еще не посмотрели, что происходит у

правительственной кассы и у кассы, где выстроились иностранцы.

Начнем с правительства. На первый взгляд, этот сектор очень похож на сектор бизнеса и на семейный. Рассматривая администрацию как собрание местных, штатных и федеральных закупочных учреждений, мы видим, что и этот сектор покупает товары и услуги на свои ежедневные поступления — то есть налоги — точно так же, как бизнесы и семьи покупают их на свои заработки. Но тут есть важное отличие. За малым исключением, правительство не продает собственную продукцию, как бы она ни была полезна. Дорожный сбор или плата за посадку на аэродроме — исключения из правила, гласящего, что обычно услуги правительства бесплатны. Стало быть, государство должно обеспечить себе доходы иными способами, и поэтому оно просто реквизирует часть семейных или деловых доходов. Слово "реквизирует" может показаться слишком резким, но надо признать, что налоги — это совсем не то, что обычные расходы потребителя. Семья или бизнес могут отказаться купить продукцию другой семьи или другого бизнеса, но отказать правительству они не могут. Налоги — это принудительные платежи.

С другой стороны, следует иметь в виду, что налоги тоже выражают волю избирателей, как бы неловко она ни была выражена. Более того, следует помнить и о том, что правительство предоставляет обществу в обмен на его налоги важнейшую услугу, без которой ни семьи, ни бизнесы не смогли бы заработать ни цента. Эта услуга — поддержание закона и порядка и охрана прав частной собственности. Как писал Адам Смит: "Только под охраной гражданских властей собственник ценного имущества... может каждую ночь спать спокойно" ("Богатство народов").

Итак, общественный и частный секторы играют совершенно разные политические роли. Но надо признать, что существует и разительное сходство между ними в отношении координации и сотрудничества. Предположим, что семейный сектор создает падение спроса, делая свои обычные сбережения, а сектор бизнеса почему-либо не восполняет это па-

дение, беря займы или собирая эти сбережения, например, путем выпуска новых акций. Не может ли правительство взять займы эти неиспользованные сбережения и закрыть брешь в спросе, использовав их в общественных целях — то есть сделав государственные капиталовложения?

Разумеется, может. Если обнаружилась брешь в спросе, которая должна быть закрыта капиталовложением, какая разница, будет ли это ассигнование на спутник связи, являющийся собственностью АТТ или принадлежащий государству; на железнодорожную линию, принадлежащую городу Санта-Фе или "Амтраку"; на частное или государственное предприятие общественного пользования, на частную фабрику или на общественную плотину? Разницы нет. Важно лишь, чтобы сбережения одного сектора были потрачены в другом или чтобы инвестиционные затраты одного сектора равнялись сбережениям в другом.

Разумеется, этим дело не кончается. Возможны всякие споры о том, чью деятельность правительство должно поддерживать, а чью не должно; дебаты о том, безопасно ли для правительства тратить взятые им суммы на потребление — например, на социальное страхование (вэлфэр); споры, может ли правительство нечаянно вытеснить частный бизнес при расширении собственной деятельности.

Таким образом, вопрос о роли правительства не так-то легко решается. Зато легко решается другой вопрос: правительственный сектор может играть ту же роль инвестора, что и сектор бизнеса. Правительство может использовать свои возможности делать займы, точно так же, как бизнес, для того, чтобы заполнить возникшее где-нибудь уменьшение затрат. Должно ли оно так делать — вопрос другой, и мы рассмотрим его позже. Но важно знать, что правительство в роли экономического сектора может — собственно, и должно — координировать свою деятельность с другими секторами. Этого не станут оспаривать ни консервативные, ни радикальные экономисты.

Взглянем теперь еще на один источник спроса. Это — касса нашей линии "для иностранцев", где заграничные покупа-

тели предъявляют спрос на американскую пшеницу и компьютеры, самолеты и машины, а заграничные продавцы доставляют кофе и руду, нефть и автомобили "Тойота" американским покупателям. Работа той части ВВП, что составляет из заграничного спроса, сложнее, чем работа остальных секторов. Мы рассмотрим этот аспект позже, в главе "Многонациональные корпорации". Пока же мы просто отметим его существование и перейдем к трем нашим домашним кассам — для семейств, для бизнеса и для правительства.

Мы увидели, что сбережения-и-инвестиции (мы соединим эти слова дефисами, чтобы подчеркнуть их неразрывную связь) являются ключом к экономическому росту и экономической флуктуации. Ключ к росту — потому что инвестиции это есть то действие, с помощью которого мы запаасаемся оборудованием, увеличивающим продуктивность нашего производства. Инвестиции создавали те фабрики булавочных, о которых писал Адам Смит, умножая факторами производства в десять, в сто, в тысячу раз те материальные блага, которые можно произвести за час работы. Сбережения-и-инвестиции являются также ключевой причиной флуктуации ВВП, потому что процесс идет неровно, убыстряется или замедляется под влиянием различных факторов, изменяющих поток продукции, —или, что более обычно, изменяющих перспективы инвестиций. Это мы рассмотрим позднее.

И, наконец, мы видим еще одно важнейшее обстоятельство: спрос — это непосредственная движущая сила экономики. Общий объем затрат: затраты семейств на потребительские товары, затраты фирм на средства производства, затраты правительства на то и другое и иностранных держав на наш чистый экспорт — все это является ежедневным стимулом для нашего валового национального продукта. Даже те экономисты, которые подчеркивают важность для производства стимулирующей политики и вредность налогов (так называемые "сторонники предложения"), не могут с этим не согласиться. Когда по какой-либо причине колеблется спрос, тогда колеблется и ВВП, а с ним — рабочая занятость и доходы. Однако экономисты, сторонники главенства спроса, и

их оппоненты, "сторонники предложения", не согласны между собой в вопросе о том, будет ли спрос, порожденный нормальными инвестициями, и при уничтожении налогов и регулирования достаточным: сторонники спроса считают, что правительству придется играть при этом стимулирующую роль.

Это, разумеется, важный вопрос. Но нет смысла вступать в споры насчет "предложенческой" экономики, пока мы не углубили наше понимание того, как работают все три сектора — семейный, бизнеса и правительственный. К этому мы теперь и обратимся.

ПАССИВНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ, АКТИВНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

Из всех форм экономического поведения семейств нам наиболее понятны и привычны траты и сбережения. Кто не волновался по поводу возможности добавить что-то к своему сберегательному счету, или страховому полису, или банковскому счету? Кто не переживал мучительной борьбы между желанием жить как следует — ”купи сегодня, плати завтра”, и желанием отложить на ”черный день”, на колледж, на старость и т. д.?

Эти маленькие драмы, когда принимается решение — потратить или сберечь, — ежегодно разыгрываются в каждой семье, в миллионах семей, причем каждая убеждена, что находится в исключительных обстоятельствах. Но если рассматривать сектор семейств как единое целое, то все эти драмы приходят к на удивление предсказуемому концу. Как мы уже отметили в предыдущей главе, все семьи вместе расходуют около 95 центов из каждого доллара, который они зарабатывают, а откладывают пять центов. По сравнению с западногерманскими семьями, которые откладывают около 15 процентов своих доходов, или с японцами, сберега-

ющими 20 процентов, американские семьи выглядят просто расточителями. Когда мы станем рассматривать вопрос продуктивности, мы вернемся к этой разнице в уровне национальных сбережений.

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ

И вот теперь, пока мы еще заняты динамикой ВНП, следует запомнить, что существует национальная норма сбережений — экономисты называют это склонностью к сбережениям, — притом на удивление постоянная и надежная. Среди тех немногих вещей, которые экономисты могут предсказать с высокой степенью точности, находится и количество потребления (или обратное ему — количество сбережений), соответствующее любому данному уровню семейного дохода.

Взятый в целом, поток трат на потребление составляет около 2/3 ВНП. То есть именно семейные закупки создают спрос, который определяет две трети нашего национального валового продукта. Около 40 процентов семейных закупок приходится на товары недлительного пользования: продукты питания, одежды и т. п. Несколько больше поток покупок всяческих услуг — от путешествия на самолете до посещения ресторана. Остаток идет на товары длительного пользования, например, на автомобили или бытовые приборы. Это потребительские товары длительного пользования. Спрос на них, естественно, более изменчив, чем на товары недлительные: люди должны есть, а с покупкой телевизора можно и подождать. Поэтому даже в широком потоке семейных покупок есть ручейки, отличающиеся постоянством, и другие, характерные своим динамизмом.

Тем не менее, потребительские затраты в целом характерны своей надежностью, предсказуемостью и пассивностью. Дайте экономическое обоснование предположению, что в следующем году ВНП составит столько-то миллиардов, и вам тут же скажут, с точностью до одного-двух процентов, ка-

кой величины будут потребительские закупки. Именно на основе таких экономических "моделей" бизнесмены предсказывают общие перспективы рынка*.

Фактически существуют только три обстоятельства, когда потребительские затраты происходят не в такой предсказуемой или пассивной форме. Во-первых, военное время. Как и следует ожидать, в период почти всех войн потребительские затраты сознательно сдерживаются тяжелыми налогами, чтобы дать место растущим военным расходам. Во время второй мировой войны, например, потребление было ужато большими налогами до того, что оно составило всего около половины ВВП. Несмотря на то, что долларовое выражение потребления росло в течение всего военного времени, ВВП рос настолько быстрее, что доля потребления заметно упала; потребители взяли меньшую часть очень увеличившегося пирога. И одной из причин того, почему вьетнамская война привела к взрыву инфляции, является *несократившееся* потребление, поскольку в этом конфликте военные расходы не были компенсированы налогами.

Второе обстоятельство, когда потребление отходит от своей обычной нормы, — это крайняя депрессия. Есть потребности, которые нельзя не удовлетворять, и когда доходы падают из-за безработицы, то затронутые безработицей семьи будут просить милостыню, влезать в долги и при необходимости воровать — все для того, чтобы удержать душу в теле. Разумеется, в дурные времена семейные сбережения съедаются. Поэтому потребление имеет тенденцию составить большую пропорцию ВВП, несмотря на падение суммы потребительских расходов. Пирог ВВП стал меньше, но потребление отхватывает от этого уменьшившегося пирога больший кусок.

Третий случай отклонения потребления от нормы — в период инфляции. Причина в том, что семьи начинают испыты-

* Конечно, одно дело предсказать, что общие потребительские затраты составят столько-то миллиардов долларов, и совсем другое — предсказать, что произойдет в маленьком водовороте, куда попадет именно ваша продукция.

вать инфляционный зуд — решают покупать в запас, чтобы приобрести товары раньше, чем они подорожают. Так инфляция может вызвать повышение закупок в ущерб нормальным сбережениям. В первой половине 80-х годов, например, уровень семейных сбережений в США снизился очень сильно. Причины этого неясны, но некоторые экономисты считают это следствием инфляционного синдрома.

Экономисты потратили много времени на исследование склонности к потреблению. Для нашего же понимания важно одно: надежное и предсказуемое поведение нормального потребления имеет одну простую, но важнейшую характеристику. А именно: затраты на потребление — та самая широкая река семейных затрат, скупающая две трети ВВП, является все-таки не ВЕДУЩЕЙ, но ВЕДОМОЙ силой нашей экономики. При всей своей величине она не является мотором роста ВВП. Она — служебный, тормозной его вагон.

Конечно, мы должны быть осторожны, делая такое утверждение. Мы уже отмечали, что потребительские затраты на товары длительного пользования, как, например, на автомашины, гораздо более изменчивы, чем на товары недлительного пользования, и качание уровня этих переменчивых затрат может нанести экономике немалый удар. В 1974 году и снова в 1979 году потребители воздерживались от покупки автомашин, опасаясь нехватки бензина, и каждый раз недостаточная продажа автомобилей оказывала влияние на уровень ВВП. Тем не менее, это — исключение из правила. При нормальном ходе вещей, как бы велики ни были потребности потребителей, их доходы недостаточны, чтобы все эти потребности могли быть удовлетворены. Желание у них есть, но спрос требует большего, чем желание: он должен быть поддержан наличием денег.

Это бросает свет на очень важный момент. Потребности и аппетиты сами по себе не в состоянии толкать вперед экономику; если бы это было так, то во времена депрессии, когда люди голодны, у нас был бы больший спрос, нежели при буме, когда они благополучны. Поэтому несерьезно звучит голос тех, кто призывает депрессию как лекарство, потому

что в это время, мол, потребители мало покупают. Они и рады бы были покупать больше — да не могут. И не будем забывать, что потребителя все время улещивают и уговаривают повышать свои расходы, используя давление рекламы, которая обходится во много миллионов.

Беда в том, однако, что потребитель не может покупать больше, пока у него не увеличились доходы. Конечно, на короткое время он может взять займы или — опять-таки на время — резко уменьшить долю дохода, откладываяемую в сбережения. Но возможности для займа и количество сбережений у каждой семьи ограничены, поэтому после короткого взрыва снова устанавливается обычное и постоянное соотношение сбережений и затрат.

Таким образом, мы выяснили, что, изучая потребительский сектор, мы изучаем ту часть экономики, которая, хоть и необычайно важна, но сама по себе не является причиной перемен в ее функционировании. Потребление отражает перемены другого рода, и не оно является началом большей части наших экономических удач или неудач.

Как мы видели, потребительские закупки дают импульс двум третям ВВП. Откуда берется последняя треть? Мы уже знаем, она рождается в других очередях покупателей: бизнесмены стараются увеличить свой капитал, правительство покупает разную общественную продукцию, иностранцы покупают американские товары и услуги.

Нам предстоит рассмотреть ту очередь, в которой совершаются инвестиции. Но термин "инвестиции" не так привычен для нашего слуха, как "потребление", поэтому нам надо уточнить свой экономический словарь.

Под словами "инвестиция", "капиталовложение" многие подразумевают покупку акций и облигаций. Но экономика под этим термином подразумевает другое. Имеет она в виду как раз обратное "реальному" сбережению. Как мы помним, "реальный" акт сбережений — это освобождение ресурсов от потребления, реальный же акт инвестиции приводит эти освобожденные ресурсы в движение, создавая средства производства.

Для акта реальной инвестиции может потребоваться — а может и не потребоваться — покупка акций и облигаций. Когда мы покупаем обыкновенные акции или облигации на бирже, мы обычно покупаем их у того, кто владел ими раньше. Так что с экономической точки зрения наш личный акт инвестиции есть просто передача неких прав, не имеющая прямого отношения к созданию нового богатства. А. платит Б. деньги наличными и берет себе его акции "Дженерал моторс"; Б. берет наличные деньги у А. и без всякого сомнения пускает их на покупку акций у В., но все эти сделки между А., Б. и В. никак не изменяют количества реального капитала в экономике.

Только в том случае, если мы купим вновь выпущенные акции или облигации и только если доход от их продажи будет прямо обращен на создание нового оборудования или нового завода, наш индивидуальный акт инвестиции завершится добавкой к богатству общества. В этом случае А. покупает акции — сам или через маклера — у "Дженерал моторс" непосредственно. Тогда деньги А. могут быть потрачены фирмой "Дженерал моторс" на создание средств производства, как оно, вероятно, и произойдет.

Таким образом, оказывается, что большинству из нас инвестиции такого рода мало известны. Происходит это не только потому, что реальные инвестиции не то же самое, что индивидуальные финансовые вложения денег, но и потому, что реальные инвесторы обычно действуют от имени учреждений, а не семьи. Совет директоров, администраторов или владельцев мелкого бизнеса решает, вложить или нет деньги их бизнеса в строительство новых заводов или приобретение нового оборудования, и эти решения не похожи ни по характеру, ни по мотивации на те, что знакомы нам как членам семейного сектора.

Семьи покупают товары для удовлетворения своих нужд и потребностей, и мы видели, каким постоянством отличается склонность к потреблению. Но инвестирование в бизнес не определяется индивидуальными соображениями. Единственно важное решение, которое надо принять, задумывая ин-

вестицию, — даст ли увеличение средств производства хороший доход. В отличие от семейного сектора, сектор бизнеса имеет в качестве мотивации лишь прибыльность. Как говорит известная эпитафия: "Я в бизнесе не ради своего здоровья!"

Прибыль, которая, разумеется, является для капитализма главным императивом, одновременно и источник его динамизма и стремительности, и корень свойственных ему всевозможных зол. Но с точки зрения ВВП в прибыли важно то, что она всегда ориентирована на будущее. Если фирма, получающая большие прибыли от своего завода и его оборудования, не собирается увеличить свои доходы путем новых инвестиций, то она не увеличит свой капитал. Другая фирма, может быть, даже терпящая убытки, но предвидящая большие прибыли от затеянного производства новых товаров, может сильно свой капитал увеличить. Взор всегда обращен вперед, а не назад.

Для таких решений инвестировать, как бы предваряющих будущие события, имеются здравые основания. Обычно средства производства, приобретаемые на инвестиции, будут работать предположительно в течение ряда лет и окупятся медленно. Кроме того, очень часто они высокоспециализированы. Если бы капитальные затраты могли быть возмещены за несколько недель, месяцев, ну, хотя бы за один-два года, или средства производства можно было бы с легкостью использовать для разных целей, риск был бы не так велик. Но, как правило, их путь от чертежной доски до полной производственной мощности занимает три — пять лет. А это означает, что надо предвидеть спрос в неблизком будущем. К тому же средства производства характерны тем, что они долгожители — предположительный срок их жизни лет десять и более, способ их использования ограничен и часто — специализирован. Вы не можете ткать сукно на сталелитейном заводе или выплавлять сталь на ткацкой фабрике.

Поэтому решение об инвестициях всегда устремлено вперед. Даже когда стимул к строительству ощущается в настоящем, расчеты — делать или не делать капиталовложения —

учитывают будущие доходы фирмы. Ожидания эти, по определению, гораздо более нестабильны, чем желания и устремления, руководящие потребителем. Ожидания, основаны они на догадках или на предсказаниях, могут быть резко и внезапно опрокинуты, что с потребительскими расходами случается нечасто.

Из всего этого очевидно важное последствие для нашего понимания ВВП. Дело в том, что инвестиция по природе своей — величина изменчивая, и изменяется она не так, как потребление. Эта изменчивость часто выражается в резком колебании закупок товарных запасов. Мы обычно-то не думаем о товарных запасах как о составной части нашего капитального богатства, но так оно и есть в реальности — мы открываем это, когда, например, у нас не хватает угля во время забастовки шахтеров. Переменчивость закупок товарных запасов происходит оттого, что бизнесмены могут внезапно увеличивать или резко сокращать свои закупки. Когда они их увеличивают, это сразу же дает взлет спросу на товары. Когда они их сокращают, так же резко сокращается спрос. Для иллюстрации: за последнюю четверть 1982 года бизнесмены сбывли товарные запасы на сумму 60 миллиардов. Через пять кварталов они закупили их на сумму 92 миллиарда. Это дало в ВВП рост спроса на 152 миллиарда.

Вторая форма нестабильности инвестиций связана с более длинным сроком делового оборота, с нерегулярными подъемами и падениями. Если перспективы на несколько лет выглядят безрадостно, инвестиции могут резко упасть. В 30-е годы, во время великой депрессии, бизнес практически перестал расширяться и менял свое оборудование и механизмы, лишь когда они изнашивались: с 1929-го по 1933 годы, когда семейное потребление упало на 41 процент, инвестиции упали на 91 процент! В разгар депрессии было подсчитано, что одна треть всей безработицы в стране вызвана катастрофическим снижением спроса на средства производства. С другой стороны, когда депрессия в 1933 году прекратилась, потребление возросло вполтину за следующие семь лет, а инвестиции — в ДЕВЯТЬ РАЗ.

Следует обратить внимание на еще один момент. Инвестиции — не только движущие и — потенциально — дестабилизирующие силы в экономике, но их влияние увеличивается еще тем, что экономисты называют коэффициентом. Идея коэффициента предельно проста. Когда происходит изменение затрат — скажем, возник проект новой инвестиции, то отложенных денег на зарплату рабочим, материалы и т. д. недостаточно. Получатели первого тура инвестиций начинают собственный тур. Итак, начальный взрыв затрат создает второй и третий взрывы, пока, в конце концов, эффект не расточается.

Экономисты считают, что влияние коэффициента в течение года равняется двум единицам. Так, сокращение затрат на 23 миллиарда в третью четверть 1980 года удвоило сокращение доходов по всей стране, уменьшив спрос на ВНП на 46 миллиардов. И, конечно, когда инвестиции увеличиваются, скажем, на 10 миллиардов, то страна будет наслаждаться увеличением дохода на первичные 10 миллиардов, плюс добавочные 10, возникшие из коэффициента.

Отсюда следуют два очень важных вывода. Во-первых, мы видим, что инвестиции — ведущая, а не ведомая часть экономики. Конечно, так же, как и потребление, инвестиции подвержены влиянию доходов, которые получает бизнес. Некоторые инвестиции следуют за показателями потребительских закупок. Но отличительная черта инвестиций все-таки в том, что они — мотор, а не тормозной вагон. Они везут экономику.

Во-вторых, движущая, независимая сила инвестирования частично дает нам ответ на вопрос, почему экономисты не согласны друг с другом, в частности, по вопросу о перспективах на будущее. Причина в том, что никто не знает, каковы будут инвестиции. Дюжина экономистов самых разных политических убеждений придет в основном к согласию по вопросу о том, какой величины будут потребительские расходы при данной величине ВНП. Но нет у экономистов возможности даже приблизительно подсчитать, какой величины будут инвестиции. Тут у разных исследователей,

которые по-разному смотрят на будущее и по-разному интерпретируют известные факты, широчайшие расхождения.

Мы не хотим сказать, что совершенно невозможно узнать, какой величины будут инвестиции в следующем году. Инвестиции сильно изменяются лишь во времена реального кризиса. Кроме того, на решения об инвестициях в значительной степени влияют условия денежных займов, так что экономисты могут сделать заключения о поведении инвеститоров и на основании того, какие будут процентные ставки по займам. Биржа тоже кое-что подсказывает. Но при всем том инвестиции все-таки остаются темной картой в экономической колоде*.

* И не единственной. Правительственные расходы тоже способны вызвать большую и непредсказуемую флуктуацию.

ЭКОНОМИКА ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА

Экономика семейная и экономика бизнеса не представляют особых проблем. А вот экономика общественного (государственного) сектора – дело другое. Даже среди людей, которые еще ничего о нем не читали, многие ЗНАЮТ, что терпеть его не могут, или, наоборот, любят его; и все эти люди думают, что правительство – причина нашего разорения или, наоборот, оно якорь нашего спасения.

Мы попытаемся удовлетворить читателей, разделив проблему на две части. Прежде всего, есть вещи в экономике государственного сектора, по поводу которых у экономистов самых разных политических убеждений нет разногласий. И, хотя эти вещи не вызывают споров, они важны и, быть может, даже удивительны. Этих аспектов проблемы мы и коснемся в данной главе. А кроме того, есть еще вопросы, вызывающие разногласия между либералами и консерваторами. В основном они касаются эффективности государства в экономических делах, а не того, каким образом его сектор попадает в ВВП. Тут-то экономисты-”предложенцы” и вступают в спор с экономистами ”спроса”. В следующей главе мы представим вам обоих участников этого спора. Но сначала надо

Как влияет фондовая биржа на деловые инвестиции? Есть три случая ее прямого воздействия. Первое: биржа традиционно служила общим барометром для всего заинтересованного в бизнесе общества. Мы говорим "заинтересованного в бизнесе", а не "занятого бизнесом", потому что и спрос, и предложение ценных бумаг идет в основном от продавцов ценных бумаг, биржевых маклеров и частных вкладчиков — более чем от нефинансовых деловых предприятий. Когда биржа кипит — это сигнал бизнесу, что "климат подходящий", и влияние этого сигнала на то, что Кейнс называет "звериным духом" руководителей фирм, толкает их вперед с планами расширения производства. Когда биржа падает, падает и дух, и руководители фирм не раз подумают прежде чем пуститься в программу расширения производства перед лицом общего пессимизма.

Однако традиционные отношения очень ослабели в связи с растущим влиянием правительства на тенденции экономики. Раньше бизнес смотрел на биржу как на главный сигнал по поводу будущего экономики. Теперь он смотрит так же на Вашингтон. Поэтому в течение всего прошедшего десятилетия, несмотря на большие колебания биржи, инвестиции в заводы и оборудование оставались в основном неизменными. Это отражает убеждение менеджеров корпораций, что правительственная политика поддержит рост экономики, что бы по этому поводу ни думала биржа.

Второй случай прямого воздействия биржи на инвестиции связан с облегчением выпуска новых бумаг. Один из способов финансирования инвестиций — это выпуск новых акций или облигаций, на выручку от которого и покупаются заводы и оборудование. Когда цены на бирже стоят высоко, гораздо легче выпустить новые бумаги, чем когда цены падают. Особенно это относится к таким бизнесам, как предприятия общественного пользования, которые куда больше

зависят от выпуска новых бумаг, нежели от нераспределенных прибылей.

Наконец, когда цены на бирже очень низкие, компании с большими нераспределенными прибылями могут впасть в соблазн и закупать другие компании, а не тратить свои фонды на орудия производства. Иными словами, финансовая инвестиция тут заменяет реальную. Это помогает росту удачливых компаний, но не помогает напрямую росту экономики в целом.

выяснить некоторые основные положения.

ЧТО ЗНАЧИТ "ПРАВИТЕЛЬСТВО"

Сперва вспомним те три вещи, которые мы уже рассмотрели. Первое – что надо отличать роль государства в экономическом процессе как покупателя продукции от его роли как субъекта, несущего денежные расходы. Разница, как мы помним, состоит в тех важных расходах, которые называются трансферными, или передаточными, платежами, такими, например, как соцобес (вэлфэр). Многие споры о доле правительства или о скорости ее роста зависят от того, говорит ли спорящий о государстве-покупателе или о государстве, расходующем средства. В 1985 году, например, государство скупило около 20 процентов ВНП. Но количество израсходованных государством денег составило около 30 процентов ВНП; разность образовали трансферные платежи.

Как считать? Ответ зависит от того, что мы хотим узнать. Правительство как покупатель ВНП – это "покупатель" обороны, почтовых услуг, транспорта и всего остального, дает нам понятие о значении общественной продукции как одной из составляющих ВНП. Трансферные платежи рассказывают совсем о другом. Сколько бы миллиардов они ни содержали, трансферные платежи не добавляют к ВНП ни одного пенса. Поэтому они являются показателем той боль-

шой роли, которую играет правительство как агентство для перераспределения доходов, роли куда большей, чем государственная функция по выпуску продукции. Вероятно, суммирование правительственных закупок плюс трансферных платежей дает самую верную меру степени влияния правительства на экономику в целом.

Другое отличие, которое мы старательно все время подчеркиваем, это отличие федерального правительства от штатной и местной администрации. Большая часть закупок ВНП происходит на штатном и местном, а не на федеральном уровне. Большая часть трансферных платежей идет от федерального правительства, а не от штатного и местного начальства. Ниже это показано наглядно.

Одна из причин этого, о которой следует помнить, в том, что федеральное правительство дает немало денег штатным и местным администрациям. Конечно же, эти "гранты в помощь" — не что иное, как трансферные платежи. Один из результатов помощи — то, что штаты и города могут проводить в жизнь разные программы, которые они в противном случае не могли бы осуществить. Другой результат: дефицит, испытываемый федеральным правительством, частично вызван той поддержкой, которую федеральное правительство оказывает штатам и городам. Снимите перевод денег штатам и городам — и вы уменьшите дефицит Вашингтона на эту самую сумму. Увы, этим вы ввергнете города и штаты в ужасное положение. Позже мы к этому вернемся.

Третье. Мы не можем рассматривать вопрос о правительстве, забывая о разделении между программами социального обеспечения и страхом войны. Тут опять помогает сравнение покупки и трансфера. Большая часть федеральных закупок ВНП относится к военным расходам — в 1985 году, например, около трех четвертей федерального взноса в ВНП составляли деньги, истраченные на военные цели. Но, несмотря на все вопли о растущем увеличении расходов федерального правительства, оно закупает такую же долю товаров и услуг всей экономики, что и в 1940 году! Не федеральное правительство, а штаты и города резко увеличили свои по-

купки, расширив оздоровительные, образовательные и транспортные программы.

Откуда же тогда все крики об увеличении расходов федерального правительства? В огромной степени увеличился вэлфэр – социальное обеспечение бедных. Тут и находится причина стремительно взлетевших расходов федерального правительства.

ВЕЛИЧИНА ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА

Приводим цифры по разным категориям общественного сектора.

	1985 (в млрд.)	
Общеправительственные закупки	815	
Из них:		
Федеральные		354
Штатные и локальные		461
Выплаты федерального правительства	373	
Из них:		
Штатам и городам		99
Общегосударственные расходы (закупки и трансферы)	1188	

Доля "трансферов" в ВВП с 1929 года увеличилась в десять раз.

Слишком высокий уровень? Нет сомнения, что сегодня у многих в народе существует сильное чувство протеста против государственного расточительства. Справедливо будет отметить, что в этом чувстве немало эгоизма. Горожане не думают, что правительство тратит слишком много на города, но жители сельских местностей именно так думают. Фермеры не считают, что государство тратит слишком много на сельское хозяйство, — но так думают горожане. Супружеские пары с детьми не хотят, чтобы были срезаны расходы на школы, но этого хотят бездетные. Старики хотят, чтобы им платили больше по соцстраху, а молодые этого не хотят.

Экономист не может провести экспертизу, чтобы разрешить эти политические проблемы. Экономист может с некоторым знанием дела говорить о результатах всякого рода расходов на вэлфэр — в частности, на результаты страховки по безработице, из-за которой некоторым не так дорого стоит уход с работы, — но они не могут решить, хорошо это или плохо. Тут на сцену выходят оценки по другой специальности.

ПРАВИТЕЛЬСТВО КАК СЕКТОР

Что бы мы ни думали о том, что правительство *должно было бы* сделать, важно понять, что оно *делает*. Экономисты, резко расходящиеся во мнениях о том, какая политика была бы лучше для страны, могут прийти к согласию в понимании того, как именно государственно-общественный сектор работает.

Тут следует начинать с разницы в мотивации общественных и личных расходов. Мотивации семейного сектора и сектора бизнеса основаны на свободном решении соответствующих единиц. Семьи решают расходовать деньги или сберечь их по желанию. Так же и фирмы руководствуются собственным суждением в вопросе о капитальных затратах.

Но в государственно-общественном секторе мы встречаем совершенно иную мотивацию. Уровень расходов здесь определяется не привычкой или выгодой, а политическим решением — то есть общей волей народа, как она формулируется и выражается через своих местных, штатных и федеральных законодателей и администраторов.

Наличие точной политической воли придает общественному сектору особое значение. ЭТО ЕДИНСТВЕННЫЙ СЕКТОР, ЧЬИ РАСХОДЫ И ПРИХОДЫ ОТКРЫТЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ. С помощью неких действий общества мы можем оказывать важное влияние на поведение семейств и фирм. Но мы не можем прямо изменить их экономические действия таким способом, который доступен для нас в отношении государственно-общественного сектора.

Основная идея, кроющаяся в экономической политике современного общественного сектора, довольно проста. Мы видели, что экономические спады коренятся в неудачах сектора бизнеса сбалансировать сбережения семейной экономики достаточными инвестициями. Но если падение ВВП происходит из-за недостаточных расходов одного сектора, наш анализ подсказывает ответ. Не может ли недостаточность расходов в секторе бизнеса быть восполнена большими расходами другого сектора — государственно-общественного? Не может ли общественный сектор послужить добавочной дорогой для перевода сбережений в расходы?*

Ответ мы уже знаем. Недостаточность в инвестициях может быть сбалансирована переводом сбережений в общественный сектор и их расходованием. Мы уже видели, что когда речь идет о механических процессах, то неважно, берет ли сбережения в долг АТТ и расходует их на свой спутник свя-

* Конечно, стимулировать ВВП можно было бы, урезав налоги в надежде прищипорить инвестиции. Этого хотят "предложенцы". Мы тут не спорим о преимуществах общественного расходования по сравнению с урезанием налогов. Мы только показываем, что сходства между общественным расходованием и частными инвестициями больше, чем обычно считается.

зи, или заимствует государственная казна и расходует на государственный спутник связи. Политика — другое дело. Влияние ее на мнение, ожидания и доверие кругов бизнеса может быть разным. Но говоря исключительно о том, как секторы работают и сотрудничают, — тут разницы нет: несмотря на яростное несогласие экономистов по вопросу о том, что влекут за собой и какие косвенные последствия имеют государственные расходы, никто не спорит, что экономические действия правительства как сектора экономики должны быть проанализированы так же, как секториальные действия бизнеса и семейств.

Это означает, что когда правительство увеличивает закупки путем займов и расходований, оно увеличивает ВВП, так же как делающие то же самое семейный и бизнес-секторы. (Когда правительство расходует больше денег на социальные расходы, оно тоже может — а иногда и не может — непрямо стимулировать ВВП, в зависимости от того, у кого оно берет деньги и кому их передает.) И напротив, когда правительство сокращает свои расходы, уровень экономической активности понижается опять-таки так, как это происходит с семейным и бизнес-сектором. Наконец, если правительство регулярно сберегает деньги, собирая налогами больше, чем оно тратит, тем самым вздувая бюджетные излишки, оно создаст падение спроса точно так же, как происходит в случаях, когда семьи сберегают свой доход. В этой ситуации бизнес должен вложить в инвестиции достаточные суммы, чтобы покрыть сбережения и семейного, и правительственного сектора, иначе ВВП упадет.

ДЕФИЦИТ И ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ

Таким образом, одно дело рассмотреть действия правительства как действия сотрудничающего с другими сектора экономики, а не как действия одиночной семьи или фирмы. И совсем другое дело, если мы рассмотрим самое дурно понимаемое действие правительства — его дефицитное расходо-

вание средств! Эти слова означают, что правительство расходует денег больше, чем получает от налогов, беря добавочную сумму займы. Суммы, взятые займы, превращаются в часть государственного долга, который представляют себе так же, как долг семьи или предприятия. "Правительство, — говорят нам, — не может без конца брать займы, равно как семья или фирма. Правительство, создающее дефицит, просто живет не по средствам".

Правда ли это? Звучит, как правда. Но даже те экономисты, которые по другим причинам резко выступают против дефицитного расходования, согласятся, что приравнивать правительство к одиночной семье или к предприятию будет неправильно. Рассмотрим вопрос дефицита. Может ли правительство безопасно для себя прибегнуть к дефициту — то есть к займам — так же как к налогообложению? В главе "Сбережения и инвестиции", где мы впервые говорили о разных очередях, покупающих ВВП, мы увидели, что сектор бизнеса регулярно тратит больше, чем получает от продаж. Разница, как мы помним, покрывается сбережениями, поступающими из семейного сектора, которые бизнес берет там займы, чтобы финансировать свои издержки на средства производства.

И, конечно, ни одна фирма не называет эти "избыточные" расходы "дефицитными", то есть создающими и увеличивающими дефицит. Когда американские компании АТТ и "Эксон" используют народные сбережения на создание нового завода и нового оборудования, это не числится в графе убытков в их годовых отчетах, рассылаемых владельцам акций, даже если общие расходы компаний (текущие и расходы на оборудование) превышают размеры сумм, полученных от продаж. Вместо этого расходы разделены на две графы: в одной текущие расходы и текущие доходы, в другой — расходы на средства производства и совершенно отдельный финансовый счет. Не "дефицитом" они называют эти расходы, а "инвестициями".

Может ли АТТ бесконечно пользоваться таким "дефицитом"? Ответ — да. Конечно, через определенное количе-

ство лет наступит срок платежа по облигациям АТТ или "Эксона", по ним придется платить. Возможно, в этом случае компании смогут сделать это с помощью накопившихся прибылей, но обычно корпорация выпускает новые облигации, равные по стоимости старым. Она продает эти новые облигации и на вырученные деньги расплачивается с держателями старых.

В сущности, многие большие корпорации, такие как "Эксон" или АТТ, постоянно возобновляют выпуск облигаций, оплачивая старые облигации за счет новых и так никогда и не выплачивая до конца своего долга. АТТ, например, превысила свой изначальный долг в десять раз! Между 1929-м и 1985 г. "Эксон" довела свою задолженность со 170,1 млн. (в 1929-м) до более 4,8 миллиарда. А кредитоспособность обеих компаний не только не упала, но даже повысилась в сравнении с 1929 г. Мало того. Сектор бизнеса постоянно увеличивает свою общую задолженность. В 1975 г. общий долгосрочный (более чем на год) долг всех корпораций составлял 587 миллиардов. В 1985 г. он превзошел 1 триллион. Надежно это? А почему бы нет? Растущий долгосрочный долг бизнеса — просто другая сторона роста его вполне реальных активов: машин, оборудования, заводов и т. п.

Правительственный сектор, так же как и сектор бизнеса, может оправдать свою растущую задолженность ростом реальных активов — дамб, дорог, домостроительства и т. п. В течение всех 80-х годов федеральные расходы "инвестиционного типа" — аналогичные частным инвестициям — росли примерно на том же уровне, что и дефицит. Согласно данным бюджетно-хозяйственного управления, такие расходы правительства составили 581 миллиард в 1984 — 1985 фискальном году — цифра очень близкая к показателю дефицита — 624 миллиарда — за это же время. Если бы эти расходы на усиление и рост не подсчитывались бы вместе с другими правительственными расходами, у нас бы почти не было "дефицита"*.

* Конечно, частные инвестиции дают доход, который использует-

ные инвестиции”, чем они по существу и являются; и мы бы считали финансирование их за счет своих займов таким же стоящим делом, как финансирование своими займами частных инвестиций. Тогда нация не тратила бы силы и не портила бы себе кровь неуместным вопросом: ”А не слишком ли велик наш дефицит?”, а спорила бы по вполне реальному и важному вопросу — сколько и каких нам нужно общественных инвестиций.

Существует еще более важное объяснение того, почему правительство как сектор может не беспокоиться из-за своего дефицита. Дело в том, что прибыль 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 легко извлекаются с помощью налогообложения. В результате ”возможности заработать” у государства гораздо больше, чем у любого отдельного бизнеса. Их можно сравнить только с возможностями всех бизнесов вместе.

Это рассуждение помогает нам понять, чем федеральный бюджет отличается от штатного и городского госбюджета.

Расход, произведенный городом или штатом Нью-Йорк, например, может быть сделан и во многих других районах страны. Поэтому доходы в Нью-Йорке скорее всего не достигнут уровня местных расходов. В результате администрация города и штата должна рассматривать свои финансы во многом так же, как это делает индивидуальный бизнес. Только федеральное правительство обладает властью полностью вернуть себе эти траты в форме налогов.

Разница между ограниченной финансовой мощью от-

ся на выплату процентов по облигациям, финансирующий инвестицию. Правительственные инвестиции в основном доходов не дают. Они добавляются к ВВП. Но от ВВП правительство получает дополнительные налоги, оплачивающие проценты по его долгам. Для дальнейшего разъяснения вопроса о том, как неправильно понимаются проблемы государственного долга и дефицита, см. все разъясняющую книгу Robert Eisner: ”How real is the Federal Deficit?” (New York. Free Press, 1980).

дельной фирмы и относительно безграничной мощью национального правительства лежит в основе различия между использованием дефицита бизнесом или же правительством. Это помогает понять, почему правительство обладает возможностью проведения финансовых операций, которые по природе своей гораздо выше, чем операции, производимые бизнесом.

Бизнесмены бывают должны кому-то другому, непохожему — кому-то, кого они не могут контролировать, будь то держатели акций или банк, где они сделали заем. Поэтому для того, чтобы заплатить проценты или выплатить долги, бизнесмены должны перевести фонды из собственного владения во владение посторонних. Если такой перевод сделать невозможно, если у бизнесмена нет фондов для выплаты долга держателям акций или банку, то он становится банкротом.

Правительство находится в совершенно ином положении. И держатели акций, и банки, и люди, и учреждения, которым оно должно деньги, принадлежат к той же общине, из которой оно извлекает свой собственный приход. Другими словами, правительству не надо переводить свои фонды какой-то вне его стоящей группе для того, чтобы оплатить свои долговые обязательства. Оно переводит их от той части национальной общины, над которой имеет законную власть (налогоплательщики) другой части той же самой общины (держателям долговых обязательств). Разница такая же, как между семьями, из которых одна семья должна другой, и семьей, где муж должен деньги своей жене; или между двумя фирмами, из которых одна должна другой, и фирмой, одно отделение которой одолжило деньги у другого. Внутренние долги не перекачивают ресурсы одной общины в резервуары другой, а просто перераспределяют их между членами одной и той же общины.

Тем не менее, остаются некие раздражающие сомнения. Наш национальный долг сегодня составляет около 7700 долларов на человека; 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 решим заплатить свой долг. Это значит, что облигации нашего правительства можно будет выкупить за наличные деньги. Чтобы их — эти деньги — получить, нам надо будет обложить самих себя налогом (если мы не решим стать у печатного станка), и в результате получится, что мы переведем деньги от налогоплательщиков владельцам облигаций.

Будет ли это чистым доходом для нации? Посмотрим на типичного держателя государственных облигаций — на семью, на банк, на корпорацию. Сейчас они владеют самыми надежными в мире и легко продаваемыми бумагами, которые к тому же дают регулярный доход. После того, как наш долг будет выкуплен, наши семьи, банки и корпорации получат на выбор два решения: 1) сохранять наличные деньги и не получать никакого дохода и 2) инвестировать их в другие бумаги, несколько менее надежные. Лучше ли это? Что касается наших внуков, то, действительно, если мы выплатим свой общий долг, они не будут изнывать под его тяжестью. Но чтобы компенсировать его, у них не будет удобных правительственных облигаций, унаследованных от предков. Да, они будут освобождены от той доли в уплате налогов, которая сейчас идет на выплату процентов по государственным долгам. Но, увы, одновременно они потеряют удовольствие дважды в году вкладывать в банк зеленые чеки министерства финансов, выписанные его кредиторам в счет уплаты процентов по долгу...

ПРАВО ПЕЧАТАТЬ ДЕНЬГИ

Итак, федеральное правительство имеет возможность неограниченного дефицита, поскольку у него есть право печатать деньги. Если какая-либо местная администрация, например нью-йоркский муниципалитет, влезает в слишком большие долги, то вкладчики перестают верить, что муници-

палитет сможет выкупить все свои облигации в срок. Они откажутся приобретать городские облигации, и муниципалитет может обанкротиться.

С федеральным правительством такого произойти не может, поскольку оно, согласно конституции, имеет право печатать деньги, потребные для того, чтобы выкупить выпущенные им же облигации.

Нечего и говорить, что такое лекарство может оказаться опаснее самой болезни. Услышав, что правительство поставило печатание денег на поток, мы воспринимаем это как страшнейший симптом инфляции. Если правительство начинает в крупных масштабах выкупать собственные облигации, то оно скоро пустит по ветру государственную валюту, а может быть, и само государство, ибо оно вступает в полосу скользящей инфляции. Мы обратимся к рассмотрению вопроса о печатании денег в главе "Что такое деньги?". Но следует, однако, признать, что *неиспользованное* право пустить в ход печатную машину все-таки успокаивает вкладчиков: они знают, что никогда не столкнутся с несостоятельным должником, если приобретут государственные облигации. Странно, не так ли? Право печатать деньги — это самый надежный гарант государственных облигаций — но лишь до тех пор, пока этим правом не пользуются!

После этих утешительных слов необходимо сделать трезвые выводы. Серьезный и длительный дефицит, вроде того, который был у нас в середине 1980-х годов, может действительно привести к экономическим трудностям. Но речь идет не о банкротстве экономики в общественном масштабе, а о трудностях, связанных с непродуманностью государственного бюджета.

Когда расходы федерального правительства превышают поступления от налогов, ему приходится выпускать государственные облигации. Поскольку же облигации — это самый надежный из имеющихся в распоряжении государства инструментов кредита и поскольку министерство финансов установит на свои облигации те цены, которые ему нужны, то федеральное правительство всегда сможет снять пенку с

имеющихся в государстве сбережений. Все остальные организации — штаты и муниципалитеты, промышленные и иные фирмы, а также отдельные семьи, смогут получить деньги в долг лишь после федеральной администрации. Если же общий спрос на сбережения превысит предложение, все перечисленные претенденты будут просто вытеснены федеральным правительством, которое непременно получит необходимые ему фонды, а все прочие могут их и не получить.

Если бы общество было единодушно относительно первостепенной важности федеральных потребностей, то преимущество, которым пользуются государственные облигации, было бы справедливым и оправданным. Так обычно случается, скажем, во время войны, когда каждый признает, что федеральное правительство имеет право пользоваться имеющимися в государстве сбережениями так, как ему необходимо. Но в обычное время далеко не все отдают такое преимущество федеральным проектам. Борьба за денежные фонды 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, и которые отнюдь не являются наиболее целесообразными с точки зрения прибылей, возможностей дальнейшего развития или благосостояния граждан.

Когда у нас в запасе большие неиспользованные ресурсы на рынке рабочей силы или на предприятиях, то не возникает опасений, что федеральное правительство оттеснит кого-либо от распределения сбережений, ибо дополнительные федеральные расходы не пойдут за счет других расходов. На все хватает. *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, естественно, возникает предположение, что избранные органы власти сочли нужным увеличить долю правительства в валовом национальном продукте. Однако, когда эта правительственная доля базируется лишь на правительственном

преимущественном праве занимать деньги, то такое предположение не срабатывает. Поэтому большинство экономистов считает, что при полной занятости необходим сбалансированный федеральный бюджет.

На этом мы завершаем первоначальный обзор экономики общественного сектора — ту его часть, относительно которой практически не существует разногласий среди экономистов. Повторим: правительство — это сектор, а не единая семья или фирма. И этот сектор должен быть увязан с другими секторами (семейным и деловым). Процесс получения займов, связанный с дефицитом, для федерального правительства иной, чем для администрации штатов или даже для крупных компаний. В отличие от частного сектора, федеральные расходы на вложение капитала не считаются расходом капитала. На сей счет почти нет разногласий.

Но относительно того, какова должна быть роль правительства в экономической жизни, существует великое множество мнений. Прежде чем мы обратимся к их рассмотрению, стоит подвести итоги разобранному в этой главе. Шумные споры об экономической политике правительства происходят по большей части оттого, что их участники пользуются такими аналогиями, которые, как мы видели, весьма обманчивы. Если толково разобрать все "за" и "против", приходишь к заключению, что государственный сектор — это именно особый сектор, а не просто большое хозяйство, и обладает такими экономическими возможностями, которыми другие секторы не обладают. Как мы увидим, относительно этого сектора существует множество разногласий, тем не менее важно провести разграничительную черту между разногласиями и явной некомпетентностью.

ПОЛЕМИКА ОТНОСИТЕЛЬНО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Полемика по вопросу о роли правительства в экономике концентрируется вокруг двух главных вопросов: 1) является ли роль правительства инфляционной? 2) может ли правительство способствовать росту валового национального продукта (ВВП)? Консерваторы вообще, и в сфере бизнеса в особенности, отвечают на первый вопрос "да", а на второй "нет". Либералы же скорее всего ответят на первый вопрос "нет", а на второй "да". Наши собственные взгляды тяготеют к либеральным, но все же не полностью. Можно найти аргументы, поддерживающие мнения обеих сторон; их мы и попытаемся изложить.

Сначала об инфляции. Вызывают ли государственные расходы инфляцию? Как мы далее увидим, ответ на этот вопрос содержит немало вопросительных знаков — то есть однозначный ответ дать невозможно. Область разногласий можно сузить, если начать с тех аспектов, относительно которых специалисты единодушны.

Все они согласны, что при определенных условиях государственные расходы приводят к инфляции. Эти условия обозначаются как "полная занятость", причем имеется в ви-

ду экономика с очень ограниченным резервом работников, готовых взяться за работу при существующих ставках, а большинство предприятий и оборудования работает с нормальной производительностью. Если перед вами подобная ситуация, то дополнительные правительственные расходы непременно взвинтят цены — либо за счет того, что вследствие дополнительного спроса на рабочую силу возрастет заработная плата, либо потому, что попытка произвести больше товаров, чем тот их объем, на который рассчитано предприятие, увеличит их себестоимость. Поэтому ни один здравомыслящий человек не станет отстаивать увеличение государственных ассигнований в период расцвета экономики.

Тем не менее даже относительно столь ясного случая надо сделать несколько оговорок. Первая состоит в том, что полная занятость — это такое положение, при котором любые дополнительные расходы вызовут инфляцию. Увеличение семейных расходов или расходов частных фирм взвинтит заработную плату и себестоимость продукции точно так же, как увеличение расходов государственных. Поэтому здесь важен не тот факт, что дополнительные расходы исходят от правительства, а то, что любое увеличение закупок со стороны любого сектора в обстановке всеобщей занятости приведет к трудностям.

Если мы находимся в такой ситуации и все же хотим увеличить правительственные расходы, например для военных приготовлений или реконструкции городов, то единственный способ избежать инфляции — ограничение расходов в каком-либо ином секторе. При полной занятости нельзя увеличивать военные расходы или расходы на социальные нужды, если не освободить место для увеличения правительственной доли ВНП за счет понижения покупательной способности в секторе домашнего хозяйства, или в секторе частного бизнеса, или в обоих сразу. В противном случае начнется инфляция.

Несколько менее четкий случай — это обратная экономическая ситуация, когда экономика страдает от высокой безработицы и низкого уровня использования производст-

венных мощностей. Можно ли при таких условиях увеличивать правительственные расходы, не повышая цен? Житейская мудрость, базирующаяся на опыте нескольких последних десятилетий, говорит, что можно. Наличие миллионов безработных и неиспользованного оборудования дает основания полагать, что можно израсходовать больше денег на какие бы то ни было цели, не повышая одновременно зарплату и капитальные затраты. Быть может, самое убедительное подтверждение этого положения — эксперимент, произведенный в 1934 — 1940 годах в США; за этот период ВВП возрос на 50 процентов вследствие увеличившихся правительственных расходов, тогда как цены поднялись менее чем на пять процентов.

В настоящее время это убеждение уже не выглядит столь твердым, как в годы Великой депрессии. Благодаря возросшей мощи профсоюзов и промышленных корпораций увеличение правительственного спроса может, несмотря на значительную безработицу, привести к подъему заработной платы и цен, — например в оборонной промышленности или в стратегически важных муниципальных службах. Другими словами, сегодня инфляционные тенденции в экономике значительно сильнее, чем в прошлом, — мы снова вернемся к этому вопросу в главе "Инфляция". Итак, сегодня уже нет твердой уверенности в том, что увеличение правительственных расходов, даже при условии высокой безработицы и значительного числа простаивающих предприятий, не вызовет повышения цен одновременно с повышением занятости и ростом продукции. Но, с другой стороны, этот невеселый вывод равно применим к увеличению расходов в деловой сфере или к скачку в сфере потребления. Раз мы живем в системе, характеризующейся инфляционными тенденциями, то любое увеличение спроса, а не только правительственное, вероятно, даст толчок инфляции.

В этом пункте полемика между либералами и консерваторами распадается на два вопроса. Первый состоит в том, стоит ли за рост производства и занятости, вызываемый правительственными ассигнованиями, уплатить цену дополни-

тельной инфляции, которую они могут породить. Либералы по большей части ответят на этот вопрос утвердительно, а консерваторы отрицательно. Мы вернемся к рассмотрению этой проблемы в главе о безработице.

Второй вопрос касается относительной эффективности правительственных расходов по сравнению с ассигнованиями частного бизнеса в целях увеличения производства.

Здесь консерваторы скажут, что расходы частного предпринимателя на наращивание производственных мощностей увеличивают производительную способность и, таким образом, в итоге замедляют инфляцию, поскольку появляется больше товаров, которые начинают раскупать. Напротив, правительственные ассигнования, по мнению консерваторов, ничего или почти ничего не прибавляют к объему продаваемой продукции и поэтому непосредственно воздействуют на уровень цен.

На этот аргумент можно возразить, но не так, как это обычно делают. Когда проблема обсуждается исходя из противопоставления "государственных" и "частных" ассигнований, это ведет обычно к пылкому отстаиванию той или иной идеологии, а не к аналитически проверенным выводам. В конце концов, государственные ассигнования могут расходоваться на бомбардировщики, которые, разумеется, не увеличат продаваемого продукта, или же на образование, что вполне реально увеличит производительность рабочей силы. Частное же предпринимательство может концентрироваться на высокой технологии, а может и на роскошных отелях. Более того, некоторые виды частных ассигнований могут осуществляться только в том случае, если их сопровождают или подготавливают ассигнования общественные: нам необходимо было проложить дороги, прежде чем смогла развиваться автомобильная промышленность, и весьма возможно, что нам понадобится построить общественный угольный порт, прежде чем мы сможем расширить добычу угля на экспорт. Отсюда вытекает наше убеждение в том, что некоторые виды ассигнований вызывают большую инфляцию, чем другие, но эти последние не обязательно относятся только к

частной сфере. Поэтому приведенный аргумент следует детально изучить, но не стоит применять его против оппонентов как дубинку.

Имеется еще один аспект проблемы о том, насколько инфляционны правительственные ассигнования. Его суть в путях финансирования правительственных программ. У консерваторов нет резких возражений против того, чтобы правительство занимало деньги непосредственно из частного сектора, например с помощью выпуска "школьных облигаций" или просто сберегательных облигаций. Консерваторы могут выдвигать возражения относительно целей, на которые расходуются средства, но не станут же они говорить, будто ссуды для семейного хозяйства или сбережения для частных предприятий приведут к инфляции. Но 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 ассигнований концентрируются вокруг того, что федеральное правительство берет деньги непосредственно из банков федеральной резервной системы, продавая им свои (государственные) ценные бумаги. Это называется обращением задолженности в деньги. Такая процедура увеличивает возможности банков давать ссуды, а это, как мы увидим в следующей главе, то же самое, что увеличить количество денег в системе. Все соглашаются с тем, что увеличение количества денег обычно ведет к инфляции. Яблоко раздора — это вопрос о том, является ли количество денег главным или единственным злом в вопросе инфляции. Авторы убеждены, что продажа правительственных 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 проб-

лемы денег и инфляции, вам придется довольствоваться таким — пока что неаргументированным — нашим ответом.

РЕГУЛИРОВАНИЕ СПРОСА

Обратимся теперь ко второму вопросу, вызывающему множество разногласий среди специалистов, — вопросу о том, действительно ли правительственные расходы могут увеличить ВВП. Как правило, либералы отвечают на него утвердительно, а консерваторы отрицательно. Мы изложим мнения обеих сторон так, как они нам видятся.

С доводами либералов мы уже знакомы. Они базируются на двух положениях, которые теперь нам вполне ясны. Первое из них состоит в том, что правительство (здесь всегда подразумевается любая администрация — муниципальная, штатная или федеральная) производит большой ассортимент товаров, причем их производство нужно анализировать по отдельности, прежде чем выносить о нем какое-либо суждение. Заговорив о правительстве, мы вспоминаем о сооружении плотин и систем канализации, о поддержке научных исследований и проведении программ по предотвращению эрозии почвы, о платежах по чекам специального страхования, о разрастании бюрократического аппарата и чрезмерных расходах на ядерные подводные лодки. Поэтому мы, разумеется, верим, что правительственные ассигнования могут увеличить ВВП, *поскольку они являются составной частью ВВП*, но также и в то, что правительственные расходы могут повысить продуктивность экономики — в случае, если деньги эти вкладываются в правильно выбранные, важные для общества области.

Второе соображение теперь тоже хорошо знакомо нам. Состоит оно в том, что правительство может компенсировать недостаток спроса на ВВП так же эффективно, как сектор частного бизнеса, — путем получения ссуд из скопленных сбережений и расходования их. Одним из наиболее значительных концептуальных достижений макроэкономики являет-

ся признание того, что государственный сектор играет балансирующую роль по отношению к другим секторам — беря деньги взаймы и расходуя их, когда сектор частного бизнеса не справляется с этой задачей, а также сокращая ассигнования (то есть практически создавая активное сальдо в бюджете), когда частным секторам не удается сберечь достаточно средств.

Итак, либерально настроенные экономисты подчеркивают роль правительства как регулятора спроса, берущего на себя ответственность за создание его уровня, потребного для достижения удовлетворительного развития производства. 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 так же точно, как звучание чувствительного проигрывателя. Но легковесный оптимизм успел уже сойти со сцены. Мы знаем, что трудно привести экономику к высокому уровню производства, не вызывая совершенно неприемлемую инфляцию. Мы знаем, что нельзя повышать или понижать налоги или расходы так, будто они представляют собой просто члены математического уравнения. Реальные факторы — общественное мнение, политические коалиции и структурное сопротивление в экономике — делают утопией представления о том, что правительство может вести экономику к намеченной цели, подобно шкиперу, ведущему корабль в тихую погоду. На деле регулирование экономики походит скорее на попытку удержать от отклонения бешено дергающуюся стрелку компаса.

На самом деле положение даже хуже, чем то, как мы его описали. Регулирование спроса не только с трудом борется за то, чтобы выдержать курс в штормовом море, но и становится причиной большинства циклов в современном бизнесе. Мы не можем более сваливать вину за спад в экономике исключительно на отставание частных капиталовложений. В определенной степени истоки любого экономического спада, начиная с эпохи второй мировой войны, восходили к фе-

деральному бюджету. В 1949-м, 1954-м, 1957 – 1958-м и 1960 – 1961 годах 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 годах правительство намеренно создавало экономический спад своей политикой, направленной на погашение инфляции. На инфляции эти усилия особенно не сказались, зато заметно отразились на благополучии экономики.

Таким образом, нам должно быть предельно ясно, что регулирование спроса – не панацея. Пытаясь предотвратить трудности, можно создать новые вместо старых, возможно, не менее серьезные. Однако в той системе взглядов, которую разделяют авторы, регулирование спроса остается необходимым инструментом. Объясняется это тем, что, по нашему мнению, экономика по самой своей сути подвержена взлетам и падениям, возникающим от нестабильности капиталовложений, от волн пессимизма и оптимизма, влияющих на уровень потребления, от сдвигов в самой государственной политике, например от объема военных расходов. Если мы стремимся хотя бы частично избежать последствий этих меняющихся ветров и течений, нам необходимо использовать общественный сектор – увеличивать его расходы, когда в частном секторе наблюдается спад, уменьшать их, когда частный сектор на подъеме. Имеется и другая альтернатива: можно регулировать спрос, повышая и понижая налоги при неизменном уровне общественных расходов.

Если мы в прошлом нередко сбивались с курса и не слишком хорошо вели корабль экономики, то это еще не значит, что надо вообще выбросить за борт принцип государственного регулирования. Задача состоит как раз в обратном – в том, чтобы научиться лучше его применять.

Так смотрят на проблему экономисты-либералы. Консерваторы, однако, видят ее совсем иначе. В первые годы правления президента Рейгана в словаре экономистов появился новый термин — экономика, основанная на предложении. Ей свойственен прямо противоположный нашему подход: правительство не может увеличить валовой продукт или, во всяком случае, не может существенно увеличить его. Правительство не в состоянии играть ту уравновешивающую роль, которую мы описали выше.

Как явствует из самого ее названия, экономика, основанная на предложении, концентрирует внимание на предложении и производстве, а не на спросе и закупках. Экономисты, представляющие это течение, не возражают против регулирования спроса. Они, например, хотят увеличить закупки в частном секторе 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 бурный рост экономики в случае свертывания государственно-общественного сектора. "Производите товары, — говорят они, — и покупательная способность, необходимая для того, чтобы эти товары раскупались, возникнет в процессе самого их производства".

А будет ли производство достаточно высоким? — беспокоятся экономисты, ставящие во главу угла проблему спроса. Да, если уделять достаточное внимание производственной инициативе — отвечают экономисты, концентрирующиеся на проблеме предложения. Образно говоря, экономику, основанную на предложении, можно представить в виде гигантской пружины, оттягиваемой вниз за счет высоких побочных налогов и чрезмерных расходов. Уберите прочь налоги, мешающие предпринимателям пойти на риск расширения производства, сверните правительственные расходы, использующие ресурсы рабочей силы и средств, которые должны были бы находиться в распоряжении частного сектора, — и внутренний динамизм пружины даст себя знать.

Таким образом, экономисты, стоящие на позиции предложения, видят ситуацию в новой перспективе. Осуществляемое правительством увеличение валового продукта часто воспринимается ими как помеха или как замена того увеличения валового продукта, которое произошло бы в частном секторе, не будь он обременен столь высокими налогами, запуган всякого рода регулирующими мероприятиями. Балансирующая же роль правительственного сектора снижается, поскольку экономисты, ставящие во главу угла предложение, полагают, что если сектор частного бизнеса полностью вступит в свои права, то и нужда в балансировании экономики почти что сойдет на нет.

Мы уже накопили достаточный опыт в проведении экономической политики, основанной на предложении — снижении высоких побочных налогов и свертывании регулирования, — чтобы сделать некоторые выводы. Мы знаем, что такая экономическая политика вызывает определенные изменения, но они совсем не похожи на те гигантские сдвиги, которых ожидали наиболее яростные сторонники этой доктрины. В те дни, когда лозунг экономики предложения был только пущен в ход, прогнозировалось, что понижение налогов вызовет бурный рост капиталовложений и вследствие этого ВВП вырастет настолько, что поступления от налогов увеличатся, несмотря на более низкий уровень налогообложения. Но надежды на это не оправдались: понижение налогов действительно способствовало росту ВВП, но увеличение это отнюдь не оказалось столь значительным, чтобы привести к росту поступлений от налогов, — если учитывать при этом поправку на инфляцию.

С другой стороны, свертывание регулирующих мер и налоговый рай, возможно, действительно помогли заложить основу экономического расцвета, начавшегося в 1983 году, после того, как федеральная резервная система ослабила свою суровую монетарную политику. Поэтому в целом рейгановская экономическая политика имела определенный положительный эффект. Трудно сказать, каков был бы этот эффект, если бы администрация Рейгана не сопровождала

мероприятия, продиктованные политикой "экономики предложения", мерами, направленными на обуздание инфляции. Экономист, сочетающий два эти подхода, похож на водителя, нажимающего педаль газа и тормоза одновременно.

Нам твердо известно также, что понижение налогов и правительственных расходов может как создавать трудности, так и устранять их. Для состоятельных налогоплательщиков экономика, основанная на предложении, была выгодна, так как она сняла с них большое бремя. Однако те, кто зависел от правительственных программ социальной помощи, например семьи, пользовавшиеся талонами на питание или школьными завтраками, субсидируемыми правительством, почувствовали, как экономика предложения вырывает у них почву из-под ног. Таким образом, увеличение благосостояния на вершине социальной пирамиды сопровождалось понижением жизненного уровня на ее подножии. Как мы видели в главе "Общие тенденции", в 80-х годах обострилась проблема бедности — в масштабах, невиданных на протяжении жизни двух поколений. Это, как и бум, явилось следствием экономики, базирующейся на предложении.

Следует ли считать основанный на предложении подход к экономике успехом или провалом? Как и в большинстве других вызывающих разногласия решений, ни один экономический трибунал не вынесет здесь вердикта. Приговор будет вынесен судом истории! А на этом суде, к сожалению, не существует процедур, устанавливающих правдивость улик и пригодность свидетелей; поэтому даже после вынесения приговора всегда остаются основания для разногласий. Даже и сегодня некоторые специалисты сомневаются в том, что успех "Нового курса" администрации Ф. Д. Рузвельта доказал в 30-е годы, во время депрессии, оправданность политики, базирующейся на спросе. Эти специалисты считают, что экономика оживилась бы тогда и без вмешательства правительства, причем, возможно, даже быстрее. Но и эффективность сегодняшней политики, основанной на предложении, не дает абсолютно убедительных доказательств ее правильности.

Многое зависит здесь от взглядов того или иного специалиста на капитализм и его историческую траекторию, на роль правительства как института, способствующего или препятствующего этой траектории, от веры во внутренние возможности системы сглаживать возникшие в ней неполадки. Идеи Адама Смита, Карла Маркса и Джона Мейнарда Кейнса оказывают значительное воздействие на нашу интерпретацию прошлого, а также и на наши ожидания от будущего. В каком-то глубинном смысле именно наше политическое отношение к капитализму определяет наши экономические взгляды. Есть предел тому, что способна доказать экономика, и об этом полезно помнить, вслушиваясь в дебаты вокруг того, что может и чего не может правительство.

ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ?

Экономисты любят жаловаться, что самое упорное заблуждение, против которого им приходится вести борьбу, состоит в том, будто банки — это склады, набитые деньгами. Но чем же все-таки набиты банки? Этот вопрос мы попытаемся выяснить в данной главе.

Начнем с предупреждения. Деньги — это проблема сложная, действительно способная поставить вас в тупик. В этой главе мы постарались эту сложность устранить таким способом: обошли ее стороной, не столкнувшись с ней лицом к лицу. Тех, кто хочет знать, как действительно работают банки, мы отсылаем к приложению, где, как мы надеемся, тайна денег будет всерьез разрешена. Для тех же, кто не особенно глубоко интересуется данным вопросом, материал этой главы как минимум развеет мистический туман (если уж не самую тайну), окружающий деньги, банки и золото, и поможет лучше понять монетарные теории инфляции, излагаемые в следующих главах.

НАЛИЧНЫЕ И ЧЕКИ

Начнем с вопроса: "Что такое деньги?" Монеты и банкноты — конечно, деньги. Ну, а чеки? А текущие счета, с которых мы снимаем суммы с помощью чеков, — деньги ли это? Деньги ли сберегательные вклады или государственные облигации?

Ответ на эти вопросы в некоторой степени произволен. В сущности, деньги — это нечто такое, что дает нам возможность покупать. Но существует целый спектр финансовых инструментов, служащих для этой цели, целый их ряд, члены которого различаются по степени ликвидности, то есть по степени легкости, с которой их можно использовать для покупок. Согласно закону, монеты и банкноты — безусловно, деньги, поскольку они определяются как законное платежное средство: продавец обязан принимать их в качестве средства оплаты проданных им товаров. Чеки же, например, принимаются не всегда (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 счета в банке, но и на счета сберегательных вкладов. Иногда даже правительственные облигации принимаются в качестве платежного средства.

Итак, деньгами можно считать платежные средства в весьма широком диапазоне. Вот наиболее важное общее определение денег: деньги — это сумма всей наличности, имеющейся на руках у населения, плюс все чековые счета, которые называются депозитами по требованию (поскольку в отличие от прочих сберегательных вкладов они должны быть оплачены банком по первому требованию вкладчика).

Из всех этих видов денег нам лучше понятны наличные деньги. Но и наличность окутана некой тайной. Кто определяет, например, сколько имеется в стране наличных денег? Как регулируется поступление монет и банкнот в денежное обращение?

Мы часто считаем, что выпуск в обращение наличных де-

нег определяется правительством. Но если задуматься, то правительство не раздает деньги, а тем более монеты или банкноты. Когда западное правительство платит тем или иным людям, оно делает это почти всегда с помощью чеков!

Но кто же тогда определяет, какой объем наличных денег должен находиться в обращении? На этот вопрос можно ответить, если вы вспомните, как сами решаете, сколько нужно носить при себе наличных купюр. Ответ состоит в том, что вы выписываете в банке чек и получаете оттуда наличные, если они вам нужны, или, наоборот, вкладываете свои наличные обратно на счет в банке, когда у вас их оказалось на руках больше, чем вам требуется.

Все поступают так же, как вы. Количество наличных денег, находящихся на руках у населения в любой данный момент, не больше и не меньше, чем оно желает иметь при себе. Когда населению требуется больше наличных денег, например на Рождественские праздники, оно снимает деньги с банковских счетов; когда же праздники кончаются, владельцы магазинов (получившие эту наличность, имевшуюся раньше у населения) вкладывают ее обратно в банки, уже на свои текущие счета.

Итак, объем имеющейся у всех нас наличности несомненно связан с размерами наших банковских счетов, ибо мы не можем снимать с них с помощью чеков больше, чем покрывает этот счет.

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

Когда вы вкладываете деньги на счет в так называемый коммерческий банк, он не хранит эти деньги в пачке специально помеченных фамилией банкнот или в виде пачки чеков, выписанных кем-то на ваше имя. Банк реагирует на ваш вклад денег просто пометкой на вашем счету, причем одновременно в памяти компьютера записываются соответствующие данные о состоянии вашего счета. После того, как

внесенная вами (в виде наличных купюр или чека) сумма была вами отдана кассиру, наличность поступает в общий сейф банка, 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.

Теперь, сколько бы вы ни искали эти деньги или чеки в своем банке, вы не найдете там именно "своих денег", кроме записи на вашем счету. Такая форма денег кажется вам нереальной, но тот факт, что, выписав чек и предъявив его банковскому служащему, вы всегда можете обратить эту запись на своем счету в пачки наличных банкнот, доказывает, однако, реальность этой формы денег.

Но предположите теперь, что вы, а также все прочие вкладчики попытаетесь в один и тот же день перевести записи на своих денежных счетах в наличность. Тогда вы столкнетесь с жуткой ситуацией. В банках не окажется достаточно наличности, чтобы удовлетворить требования всех его вкладчиков. Например, в 1985 году сумма вкладов на текущих счетах в США достигала 450 млрд. долларов. Однако общий объем наличных бумажек и монет, находившихся на хранении в банках, составлял тогда менее 25 млрд. долларов!

На первый взгляд, такое положение вещей кажется крайне опасным. Но немного обдумав его, мы успокоимся. В конце концов, большинство из нас вкладывает деньги в банк, потому что они нам немедленно не нужны или потому, что платить чеками гораздо удобнее, чем наличными. Однако всегда ведь существует возможность, вернее, даже есть уверенность в том, что часть вкладчиков потребует выдачи им наличных. Так сколько же денег потребуется тогда банкам? Какой резерв наличности им надлежит иметь?

ФЕДЕРАЛЬНАЯ РЕЗЕРВНАЯ СИСТЕМА

На протяжении многих лет банки сами решали, какой резерв наличности им целесообразно держать для обеспечения требований вкладчиков по текущим счетам. Однако те-

перь большинство крупных банков являются членами Федеральной резервной системы — центральной банковской системы, созданной в 1913 году для улучшения деятельности банков США. Федеральная резервная система разделяет всю территорию страны на двенадцать районов, в каждом из которых имеется Банк федерального резерва, курирующий расположенные в этом районе банки — члены Федеральной резервной системы. Двенадцать резервных банков, в свою очередь, подчиняются Правлению федерального резерва в Вашингтоне, состоящему из семи членов. Поскольку члены этого правления назначаются президентом по согласованию с Сенатом на четырнадцатилетний срок, оно, правление, и представляет собой орган, который является фактически независимым ни от кого финансовым авторитетом. Оно и было сознательно создано как такой независимый орган.

Одна из самых важных функций Правления федерального резерва — установление коэффициентов денежных резервов для банков различных категорий (в рамках границ, утвержденных конгрессом). Исторически резервные коэффициенты колебались между 13 и 26 процентами от суммы всех вкладов банка по текущим счетам — для системы городских банков, и несколько меньшими величинами для банков, обслуживающих жителей сельской местности. В настоящее время размеры резервных коэффициентов определяются и величиной банка, и типом вклада, колеблясь между 18 процентами для наиболее крупных банков и 8 процентами для самых мелких. Правление федерального резерва устанавливает также резервные требования для "временных вкладов" (технический термин, соответствующий сберегательным вкладам). Они составляют от одного до шести процентов в зависимости от степени легкости снятия денег с того или иного вклада, положенного на заранее обусловленный период времени.

Другая важнейшая функция банков Федеральной резервной системы состоит в том, что они обслуживают банки, являющиеся ее членами точно так же, как сами эти банки обслуживают своих частных клиентов. Банки — члены Феде-

ральной резервной системы — автоматически вкладывают на свои счета в федеральном резерве все чеки, которые они получают из других банков. В результате коммерческие банки постоянно обмениваются чеками через Федеральную резервную систему, поскольку их вкладчики постоянно выписывают чеки, подлежащие выплате кому-либо из клиентов другого банка. В продолжение этих операций баланс каждого из банков в федеральном резерве — этот как бы "текущий счет" данного банка — считается частью его денежных резервов на вклады клиентов, аналогичной той наличности, что помещена в сейфах самого банка.

Таким образом, как видим, наши банки работают в так называемой системе частичного резерва, то есть определенная часть всех их вкладов на текущие счета должна быть под рукой или в виде наличных денег, или на счету в Федеральной резервной системе. Размер минимальной доли наличности и счета определяется Федеральной резервной системой и является средством регулирования финансовой ситуации в банке. Здесь следует сделать краткое разъяснение. Доля эта устанавливается Федеральным резервом не затем, чтобы обеспечить надежную гарантию банковским вкладам клиентов, как нам, клиентам, может быть, и хотелось бы думать. Если все вкладчики всех банков решат в один день получить имеющиеся на их счетах наличные, банки, будучи не в состоянии выполнить их требования, будут вынуждены закрыть входные двери. Такое положение можно назвать "пробоем" банковской системы! В старину "пробой" представляли разрушительное для финансовой активности явление. Теперь они больше не являются страшной угрозой, потому что, как мы увидим далее, банки Федеральной резервной системы могут всегда предоставить ее членам значительные запасы наличности.

Но зачем идти на риск, даже если он невелик? В чем преимущество нынешней банковской системы? Чтобы ответить на этот вопрос, давайте снова обратимся к своему банку.

Допустим, клиенты отдали в виде вкладов в распоряжение банка один миллион долларов, а требования, преду-

смотренные правлением Федерального резерва для этого банка, составляют 20 процентов (вести подсчеты с такой цифрой легче, чем с реальными показателями). Тогда банк обязан постоянно иметь 200 тысяч долларов либо в виде наличности, либо на своем "текущем счету" в банке Федерального резерва.

Но что же делает банк с деньгами, оставшимися после того, как он выполнит все эти условия? Если деньги просто осядут в банке — либо в виде наличности, либо в виде вклада в Федеральном резерве, то наш банк будет, конечно, очень ликвиден, то есть будет располагать большими запасами к выдаче в любую минуту валюты, но он не будет обладать серьезными возможностями для получения доходов. Если такой банк не будет брать со своих клиентов очень высокую плату за свои услуги, он попросту обанкротится.

Тем не менее, у банка есть реальный путь получать доходы и одновременно предоставлять ценные услуги своим клиентам. Банк может использовать все не нужные ему для резерва вклады (как чеки, так и наличные) либо для предоставления ссуд фирмам или отдельным семьям, либо для капиталовложений в правительственные или корпорационные облигации. Таким образом, банк не только получит доходы, но и будет способствовать как процессу капиталовложений в производство, так и правительственным займам.

Итак, частичный резерв позволяет банкам давать ссуды или вкладывать в бизнес часть поступивших к ним фондов. Но этим не исчерпывается полезная роль банков. Как мы увидим в следующей главе, частичные резервы дают Федеральной резервной системе возможность определять, сколько именно может давать в долг или вкладывать в бизнес вся банковская система. Иными словами, частичные резервы — это рычаг, с помощью которого правление Федерального резерва может контролировать количество денег, то есть тот объем вкладов, который способны принять банки*.

* Здесь мы опускаем подробности относительно действия монетарной системы. Читателя, интересующегося созданием новых вкладов в коммерческих банках, отсылаем к Приложению № 2.

БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ И ЗОЛОТО

В следующей главе мы вплотную займемся вопросом о том, как распоряжается Федеральная резервная система нашими деньгами. Но прежде чем завершить рассмотрение интересующей нас проблемы о том, что же такое деньги, следует прояснить еще одну тайну — понять, откуда, собственно, появляются наличные (монеты и банкноты) и куда они уходят. Если мы внимательно посмотрим на свои бумажные деньги, то увидим на большинстве банкнот слова: "Банкнота Федерального резерва", то есть эти бумажные деньги выпущены Федеральной резервной системой. Теперь мы уже понимаем, как они поступают к населению — оно просто получает эти деньги со своих текущих счетов. После того, как население снимет эти деньги со счета, коммерческие банки, обнаружив истощение у них запаса наличности, просят районные банки Федерального резерва передать им столько новой наличности, сколько им необходимо.

А что же делают в банке Федерального резерва? Там вытаскивают из сейфов пачки с банкнотами (одно-, пяти- и десятидолларовыми купюрами), из сейфов, где эти запасы отпечатанной бумаги не имеют никакой монетарной ценности; списывают затребованное количество денег с баланса соответствующего банка и отправляют банкноты в банк в бронированном грузовике. До тех пор, пока эти новые пачки банкнот остаются в распоряжении банка Федеральной резервной системы, они вовсе не являются деньгами! Но скоро их передадут клиентам, и тогда они превратятся в деньги. Не забывайте, однако, что в результате этой процедуры на текущих счетах клиентов останется на соответствующую сумму долларов меньше денег.

Может ли процесс выпуска денег продолжаться без конца? Может ли Федеральная резервная система печатать столько денег, сколько ей заблагорассудится? Представим, что правление Федерального резерва решило напечатать на своем монетном дворе банкнот стоимостью на триллион долларов. Что произойдет, когда банкноты поступят в банки Фе-

дерального резерва? Ответ: они просто будут пылиться в сейфах. У Федеральной резервной системы не будет возможности "выпустить" свои деньги, пока населению не понадобится наличность. А объем наличности, который может потребоваться населению, всегда ограничен объемом денег на его текущих счетах.

Поэтому на "печатание денег" надо смотреть со знанием дела. В такой стране, как догитлеровская Германия, где большинство населения получало зарплату наличными, а не чеками, легче было пустить в обращение напечатанные банкноты, чем в такой стране, как США, где очень важна роль чеков в денежной системе. К инфляции ведет много путей, но само по себе печатание денег — вряд ли один из них*.

Нельзя ли ввести какие-либо ограничения для печатания денег? Первоначально существовали ограничения, введенные конгрессом и требовавшие от Федеральной резервной системы, чтобы она имела золотые сертификаты, равные по стоимости по меньшей мере 25 процентам выпущенных банкнот (золотые сертификаты — это особый вид бумажных денег, выпускавшихся министерством финансов США и имевших 100-процентное покрытие в виде золотых слитков в Форт-Ноксе). Резкое усиление инфляции и падение международной цены доллара в 60-х годах постепенно привело к такому положению вещей, когда наши золотые запасы не могли обеспечить покрытия, предусмотренного законом. Возможны были два выхода из создавшегося положения:

* Все мы видели фотографии того времени, на которых немецкие рабочие получали кипы марок, которые, кажется, можно было увезти только на тачке. Но почему германское правительство просто не напечатало банкнот большего достоинства? Ответ прост: представьте молодого экономиста, служащего министерства финансов, который предлагает своему шефу перейти на выдачу через шесть месяцев банкнот стоимостью в миллиард марок вместо тысячи штук по одному миллиону. Тот придет в ужас: "Этого нельзя делать, ведь уже самый заказ на миллиардные банкноты будет иметь непредставимые инфляционные последствия!"

первый — снизить требования к золотому покрытию с 25 процентов до, скажем, 10 процентов; второй, более простой, — полностью отменить покрытие денег золотом. Именно так и поступил конгресс в 1967 году.

Вносит ли какую-нибудь разницу наличие или отсутствие покрытия золотом в "прочность" валюты? С точки зрения экономиста — нет. Золото — это металл с долгой и богатой историей, обладавший гипнотическим влиянием на людей, поэтому, несомненно, психологически полезно иметь золотое покрытие для валюты. Но если эту валюту невозможно сделать стопроцентно конвертируемой по отношению к золоту, то использование любых денег все равно предусматривает доверие к ним со стороны потребителей. Если это доверие подорвано, деньги обесцениваются; до тех же пор, пока доверие непоколебимо, деньги "не хуже золота".

Таким образом, наличие или отсутствие золотого покрытия для валюты — чисто психологическая проблема, поскольку речь идет о ценности валюты на внутреннем рынке. Стоит, однако, рассмотреть данное положение и несколько глубже. Допустим, наша валюта была бы стопроцентно конвертируемой в золото, или мы бы даже использовали в качестве валюты только золото. Улучшило бы это функционирование нашей экономики?

Порой в обществе возникает внезапный интерес к какому-либо золотому стандарту, хотя вести денежные расчеты золотыми монетами никто, конечно, не намеревается. Но, немного подумав, мы понимаем, что золотой стандарт заставил бы нас столкнуться с очень сложной проблемой, с которой нынешняя монетарная система справляется, напротив, без всякого труда. Проблема состоит в легкости регулирования поступления денег, если потребности экономики вдруг меняются. В случае обыкновенной денежной системы эта проблема решается легко; если же в качестве денег будут использоваться золотые монеты, то у нас либо окажется замороженный запас денег, либо поступление денег будет зависеть от воли случая, то есть от добычи золотых рудников или от положения в международной торговле, благодаря ко-

тому поток денег шел бы к нам или от нас. Мы снова вернемся к этому вопросу в главе "Многонациональные корпорации". Кроме того, золото в качестве валюты не устраняет инфляции, в чем имели возможность убедиться многие государства, когда капризы международной торговли или обнаружение золотой руды увеличивало их золотые запасы куда быстрее, чем реальный национальный продукт.

Чем же тогда объясняется охватившая весь мир лихорадка закупки золота — лихорадка, поднявшая цену золота с 35 долларов за унцию (официальная цена еще в 1971 году) до более 800 долларов за унцию в 1979 году, после чего цена снова упала — и — наполовину?!

Здесь экономист опять не может предложить рационального объяснения. В самом золоте нет ничего такого, что делало бы его дороже серебра, урана, земли или труда. В самом деле, если рассматривать золото исключительно как источник некой пользы, оно окажется где-то в самом низу в шкале потребностей человека. Единственная причина, по которой люди — богатые и бедные, ученые 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 драгоценность металла поможет ему и в будущем сохранить покупательную способность. Оправдано это или нет, но золото очень долго воспринималось человечеством как наиболее надежное "хранилище ценностей". Останется ли золото ценным всегда? И если да, то насколько? Ответить на этот вопрос у нас нет никакой возможности.

Деньги — очень интересное и сложное изобретение. В то или иное время практически все, что мы в состоянии себе представить, служило таким магическим символом денег: китовые зубы, раковины, перья, древесная кора, мех, одежда, масло, табак, кожа, медь, серебро, золото, наконец (в наиболее развитых странах), листочки бумаги с картинками или даже номера на распечатке компьютера. В сущности, любая вещь может быть использована в качестве денег, если она в силу естественных или искусственных причин становит-

ся редкой и может достаться человеку лишь строго контролируемыми путями. Но по отношению к любым символам у денег останется главным одно требование – доверие. Деньги выполняют свою необходимую функцию 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 удачно назвал деньги "обещанием, за счет которого живут люди".

КАК РАБОТАЮТ ДЕНЬГИ

В любой капиталистической стране монетарная система в основном сходна с американской. Вследствие этого во всех капиталистических странах появились центральные банки, подобные банкам Федерального резерва, деятельность которых заключается в контроле за направлением и интенсивностью изменений в поступлении денег.

Цели всех центральных банков также совпадают. Они стремятся к тому, чтобы в экономическую систему страны поступало "правильное" количество денег. Если поступление денег затрудняется, экономика будет задыхаться, точно зажатая в тиски, — отдельные семьи и фирмы, не сумев получить кредита в банках, станут свертывать свою экономическую активность. Если же поступление денег будет слишком большим, то семьи и фирмы будут получать слишком благоприятные отчеты из банков, причем ликвидность счетов или низкий процент, предлагаемый банками, побудит их увеличить потребление.

Такая зависимость, казалось бы, очень облегчает задачу Федерального резерва. Ему нужно лишь "измерять температуру" экономической системы и соответственно регулиро-

вать количество денег. Если экономика "перегрета" инфляцией, то, очевидно, следует снизить доступность денег. Если же в экономике депрессия и одновременно растет безработица, значит, нужно взять прямо противоположный курс. Может показаться, что работа управляющего центральным банком — сущий пустяк. Однако, как мы сейчас увидим, это совсем не так.

КАК РАБОТАЕТ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВ

Каким образом центральный банк увеличивает или уменьшает поступление денег? Ключ, как мы видели в предыдущей главе, — это система частичного резерва, при которой банки — члены Федерального резерва — могут брать ссуды или вкладывать капитал посредством "избыточных" резервов. Избыточные резервы — это просто наличные или вклады, находящиеся в Федеральном резерве, которые превышают цифры, предусмотренные законом для покрытия счетов вкладчиков банка.

Федеральный резерв есть система, созданная, чтобы поднимать или понижать резервные требования к банкам-членам. Когда федеральный банк повышает требования, он выжимает деньги из своих членов, вдруг обнаруживающих, что у них стало меньше резервов для ссуд или капиталовложений. Когда же Федеральная резервная система ослабляет свои требования, результат бывает противоположный, то есть банки-члены получают возможность ссудить или вложить больше своих резервов и, таким образом, получить большую прибыль для себя.

Федеральная резервная система может действовать тремя способами. Первый — это непосредственное изменение самих резервных требований. Поскольку новые резервные требования коснутся всех банков, изменение резервной нормы является очень эффективным способом высвобождения или сокращения банковского кредита в крупных масштабах. Но такая мера "прочесывает" всю банковскую систему без

разбора. Поэтому применяется она лишь изредка, когда правление Федерального резерва полагает, что поступление денег очень недостаточно или избыточно в опасной степени и необходима регуляция в масштабе всей страны.

Второе средство регулирования — это использование в качестве регулятора банковского процента. Банкам — членам национального резерва, испытывающим нехватку резервов, предоставляются определенные привилегии, которыми они могут при желании воспользоваться. Они могут взять в долг в банке Федеральной резервной системы "резервный баланс" и присовокупить его к своему обычному резервному счету в этом банке.

Банк Федеральной резервной системы, разумеется, берет процент за предоставление резервов; процент этот называется "учетная ставка". Повышая или понижая учетную ставку, этот банк может сделать получение резервов или их увеличение более или менее привлекательным для своих членов. Таким образом, вместо того, чтобы изменять резервную норму, Федеральный резерв пользуется более гибким рычагом — изменением учетной ставки, что позволяет каждому банку самостоятельно решать, стоит ли ему увеличивать резервы. Кроме того, изменение учетной ставки оказывает влияние на всю структуру процентных ставок, ослабляя или усиливая денежный поток в стране. Когда процентные ставки высоки, деньги становятся "трудными". Это приводит не только к тому, что потребители должны больше платить за предоставленный им кредит, но и к тому, что банки начинают более строго и избирательно решать, стоит ли им давать кредит и делать капиталовложения в бизнес. И наоборот — когда процентные ставки понижаются, деньги становятся "легкими", то есть не только дешевыми, но и легче одалживаемыми.

Хотя изменение процентной ставки может служить рычагом, регулирующим поступление денег, и является таковым во многих странах, но в США оно не используется для этой цели. Правление Федерального резерва не позволяет банкам брать любые ссуды на условиях текущей процент-

ной ставки. Через "окошко" процента банк может получить сравнительно небольшое количество денег, необходимое для покрытия некоторого дефицита резервов, но отнюдь не крупные займы, предназначенные для капиталовложений. Вследствие этого, процентная ставка служит скорее сигналом того, что предпочитает Федеральная резервная система, чем реальным рычагом, определяющим общие условия банковских займов.

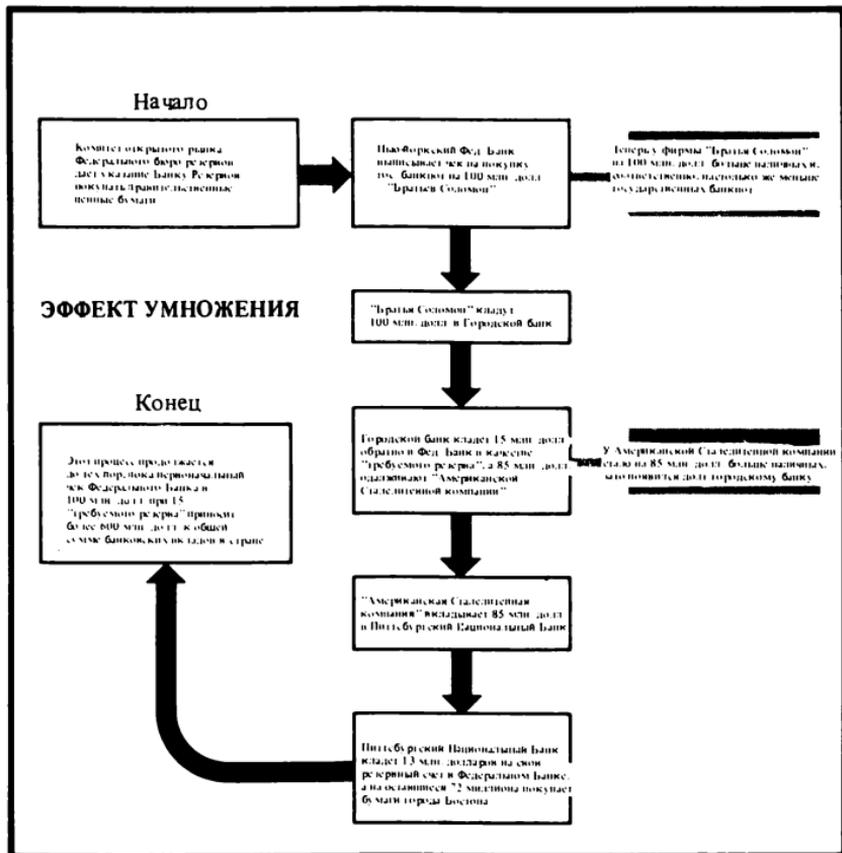
Наиболее часто применяемая на практике мера — это так называемые операции на открытом рынке. Эта мера помогает банкам Федерального резерва менять поступления резервов путем закупки или продажи на открытом рынке правительственных облигаций.

КАК ПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ МОЖЕТ СОЗДАВАТЬ ДЕНЬГИ

Как же работает эта система на практике? Допустим, правление Федеральной резервной системы желает увеличить резервы коммерческих банков — своих членов. В таком случае оно начинает скупать у биржевиков на рынке облигаций правительственные ценные бумаги, расплачиваясь с этими биржевиками чеками Федерального резерва.

Обратим внимание на особенность таких чеков: они снимаются непосредственно со счета банка Федерального резерва. Иначе говоря, они не снимаются со счета ни одного коммерческого банка! Биржевик, продавший ценные бумаги, конечно, вложит полученный им чек Федерального резерва, как и всякий другой чек, в свой коммерческий банк; банк продаст чек Федерального резерва, получив в обмен дополнительный кредит на своем собственном счету, как если бы это был любой другой чек. В результате банк, клиентом которого является наш биржевик, увеличит свои резервы, в то время как ни один другой коммерческий банк не сократит своих резервов. Тогда вся система получит большую возможность капиталовложений и ссужения денег. Так, поку-

КАК ФЕДЕРАЛЬНОЕ БЮРО РЕЗЕРВА МОЖЕТ ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ



пая правительственные облигации, Федеральным резервом, по существу, вложил деньги на счета банков, являющихся его членами, и дал им, таким образом, дополнительные резервы, которые хотел создать (см. схему). Именно это имеют в виду, говоря о превращении задолженности в деньги.

Наоборот, если финансовые власти считают, что резервы коммерческих банков — членов Федерального резерва слишком велики, они начинают продавать ценные бумаги, то есть налоговые сертификаты казначейства США, составляющие

часть фондов банков Федерального резерва. Теперь процесс идет в обратную сторону. Биржевики, скупающие ценные бумаги, или другие лица, купившие их, отдадут Федеральному резерву в уплату полученных ими ценных бумаг чеки, выписанные на их коммерческие банки. Банк Федерального резерва, получив эти чеки, спишет их со счетов банков — своих членов, понизив таким образом их резервы. Поскольку же эти чеки не будут направлены в другой коммерческий банк, резервы в всей системе в целом понизятся. Иначе говоря, путем продажи ценных бумаг правление Федерального резерва сокращает счета коммерческих банков в Федеральном резервном банке, понижая их резервы.

Итак, существуют три способа, с помощью которых правление Федеральной резервной системы может увеличивать или уменьшать поступление денег: повышение или понижение банковских резервов; повышение или понижение процентной ставки; продажа или покупка правительственных ценных бумаг.

Насколько эффективны эти способы? Может ли правление Федеральной резервной системы точно подогнать поступление денег к потребностям экономики? Как это часто бывает с экономическими проблемами, ответ тут далек от кристальной ясности. Нет сомнения в том, что правление Федеральной резервной системы — или соответствующего ему центрального банка за рубежом — может изменять поступление денег. Но может ли оно точно регулировать это поступление в соответствии с потребностями экономики или со своими собственными намерениями — совсем другой вопрос.

По существу, перед правлением Федеральной резервной системы стоят проблемы двух основных типов:

1. *Правление может не знать, как надлежит поступить.* Такая формулировка вовсе не означает, что кто-либо умаляет экономическую подготовку или способности директоров правления Федеральной резервной системы или его первоклассного персонала. Эта формулировка скорее отражает то неприятное состояние, в котором вот уже около десятиле-

тия находится экономика большинства стран Запада – так называемую ”стагфляцию”.

Термин ”стагфляция” означает, что экономика находится в состоянии стагнации, застоя – при одноименной инфляции. Цены могут повышаться во многих отраслях промышленности, хотя множество работоспособных мужчин и женщин не могут найти себе работы. Это создает серьезнейшую проблему для властей, определяющих финансовую политику государства. Если они решат, что стагнация в экономике более опасна, чем инфляция, они увеличат поступление денег, но следствием такого шага вполне может быть скачкообразное увеличение стоимости жизни при отсутствии кардинальных изменений в уровне занятости. Напротив, если правление Федеральной резервной системы больше обеспокоено инфляцией, чем безработицей, оно понизит доступность резервов. Это может быстро сказаться на понижении занятости, особенно в тех предприятиях, которые особенно зависят от банковского финансирования (например, в таких отраслях народного хозяйства, как жилищное строительство), не принеся одновременного облегчения тем покупателям, для которых цена товаров имеет решающее значение.

Мы снова займемся этой проблемой в последующих главах. Но уже сейчас нам понятно, что такая постановка вопроса ставит любой центральный банк перед жестоким выбором. Любая избранная им политика – антиинфляционная или антистагнационная – будет сопряжена с большими жертвами, и ни одна не приведет к быстрому оздоровлению экономики. Опасность поэтому заключается в том, что правление центрального банка начнет колебаться, сперва ослабит ограничения, увеличив таким образом поступление денег, потом снова натянет вожжи, и так несколько раз. Нет ничего удивительного в том, что экономика плохо реагирует на такой шаткий финансовый курс.

2. Правление не сможет осуществить принятое им решение. Даже когда правление Федеральное резервной системы четко сознает, что именно оно желает предпринять, ему не всегда удастся провести свои решения в жизнь. Регулирова-

ние поступления денег правлением часто сравнивают с манипулированием веревкой. Веревку легко натянуть, но трудно подтолкнуть ею. То же самое происходит и с работой Федерального резерва. Легко затянуть поступление денег, снизив различными способами резервы коммерческих банков. Но увеличить поступление денег значительно сложнее. Банк Федерального резерва может снизить резервную норму или обратить в деньги задолженность (купив правительственные облигации на свободном рынке) и таким образом направить в банковскую систему резервы. Но это не заставит коммерческие банки предоставлять ссуды, если они этого не желают.

Обычно у банков *должно* появиться такое желание, но в тяжелые времена (как во время Великой депрессии) они могут предпочесть наращивание резервов рискованным капиталовложениям на нестабильном рынке. Если положение таково, то Федеральный резерв никак не может перевести резервы банков в руки клиентов.

Кроме того, задачи Федерального резерва осложняются еще и тем, что усиление или ослабление поступления денег не всегда используется для увеличения или сокращения расходов на приобретения товаров или услуг. Оно может также увеличить или уменьшить сумму денег, имеющих на руках у населения, его ликвидность. Например, эксперты Федерального резерва ожидают усиления инфляции и решают завинтить гайки, сделав деньги менее доступными, с тем, чтобы банкам сложнее было давать ссуды. Если все пойдет именно так, то будет меньше ссуд, соответственно меньше расходов и, следовательно, меньшее давление на рыночные цены. Но если население смотрит на будущее так же, как эксперты Федерального резерва, то некоторые граждане снизят свою ликвидность, то есть решат использовать свои деньги, "пока они еще на что-то годятся". В этом случае сдерживающие действия Федерального резерва могут быть сведены на нет увеличением расходов населения.

Точно так же может быть подорвана эффективность мер правления Федеральной резервной системы, если оно решает увеличить поступление денег, поощрить выдачу ссуд. При-

чиной такого срыва может быть надвигающийся спад. Опять-таки, если население не уверено в будущем, предприниматели и просто граждане могут решить, что им следует сократить расходы и держать при себе больше наличных денег. Тогда все деньги, которые создает правление Федерального резерва для финансирования новых расходов, могут уйти на то, чтобы удовлетворить более высокий спрос на ликвидность.

МОНЕТАРИЗМ

Этим далеко не исчерпывается перечень проблем, стоящих перед правлением Федеральной резервной системы. Но и их достаточно, чтобы вы могли представить себе сложность искусства финансового регулирования. Именно потому, что искусство это столь сложно, а результаты финансовой политики часто оказываются неожиданными, в последние годы стали уделять много внимания монетаризму — идее нового типа финансового регулирования, предложенной видным экономистом, лауреатом Нобелевской премии Милтоном Фридманом. Идея Фридмана чрезвычайно проста. Он полагает, что в экономической системе нет ничего важнее количества денег, и поэтому регулирование поступления денег не следует оставлять на усмотрение правления Федеральной резервной системы. По мнению Фридмана, как бы члены правления ни старались, они никогда не сумеют точно отрегулировать поступление денег в экономику. Происходит это частично потому, что ни члены правления, ни кто-либо иной не знает *реального* состояния экономики в любой данный момент: на сбор и обработку данных уходят недели, а то и месяцы. Частично же потому, что любой авторитетный орган неизбежно "зарывается" в свою прежнюю линию и ему требуется значительное время, чтобы перестроиться. Кроме того, сами данные могут оказаться противоречивыми и оправдывать различные подходы к финансовому регулированию.

Вследствие всего этого финансовые власти любых государств, считает Фридман, чаще всего лишь усугубляют эко-

номические неурядицы в своих странах, увеличивая поступление денег, когда их следовало бы попридержать, и наоборот.

Фридман предлагает смелое решение проблемы — *увеличивать поступление денег на неизменный, заранее определенный процент, привязанный к долгосрочному росту ВВП**. За счет этого, утверждает Фридман, поступление денег будет не только приспособлено к растущим потребностям на выплату заработной платы и к капиталовложениям, но самая стабильность увеличенного поступления денег будет удерживать экономику в колее роста. Если же мы увидим, что экономика идет к спаду, например вследствие изменения международной обстановки, то постоянный прирост поступления денег пойдет на увеличение банковских резервов, будет способствовать тому, чтобы банки выдавали ссуды, и таким образом выведет нас из спада. С другой стороны, если в стране возникнет внезапный пик инфляции, то неизменный коэффициент прироста способности банков к выдаче ссуд будет автоматически действовать как узда, придерживая банковское финансирование вздутых из-за инфляции требований клиентов, — и, таким образом, умерять инфляционное давление.

Идея Фридмана, несомненно, привлекательна, но и проблематична. Одна из возникающих в связи с нею проблем — экономического характера и заключается в определении того, каков должен быть обычный или нормативный коэф-

* Обратите внимание: это вовсе не экономика "предложения". Последняя должна поощрять рост ВВП с помощью снижения налогов и устранения контроля над экономикой. Монетаристы же хотят добиться той же цели за счет постоянного и заранее установленного роста в процессе поступления денег в хозяйство страны. Два этих курса могут вступить в противостояние, если администрация решит проводить экспансионистский курс в экономике путем снижения налогов, но не захочет ввести жесткие ограничения на поступление денег. Подобный конфликт явился причиной затруднений, постигших администрацию Рейгана в середине 1981 г.

фициент экономического роста. План Фридмана базируется на предположении, что наша способность производить товары и услуги будет развиваться в соответствии с историческими тенденциями и отражать долгосрочное увеличение выработки продукции. Однако последние годы показали, что увеличение выработки продукции не является автоматически заданным, как думалось нам ранее. Более того, если бы мы даже знали, что в прошлом "естественные" силы двигали экономику вперед на три процента в год, то разве можем мы быть уверены, что соответствующие ежегодные темпы прироста сохранятся и в будущем? Допустим, охрана среды обитания вынудит нас замедлить прирост экономики или же сильная безработица заставит нас, напротив, усилить темпы роста. Иными словами, мы совсем не обязательно захотим иметь постоянные темпы прироста, а скорее пожелаем приспособить их к изменяющейся ситуации.

Вторая проблема, встающая в связи с теорией Фридмана, скорее политического, а не экономического характера. Фридман требует положить конец манипуляциям и дать экономической системе проявить свой естественный динамизм. Но что, если этот динамизм недолговечен? Означает ли это, что мы не имеем права придумать какой-нибудь клапан, даже когда экономика начнет терять высоту? Если бы план Фридмана был принят, то нам бы пришлось вести себя как человеку, заверяющему пассажиров самолета, что естественная аэродинамика машины в конечном итоге обеспечит наиболее гладкий и безопасный полет — вместо того, чтобы позволить пилоту взять на себя управление приборами.

Таков, на наш взгляд, главный и фатальный просчет в плане Фридмана. Наша точка зрения в этом вопросе отражает скептицизм авторов этой книги относительно экономики предложения. К добру или к худу, но на протяжении последнего столетия имела место тенденция к увеличению вмешательства человека в экономическую систему. Объясняется это не только тем, что, как полагают многие экономисты, мы действительно *можем* эффективно воздействовать на экономику, несмотря на все трудности, о которых писали

Фридман и его коллеги-монетаристы, но также и все растущим политическим давлением, требованием "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 Мейнарда Кейнса. Быть может, наше вмешательство в экономику не очень эффективно, оно способно привести к непредвиденным нами последствиям, и предупреждения Фридмана окажутся вполне оправданными. И все же нереалистично было бы надеяться, что мы сумеем когда-либо снова довольствоваться пассивным отношением к экономической системе. На первый взгляд кажется, будто можно и в самом деле "ничего не делать", но на практике такая политика неосуществима.

ИНФЛЯЦИЯ

Для наших отцов и дедов самым-самым сильным экономическим потрясением была Великая депрессия. Для нашего поколения — это Великая инфляция, то есть двадцатилетний период, начавшийся в середине 60-х годов и не завершившийся до сих пор, в течение которого цены поднялись более чем на 300 процентов. Мы не можем с уверенностью утверждать, что справились с инфляцией, так как разработанные прежде законодательные меры, направленные на то, чтобы не допустить новой непрерывной депрессии, не способны обезопасить нас от безостановочной инфляции.

Правда, теперь, когда пишется эта книга, инфляция не свирепствует как прежде, характер ее значительно смягчился; причем не только в США, но и во всех капиталистических странах. Поэтому сейчас самый подходящий момент для того, чтобы рассмотреть феномен инфляции в целом, после чего можно будет поставить перед собой вопрос: что же мы можем сделать для того, чтобы воспрепятствовать обострению этой болезни в будущем?

КОРНИ ИНФЛЯЦИИ

Начнем с констатации элементарного факта, которым часто пренебрегают: экономика капиталистических стран всегда находится в состоянии нервного напряжения, очевидного или потенциального движения, явного или скрытого нарушения равновесия. Деловую активность непрерывно нарушают перемены политических режимов, изменения, связанные с источниками сырья, появлением новых видов технологии и, наконец, изменение вкусов потребителей. Спросите любого бизнесмена, и вы вряд ли услышите, что он живет в тихой заводи.

Может показаться, что подчеркивание глубинной нестабильности капиталистической экономики, ее уязвимости, не имеет большого смысла. Но как только мы поставим эту характеристику истинного типа экономики в центр проблемы, тут же возникнет вопрос: почему уязвимость капитализма ведет к инфляции, а не к депрессии или иному нарушению? Ведь в прошлом капиталистическая экономика страдала не от инфляции, а от других болезней. Вспомните спад 1893 года – шесть лет безработицы, когда 12 – 18 процентов всей рабочей силы не находило себе применения, или о кризисе, разразившемся в 30-х годах нашего столетия, или о бедствиях, связанных с появлением в конце 19-го века гигантских трестов, этих громадных айсбергов, внезапно выросших среди мелких предприятий.

В такой перспективе инфляция представляется способом реагирования капиталистической системы на потрясения и нарушения, появляющимся в упорядоченной законодательством экономике конца 20-го века. Возьмите, к примеру, импульс, который придало инфляции повышение цен на нефть в 1973 году. Представьте на минуту, что подобное потрясение произошло на сто лет раньше, скажем, из-за того, что угольные компании Пенсильвании слились в угольный картель и внезапно объявили о четырехкратном повышении цен на уголь. Вызвало бы это инфляцию? Предположение, конечно, нелепое. В тех условиях появление такого угольно-

го картеля привело бы к мощной депрессии. Угольные шахты стали бы закрываться, сталеплавильные заводы резко снизили бы количество своей продукции, объем перевозок сократился бы. Проигрывание такого воображаемого сценария неизбежно ставит нас перед вопросом: *что же произошло между 1873-м и 1973 годами, если то же самое потрясение, внезапное повышение цен на энергетическом рынке, привело бы в один период к депрессии, а в другой – к инфляции?*

На этот вопрос нетрудно ответить. Социальная и экономическая структура капитализма во всем мире претерпела кардинальные изменения. Важнейшим из них было появление крупного и могущественного общественного сектора. Во всех странах Запада общественный сектор отсасывает от 30 до 50 процентов всех капиталовложений, а иногда и больше. *Эти общественные капиталовложения создают основу для новой, не существовавшей прежде экономической деятельности.* Этого достаточно, чтобы сдвинуть господствующие в экономике тенденции – вместо склонности к депрессии сегодня возникает склонность к инфляции.

Однако, как мы знаем из опыта, новые экономические ярусы – общественные капиталовложения – не способны предотвратить экономический спад. Различие заключается в том, что рыночная экономика с ядром государственно-общественных капиталовложений не так легко переходит от спада к все углубляющейся депрессии. Тенденция к понижению выработки продукции и сокращению занятости сдерживается за счет государственных ассигнований, таких как социальное страхование, пособия по безработице, страхование банковских счетов и т. п. Бездонные, все углубляющиеся приступы депрессии теперь превратились в ограниченные, хоть и затяжные, периоды спада.

Второй аспект изменений капитализма, произошедших за последний век, – это повышение мощности организаций, не относящихся к государству. В бизнесе и профсоюзах доминируют гигантские организации.

Появление этих мощных организаций вносит существенный вклад в развитие инфляционных тенденций. Поразитель-

ное различие между нынешним днем и днем вчерашним заключается в том, что в прошлом пики инфляции регулярно сменялись длительными дефляционными периодами. На протяжении почти всей второй половины 19-го века цены хоть и нерегулярно, но тянулись *вниз*. Почему? Одна из причин состояла в том, что в экономике значительно большую роль играло сельское хозяйство, а цены на сельскохозяйственную продукцию всегда были гораздо подвижнее, особенно в сторону понижения, чем на промышленные товары. Поэтому промышленная экономика по самой своей природе гораздо менее склонна к понижению цен, чем экономика сельскохозяйственная. Вторая причина заключается в том, что характер промышленного сектора также изменился. В первые десятилетия 20-го века, когда наступали тяжелые времена, крупные компании нередко объявляли о массовом понижении цен. Кроме того, цены падали вследствие технического прогресса, а также в ходе конкурентной борьбы, то и дело обострявшейся между промышленными компаниями, стремившимися сожрать друг друга.

Все это отошло уже в область экономической истории. Теперь сельское хозяйство дает весьма незначительную часть ВВП. Технический прогресс по-прежнему ведет к снижению цен, иногда очень резкому — посмотрите только, что произошло за последние десять лет с компьютерами! — но более низкие промышленные расходы перекрываются тенденцией к непрерывному взвинчиванию зарплаты и цен, наблюдающейся со второй мировой войны. Для обозначения такой тенденции появился специальный термин *ratchet tendency*, означающий, что цены и заработная плата повышаются, но крайне редко или вообще никогда не снижаются, за исключением ситуации, связанной с технической революцией или рыночными кризисами, наподобие хаоса в американской автомобильной промышленности. При нормальном состоянии бизнеса мы видим, как действует эта тенденция к неуклонному повышению цен. Объединенные силы бизнеса и профсоюзов наряду со всеобщим страхом перед беспощадной конкуренцией приводят к тому, что зарплата и цены дви-

жуются только вверх. Кроме тех случаев, когда дела совсем уж не идут, а конкуренция приобретает особо гнусные формы, крупные фирмы не понижают зарплаты своим работникам. Все это способствует инфляции.

Существуют и другие изменения, которые сделали нынешнюю систему более инфляционной, чем 100 или даже 50 лет назад. Наша экономика больше ориентирована на услуги, а производительность растет в сфере услуг медленнее, чем в сфере производства товаров. Мы стали зажиточнее и потому менее склонны покорно подчиняться диктату: "находящиеся внизу общественной лестницы" мусорщик или лифтер уже не чувствуют себя такими задавленными и соответственно с этим дают другой наказ своему представителю в профсоюзе, а это, в свою очередь, увеличивает инфляционный перекос в экономике.

Учитывая все произошедшие изменения, нам легче понять, почему мы живем в более склонном к инфляции мире, чем наши отцы. Мы "подхватываем" инфляцию, так же как в конце 19-го века капитализм подхватывал дефляцию.

Однако тенденции к инфляции — это одно, а ее реальное возникновение — другое. Нынешняя инфляция уходит корнями в специфические явления, с которых начался этот процесс, точно так же, как бывало в прошлом с депрессиями. В нашем случае инфляция, быть может, получила первоначальный импульс от резкого роста расходов, связанного с войной во Вьетнаме. Мощным стимулом инфляции в других странах послужил тогда тот факт, что Соединенные Штаты навязали им получение долларов вместо золота, что создало инфляционное расширение кредита за границей, а затем отозвалось на уровне цен в США. После этого наступил знаменитый нефтяной кризис 1973 года, когда Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК) повысила цену с трех до 11 долларов за баррель, а затем, в 1979 году, с началом революции в Иране, снова подняла ее с 13 долларов до 28.

Мы уже рассмотрели различия между инфляционными последствиями этого нефтяного кризиса и депрессией, которая возникла бы в случае гипотетического угольного кризи-

са в 1873 году. Теперь нам следует обратить внимание на очень важное установление, благодаря которому нефтяной кризис оказал столь "инфекционное" воздействие на экономику, а именно — на *индексацию*, привязывающую выплаты к определенному индексу, например к потребительскому индексу стоимости жизни, который вычисляется Статистическим бюро профсоюзов. Индексация ведет к изменениям в функционировании экономической системы. Более высокие цены уже никого ныне не удерживают от покупок, как это было бы в 1873 году. При существующей системе индексации дополнительный доход, необходимый на покрытие стоимости вздорожавших товаров, автоматически обеспечивается поправками на регулирование стоимости жизни, социальным страхованием или какими-либо иными привязанными к индексу выплатами. Когда цены внезапно растут вследствие нефтяного кризиса, резкого роста зарплаты или иного повышения цен, экономика вздрагивает, поскольку сбыт начинает запаздывать и снижается занятость. Но затем более высокие цены на нефть, рабочую силу или на что-либо иное учитываются индексом стоимости жизни; с повышением индекса начинают расти суммы на зеленых чеках, поступающие к тем, кто получает выплаты по социальному страхованию, а также поправки на подорожание, выплачиваемые в соответствии с теми трудовыми договорами, где учитывается индекс. Все это служит благой цели — сократить продолжительность экономического спада. Но тем самым смазываются колеса инфляции.

Наряду с этими переменами, передающими инфляцию от одного хозяйственного механизма к другому, приходят в движение иные, еще более опасные механизмы, меняющие настрой людей. В прежние времена в экономике господствовало убеждение, отразившееся в поговорке: "Как поднимется, так и упадет". Поэтому экономический бум и повышение цен обычно (хотя и не всегда) вызывали здоровую осторожность. Но теперь взгляды изменились. Узнав, что цены на какой-то товар растут, мы сразу думаем, что они и дальше будут расти, да к тому же быстрее, чем теперь, и потому стоит

купить этот товар, пока не поздно. Таким образом, самые наши ожидания повышения цен превращаются в поддерживающий инфляцию механизм. Точно так же в годы Великой депрессии упадок длился уже потому, что таковы были ожидания предпринимателей. Ожидания самонасыщаются, самопорождаются. В инфляционном процессе широко распространенное и никем не оспариваемое убеждение, будто "на будущий год все станет на 10 процентов дороже", обуславливает то самое поведение (купить сейчас, заплатить потом), которое и гарантирует, что на следующий год цены действительно подсакакивают на 10 процентов.

Все сказанное помогает нам понять, что многие обычно выдвигаемые объяснения инфляции сыграли определенную роль в сохранении этого хронического заболевания нашей экономики. Правительство действительно несло ответственность за инфляцию, поскольку оно создало под экономикой защитные ярусы, ввело индексацию на важнейшие выплаты, повысило нашу уверенность в завтрашнем дне до такой степени, что наши ожидания и взгляды на экономику стали гораздо более агрессивными, чем раньше. Укрупнение структуры фирм и профсоюзов также способствовало инфляции посредством создания тенденции к неуклонному повышению цен и зарплаты. Однако есть и другие "злодеи", которые действуют за кулисами экономической жизни или на ее просцениуме.

КАК ВЫБРАТЬСЯ ИЗ ИНФЛЯЦИИ

Если таковы внутренние тенденции развития системы, то как же нам удалось выбраться из водоворота инфляции?

В сущности, здесь нам помогли два момента, одним из которых было просто редкое везенье. Среди сил, вызвавших инфляцию 70-х годов, немаловажную роль играло взвинтившее цены давление "внешних" нарушений (*экзогенных*, как говорят экономисты). Мы уже видели, что рост инфляции был в значительной степени связан с повышением цен на

нефть. Существенным явилось также непрерывное повышение цен на продукты питания, обусловленное отчасти серьезным их дефицитом в слаборазвитых странах, а отчасти неблагоприятными погодными условиями. Третьей причиной была общая тенденция к повышению цен на многие виды сырья, которой способствовал распространившийся на все мировое хозяйство экономический бум. Все эти экзогенные нарушения оказывали непрерывное стимулирующее воздействие на инфляцию, а их последствия распространялись по всей системе за счет связанных с индексацией мер.

Тут-то нам и повезло. К началу 80-х годов все эти факторы исчезли. Картель ОПЕК установил столь высокие цены на нефть, что ее производство стало ускоренно наращиваться, тогда как потребление начало снижаться вследствие строгих мер экономии. В результате цены на нефть упали с 40 долларов за баррель до чуть более десяти. В слаборазвитых странах рост населения в конце концов замедлился, а сельскохозяйственное производство пошло ускоренными темпами. Когда же на помощь пришли благоприятные погодные условия, длительный дефицит продуктов питания наконец сменился их "избытком", позволившим наладить экспорт, вследствие чего цены на сельскохозяйственную продукцию понизились. По мере того, как в начале 80-х годов экономический бум в развитых странах стал сходить на нет, цены на сырье понизились, иногда крайне резко; если учесть поправку на инфляцию, цены на медь упали ниже того уровня, который имел место до Великой депрессии.

Все вместе взятые, эти экзогенные факторы снизили инфляционное давление за период с 1980-го до 1985 года по меньшей мере вдвое. Но поскольку ни один из этих факторов не поддавался контролю со стороны тех, кто определяет экономическую политику в США или в Европе, мы можем считать, что первой причиной уменьшения крутизны инфляционной спирали было просто везенье.

Однако второй причиной, несомненно, явилась твердая экономическая политика. Всем было давно известно, что от инфляции есть одно надежное лекарство — преднамеренно

вызванный глубокий спад в экономике. Тем не менее до 80-х годов никто не решался применить такое лекарство, ибо это означало идти на значительный риск в политической сфере.

В начале 80-х годов положение изменилось, сначала при президенте Картере, потом с удвоенной энергией за дело принялась администрация президента Рейгана. Крутые монетарные меры привели к повышению процентной ставки, достигшей более 20 процентов, *желанным* следствием чего явился резкий и продолжительный спад деловой активности. При 20-процентной ставке мелкие предприятия оказались неспособны брать обычные ссуды, необходимые им для обеспечения оборотного капитала. Резко сократились выдача ипотечных ссуд и покупка бытовой техники. Даже крупнейшие корпорации оказались в тисках, поскольку процентные ставки вздулись, а спрос на продукцию снизился.

Таким образом, "трудные деньги" принесли предусмотренный *и желанный* экономический спад. К 1982 году безработица в США превысила 11 процентов, а в Европе достигла еще более высокого уровня. По мере роста безработицы началось понижение зарплаты в промышленном секторе, о котором все и думать забыли в течение предшествующего длительного бума. Сокращение расходов на зарплату, с одной стороны, и переход от расширяющегося рынка к стабильному или даже сокращающемуся, с другой, привели к явлению, которое многие экономисты считали списанным в анналы истории, — предприниматели начали понижать цены*.

Окончательный удар нанесла международная конкуренция. Когда процентные ставки в США взлетели вверх, иностранцы начали вкладывать деньги в высокодоходные американские ценные бумаги. Такой приток капитала поднял цену доллара, поскольку иностранцы обменивали валюту своих стран на доллары, необходимые для приобретения облига-

* В главе "Цена доллара" мы увидим, почему высокий курс доллара ведет к удешевлению в США импортных товаров и подорожанию американского экспорта.

ций министерства финансов США или других американских ценных бумаг. А как только доллар поднялся в цене, американцы кинулись покупать за границей, ибо тамошние товары оказались намного дешевле отечественных. В то же время иностранцы перестали покупать американские товары, которые из-за высоких цен сделались недоступными для них. Таким образом, давление иностранной конкуренции стало еще одним способом обуздания инфляции.

Везенье и твердая экономическая политика сломали хребет инфляции. Двусмысленная инфляция сменилась однозначной. К 1985 году в нескольких секторах промышленности стала обозначаться тенденция к *снижению* цен. В 1986 году впервые за 30 лет упал индекс стоимости жизни (чему отчасти способствовал и крах системы цен ОПЕК).

КАК СПРАВЛЯТЬСЯ С ИНФЛЯЦИЕЙ

Итак, Великая инфляция подошла к концу, бесславному, но несомненному. А как же обстоит дело с предрасположением к Великой инфляции? Из Великой депрессии мы выбрались с помощью расширения капиталовложений, вызванного началом второй мировой войны. Однако лишь в 50-х годах мы создали особые экономические рычаги для предотвращения *новой* Великой депрессии; сюда прежде всего относятся увеличение социального страхования, пособий по безработице, а также широкая программа помощи неимущим. Эффективность этих мер была доказана тем, что два серьезных экономических спада (1980-го и 1981 годов) не привели к экономическому краху, характерному для тех времен, когда в стране не имелось развитой системы страхования.

Как мы видели, из Великой инфляции нас вывел безжалостный курс на "трудные" деньги, которому помог счастливый случай. Однако мы еще не создали законодательных мер, которые явились бы противовесом системы страхования, предотвратившей возобновление депрессии. Каковы могут быть такие меры?

Необходимо со всей ясностью сказать, что с основными причинами возникновения инфляционных тенденций ничего или почти ничего нельзя сделать. Хроническая инфляция появляется потому, что капитализм проявляет свою неровную, можно даже сказать — нервную, толчкообразную энергию в меняющейся социальной среде. Теперь капитализм превратился в капитализм с правительственной поддержкой, внушающий надежду капитализм. Эти его новые свойства не будут меняться. Несмотря на усилия администрации Рейгана, из экономической структуры США невозможно вывести правительство, поскольку оно не является в ней инородным телом, но вплетено в текстуру общества на любом уровне. Абсолютно то же самое можно сказать о крупных профсоюзах или большом бизнесе — ни один из этих факторов невозможно выдрать из общества, не порвав всей социальной ткани и не вызвав тем самым устрашающих последствий. Капитализм останется в основном тем же могучим сложным комплексом, который известен нам теперь, — комплексом, в очень значительной степени зависящим от вмешательства общественности, мер защиты и контроля (все это, конечно, не означает, что некоторые правительственные программы не могут быть сокращены или даже отменены совсем). Поэтому капитализм по-прежнему будет реагировать на внешние (вроде цен, устанавливаемых ОПЕК) или на внутренние раздражители (например, на договоры о повышении зарплаты, которые сказываются прежде всего не на сокращении выпуска продукции, а на взвинчивании цен). Инфляционная тенденция — это способ, которым механизм современного капитализма реагирует на собственные напряжения и стрессы, подобно тому, как в прежние времена он реагировал на них депрессиями. В той степени, в которой мы можем ввести изменения, например де-индексацию социального страхования и других выплат, мы ослабим свойства самовозбуждения инфляционной нестабильности. Но вообще от опасности инфляции мы не можем избавиться — точно так же, как введенные нами защищающие экономику ярусы не избавили нас от опасности резких экономических спадов.

Поэтому задача состоит не в том, чтобы изгнать инфляцию, а в том, чтобы ввести такие изменения в существующие институты и установления, которые позволят ограничить ее воздействие, то есть создать потолок, который будет сдерживать рост инфляционной нестабильности, подобно тому, как подстроенные нами экономические ярусы-настилы смягчили понижающие тенденции экономики.

ИЗМЕНЕНИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ ИНСТИТУТОВ И УСТАНОВЛЕНИЙ

Мы имели возможность наблюдать два основных подхода к общей инфляционной политике такого рода. Один из них — то, что называют в Европе курсом на социальный договор. Высоко централизованные профсоюзы, крупные компании (часто координирующие свою деятельность через посредство Национальных федераций предпринимателей) и правительство вырабатывают путем переговоров линию повышения зарплат и ценообразования, направленную на защиту экономики от нового инфляционного взлета. Заключается соглашение о том, что ни зарплата, ни цены не будут подниматься сверх установленного уровня, а дефицит доходов, который может возникнуть вследствие экзогенных нарушений, например неурожая, образования международных картелей типа ОПЕК и т. п., останется без компенсации. Соглашения такого типа применялись с определенным успехом в Германии и Австрии.

Другой подход к проблеме предложили японцы. Большинство работников крупных компаний получают значительную долю своего дохода (около трети) не в форме зарплаты, а в форме бонуса. Когда экономике грозит дестабилизация инфляционного характера вследствие какого-либо экзогенного нарушения, бонусы могут быть урезаны, причем не возникает необходимости понижать уровень зарплаты, установленный трудовым договором. При такой системе значительно легче избежать той гонки зарплаты и цен, которая стала бедствием для американской экономики.

Мы не знаем таких законодательных мер, которые могли бы эффективно предотвратить наступление еще одного инфляционного десятилетия. В современном мире, где экономические и финансовые системы всех государств тесно переплетены, любые мероприятия, проводящиеся в одной из стран, могут быть подорваны, если в других снова вспыхнет инфляционная лихорадка, будь то в силу экзогенных или иных факторов. Однако описанные нами подходы к решению проблемы все же являются многообещающими, так как они представляют собой средство *справедливого разделения бремени при понижении реального дохода*. Это социальные механизмы, призванные предотвратить перерастание экономических потрясений в неуправляемый экономическо-политический обвал. Беда в том, что такие подходы требуют соглашений или механизмов, которых не существует в США: системы бонусов, мощных, всеохватывающих федераций профсоюзов и предпринимателей или давней традиции переговоров между правительством и частными фирмами. За недостатком таких институтов нам, вероятно, придется полагаться на менее мощные и поэтому менее действенные средства для торможения нового взлета инфляции или на то, что мы сумеем справиться с ним, если инфляция возникнет в результате новых экзогенных нарушений. Рассмотрим поэтому три пути проведения такой политики.

МЕРЫ КОНТРОЛЯ

Есть слово, которое просачивается в любые рассуждения о том, как остановить инфляцию, и слово это — регулирование, или контроль. Для одних экономистов регулирование — проклятие, для других — панацея. По мнению авторов, меры регулирования не представляют собой определенного набора лекарств, это лишь гамма возможностей, причем некоторые из них заслуживают всяческих похвал, а иные — резкого возражения.

Один из самых легких и наименее вредно влияющих на

экономику путей регулирования — введение лимитов повышения зарплаты и цен, то есть некоторая неформальная разновидность применяющихся в Европе социальных соглашений. Идея, лежащая в основе такой политики, ясна и правильна. Если каждый согласится ограничить прирост своего дохода, скажем, пятью процентами, то уровень инфляции быстро понизится и ничье благосостояние от этого не пострадает. Такое коллективное решение замедлит движение эскалатора нашего относительного положения на нем.

Трудность заключается в проведении этой неформальной идеи в жизнь. Увы, такая схема будет работать только в том случае, если ее будут придерживаться поголовно все, а ведь соблазнов сплутовать тут масса. Каждому из зрителей футбольного матча лучше видно, когда все спокойно сидят на своих местах, и никто из них не выиграет, если все они повскакивают с мест. Но если все будут сидеть, то несколько приподнявшихся выскочек получают наилучший обзор; если же встанут все, то хуже всего будет видно горсточке дисциплинированных зрителей, оставшихся сидеть.

По той же причине терпят крах способы добровольного контроля: честные приходят к финишу последними. Поэтому было разработано несколько способов, благодаря которым соблюдение правил такой игры делается не только патристичным, но и прибыльным (хотя и не принудительным). Среди них ТИП (Планы стимулирующего налогообложения), когда компании, выплачивающие своим работникам прибавку к зарплате, которая превышает установленный потолок, облагаются особыми налоговыми штрафами. Если ТИП заставит всех работодателей твердо держаться в их борьбе против повышения зарплат, то последняя останется на одном уровне и ни один профсоюз не окажется в проигрыше по отношению к другому. Отсюда большой интерес к подобным планам. Трудности здесь скорее административные, чем экономические. Подобные мероприятия требуют от правительства такой степени контроля и вмешательства в экономику, что неминуемо расплодится бюрократия и начнутся трения. Но если другие меры не дадут желаемого эф-

факта, то, быть может, будет целесообразно заплатить даже такую цену.

С другой стороны, можно ввести принудительные меры регулирования, такие как установление разрешенного законом потолка цен и зарплаты. Чтобы такие меры регулирования стали эффективными, потребуется соблюдение двух условий: 1) они должны будут действовать постоянно или, по крайней мере, всегда находиться в резерве, но не вводиться, отменяться и снова вводиться; 2) будет абсолютно необходимо подкрепить их высокими налогами. Меры регулирования сами по себе подобны мешкам с песком, которыми пытаются остановить приток воды в паводок. Чтобы справиться с разбушевавшейся рекой, необходим канал шлюза, то есть налоги.

Если бы вспыхнула война, мы могли бы, несомненно, ввести такое принудительное регулирование с налоговым "шлюзованием" и получили бы отличные результаты: не случайно они с успехом применялись во время корейской войны. Дело в том, что война приносит с собой дух большей готовности подчиниться любым правительственным мерам в области экономики. Если, например, регулирование приводит к недостаточно высоким капиталовложениям, то в военное время правительство может построить или субсидировать строительство завода или закупку оборудования.

В мирное время все это гораздо труднее, а то и вовсе невозможно, поскольку люди не идут навстречу правительственным решениям с осознанной готовностью, неохотно им подчиняются или попросту отлынивают. Кроме того, введение регулирования — вещь обременительная. Мероприятия, введенные во время корейской войны, потребовали 18 000 инспекторов. И хотя теперь у нас на вооружении современные компьютеры, для введения максимальных цен или максимального уровня зарплаты потребуется примерно такая же армия чиновников.

Поэтому против принудительного регулирования можно выдвинуть два основных возражения. Оно наверняка вызовет значительное раздражение у населения, нетрудно вообра-

зять себе кричащие заголовки газет. А кроме того, оно заставит решать бесчисленное множество сложнейших вопросов о том, какой же уровень цен установить для каждого конкретного товара и категории зарплаты, причем по мере роста экономики будут возникать все новые проблемы. С одной стороны, мероприятия по регулированию дают неоспоримое преимущество — они более эффективно, чем любые другие меры, остановят водоворот инфляции. Эта остановка может быть временной, но она даст передышку, во время которой можно будет разработать действительно эффективную антиинфляционную политику и ограничить действие индексации. Поэтому если другие меры не помогут и инфляция будет по-прежнему грозить нашей психологической безопасностью, мы еще можем прибегнуть к этому последнему лекарству.

''ТРУДНЫЕ'' ДЕНЬГИ

Итак, мы возвращаемся к исходному положению. Если трудно изменить структуру наших хозяйственных и социальных институтов, а применение мероприятий по контролю за экономикой обещает быстрое облегчение, но не принесет излечения, то как же справиться с предрасположенностью к инфляции, которая по-прежнему таится в организме современного капитализма?

Очень возможно, что ответ на этот трудный вопрос состоит в том, чтобы упорно держаться того метода лечения, который уже помог сбить инфляционный жар, то есть метода ''трудных'' денег. Как мы видели, если безжалостно тянуть за веревку кредитных ставок до тех пор, пока ''трудные'' деньги не заставят профсоюзы снять требования о повышении зарплаты, а корпорации не будут вынуждены ради завоевания рынка пойти на войну цен, то инфляция прекратится.

С ''трудными'' деньгами возникает двойная сложность. Во-первых, и это вполне очевидно, лечение столь болезненно, что угрожает здоровью пациента, хоть оно и избавляет его

от данного заболевания. Экономический спад, остановивший инфляцию в начале 80-х годов, был самым сильным потрясением, поразившим капиталистический мир со времени Великой депрессии. Ни у кого нет охоты снова переживать нечто подобное.

Вторая сложность состоит в том, что "трудные" деньги — отнюдь не самая справедливая и, вероятно, не самая эффективная антиинфляционная политика до тех пор, пока она не проводится драконовскими методами. Допустим, курс на "трудные" деньги приводит к безработице, составляющей 8 процентов от численности рабочей силы. Это не означает, что каждый рабочий станет безработным на 8 процентов своего рабочего времени. Это значит, что некоторые трудящиеся останутся безработными на длительные периоды времени. Свыше 50 процентов общего числа недель безработицы приходится обычно на лиц, которые остаются без работы более полугода. Около половины тех, кто остаются без работы на длительный срок, в конце концов так и не находят работу, выпадая из рабочей силы.

Поэтому если мы решили бороться с инфляцией с помощью относительно слабого экономического спада, то нам придется признать, что честь нести на своих плечах бремя этой борьбы распределяется весьма неравномерно. Она во все не выпадет только тем, чье вступление в ряды безработных стало бы наиболее эффективным средством понижения уровня зарплаты, то есть на белых мужчин в расцвете сил. Наоборот, в армию безработных борцов с инфляцией вливается в основном молодежь в возрасте от 16 до 24 лет, женщины, негры и испаноязычные американцы. Для этой группы характерны две особенности: все ее члены в большинстве люди низкоквалифицированные и не составляющие единой политической силы. Поэтому их влияние на уровень зарплаты в общенациональном масштабе невелико. Итак, наша армия безработных формируется не только несправедливо, но и неэффективно. Вследствие этого уровень безработицы может повышаться, но показатель инфляции не будет послушно падать вслед за ним.

НЕРАЗРЕШЕННАЯ ПРОБЛЕМА

Вот, пожалуй, и все, что может сказать экономист относительно инфляции. Главная трудность состоит в том, что мы не можем постоянно бороться с инфляцией, пока у нас нет возможности как-то контролировать денежные доходы отдельных лиц. Какие же именно лица особенно существенны здесь? Бедные? Богатые? Военные? Профсоюзы? Один экономист всей душой хочет помочь фермерам, но отнюдь не промышленным рабочим, и поэтому отстаивает программу, поощряющую свободный рынок пшеницы, но ограничивающую зарплату промышленных рабочих. Другой экономист предлагает контроль цен на продукты питания, но не думает распространять его на "пакетные соглашения" о зарплате. Так оно и идет: есть экономисты, симпатизирующие корпорациям, или потребителям, или небольшим предприятиям, или рабочим.

Кто же из них прав? Правых тут нет. Инфляцию можно остановить разными путями. Каждый принесет тяготы одним и преимущества другим. У разных специалистов разный подход к тому, какие тяготы и преимущества избрать, и потому нам не найти магической формулы для решения проблемы инфляции. Нужно выработать такой курс, который поддерживало бы большинство населения, считая его справедливым, и который в то же время ограничивал бы достаточное число критических параметров и позволил замедлить неумолимый бег инфляционной колесницы, позволил бы как-то управлять ею.

Из всего вышесказанного следует, что такую программу вряд ли удастся разработать в ближайшем будущем. Слишком уж сложна политическая сторона дела. Страна не готова безжалостно взвалить все бремя на какие-то отдельные группы, скажем, на небольшие предприятия или на рабочих, не охваченных профсоюзами, или на крупные фирмы, или на рабочих — членов профсоюза, не готова ни к общему ограничению доходов, которое было бы безболезненным, с точки зрения нашего соответственного положения на экономиче-

ской лестнице, но выглядело бы слишком "социалистическим" и породило бы рост бюрократии*. Реалистически глядя на вещи, мы бы, пожалуй, предпочли иную перспективу — остаться при инфляции, иногда чуть большей, иногда чуть меньшей.

* Приведем пример подобного рода эффективной программы. Можно ввести особый инфляционный налог, снимающий, скажем, 95 процентов от увеличения доходов в текущем году по сравнению с прошедшим. Это равносильно ежегодному увеличению зарплат на 5 процентов, то есть предложению могущественных профсоюзов. Ввели бы комиссии по апелляции для людей, поменявших работу, и проч. Такое решение поставило бы мощный заслон инфляции. Но насколько надо испугаться инфляции, чтобы пойти на подобную систему регулирования доходов!

ОТСТАВАНИЕ: ПРОБЛЕМА ПРОДУКТИВНОСТИ

Одним из глубочайших потрясений для нашего национального эго было осознание того, что Америка уже более не лидирует в мире по уровню жизни. Действительно, в ряду стран, выстроившихся по среднему уровню материального благосостояния, мы теперь оказались где-то на десятом месте, а если Япония будет по-прежнему догонять нас, скоро окажемся и на одиннадцатом. В некоторых случаях, например с такими странами, как Саудовская Аравия или Абу-Даби, такое распределение мест — всего лишь статистический артефакт, полученный при усреднении астрономических доходов малочисленной правящей клики и по-прежнему ужасающего уровня жизни большинства населения. Но с такими высокоразвитыми странами, как Швеция, Швейцария или Дания, наше отставание вовсе не выглядит шуткой статистики; точно так же будет с Японией, когда она перегонит нас. Главная причина такого положения, как пришлось нам с неудовольствием убедиться, состоит в том, что мы производим меньше товаров на душу населения, то есть продуктивность нашего хозяйства ниже, чем в ряде других стран.

Как же могло случиться, что США — страна, бывшая так

долго предметом восторженной зависти всего мира, — доказалась до жизни такой? Существует два подхода к решению этого вопроса — позитивный и негативный. Позитивный подход делает упор не на утрату Америкой лидирующего положения, а на усилении экономической мощи Европы и Японии, наращивание которой долго отставало от американской. После того, как все учтено и подсчитано, продуктивность народного хозяйства отражает накопленный страной потенциал навыков, талантов и морального духа, а также имеющиеся у нее запасы оборудования и источники полезных ископаемых. Страны, которые лидируют сейчас в мире по уровню дохода на душу населения, занимают это положение потому, что их ресурсы, оборудование и "человеческий капитал" позволили им добиться этого. Например, шведская и немецкая инженерная мысль всегда могла успешно соперничать с любой страной мира. Японская система обучения — чудо прилежания и дисциплины. Даже перед Саудовской Аравией, почивающей на нефтяных лаврах, нам не стоит задаваться, ведь и мы когда-то были обязаны своим богатством плодородию наших Великих равнин, которые давали нам (да и поныне дают) естественное, от Бога, преимущество перед другими странами.

Итак, положительный подход к проблеме продуктивности основан на том, что Европа, наконец, преодолела отрицательные последствия двух разрушительных мировых войн, а Япония наконец нашла себя. Поскольку мир как сообщество равных становится более безопасным и удобным местом, мы можем лишь радоваться чужому богатству, даже если эра дешевого туризма и неоспариваемого американского превосходства навсегда ушла в прошлое.

Однако проблема продуктивности имеет и отрицательную сторону. Дело не только в том, что недавно разбогатевшие страны заявили о своем справедливом праве на место под солнцем. Америка потеряла первое место потому, что по сравнению с нашими западными союзниками наша продуктивность *понизилась*. За период 1978 — 1985 годов продуктивность в промышленности поднималась в Западной

Германии примерно на три процента, а в Японии — приблизительно на четыре процента в год. В США же она поднималась менее чем на один процент в год. В течение 1985 года мы не только отставали по сравнению с нашими основными конкурентами, но даже катились назад! В 1985 году продуктивность упала на 0,2 процента.

ЧТО СЛУЧИЛОСЬ С ПРОДУКТИВНОСТЬЮ?

Что же кроется за феноменом отставания продуктивности? Взлеты и падения, наблюдавшиеся на протяжении нескольких последних лет, заставляют предположить, что в экономике наряду с долгосрочным действует и краткосрочный процесс. Этот краткосрочный процесс не особенно опасен. Он возникает потому, что измеренная продуктивность — количество машин, или тонн стали, или тонно-миль 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 предпринимателям порой приходится использовать работников не с полной нагрузкой, они стараются сохранить квалифицированный персонал, потому что знают: когда настанет час, нелегко будет найти грамотного бухгалтера, или знающего конъюнктуру коммивояжера, или конструктора, способного работать в разных областях. Поэтому уменьшившаяся выработка продукции распределяется на рабочую силу, численность которой несколько выше, чем должно быть, неизбежным следствием чего является снижение средней выработки на одного работающего. Вот почему производительность труда снова резко возрастает, как только производство разводит пары, — ведь выработку можно увеличить, не нанимая еще одного бухгалтера, коммивояжера или конструктора. Отсюда более высокие показатели продуктивности в те периоды, когда экономика на подъеме.

Эти причины (связанные с краткосрочными процессами) заставляют с осторожностью относиться к газетным за-

головкам; кричащим о стремительном падении продуктивности. Однако не этими факторами обусловлено непрерывное, действующее из года в год, падение производительности труда в Америке. Например, в 1985 году спад продуктивности наблюдался во время экономического роста. Значит, в экономике действовали какие-то более глубинные процессы.

Первое, на что нам следует обратить внимание, — это на сдвиг в распределении производительных сил Америки. Если сравнить 1980-е годы с 1950-ми или с предшествующим столетием, мы увидим, что происходил непрерывный отток труда и капитала из сельского хозяйства, сначала в промышленность, а затем в сферу услуг. Попросту говоря, типичным работником в 1890-е годы был батрак на ферме, в 1940-е — заводской рабочий, а в 1980-е — конторский служащий. Если же перевести это на язык экономики, то мы увидим, что следствием был подъем продуктивности в прошлом, когда рос индустриальный сектор, и ее падение, когда началось разбухание сферы услуг. Сегодня в ней занято около 65 процентов всех работающих по найму, неважно при этом, трудятся ли они в адвокатской конторе или в местном госпитале. 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. Этот технический термин включает некоторые предприятия с очень высокой продуктивностью, а наряду с ними — массу различного рода учреждений, где продуктивность обычно составляет всего 50 процентов от уровня производительности труда в промышленности. Для наших целей важно, что определенные области внутри широкого сектора услуг, отличающиеся исключительно низкой производительностью, — это как раз те, в которых за последнее десятилетие бурно росла занятость. Среди них особенно заметны фирмы личных деловых услуг, например адвокаты и бухгалтеры, больницы, уход за здоровьем, а также образование. В двух последних из перечисленных отраслей часовая выработка на одного работающего в стоимостном выражении значительно ниже и рост значитель-

но медленнее, чем в любой другой отрасли экономики. Действительно, 200 000 человек, влившихся за последние десять лет в контингент, занимающийся нашей личной безопасностью, оказал чисто отрицательное воздействие на показатели продуктивности, ибо они увеличивают расходы, но не вносят своего вклада в 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 расплачиваться еще более низким уровнем продуктивности. По крайней мере, это одна из причин ее падения.

Другая причина заключается в том, что целый ряд важных отраслей промышленности столкнулся со специфическими проблемами продуктивности. Одна из этих отраслей — горное дело, где спад особенно заметен. Здесь роковую роль сыграли два разных фактора. В проблемах нефтедобычи (которая считается отраслью горнодобывающей промышленности) виновата сама природа. Мы попросту достигли состояния истощения геологических ресурсов: старые скважины дают меньше нефти, новые скважины приходится бурить глубже, и они все реже натываются на богатые месторождения. Эта проблема, по всей вероятности, будет обостряться, даже если мы научимся извлекать нефть из сланцев или из отработанных горных пород.

Второй аспект проблемы — угольная промышленность. Здесь трудность не геологического порядка, а социального. Более строгие меры по охране среды и техники безопасности обходятся дорого, особенно это относится к возмещению ущерба, нанесенного добычей угля открытым способом. Эти меры увеличивают объем трудовых затрат, потребных на производство каждой тонны угля, и вследствие этого понижают продуктивность. Аналогичное положение и с добычей меди. Мы можем придавать очень большое значение охране среды, точно так же, как службе безопасности или санато-

риям, но должны будем признать, что за это придется заплатить соответствующую цену — понижение выработки на одного работающего.

Продуктивность упала не только в горнодобывающей промышленности, но и во всевозможных коммунальных службах, где это было отчасти обусловлено чрезвычайно высокими энергозатратами. Более интересно выглядит — потому что здесь мы вообще не знаем причины падения продуктивности — положение в строительстве. Данные недвусмысленно свидетельствуют о неуклонном сокращении выработки на одного работающего в этой важной отрасли промышленности. Почему это происходит? Быть может, потому, что приостановлено строительство многих крупных ядерных объектов или просто потому, что теперь строительное дело стало сложнее, чем было прежде? А может, оттого, что ушло в прошлое 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 продуктивности по стране.

ЗАДАЧА ПОВЫШЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ

Отток рабочей силы в сферу услуг, падение выработки в горнодобывающей промышленности и спад в строительстве — все эти факторы вместе дают примерно треть понижения общей продуктивности экономики США за последние несколько десятилетий. Поэтому очевидно, что перечисленные выше факторы не исчерпывают причин падения продуктивности. Мы попытаемся разобраться в одной из оставшихся причин — в том, почему именно американская промышленность оказалась неспособна вложить достаточно средств в модернизацию своего капитального оборудования, чтобы идти в ногу с западными партнерами. Само по себе капитальное оборудование, конечно, не решает проблем продуктивности, но оно является, как мы увидим, очень важной составляющей в их решении.

Здесь прежде всего вспоминаются производство стали и автомобилей. Почему эти отрасли нашей промышленности так плохо проявили себя в соревновании со своими зарубежными конкурентами? Одна из причин кроется, по-видимому, во внутреннем руководстве, а другая — во "внешнем". Сначала о внутреннем руководстве. 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, нашу экономику придется назвать перегруженной руководящим аппаратом. В производстве одной автомашины у нас участвует гораздо больше "белых воротничков", чем у нашего главного конкурента — Японии.

Но касается это не только производства автомобилей. За период между 1979-м и 1985 годами американские фирмы окончательно уволили 1,9 млн. "синих воротничков", или около 6 процентов занятой на производстве рабочей силы. Выпуск продукции вырос за тот же период на 15 процентов, несмотря на сокращение количества работников, непосредственно занятых на производстве. Это означает, что продуктивность производственных площадей на одного работника должна была значительно возрасти — действительно, она увеличилась примерно на три процента в год. Однако за указанный период те же самые фирмы наняли 10 миллионов новых "белых воротничков". Контингент служащих и ИТР вырос на 21 процент — быстрее, чем прирост выпуска продукции, составивший, как сказано, 15 процентов. Отсюда следует неизбежный вывод: пока продуктивность производственных рабочих повышалась, продуктивность служащих падала. А поскольку в настоящее время в списочном составе американских предприятий на одного производственного рабочего приходится двое служащих, то понижение продуктивности последних значительно перевешивает увеличение продуктивности производственных площадей в расчете на одного работающего.

Почему американские фирмы более бюрократичны, чем зарубежные, в том числе чем те иностранные фирмы, которые

имеют заводы в США и должны были бы подстраиваться под правила, существующие в американских компаниях? Этого никто не знает, однако в стране нарастает сознание, что традиционные американские способы управления необходимо существенно изменить, если мы хотим выдержать конкуренцию на мировом рынке.

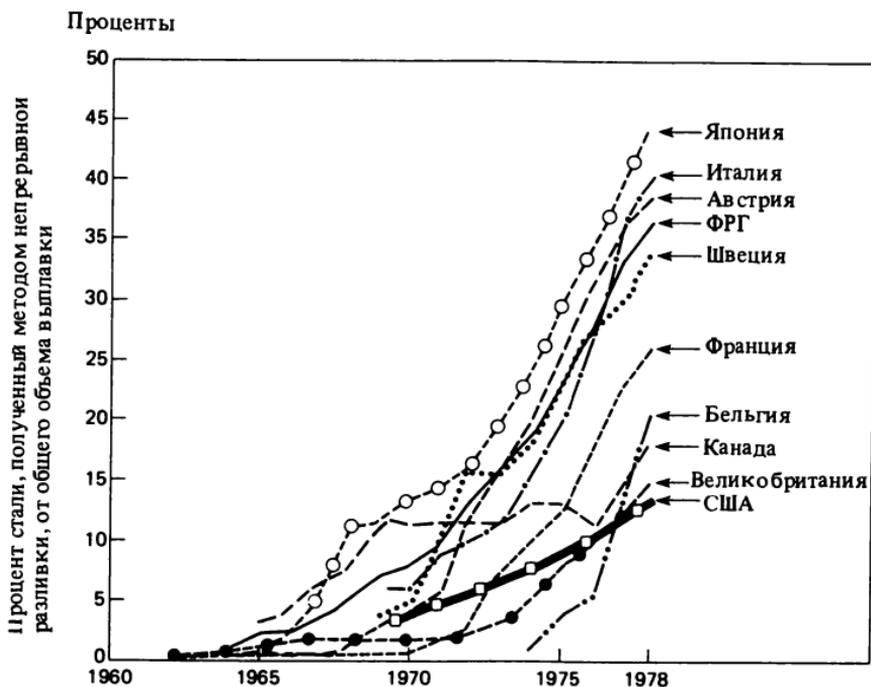
Рассмотрим теперь "внешнюю" проблему управления. Здесь можно привести примеры из сталелитейной и автомобильной промышленности. В обеих этих отраслях были приняты катастрофически неверные решения, подрывавшие их конкурентоспособность. В сталелитейной промышленности решено было не переходить на кислород и непрерывную разливку стали, а в автомобильной промышленности решили не прекращать выпуска больших машин. Оба эти решения оказались абсолютно ошибочными, особенно потому, что наши иностранные конкуренты пошли другими путями.

В результате в 1980 году Япония впервые выпустила больше автомобилей, чем США (5,5 млн. против 4,5 млн.), а фирмы "Тойота" и "Ниссан" вытеснили своих главных конкурентов — "Форд" и "Дженерал моторс". Параллельно с этим американская сталелитейная промышленность отстает от всего мира по переходу на непрерывную разливку стали (см. диаграмму). Отчасти это обусловлено тем, что наши сталелитейные компании используют свои прибыли для приобретения предприятий в других отраслях, тогда как их зарубежные конкуренты направили свои доходы назад, в производство стали.

Однако на этом наш анализ не кончается. *Почему* руководители американской промышленности 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 "нижней линии", 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 и весьма многообещающих показателей. 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.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ НЕПРЕРЫВНОЙ РАЗЛИВКИ СТАЛИ В 10 СТРАНАХ МИРА (1962 – 1978)



Источник: Организация по экономическому сотрудничеству и развитию

Однако даже этим не исчерпывается перечень причин, по которым автомобильная и сталелитейная отрасли нашей промышленности оказались неспособными к модернизации. Переход от существующего производства к новым процессам и оборудованию требовал не только отхода от мышления краткосрочными категориями, но и получения сравнительно легко доступного капитала. Решение о модернизации производства стали, как и решение о переходе на малолитражные автомобили, требовало огромных капиталовложений. Одна только фирма "Дженерал моторс" должна была в период между 1974-м и 1980 гг. затратить 20 миллиардов долларов. В Европе и в Японии этот капитал был гораздо более доступным, чем в США.

Отчасти это обуславливалось тем, что в Европе и Японии люди гораздо больше, чем в Америке, привыкли копить деньги. Мы уже отмечали, что в ФРГ средняя семья откладывает около 15 процентов своего годового дохода, а в Японии — около 20 процентов, тогда как американцы обычно откладывают лишь 5 процентов. 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 ФРГ и Японии приблизительно в полтора — два раза больше, чем в США.

Кроме того, капитал оказался гораздо доступнее за границей, чем у нас, поскольку во многих развитых странах для поддержки и даже для финансирования крупных, ориентированных на внешний рынок предприятий используется вся мощь правительства. Это особенно характерно для Японии, где тесная координация деятельности правительства, крупных банков и могущественных корпораций способствовала подъему того правительственно-делового кооператива, который часто называют у нас "Япония инкорпорейтед".

Японское правительство совместно с руководством банков и промышленных фирм обычно выбирает одну-две компании, которые служат лидерами в данной отрасли, обеспечивает эти компании огромными банковскими кредитами

и таким образом прокладывает путь к мощному выходу на международную арену, куда они вступают во всеоружии новейшей технологии. В Западной Европе тоже до известной степени применяется такая координация усилий правительства и частного капитала. Даже в ФРГ, где правительство не играет такой ведущей роли, как в Японии, были предприняты совместные усилия для того, чтобы сделать доступным необходимый капитал. Например, во время спада 1974 года банки разрешили мораторий — хотя официально он никогда не устанавливался, — который позволил фирме "Фольксваген" осуществить дорогостоящие капиталовложения 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. Действительно, американские фирмы совершили очень дорого обошедшиеся им ошибки в оценке рынка и напрасно пустились в погоню за немедленными прибылями. Но сами эти ошибки отражают отсутствие той общественно-частной структуры, которая могла бы расширить горизонты предпринимателей и обеспечила бы им средства для проведения грандиозных программ модернизации. Словом, американский бизнес не сумел перестроиться применительно к новым условиям глобального рынка, где стираются грани между правительством и частными предприятиями. Этот нарождающийся тип экономики 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 продуктивности. К примеру, мы не рассмотрели аргументов тех специалистов, которые считают ответственными за наше отставание военные круги, утверждая, что слишком много научных и инженерных талантов и слишком много квалифицированной рабочей силы расходуется на совершенно непродуктивные вооружения. Мы не рассмотрели также того явления, которое японцы называют "твердой продуктивностью" (то есть продуктивность, обя-

занную своим возникновением высокой технологии и мощному капиталу), противопоставляя ей "мягкую продуктивность" — увеличение выпуска продукции за счет высокого морального духа и чувства товарищества в труде. Вопрос о том, как сочетать это поздно пришедшее осознание важности отношения работника к своему труду с требованиями прибыли и обычного подхода к производительности труда, может оказаться решающим для будущего.

Но вместо того, чтобы продолжать длинный список аспектов стоящих перед нами проблем, 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. Состоит он в том, что *не существует быстрого решения проблемы продуктивности*. 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 нельзя. Нельзя в одночасье изменить склад ума американских менеджеров или приучить американцев откладывать вдвое больше денег. А долголетняя подозрительность в отношениях между правительством и частным бизнесом крайне усложняет поиски путей для отражения нового наступления заграничных конкурентов, представляющих собой объединенные силы правительства и частного капитала. Одним словом, быстро решить проблему продуктивности нам не удастся.

Во-вторых, повышение продуктивности будет нелегким, болезненным процессом. Он 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 пойдут, например, непроизводительные работники фирмы "Крайслер" под знаменем Поднятия Продуктивности Американской Промышленности в солнечную энергетику или в другую отрасль, где их ждет неизвестность по части занятости?

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

Итак, повышение продуктивности 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 болячек, ран и ушибов. Это не какое-то одно заболевание, которое можно было бы вылечить каким-нибудь одним 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 продуктивность нашей экономики, только начать нам бы хотелось с соседа. И все же, если мы хотим конкурировать на международном рынке с японцами и немцами, то продуктивность 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 этой проблемы. Наше отставание станет хроническим.

МИКРОЭКОНОМИКА – АНАТОМИЯ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

КАК РАБОТАЕТ РЫНОК*

Разделение экономики на две "части" – микроэкономике и макроэкономике – кажется иногда совершенно идиотским. Это до известной степени верно, ведь существует только одна экономика. Однако верно и другое. Некоторые типы проблем, например те, которые мы изучали до сих пор, выявляются наиболее ясно в макроперспективе, где делается упор на крупных потоках общих накоплений, капиталовложений и правительственных ассигнований. Однако та же макроперспектива проливает очень мало света на другие типы экономической деятельности, особенно на те, которые связаны с *видами* производимых нами товаров. Поэтому выбор, который мы совершаем в качестве производителей

* 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 в тексте. Пусть они не мешают вам понять основные положения авторов.

или потребителей — вопрос, имеющий колоссальные последствия для всей нашей экономической жизни, — требует иного "наблюдательного пункта", с которого лучше видны действия покупателей и продавцов, потребителей и предпринимателей. Такой наблюдательный пункт — рынок, то есть бакалейная лавка, зерновая биржа, закупочная контора, где взаимодействие продавцов и покупателей дает нам живое ощущение экономики, которое часто теряется при изучении ВВП.

СИСТЕМА ЦЕН

Микроподход сразу же приводит нас к проблеме цен, которую мы совершенно игнорировали до сих пор, если не считать рассмотрения уровня *всех* цен при изучении инфляции. Микроэкономика, со своей стороны, стремится объяснить, как определяются конкретные цены на той арене, которая называется рынком. Поэтому микроэкономика начинается с изучения спроса и предложения — слова эти мы постоянно слышим и употребляем, зачастую не отдавая себе ясного отчета в том, что они означают.

Мы часто говорим о спросе и предложении так, как если бы за этими терминами скрывался какой-то общий закон экономической жизни, причем обычно закон этот можно сформулировать уже цитированной нами поговоркой: "То, что идет вверх, должно пойти вниз". Однако такого закона вовсе не существует, а если бы он и существовал, то отнюдь не был бы законом предложения и спроса. На самом деле спрос и предложение — это способ понять, как столкновение покупателей и продавцов на рынке приводит к появлению цен, которые "очищают" рынок (этот термин мы вскоре разъясним), или уяснить, почему это столкновение не приводит к появлению таких цен. Иными словами, *предложение и спрос дают нам понятие о том, как рынки вырабатывают некий порядок, позволяющий сохранять целостность экономической системы*, — процесс этот мы затронули в главе "Три

великих экономиста”, когда бросили беглый взгляд на концепцию экономики, разработанную Адамом Смитом.

Итак, начнем с разъяснения того, что мы имеем в виду, говоря о спросе. Большинство людей считает, что слово это означает определенный объем расходов, например, когда мы говорим о понизившемся спросе на автомобили или высоком спросе на золото. Но экономист имеет в виду совсем другое, когда определяет спрос, разъясняя функционирование рынка. Спрос означает не то, сколько мы тратим на приобретение определенного товара, а то, сколько мы тратим на него *при данной цене* и сколько мы бы потратили, *если бы цена изменилась*.

Далее экономисты делают важное обобщение относительно поведения покупателей при столкновении с меняющимся рынком. Тенденция здесь такова: мы покупаем меньше, когда цены повышаются, и больше, когда они понижаются. И хотя обобщение это кажется страшно простым, из него, как мы увидим в дальнейшем, можно извлечь существенные выводы. Экономисты считают его верным по двум причинам. Во-первых, при понижении цен мы способны купить больше, поскольку нашего дохода хватает на большее число товаров. Во-вторых, при понижении цен мы хотим покупать больше, поскольку при более низкой цене данный товар кажется нам привлекательнее, чем другие*.

На основании этого весьма здравого заключения эконо-

* Можно без труда понять, почему покупательная способность повышается по мере падения цен. Но почему одновременно увеличивается и наше стремление приобретать товары? Ответ заключается в свойстве, которое у экономистов носит название “полезности” или “удовольствия от большинства товаров”. Как правило, получая все больше и чаще порции одного и того же товара, мы теряем одновременно порции удовольствия от него (пример: стейк раз в неделю кажется превосходным; два раза в неделю – отлично; три раза в неделю – ничего себе... семь раз в неделю – и он осточертеет). Вот такое сокращение удовольствия называется в экономике “сокращающейся маргинальной полезностью”. Мы начнем хотеть покупать стейки только, если цена на них падает.

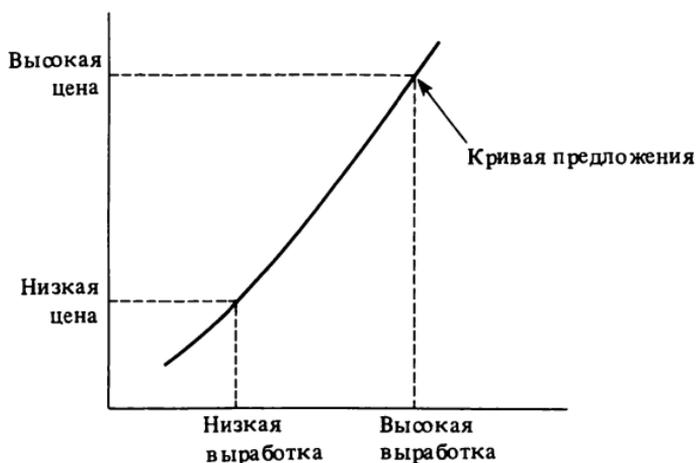
мисты строят очень полезную и широко применяющуюся модель нашего рыночного поведения, называемую *кривой спроса*. Одна из таких кривых представлена ниже. Допустим, она показывает, сколько сорочек будет куплено в универсаме за недельный срок при разных ценах. Посмотрев на пунктирные линии, мы сможем заметить определенную закономерность уже на нашем (гипотетическом) примере. Если сорочки продаются по цене 50 долларов, будет распродано только 50 штук. Если они продаются по цене 25 долларов, будет продано 100 штук. Если же цена понизится до 10 долларов, то будет распродано 200 штук.



А как же обстоит дело с предложением? Как и следовало ожидать, продавцы также реагируют на изменение цен, но прямо противоположно покупателям. Чем больше цена, тем больше продавцов могут и желают выходить с данным товаром на рынок; чем ниже цена, тем меньше число таких продавцов. Мы говорим сейчас не о том, сможет ли производитель выработать более дешевый товар при больших его объемах. Вопрос состоит для нас в том, захочет и сможет ли местный фермер или корпорация «Дженерал моторс» предложить покупателям больше товаров именно сейчас, работая на имеющейся у них земле или оборудовании, при усло-

вии, что цены выше, а не ниже. Ответ на этот вопрос несомненно положительный.

Таким образом, мы можем сказать, что нормальная кривая предложения идет вверх, а кривая спроса, напротив, вниз. Насколько круто идет вверх кривая предложения, зависит от того, сколько товаров может поставщик быстро выбросить на рынок при повышении цены. Фермер может быть ограничен объемом собранного урожая. Компания "Дженерал моторс" может выпустить значительно больше автомашин, перейдя на трехсменную работу. При недостатке товаров кривая предложения обычно выглядит следующим образом:



РАВНОВЕСИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Теперь мы можем перейти к рассмотрению работы рыночного механизма. Вам уже, конечно, ясна суть дела. Именно тот факт, что поведение продавцов и покупателей различно и даже противоположно, позволяет системе найти цену, которая "очищает" рынок.

Нам будет легче всего понять механизм предложения-спроса, если мы "проиграем" в уме воображаемую ситуацию. Пусть какой-то магазин продает женские блузки по цене 29,95 доллара за штуку, пусть на складе имеется сотня

дюжин блузок и магазин рассчитывает распродать их за месяц. Закупщица товаров говорит, что эти блузки "не пойдут". Она хочет сказать, что спрос на блузки ценой 29,95 доллара недостаточный, чтобы клиенты раскупили товар. Она снижает цену до 10,95 доллара за штуку. Теперь блузки начинают распродаваться. Они распродаются так бойко, что закупщица пытается сделать дополнительный заказ, но при гораздо более низкой цене, чем раньше, чтобы она могла по-прежнему продавать блузки по 10,95 и все же получать прибыль. Однако обнаруживается, что производитель не может выполнить такой заказ при предложенной ею низкой цене. Создается большой спрос на дешевые блузки, но нет предложения.

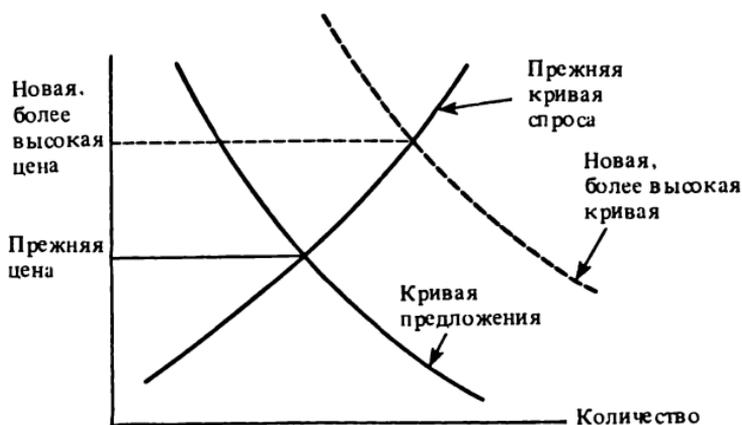
Встает вопрос: существует ли такая цена, которая удовлетворит и поставщика и покупателя? Да, это та цена, при которой наступит равновесие между количеством поставляемых на рынок и раскупаемых блузок. Это положение иллюстрирует наш следующий график.



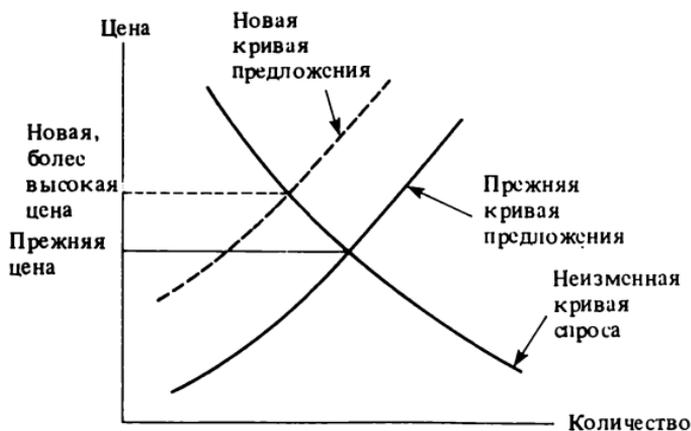
До сих пор мы могли убедиться в том, что рынки, предоставленные самим себе, достигают равновесия при цене, которая их "очищает". Но рынки редко, а точнее практически никогда не остаются на произвол судьбы. Вкусы покупателей постоянно меняются, точно так же, как их доходы и расходы. В результате они будут спрашивать больше товаров

по прежней цене или не захотят приобретать столько товаров, сколько приобретали раньше. Производители также смогут и захотят поставить на рынок большие или меньшие партии товаров при каждой данной цене. Что же произойдет тогда?

Конечно же, изменятся цены. Когда мы хотим и можем купить больше, то говорим, что спрос повышается, причем все знают, что следствием повышающегося спроса будет повышение цен. Это положение иллюстрирует несложный график, помещенный ниже. Сплошными линиями на нем показаны предложение и спрос, а также равновесная цена до каких бы то ни было изменений, заключающихся, к примеру, в увеличении доходов потребителей и взвинчивании спроса. Пунктирная линия показывает, что происходит со спросом при повышении доходов, а также в результате этого происходит с ценой. Она идет вверх. Разумеется, механизм работает и в обратном направлении. Если доходы падают, падает и цена.



На другом графике мы видим, что происходит, когда продавцы не столь охотно поставляют товар в прежнем объеме, возможно, вследствие повышения расходов на его выпуск. Когда предложение уменьшается, цены растут, что яв-



стует из следующего графика. Из него следует также, что если предложение растет, цены падают.

Разумеется, спрос и предложение могут измениться одновременно, что часто случается на практике. Следствием этого может быть повышение или понижение цен или даже неизменные цены, в зависимости от того, как складывается новое равновесие действующих на рынке сил.

НОРМИРОВАНИЕ

Рыночные цены интересуют нас по многим причинам, но, наверное, самая серьезная из них — функция нормирования, которую выполняют цены.

Это всегда кажется людям удивительным. Мы ведь представляем себе нормирование как формальный, жесткий способ распределения товаров: один талон — одна буханка хлеба. Кажется, что это прямая противоположность свободному, беспрепятственному потоку товаров на рынке. В некотором смысле это действительно совершенно разные вещи. И все же рыночный механизм выполняет нормирующую функцию, точно так же как талоны или карточки. Понять, как служит рынок этой главной цели, — наша основная задача.

Представьте себе рынок, где десять покупателей хотят и

могут купить одну единицу какого-нибудь товара, но каждый из них готов заплатить отличную от другого цену. Представьте также десять поставщиков, каждый из которых также хочет и может продать одну единицу товара, причем по отличной от другого цене. Такой рынок можно изобразить с помощью следующей таблицы:

Цена (в долл.)	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
----------------	----	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---

*Число желающих
и способных при
указанной выше
цене:*

Купить одну единицу	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Продать одну единицу	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
-------------------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Как мы видим, равновесная цена будет равна шести долларам, поскольку при этой цене окажется пять поставщиков, предлагающих каждый по единице товара, и пять покупателей на каждую единицу. Теперь давайте задумаемся в этот пример. Все покупатели, которые способны и хотят заплатить равновесную (или более высокую) цену, получают желаемый товар. Те же, кто не могут купить его по такой цене, его не получают. Точно так же те продавцы, которые хотят и могут поставить товар по равновесной (или более низкой) цене, сумеют продать его, а те, кто не могут, не сумеют.

Таким образом, устанавливая равновесную цену, рынок, в сущности, распределяет товары между некоторыми покупателями и лишает других этого товара. Он позволяет некоторым продавцам совершить сделку и лишает этого права других. Обратите внимание, что рынок становится средст-

вом отстранения некоторых людей от экономической активности — сюда относятся покупатели со слишком малой суммой денег или недостаточным стремлением к приобретению данного товара, а также поставщики, не желающие или неспособные продавать товар по определенной цене.

Такой взгляд на систему цен как на нормирующий механизм помогает прояснить значение двух слов, которые мы часто слышим при обсуждении нормирующей функции рынка: "дефицит" и "избыток".

Когда говорят про дефицит жилья для малообеспеченных слоев населения, то обычно имеют в виду, что люди не могут найти жилья. Однако на каждом рынке всегда есть несколько продавцов, которые не находят клиентов. Например, раньше мы уже отмечали, что на маленьком рынке, отраженном в нашей таблице, все покупатели, которые не могли или не хотели заплатить шесть долларов, остались ни с чем. Значит ли это, что имел место дефицит товара?

Никто не употребляет этого слова, чтобы описать положение на нормальном рынке, хотя там всегда имеются покупатели и продавцы, оказавшиеся не у дел. Что же тогда означает "дефицит"? Теперь мы видим, что слово это обычно означает ситуацию, при которой какая-либо нерыночная инстанция, например правительство, устанавливает цену *ниже равновесной* цены. В результате некоторые покупатели, которые при нормальном положении вещей оказались бы вытесненными с рынка с помощью цен, остаются на рынке, хотя там не имеется достаточно товаров, чтобы удовлетворить их спрос. Вследствие этого в магазинах появляются очереди покупателей, стремящихся раскупить товары, прежде чем они кончатся, создаются списки привилегированных лиц, и ради того, чтобы попасть в такие списки, совершаются всякие махинации, возникает черный или серый рынок, где товары продаются незаконно по более высокой цене, чем установленная официально.

При избытке происходит противоположное явление. Предположим, правительство устанавливает цену на порядок выше равновесной, например, когда оно хочет поддер-

жать производителей сельскохозяйственной продукции и объявляет цену, превышающую цены на свободном рынке.

В таком случае поставленный объем товаров превышает спрос. На свободном рынке цена бы стала падать до тех пор, пока спрос и предложение не уравнились бы. Но если правительство продолжает поддерживать определенный товар, то частные предприятия не обязательно закупят весь предложенный фермерами объем продукции. Нераспроданные его запасы — избыток — будут тогда закуплены правительством.

Итак, слова "дефицит" и "избыток" означают ситуации, при которых продавцы и покупатели остаются активными и не насыщаются, потому что механизм цен не вытеснил их с рынка. Это совсем иное положение, чем на свободном рынке, где покупатели и продавцы, не выдерживающие существующей цены, просто не принимаются в расчет. Большинство людей, не проявляющих спроса на свежую икру по цене 80 долларов за баночку, не жалуются на дефицит икры. Но если бы на икру была установлена правительственным постановлением цена в один доллар за фунт, то скоро возник бы колоссальный дефицит.

Ну а как же обстоит положение с дешевыми квартирами? На самом деле, говоря о дефиците дешевого жилья, мы рассматриваем ситуацию совсем не с экономической точки зрения, а затем объявляем, что положение ужасающее. Согласно законам нашего рынка, бедняки, которые не могут себе позволить купить квартиру, — всего лишь еще один пример процесса нормирования, происходящего на любом рынке. Когда же мы выделяем какие-либо товары или услуги (например, медицинскую помощь) и называем их "дефицитными", мы имеем в виду, что не считаем механизм цен правильным средством распределения этих конкретных вещей. Из такого нашего неодобрения не следует, будто мы считаем, что в этих областях рынок не является таким же эффективным средством распределения, как в других. Нам не по душе сам результат процесса рыночного нормирования. Распределение (или неспособность к распределению) дохода вступает в столкновение с другими существующими

в обществе ценностями, которые мы считаем более важными, чем эффективность.

Слово "эффективность" приводит нас к последнему и, быть может, самому важному аспекту функционирования рынка: его способности распределять товары и услуги более эффективно, чем другие системы нормирования, в особенности, чем различные виды систем, основанных на планировании.

Несомненно, рынок — одно из самых удивительных изобретений за всю историю человечества. Если мы попытаемся припомнить особенности дорыночных древних обществ, то убедимся, что все они обычно страдали от двух зол. Если они руководствовались в основном традицией, то были, как правило, инертными, пассивными, неспособными к переменам. В традиционной экономике крайне трудно провести в жизнь какое-нибудь решение, если нужно сделать что-нибудь по-новому.

Что же касается общества, основанного на приказе свыше, будь оно древнее или современное, то здесь неизменно появляется другая язва. Такое общество прекрасно осуществляет принятые решения, но приобретает эту способность дорогой ценой. Здесь в экономическом механизме всегда наличествует политическая власть, проявляющаяся либо в форме огромного бюрократического аппарата, либо в том, что власти могут совать нос в повседневную жизнь.

По сравнению с этими системами рыночная система обладает двумя гигантскими преимуществами: она исключительно динамична и самовозбуждаема, то есть она, с одной стороны, дает возможность легко проводить изменения, а с другой — обеспечивает возможность экономической деятельности без всякого надзора свыше.

Вторая черта рынка (его самовозбуждаемость) особенно ценна с точки зрения осуществления им функции нормирования. Вместо карточек, которым практически неизбежно сопутствуют черный рынок, или громоздкая служба инспекции, или очереди покупателей, стремящихся первыми пробиться к прилавку, — система цен действует безо вся-

кого административного аппарата или каких-либо побочных эффектов. Саморегулирующийся рыночный механизм не требует огромных затрат энергии на планирование или на улаживание возникающих в процессе любой деятельности трений.

С другой стороны, сами эти преимущества обуславливают определенные издержки системы. Она эффективна и динамична, но совершенно лишена моральных ценностей. Она не признает иных прав на получение товаров и услуг, кроме прав богатства и дохода. Те, кто обладают богатством или доходом, имеют право на получение товаров и услуг, производимых экономикой; те, кто не имеют дохода, не получают ничего.

Эта слепота рыночной системы к любым не подкрепленным деньгами притязаниям на производимую в обществе продукцию порождает серьезнейшие проблемы. Это значит, что лица, унаследовавшие большой доход, имеют право на значительную долю продукции, хотя сами они, быть может, ничего не произвели. Это значит, что у людей, не владеющих богатством и не имеющих возможности участвовать в производстве — по причине болезни или просто из-за того, что не могут найти работу, — нет возможности получить доход за счет экономического механизма. Если твердо придерживаться рыночной системы распределения, мы бы должны были преспокойно наблюдать, как вокруг нас люди мрут с голоду.

Поэтому любое основанное на законах рынка общество до некоторой степени вмещивается в результат нормирования товаров на основе цен. Происходит это, когда "экономическая проблема" перерастает в "общественную проблему". В чрезвычайных обстоятельствах государство издает специальные постановления, которые имеют главенство над деньгами и таким образом не дают более богатым членам общества скупить все запасы редких или дорогостоящих товаров. В районах, пострадавших от экономического кризиса, государство может бесплатно раздавать нуждающимся основные продукты питания или одежду. С исторической точки зрения государство все в более значительной степени исполь-

зует налоги для перераспределения карточек, именуемых деньгами, в соответствии с господствующим в обществе понятием справедливости, а отнюдь не исходя из требований эффективности. По существу, большинство разногласий между консерваторами и либералами обусловлено трениями между стремлением к эффективности и к справедливости.

НОРМИРОВАНИЕ БЕНЗИНА, СО СЛЕЗАМИ И БЕЗ ОНЫХ

Теперь нам понятно, что система цен есть система нормирования, но когда произносят слово "нормирование", обычно имеют в виду карточную систему или систему официально установленных привилегий. Если бы мы страдали от постоянного дефицита бензина, то есть при существующих ценах количество потребного бензина превышало бы его предложение, то мы могли бы ввести нормирование, разрешив каждому владельцу автомобиля получать одинаковое количество бензина, или установили бы, что определенные категории автомобилей, например машины скорой помощи, должны всегда заправляться вне очереди.

Не успеем мы задуматься о введении карточек или нормирования согласно определенным категориям, как сразу вспоминаем обо всех связанных с этим сложностях. Разумеется, цель нормирования состоит в том, чтобы не допустить такого положения, при котором богачи будут всюду раскатывать на своих "кадиллаках", тогда как люди небогатые не смогут даже позволить себе купить немного бензина, чтобы добраться до работы.

Представьте себе, что вы отвечаете за нормирование, не основанное на ценах. Допустим, согласно прогнозам, в стране должно быть 100 млрд. галлонов (галлон в США равен 3,785 литра) бензина. Как будете вы определять норму его потребления: разделив это общее количество на численность населения и дав каждому человеку одинаковую долю? В таком случае многодетная семья, имеющая только одну машину, окажется в большом выигрыше, а одинокий человек,

для которого машина, возможно, жизненно необходима, пострадает. И что же будет делать большая семья, если она получит талоны на бензин, а машины у нее нет? Тогда вы, быть может, введете нормирование пропорционально числу владельцев машин, а не общей численности населения? Но если так, то вы дадите одинаковое количество бензина всем владельцам автомобилей, не зная их соответственных нужд. Некоторым из них отпущенной доли бензина будет отчаянно не хватать, а другие, которые мало пользуются машиной, не потратят всех своих талонов.

Но допустим, что вы дадите каждому взрослому гражданину книжечку талонов, позволяющую получить причитающуюся ему долю бензина, и разрешите покупать и продавать такие талоны. Тут уж, конечно, богатые люди смогут скупать книжечки с талонами на бензин, но бедные не будут обязаны их продавать. Если они будут нуждаться в отпущенной им норме бензина, то оставят свои талоны при себе, а если нет — продадут их и таким образом увеличат свой доход.

Цель такого плана — использовать рынок в качестве средства, позволяющего людям регулировать свою экономическую активность в зависимости от ее предельной полезности и сочетать это с общей справедливостью, которой не может достичь рынок. Карточки нормирования бензина обеспечат в основном демократическое распределение одной части народного богатства, но одновременно помогут отдельным людям извлечь максимальную экономическую выгоду, которой невозможно было бы добиться одним только нормированием.

ТАМ, ГДЕ НЕ СПРАВЛЯЕТСЯ РЫНОК

До сих пор мы занимались тем, как работает рынок. Теперь нам следует рассмотреть две ситуации, с которыми он не справляется. Одна из них связана с такими случаями, когда рынок не может принять разумного решения и поэтому использование рынка отражало бы неведение, везение или случайность, а не правильное поведение на основе имеющейся информации. Второй случай охватывает широкую категорию продукции, которую мы называем общественными товарами, то есть товарами, совершенно выпадающими из сферы рынка.

ОБЛАСТЬ НЕВЕДЕНИЯ

Вся рыночная система построена на предположении, что люди действуют рационально и стремятся получить хотя бы приблизительно верную информацию о состоянии рынка. Хороший пример, подтверждающий важность информации, — это положение туриста, оказавшегося на базаре в незнакомой стране, языка которой он совсем не знает. Такой поку-

патель не имеет ни малейшего понятия о том, какова должна быть цена того или иного товара. Вот почему туристы частенько возвращаются с базара, уверенные, что отхватили по дешевке нечто необычайное, и вдруг обнаруживают, что те же самые вещи продаются у них в отеле за полцены.

Без точной и достаточно полной информации человек не может правильно действовать на рынке. Потребители же обычно руководствуются слухами, случайной информацией или своей восприимчивостью к рекламе. У кого есть время изучать, какой сорт зубной пасты действительно наилучший или хотя бы наиболее приятный на вкус? Даже профессиональные покупатели, например агенты по снабжению, не могут помнить цен на все товары и их заменители.

Недостаток информации можно восполнить, по крайней мере частично, но для этого придется потратить определенные деньги или их эквивалент — время. Мало у кого из нас найдется терпение или компетентные источники, чтобы досконально изучить все покупаемые нами товары, да это и не всегда разумно. Итак, определенная степень неизвестности всегда существует на всех рынках, вызывая отклонения в ценах или количестве продаваемого товара от того идеального уровня, который имел бы место при наличии полной информации. Отклонения эти могут быть очень значительны — каждый из нас убеждался в этом на собственном опыте, когда с замиранием сердца узнавал о том, что заплатил за какой-нибудь товар "гораздо дороже" или продал его "гораздо дешевле", чем следовало.

Другая причина неудач рынка — дестабилизирующее воздействие "превратных" ожиданий. Предположим, в результате повышения цен начинают расползаться слухи о том, что цены повысятся еще больше. Так часто бывает в период инфляции, когда непрерывный рост цен заставляет нас ожидать их дальнейшего повышения. В этом случае мы не ведем себя так, как обычный потребитель, свертывающий свою покупательную активность при повышении цен. Наоборот, мы набрасываемся на товары, в результате чего цены подсакивают еще выше. Тем временем продавцы, видя, что цены рас-

тут, могут прийти к выводу, что не стоит немедленно расширять предложение, а лучше попридержать товары до поры до времени. Итак, спрос растет, а предложение сокращается — проверенный рецепт фантастического взвинчивания цен на рынке.

Такие тенденции ценообразования могут иметь крайне опасные последствия. Они играют главную роль в процессе незатухающей, накапливающейся инфляции или краха. Они могут вызвать баснословное повышение цен на товары или их дикий обвал. В самом худшем случае неправильное поведение покупателей и продавцов грозит сделать экономику неуправляемой, как бывает в случае гиперинфляции или паники. В лучшем же случае оно нарушает гладкую, упорядоченную работу рынка и влечет за собой потрясения и неурядицы в экономике.

Можно ли найти лекарство против этих заболеваний рынка? Да, но лишь против некоторых из них. С неведением населения можно, конечно, как-то бороться, хотя бы с помощью лучшего освещения экономической жизни средствами массовой информации или принятием закона о правдивой рекламе. Неправильное экономическое поведение населения можно предотвратить, если организовать убедительные выступления крупных общественных деятелей по данному вопросу.

Но не следует забывать, что самое лучшее лекарство имеет и нежелательные последствия. Возьмем, к примеру, вопрос об информации потребителей. Мы "информируем" потребителя с помощью наклеек на сигаретах о вреде курения, но не запрещаем рекламирования сигарет. Мы распространяем сведения о рынке лекарств, обязав каждую фирму печатать на упаковке состав каждого препарата, ничего не говорящий неспециалисту, но не мешаем дурачить потребителя рекламой о том, что данный аспирин лучше другого.

Почему же это делается? Четкого ответа, подходящего ко всем случаям, дать нельзя. Как правило, мы пытаемся компенсировать недостатки рыночной системы путем распространения информации, с тем, чтобы потребитель сам

мог сделать правильный выбор, но не хотим вставать в позу покровителя по отношению к нему. Быть может, мы считаем, что лучше разрешить потребителю совершить свои ошибки, чем позволить правительству совершать ошибки за него.

Так, пожалуй, и должно быть. Но в следствие такого положения рынок будет по-прежнему давать не вполне удовлетворительные или эффективные результаты, именно потому, что мы сами не боремся с дезинформацией и неведением — или потому, что они остаются, невзирая на наши отчаянные усилия.

ЕЩЕ ОДНА ПРИЧИНА РАЗНОГЛАСИЙ МЕЖДУ ЭКОНОМИСТАМИ

Рынки "очищаются" путем уравнения спроса и предложения, без всех сложностей, существующих при нерыночном распределении. Этого никто не оспаривает. Но сколько времени понадобится на "очистку" рынков? Сколько политических и социальных беспорядков создадут они в процессе своего "очищения"? Обо всем этом можно спорить. В этом еще одна причина существующих среди экономистов разногласий.

Консервативно настроенные экономисты, как правило, подчеркивают высокую скорость "очищения" рынков и пренебрегают побочные эффекты динамизма рыночной системы. Именно поэтому консерваторы хотят, например, отменить государственное регулирование квартирной платы. Они считают, что если ликвидировать потолок цен, "дефицит" жилья быстро исчезнет при минимальных социальных потрясениях. Либерально настроенные экономисты смотрят на вещи совершенно иначе. Они считают, что рынку требуется значительное время, быть может, годы, на то, чтобы уравновесить спрос и предложение. А тем временем растут бедствия не имеющих крова бедняков и "несправедливые" прибыли наживающихся домовладельцев.

Кто из них прав? Чтобы ответить на этот вопрос, недостаточно точно установить график работы рынка (даже если бы

это было возможно) или подсчитать, какому числу людей рынок принесет беды и неудобства. Решение зависит также от того, насколько важными мы считаем преимущества тех, кому помогает свободный рынок, или издержки тех, кого он вытесняет. На подобные вопросы нельзя ответить однозначно, и потому экономисты будут еще долго вести спор по такой, например, проблеме, как отмена регулирования квартирной платы.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

Вернемся теперь к кругу проблем, возникающих в связи с тем, что некоторые виды продукции не имеют в нашей системе характеристик, присущих обычным товарам и услугам, поскольку они не продаются. То есть они никогда не появляются на рынке, и неудивительно поэтому, что рынок не может их распределять. Мы называем такие продукты общественными товарами. Поскольку общественные товары не так-то легко определить, давайте сначала разберемся в свойствах таких товаров, как оборона, национальная служба прогнозирования погоды или морские маяки. У таких товаров три характеристики.

Во-первых, потребление общественного товара одним индивидом не препятствует его потреблению другими. Маяк не менее эффективен для одного судна, чем для десяти. Прогноз погоды полезен ста миллионам телезрителей не меньше, чем сотне телезрителей. Товары индивидуального потребления, напротив, невозможно потреблять подобным образом. Пища, одежда или услуги врача, которыми пользуясь я, не могут одновременно потребляться вами.

Во-вторых, никого нельзя лишить возможности потребления общественного товара. Я могу отказать вам в праве пользования моей машиной. Но не существует способа лишить вас потребления "моей" системы национальной обороны.

Последнее и самое важное — *общественные товары мо-*

гут поставляться только при решении коллектива. Мое личное потребление зависит от моего личного решения тратить или не тратить свой доход. Но у меня нет возможности самому покупать оборону, услуги бюро прогнозов или службы маяков*. Мы должны договориться не только о том, покупаем ли мы общественные товары и услуги, но и сколько именно мы покупаем.

Не все общественные товары относятся к абсолютно чистому случаю. Шоссе, образование, судопроизводство или санитарные службы не столь вседоступны, как маяки или оборона. Количество потребляемого мной образования, дорожной площади, судебного времени или услуг мусорщиков влияет на количество, остающееся вам. Можно лишить некоторых граждан школьного образования или дорог. Но даже эти, не столь чистые примеры разделяют с общественными товарами их третью, решающую характеристику. Все они должны быть произведены по общественному решению, обычно посредством избирательной системы, действующей в данном сообществе.

Ввиду их особых свойств, общественные товары разделяют еще одну общую им все характеристику. Обеспечение этими товарами нельзя доверить рыночному механизму принятия решений.

При пользовании обычными товарами каждый человек может потреблять ровно столько, сколько он покупает. Здесь рынок работает отлично. Но с потреблением общественных товаров все обстоит совсем иначе: здесь каждый не покупает столько, сколько он хочет, ибо каждый может пользоваться товарами, которые покупает кто-то другой. Не забывайте, что не существует способа лишить других пользования чисто общественными товарами (а также большинством

* 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 товарами и товарами индивидуального пользования.

не совсем чисто общественных). Поэтому каждый из нас попытался бы проехаться за счет другого, если бы мы попробовали определить уровень производства общественных товаров с помощью рынка.

Здесь стоит привести пример. Служба маяков — чисто общественный товар. Почему бы нам не сделать его товаром индивидуального потребления? Отрицательный ответ вытекает из того обстоятельства, что ни один судовладелец не захочет платить столько, сколько маяк ему действительно стоит. Да и с какой стати? Пока кто-то другой строит маяки, судовладелец может пользоваться ими бесплатно!

Как же тогда определяется уровень обеспечения такими товарами? Мы отказываемся от бесполезного здесь рыночного механизма и прибегаем к другому способу вынесения решений — голосованию. Мы голосуем за желательное для нас количество общественных товаров, а поскольку голосование — механизм странный, мы иногда снабжаем себя общественными товарами с избытком, а иногда с недостатком. Одна из причин того, что голосование является странным механизмом, состоит в том, что его нельзя делить на части, наподобие того, как мы поступаем со своим доходом. При голосовании мы говорим "да" или "нет". В результате мы получаем завышенные расходы на оборону и никак не можем провести реформу тюрем, ведь у обороны есть "друзья в конгрессе", а у тюрем нет.

Но есть ли способ разрешения этой проблемы? Некоторые экономисты предложили такой путь: попытаться вывести на рынок как можно больше общественных товаров, избавившись от их общественных характеристик. Мы могли бы взимать плату за вход в городские парки, с тем, чтобы производить ровно столько парков, сколько люди хотят покупать. Мы могли бы взимать плату за пользование всеми дорогами и даже городскими улицами и таким образом свести строительство и ремонт шоссежных дорог до уровня частного спроса на дорожные услуги. Мы могли бы ограничить пользование судами и предоставлять их лишь тем, кто наймет судью и присяжных, или обязать полицейских вступаться

только за тех граждан, которые носили бы значки, удостоверяющие, что они вносят деньги в полицейский фонд.

Такое превращение общественных товаров в частные, действительно, могло бы привести уровень их производства в соответствие с уровнем их потребления, в случае, если бы они были товарами строго индивидуального потребления, вроде автомашин или билетов в кино. Но здесь возникли бы трудности двоякого рода. Во-первых, бесчисленные технические трудности, связанные с превращением множества общественных товаров в частные. Только представьте себе сложности взимания пошлины за пользование каждой городской улицей!

Второе и решающее соображение: такая идея оскорбляет наше чувство справедливости. Предположим, что нам удалось бы превратить оборону в товар индивидуального потребления. Тогда система обороны защищала бы только тех, кто купил ее услуги. Можно предположить, что чем больше такого товара вы бы купили, тем лучше бы вас защищали. Мало кто из сторонников демократии пожелал бы превратить национальную систему обороны в бастион для богачей. Точно так же мы не изыдем из общественного пользования судопроизводство, школы, полицию и т. д. В отличие от товаров индивидуального потребления, которые мы имеем возможность покупать в соответствии с нашими доходами, мы воспринимаем общественные товары как свои права.

Существуют обоснованные аргументы и удачно разработанные методы возвращения некоторых общественных товаров в лоно рынка. Главное, о чем нужно помнить, — это то, что невозможно сделать все товары частными; и нельзя использовать рынок для установления желательного уровня производства тех товаров, которые должны оставаться общественными. Здесь рыночный механизм должен уступить место политическому методу принятия экономических решений.

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПРОИЗВОДСТВОМ

Последняя из рассматриваемых нами областей, где не справляется рынок, тесно связана со свойствами общественных товаров. Это проблема учета того фактора, который экономисты называют внешними эффектами производства, то есть воздействие производства товаров индивидуального потребления и услуг на лиц, которые непосредственно не участвуют в продаже, покупке или использовании данных товаров.

Традиционный пример внешнего эффекта производства — дым, выходящий из трубы какой-нибудь фабрики. Этот дым заставляет живущих в округе людей, которые не всегда пользуются продукцией данной фабрики, нести дополнительные расходы на медицинское обслуживание, стирку и уборку. Или возьмите другой пример — шум в районе аэропорта. Он вредит барабанным перепонкам, а также снижает цену недвижимой собственности, принадлежащей тем лицам, которые, возможно, ничего не выигрывают от близости к аэропорту, поскольку не летают самолетами.

Внешние эффекты приводят нас к самой наболевшей и, быть может, самой опасной для нашей экономической системы проблеме — важнейшей проблеме охраны окружающей среды.

Что такое загрязнение среды с экономической точки зрения? Это производство отходов, грязи, шума и тому подобных нежелательных для нас вещей. И хотя мы не воспринимаем дым, копоть, городской шум или дорожные пробки как часть общественного производства, все эти факторы экономической жизни несомненно являются последствиями производства тех вещей, которые мы хотим иметь. Дым — это часть производственного процесса, который одновременно дает нам сталь или цемент. Копоть появляется при производстве промышленной энергии и тепла, а также других вещей. Дорожные пробки — это побочный продукт транспорта. Можно сказать, что все эти нежелательные продукты — разновидности зла, появляющегося как побочный продукт про-

изводства всякого добра (по-английски их называют “bads” от “bad” — зло, чтобы подчеркнуть их связь со словом “goods” — товары).

Главная причина существования внешних эффектов — технологическая: мы просто не умеем производить многие товары без отходов и вредных побочных продуктов. Но у этой проблемы есть еще и экономический аспект. Даже когда мы умеем производить товары “чисто”, внешние эффекты часто продолжают существовать, так как они дают возможность самого дешевого производства или потребления. Дешевле (и менее хлопотно) бросать мусор где придется, чем покупать контейнеры для мусора; дешевле спускать отходы в реку, чем очищать их. То есть дешевле для отдельного лица или фирмы, но совсем не обязательно — для общества. Какая-нибудь компания может сбрасывать отходы в реку “задаром”, но люди, живущие ниже по течению реки, должны будут нести большие расходы по очистке загрязненной воды.

Наконец, мы должны отметить, что некоторые внешние эффекты — это не зло, а вещи полезные. Строительство большого административно-делового центра может увеличить стоимость собственности в прилегающем районе. Вот вам пример положительного внешнего эффекта. Выгода, полученная другими, — это следствие появления нового здания, но владельцам этого здания за это не платят. Такие внешние эффекты придают некоторым товарам индивидуального потребления некоторые свойства общественных товаров.

Заметив дым, поднимающийся из фабричной трубы, заводские отходы, спускаемые в озеро, автомобили, отравляющие воздух города выхлопными газами, или столкнувшись с человеком, пострадавшим от загрязнения среды, большинство людей, озабоченных вопросами экологии, призывают к введению мер регулирования. “Надо принять закон, запрещающий дымовые трубы или сернистые угли! Надо принять закон, обязывающий предприятия очищать отходы или сбрасывать их подальше! Надо принять закон, запрещающий движение автомобилей в центре города!” — предлагают они.

Но каковы будут экономические последствия подобных мер контроля? В сущности, за всеми этими предложениями о введении законодательных мер стоит идея преобразования дополнительных издержек, вызванных внешними причинами, во внутренние издержки производства. Иначе говоря, меры контроля должны привести к плате за деятельность, которая ранее была бесплатной для отдельных лиц или фирм, хотя, как мы видели ранее, и не являлась таковой для общества. Это значит, что отдельные лица и фирмы должны полностью прекратить загрязняющую среду деятельность или нести расходы — платить любой установленный законом штраф, — или же найти пути продолжать свою деятельность, не увеличивая загрязненность среды.

Являются ли меры регулирования хорошим средством снижения загрязненности среды? Давайте посмотрим на работу компании, которая в процессе производства товаров или услуг загрязняет среду. Допустим, было принято постановление о том, что эта фирма должна установить специальные очистные устройства — газоочистители или сооружения по очистке отходов. Кто будет нести связанные с этим расходы?

На первый взгляд, ответ кажется вполне очевидным: расходы должна нести фирма. Но если она распределит свои повысившиеся издержки и повысит продажную цену своего товара, то ответ окажется иным. Теперь, как показывает простейший экономический анализ, расходы будут на самом деле нести три группы, а не одна только фирма. Прежде всего, фирма понесет некоторые издержки, поскольку при более высокой цене она продаст меньше продукции — на сколько меньше, зависит от чувствительности спроса к ценам на данную продукцию. Но если спрос не абсолютно нечувствителен к цене, сбыт и доходы фирмы должны сократиться.

Две другие группы также понесут расходы. Одну группу составляют производственные факторы — рабочая сила и владельцы материальных ресурсов. Ввиду сокращения объема продукции в производство будет вовлечено меньше материальных ресурсов. Падение их дохода явится поэтому од-

ной из составляющих дополнительных издержек закона о контроле за загрязнением среды. Последнюю группу составляют, конечно, потребители. Цены поднимутся, и потребитель тем самым также понесет часть расходов, обусловленных введением нового закона.

Компенсируются все эти издержки тем обстоятельством, что три перечисленные группы населения получают лучшую среду обитания. Однако нет никакого основания быть уверенным в том, что каждая из этих трех групп, коллективно или по отдельности, будет считать, что это преимущество перевешивает расходы. Выгода по большей части достается всему населению, а не тем лицам, которые были активно вовлечены в производство или потребление загрязнявшего среду товара.

Так, постановление, обязывающее производителей автомобилей выпускать более чистые моторы, ударит по ним некоторой потерей сбыта, ударит по потребителю за счет повысившейся стоимости машины и ударит по всем тем, кто своим трудом, землей и капиталом не будет более участвовать в производстве ввиду повышения издержек производства. Как часть общего населения страны, все эти три группы получают определенную пользу — более чистый воздух, но, по всей вероятности, каждая из них будет ощущать свои потери острее, чем общую выгоду.

Полезны ли меры контроля? Они хороши или плохи *главным образом в зависимости от того, насколько легко их осуществить*. Сравните пользу от постановления об ограничении скорости на дорогах, с помощью которого пытаются снизить внешний эффект автомобильных аварий, и постановлений против тех, кто бросает мусор. Провести в жизнь постановление об ограничении скорости нелегко, но постановление, запрещающее бросать мусор, — почти невозможно. С другой стороны, постановление об обезвреживании радиоактивных отходов осуществить гораздо легче, поскольку оно направлено против очень ограниченного числа нарушителей и легко поддается проверке.

Это, в свою очередь, обусловлено в основном расходами.

Если мы готовы поставить полицейского на каждой миле шоссе или на углу каждого городского квартала, то постановления о превышении скорости или бросании мусора можно будет провести с той же эффективностью, что и постановление об обезвреживании радиоактивных отходов. Само собой разумеется, что расходы оказались бы устрашающими — и не менее устрашающей была бы реакция людей на избыток полицейских.

Второй путь борьбы против загрязнения среды — это введение необходимых налогов. Когда правительство решает принять соответствующее постановление, это, по существу, означает создание системы цен на процесс сброса отходов. Если какая-то компания найдет способ очистки своих отходов, который будет дешевле введенного налога, она пойдет по такому пути и, тем самым, не будет платить налог. Если же фирма не в состоянии очистить отходы дешевле, чем предусмотренная налогом выплата (что часто случается на практике), она уплатит налог и оставит заботу об очистке среды на попечении государства.

Налог на сброс загрязняющих отходов может показаться лицензией на загрязнение среды, но это не так. Это разрешение, позволяющее производить некоторое количество загрязняющих веществ за определенную цену.

В результате такого налогообложения деятельность, которая прежде была бесплатной, уже не является таковой. Поэтому, с точки зрения своих экономических последствий, такое налогообложение ничем не отличается от правительственных мероприятий по контролю за загрязнением среды. По существу, оно и является видом таких мер. Разница состоит в том, что каждый предприниматель может решить, стоит ли ему устанавливать очистное оборудование и не платить налога, или же продолжать загрязнение среды и платить за это положенные налоги.

Что лучше — постановление о контроле или налогообложение? При решении этого вопроса лучше, пожалуй, руководствоваться практическими соображениями. Например, налог на отходы, спускаемые в реки, вероятно, более прак-

тичен, чем налог на дым из заводских труб. Государство может построить сооружения по переработке сточных вод, но не может очистить воздух, загрязняемый теми предпринимателями, которым дешевле уплатить налог на загрязнение среды, чем устанавливать сооружения по очистке дыма. Более того, чтобы быть эффективным, налог на загрязнение среды должен изменяться пропорционально объему загрязнения среды; бумагоделательная фабрика или коммунальное предприятие заплатит больше налогов, если оно расширит сброс отходов или дыма. Одна из проблем, связанных с налогообложением, состоит в установке контролирующего оборудования. Весьма трудно точно измерить загрязнение среды или учесть различие в ущербе, нанесенном среде обитания вследствие выпуска одинакового количества дыма двумя заводами, находящимися в разных районах страны.

Третий способ борьбы с загрязнением среды — субсидирование загрязняющих ее предприятий, если они прекращают это делать. В таком случае правительство фактически платит нарушителям за то, что они ликвидируют нанесенный ими ущерб или перестают причинять его. Например, муниципалитет может снизить налоги на фирму, согласившуюся установить фильтры на дымовых трубах. Это, разумеется, означает, что мы платим фирме, переставшей загрязнять среду.

Есть случаи, когда субсидии могут оказаться простейшим способом предотвратить загрязнение среды. Например, может оказаться, что выгоднее платить домовладельцам за сдачу использованных бутылок и другой тары, чем пытаться изменить их привычки с помощью постановлений или облачивать их налогом за каждую выброшенную ими бутылку или банку. Таким образом, субсидии могут иногда оказаться целесообразным средством достижения желаемой цели, даже если с других точек зрения такое средство кажется не самым желательным.

РЫНОК – ОБЩИЙ ОБЗОР

Проблема внешних эффектов существенно отличается от проблемы общественных товаров одной особенностью. Можно доверить рыночной системе самой справляться со скрытыми издержками предотвращения загрязнения среды с помощью разобранных выше методов. Однако нет никакой возможности использовать рынок для определения выпуска или потребления такого, например, товара, как система правосудия.

Поэтому, компенсируя внешние эффекты производства товаров индивидуального потребления, мы избегаем той произвольности, которая беспокоит нас при обеспечении общественных товаров. Мы можем трансформировать дополнительные издержки по предотвращению загрязнения среды во внутренние издержки производства, но не можем сделать частными издержки или преимущества общественных товаров.

Но не следует отвлекаться от темы данной главы — у рынка есть свои недостатки или зоны неэффективности, обусловленные самой его природой. Чтобы избавиться от этих недостатков, приходится прибегать к правительственному вмешательству в той или иной его форме: контролю, налогообложению или субсидированию, — ибо другого выхода там, где не справляется механизм экономической саморегуляции, просто нет.

Это заключение не следует трактовать как призыв к расширению вмешательства правительства в экономику. Многие экономисты, сурово критикующие рынок, напротив, стремятся уменьшить роль правительства в экономической жизни. Тем более это касается бюрократического, не стремящегося к сотрудничеству, недемократического правительства. Главное, однако, заключается в признании того факта, что самое существование, а также причины неудач рынка делают некоторое правительственное вмешательство неизбежным. Кроме того, мы можем искать помощи у правительст-

ва для исправления отдельных конкретных просчетов рынка, с тем, чтобы улучшить работу системы в целом.

После того, как мы долго критиковали рыночную систему, в заключение стоит, пожалуй, вспомнить о ее преимуществах. В основном, они сводятся к двум моментам. Во-первых, рынок побуждает человека в поисках экономического процветания прилагать максимум энергии, навыков, честолюбия и готовности идти на риск. Это придает рыночной системе большую гибкость, жизнестойкость, изобретательность и способность к изменчивости. Несмотря на все свои недостатки, рыночная экономика достигла поразительного размаха, и причиной этого в конечном счете является работа рынка.

Во-вторых, рыночная система сводит к минимуму необходимость правительственного надзора, хотя по причинам, которые стали нам теперь понятнее, она и не может совсем обойтись без него. Неправильно полагать, будто любой случай правительственного вмешательства ограничивает свободу, а все отрасли работы рынка демонстрируют ее образец. На самом деле правительство и рынок могут равно способствовать как свободе, так и ее подавлению. И все же в нашем мире, где концентрация правительственной власти стала одним из страшнейших бичей человечества, есть, безусловно, все основания отстаивать существование механизма, способного решать основные экономические проблемы общества при самой минимальной зависимости от политической власти.

БЕГЛЫЙ ВЗГЛЯД НА БОЛЬШОЙ БИЗНЕС

Монополия в наше время кажется большинству людей плохим словом, точно так же, как конкуренция кажется словом хорошим, хотя далеко не каждый способен точно объяснить, что в них именно плохого и хорошего*. Очень часто у людей складывается впечатление, будто цели монополиста — зло и стяжательство, тогда как участники конкуренции стремятся только ко благу и насквозь альтруистичны. А это истинное различие между миром чистой конкуренции и миром конкуренции гнусной представляется одним из мотивов, управляющим поведением рвущихся ко благу участников свободной конкуренции и злонамеренных монополистов.

* Монополии в чистой форме — редкость. Большинство крупных корпораций действует в системе олигополии (от слова "олигархия"). Это означает, что большая часть рынка захвачена несколькими супер-продавцами, а оставшуюся может делить между собой множество мелких конкурентов.

Пример олигополии — мыловаренная промышленность. В 1982 г. США насчитывали 642 фирмы производителей мыла. Четыре крупнейших из них делили между собой 60% всего рынка.

Истина, однако, заключается в том, что экономические мотивы, лежащие в основе деятельности монополий и свободно конкурирующих фирм, — совершенно одни и те же. И те и другие стремятся к максимальным прибылям. В действительности конкурирующая 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 части прибыли. Итак, дурные мотивы не имеют никакого отношения к проблеме не вполне совершенной конкуренции.

Так что же тогда хорошего в конкуренции? Теоретически ответ очень ясен. На чисто конкурентном рынке потребитель становится королем. Не случайно такой рынок часто определяют термином "суверенитет потребителя".

Под этим термином скрываются две следующие особенности. Во-первых, на чисто конкурентном рынке потребитель определяет распределение ресурсов за счет своего спроса. Покупатели заказывают музыку, а предпринимателю приходится под нее плясать.

Во-вторых, потребитель получает товары по наиболее низкой цене и производятся они в возможно большем количестве. При чисто конкурентном рынке каждая фирма производит товары, угодные потребителю, в наибольшем количестве и при самой низкой из возможных цен.

Если же рынок не является чисто конкурентным, потребитель теряет безоговорочное господство. Фирмы разрабатывают *свою* стратегию, в том числе стратегию воздействия на потребительский спрос — рекламные фирмы стараются заставить потребителя плясать под свою дудку. Товары уже продаются не по возможно низкой цене, а с монополистической "прибылью"; поскольку же цены не предельно низкие, объем продаваемых населению товаров не столь велик, каким мог бы быть.

ЦЕНА МОНОПОЛИИ

Этих теоретических выводов никто не оспаривает. Но насколько важны они в практической жизни? Это куда более сложный вопрос.

Возьмем, например, проблему потребительского спроса. В 1867 году в США было истрачено 50 миллионов долларов на то, чтобы убедить потребителя покупать те или иные товары. В 1900 году расходы на рекламу достигли 500 миллионов долларов. В 1985 году они составили 95 миллиардов, то есть примерно половину суммы, израсходованной в стране на начальное и среднее образование. Но можно ли считать, что расходы на рекламу на самом деле идут на то, чтобы научить людей быть хорошими покупателями?

До какой степени покушается реклама на суверенитет потребителя? Вопрос этот совсем не простой. Прежде всего, с тех пор, как мы прошли ступень натурального хозяйства, стало невозможно говорить о "естественных" вкусах потребителя. Поэтому значительная доля рекламы действительно преследует цель информации населения. Люди должны знать, скажем, о том, что заводской рабочий может позволить себе поехать в отпуск не на машине, а самолетом.

Кроме того, многочисленные попытки искусственно создавать у потребителей новые вкусы и потребности провалились. В середине 50-х годов компания "Форд мотор" израсходовала четверть миллиарда долларов 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 совершенно стихийно увлеклись маленькими спортивными машинами, и после отчаянных попыток повернуть поток спроса автомобилестроительные фирмы сдались и признали, что потребитель хочет покупать именно такие машины.

Ясно, однако, что не вся реклама направлена на информацию населения и что вкусами потребителя манипулируют

в весьма значительной степени, хотя в какой именно — измерить трудно. Мы предпочитаем ту или иную марку не потому, что испробовали все варианты и поняли, что нам больше нравится, а просто под воздействием рекламы. Трудно наблюдать грозные баталии между разными сортами аспирина, мыла (до 10 процентов стоимости мыла приходится на торговые издержки), автомобилей или пива, не испытывая ощущения, что это просто пустая трата средств и талантов. Хуже всего, что реклама бессовестно играет потребителем, эксплуатируя его (или ее) жизненные идеалы ради успеха душевраздирающих драм, героями которых являются блистающие чистотой кухонные полы или неотразимый оттенок волос.

Неоднозначна и другая проблема — развитие дифференциации продукции; зачастую она направлена только на то, чтобы как-нибудь отличить одну марку зубной пасты от другой. Мало кто станет отрицать, что количество сортов нередко доходит до абсурда или — что более существенно — приводит к бессмысленной растрате экономических ресурсов.

Здесь, как и в случае с рекламой, главное — где именно провести границу. Если дифференциация продукта влечет за собой реальное расширение ассортимента, а не только потребительского представления о нем, уместно спросить, неужто общество изобилия поставит перед собой цель производить наибольшее количество стандартизированной продукции при возможно низкой цене вместо того, чтобы выпускать разнообразные изделия, которые смогут удовлетворить все наши прихоти, пусть и при более высокой цене. Мало кто из потребителей, живущих в развитом обществе, предпочтет дешевую униформу более дорогой, но рассчитанной на индивидуальные вкусы одежде. С этой точки зрения даже бессмысленная, казалось бы, выставка автомобильных моделей тоже имеет свой смысл.

Итак, здесь, как и в отношении рекламы, некоторая дифференциация продукции полезна. Вопрос лишь в том, до какой степени ее доводить. Абсолютно объективно ответить на этот вопрос, наверное, невозможно. Безусловно, в разнооб-

разии есть большая 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 частично вызвано стремлением удовлетворить все потребности (или вкусы) потребителя, частично же стремлением создать такие потребности ради увеличения прибылей производителя.

Ну, а как же обстоит дело со вторым атрибутом суверенного господства потребителя — его способностью покупать товары как можно дешевле? До какой степени снижает монополия (олигополия) эффективность этой системы?

И здесь реальные факты намного сложнее теории. Мы, как правило, склонны считать, что свободно конкурирующая фирма всегда высокоэффективна. Но так ли это в действительности? Возможно, конкурирующей фирме не хватает ресурсов на приобретение оборудования, которое позволило бы ей перейти к более экономичному крупномасштабному производству. Возможно, она не в состоянии финансировать дорогостоящие исследовательские работы. Возможно, настрой у ее работников не слишком оптимистичный и потому они не трудятся с той производительностью, с какой могли бы.

Все это отнюдь не досужие вымыслы. Есть много свидетельств того, что крупные фирмы более эффективны с точки зрения производительности на одного работающего, чем небольшие фирмы, хотя некоторые крупные монополии ведут иногда дело очень неэффективно, поскольку не сталкиваются с достаточной конкуренцией. Но обычно темпы технического прогресса в крупных фирмах выше, чем у небольших, свободно конкурирующих фирм. Поэтому они могут сбалансировать свои краткосрочные монопольные прибыли долгосрочными затратами на технические усовершенствования.

Но и здесь не следует забывать об оборотной стороне медали. В монополизированных отраслях промышленности прибыли на 50 — 100 процентов выше, чем в отраслях, где господствует свободная конкуренция. Есть основания счи-

тать, что в некоторых монополизированных отраслях, например в фармацевтической промышленности, происходит бессовестная эксплуатация потребителя. 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 если бы в данной отрасли имелась конкуренция.

Но если опять поглядеть на обратную сторону медали, то не стоит забывать о том, что монополии часто обеспечивают своим работникам более благоприятные условия труда, строят более красивые деловые здания и надежные предприятия, чем небольшие конкурирующие фирмы. Так некоторая часть ущерба, нанесенного благосостоянию потребителя, возвращается в форме благосостояния работников. Нечего и говорить, что объясняется это не большей добротой нанимателей, а отражает их более уверенное положение, независимость от тисков конкуренции. Но улучшение условий работы и настроения людей все же вполне реальный факт, и его не следует списывать со счетов.

Как мы видим, подвести баланс здесь нелегко: не все преимущества оказываются на одной стороне, а недостатки — на другой. Хотя мы привыкли считать чистую конкуренцию образчиком всех экономических добродетелей, в действительности все оказывается куда сложнее.

Но есть еще один фактор, который необходимо учесть, — власть. Экономисты редко говорят о власти, поскольку при конкуренции, которая считается нормой, власть исчезает. Самую суть потребительского суверенитета 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, в реальном мире с его несовершенной конкуренцией все обстоит иначе. Вот почему вопрос о том, как поставить под контроль органы власти, приобретает все большее значение не только в правительственной сфере (где он

всегда являлся главной заботой философов и политических мыслителей), но и в сфере частного бизнеса или профсоюзов. Проблема эта становится еще более важной, если учесть, что власть корпораций все чаще выходит за пределы отдельной страны и распространяется по миру. Многонациональные корпорации, черпающие запасы сырья из одной части света, размещающие производственные мощности в другой и продающие свою продукцию в третьей — это новое измерение бизнеса, влияние которого мы еще не успели полностью оценить. Далее мы подробнее осветим этот материал в особой главе.

Но пока вопрос остался открытым: что же делать с крупными корпорациями внутри страны? Приведем несколько возможных ответов на этот вопрос.

Ничего не делать.

Это первое решение сразу ассоциируется с именем Милтона Фридмана, консервативного мыслителя, монетарные взгляды которого мы уже рассматривали в главе "Как работают деньги". Ответ Фридмана на вопрос о том, как должна корпорация выполнять свой долг перед обществом, очень прост: корпорация должна делать деньги.

Задача корпорации, как и любого другого бизнеса, настаивает Фридман, состоит в том, чтобы служить эффективным фактором производства, а не в том, чтобы заниматься социальными улучшениями. Лучше всего корпорация исполняет эту функцию, охотясь за прибылью, если она при этом подчиняется господствующим в обществе правовым нормам. Бизнес не должен "творить добро"; правительство же обязано позаботиться о том, чтобы он не мог причинять зло.

Кроме того, утверждает Фридман, как только бизнесмен пытается руководствоваться какими-либо иными правилами, кроме стремления делать деньги, он самовольно берет в руки власть, которая по праву принадлежит другим, например политическим органам. Фридман готов даже запретить корпорациям жертвовать деньги на благотворительные цели или поддержку университетов. Их дело, их ответ-

ственность перед обществом, повторяет он, — производство. Пусть те, кто получают дивиденды, раздают деньги, которые выплачены им корпорациями, но не позволяйте корпорациям становиться активными органами социальной помощи.

Потребовать от корпораций исполнения своего долга перед обществом.

Интересно, что лишь немногие руководители корпораций разделяют взгляды Фридмана. Они считают, что корпорации, благодаря огромному масштабу и весу в обществе, все равно обладают властью, хотя бы они того или нет. Решение проблемы поэтому заключается в том, чтобы лица, стоящие во главе корпораций, старались профессионально использовать эту власть, справедливо удовлетворяя интересы разных групп, перед которыми они несут ответственность: профсоюзов, акционеров и всего населения в целом.

Несомненно, многие из руководителей корпораций считают себя некими арбитрами, стоящими над соперничающими группировками. Несомненно также, что многие из них осторожно и предусмотрительно употребляют имеющуюся у них власть. Но слабость их аргументации очевидна. Не существует критериев, по которым можно проверить ответственность данного члена правления корпорации. Не существует и таких директив, которыми мог бы руководствоваться самый добросовестный президент совета директоров, дабы исполнить свой долг перед обществом. Должен ли он отдавать проблеме охраны среды предпочтение перед задачей прибыльного завершения года? Или перед задачей повышения заработной платы работникам? Или перед задачей снижения цен на продукцию своей фирмы? Должны ли пожертвования корпорации на благотворительные цели или образование отражать склонности самого президента правления, его работников или клиентов? Имеет ли компания "Мобил ойл" право субсидировать радиовещание, а производители оружия — поддерживать национальную стрелковую ассоциацию?

Все это показывает сложность проблемы социальной ответственности и связанного с нею вопроса о том, можно ли

отдавать вынесение важных для всего общества решений на откуп частным лицам, которые не несут перед обществом ответственности за свои действия.

Сломать хребет крупным фирмам.

Третий подход к проблеме социальной ответственности — это требование обуздать их власть путем разделения крупных корпораций на несколько значительно более мелких фирм. Как показал целый ряд исследований, наиболее крупный размер предприятия, необходимый для обеспечения его эффективной работы, гораздо меньше (с точки зрения финансовых активов), чем размеры тех гигантских фирм, которые перечислены в опубликованном журналом "Форчун" списке пятисот ведущих промышленных корпораций (а также и последующих пятисот). Исходя из этого, некоторые экономисты предлагают очень строго соблюдать антитрестовские законы с тем, чтобы не только предотвратить слияние фирм, но и добиться разделения огромных концернов, как, например, "Дженерал моторс", на его естественные составляющие: крупные компании "Бьюик", "Олдсмобиль", "Шевроле" и т. д.

Всего несколько десятилетий назад экономисты были единодушны в том, что весьма эффективным средством решения проблемы монополии является строгое применение антитрестовского законодательства. Теперь эти взгляды лишились былой популярности. 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, почти или совсем не отличается по своей работе от такой отрасли, где существуют пять или шесть ведущих фирм. Даже перемены в алюминиевой промышленности, где прежде почти монопольно заправляла фирма "Алкоа", а теперь рынок в основном поделен между четырьмя ведущими фирмами, не привел к изменению цен на алюминий или политики ценообразования. Распад фирмы "Ма белл" повлек не снижение, а повышение тарифов на местные телефонные разговоры.

Защитники антитрестовского законодательства не выдвигают серьезных возражений против приведенных выше доводов. Действительно, трудно себе представить, чтобы "Дженерал моторс" когда-нибудь распалась на тысячу фирм с капиталом около 60 миллионов долларов каждая, хотя корпорация эта так огромна, что ее хватило бы и на столько осколков. Скорее всего, под давлением антитрестовского законодательства "Дженерал моторс" распадется на три или четыре гигантские фирмы с капиталом около 15 миллиардов долларов каждая, причем все они будут по-прежнему обладать властью на рынке.

В последнее время экономисты также обратили внимание на то обстоятельство, что отрасли промышленности, где господствуют крупные корпорации, быстрее движутся на пути технического прогресса. Многие отрасли промышленности, где царит свободная конкуренция, топтались в техническом отношении на месте, тогда как отрасли, где господствуют монополии, за небольшими исключениями, успешно модернизировались. Третий аргумент против применения антитрестовских законов — его медленность. Процесс против треста может длиться 20 — 30 лет! Возникает резонный вопрос: стоят ли возможные преимущества от применения этого закона колоссальных судебных издержек?

Наконец, у сторонников антитрестовского законодательства заметно поубавилось пылу после того, как появились неоспоримые свидетельства существования конкуренции не только на внутригосударственном, но и на международном уровне. Недавний опыт свидетельствует, что даже гиганты вроде "Крайслера", "Форда" или "Дженерал моторс" (не говоря уж о "Ю. С. Стил" или "Бетлехем стил") могут получить мощные удары от японских, немецких или других иностранных компаний. Один из источников силы этих зарубежных фирм — правительственная поддержка, которой они пользуются. На фоне столь мощных конкурентов, объединяющих силу правительства и частного бизнеса, раскол крупнейших американских фирм представляется не столь соблазнительным, как в былые времена. Мы еще вернемся к этой

проблеме, когда обратимся к изучению многонациональных корпораций в главе "Куда мы идем?"

Ввести меры контроля за гигантскими корпорациями.

Контроль издавна применялся в Америке как средство борьбы против власти крупных корпораций во многих областях — ценообразования, рекламы, фиксации новых видов продукции, отношений с профсоюзами и национальными меньшинствами и т. д. Учитывая широту сферы действия контроля, не приходится удивляться тому, что эффективность его была неравномерной. Можно указать, по крайней мере, две причины неудач, характерных для большинства органов контроля.

Во-первых, экономика изменяется быстрее, чем меры контроля над нею. Закон о городском строительстве, прекрасно соответствовавший действительности в тот момент, когда он 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 всех мер контроля быстро появляются их защитники. Лица, интересы которых связаны с поддержанием существующего законодательства, борются против его изменения: слесарь, устанавливающий медные трубы, предусмотренные законом, может потерять работу, если будет постановление, разрешающее установку пластмассовых труб.

Во-вторых, органы контроля становятся нередко на сторону той отрасли промышленности, которую призваны контролировать, ибо они вынуждены обращаться к работающим в ней специалистам для проведения экспертиз. Так контролирующие органы обычно оказываются в плену у своих подопечных. Яркий пример такой перемены ролей — Комитет по межштатному транспорту и торговле, созданный в 1887 году для контроля железных дорог. Когда комитет

создавался, железнодорожный транспорт был монополистом, которого необходимо было контролировать. Автомобильный транспорт еще не родился, а во многих районах вообще не было альтернативы железным дорогам для товарных перевозок.

Однако к концу первой четверти 20-го века у железнодорожного транспорта уже появились мощные конкуренты — легковые автомобили, грузовики, самолеты и трубопроводы. К этому моменту Комитет по межштатному транспорту вместо того, чтобы следить за злоупотреблениями на железных дорогах, оказался заинтересованным в том, чтобы охранять их от конкуренции. Под давлением Комитета (или других органов контроля) альтернативные виды транспорта вынуждены были уступать, и по мере возникновения в них собственных империй установили квазимонопольные цены.

Вследствие этого в последнее время стараются отдавать предпочтение использованию рыночного механизма для восстановления более высокой производительности в той или иной отрасли экономики. Там же, где из-за применения мер контроля появились на свет обросшие жиром квазимонополии, отмена контроля может принести освежающие перемены. Такая отмена уже вызвала резкое снижение цен в гражданской авиации и может быть с успехом применена в других областях. Необходимо только внимательно следить, приведет ли возвращение к более острой конкуренции к результатам, на которые надеются сторонники отмены контроля или такая отмена лишь обострит конкурентную борьбу, заставив таким образом вновь вернуться к контролю.

Описанные выше трудности показывают, что решить (а подчас даже определить) проблему социальной ответственности монополий нелегко — независимо от того, какой путь мы выберем: от ничегонеделания до национализации. Причем для каждой проблемы, связанной с монополиями, можно без труда найти параллели, касающиеся контроля над профсоюзами или над 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 раньше вовсе (или почти) не подлежали контролю общества. Одна из таких областей — контроль за загрязнением среды, другая — защита потребителя.

Существует, например, возможность расширить отчетность корпораций с помощью так называемых аквариумных методов контроля. У корпораций можно потребовать отчета перед государственными органами относительно их расходов на предотвращение загрязнения среды, на поддержку тех или иных политических лобби и т. п. Точно так же общество может требовать отчета о налоговых декларациях монополий. Можно требовать, чтобы профсоюзы и крупные корпорации сделали достоянием гласности свои критерии приема на работу, продвижения работников, а также тарифы оплаты для тех или иных меньшинств.

Еще один путь — назначение представителей общественности в советы директоров крупных компаний, а также в исполнительные органы крупных профсоюзов. Этим представителям будет вменена в обязанность защита интересов потребителя, а также отчет о всех решениях соответствующих органов, которые могут противоречить интересам общества. Той же цели может служить назначение в совет директоров представителей рабочих (такие представители существуют в Германии, а в ряде европейских стран действуют организации, борющиеся "за участие рабочих в процессе принятия решений").

Наконец, многого могут добиться отдельные самоотверженные люди, вроде Ральфа Надера, который прославился разоблачением нарушений правил техники безопасности, существовавших в автомобильной промышленности, а затем взялся за борьбу против загрязнения среды и других злоупотреблений большого бизнеса и против бездействия федерального бюрократического аппарата. Такого рода действия неизбежно носят спорадический и недолговечный характер, но они могут стать мощным двигателем в изменении жизни общества.

Ошибочно было бы, однако, делать отсюда заключение,

будто власть корпораций (или профсоюзов, или правительства) можно поставить под контроль легко, с помощью нескольких законодательных актов или под влиянием общественного мнения. Тем не менее, таким путем можно предотвратить многие злоупотребления и повысить эффективность общественного контроля.

Гигантские организации стали, по-видимому, неизбежным спутником нашего века, века высокого развития техники и растущей социальной независимости. Здесь нужно отметить, что, исходя из наших интересов, мы делаем упор на различные аспекты этого универсального явления. Тем, кто более всего страшится непрерывного роста крупного бизнеса, самой важной задачей представляется установление контроля над властью корпораций. Тем, кто озабочен появлением мощнейших профсоюзов, кажется, что именно их власть наиболее опасна и труднее всего поддается контролю. Те же, кого пугает рост правительственной власти, считают, что главную угрозу представляет как раз она.

Таким образом, проблема экономической власти наша пока — в лучшем случае — частичное решение. Много лет назад А. А. Берль писал: "О некоторых из этих корпораций можно думать лишь в тех категориях, какие до сих пор применялись к государствам". Только в отличие от государственной, их власть не была урегулирована законом, полностью испытана на практике или сформулирована в философии. Безусловно, политическое и социальное воздействие, а также экономическая власть крупных центров производства ставят в наше время проблемы, решать которые капитализм, а по существу все промышленно развитые общества, должны будут учиться еще долгие годы.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

На вопрос, почему доход одного человека больше, чем другого, большинство людей, вероятно, ответит (если исходить из предположения, что данное лицо не получило значительного наследства или не стало, напротив, жертвой чрезвычайных обстоятельств) : каждый получает то, что зарабатывает. Имеется в виду, что люди получают от общества примерный эквивалент того, что они ему дают.

Экономисты часто говорят то же самое, только более научным языком. 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, приблизительно соответствующий работе, которую они выполняют для других или для себя.

Помогает ли это объяснение понять реальное распределение доходов, существующее в обществе? Ответ, какой не раз встречался и прежде, — "и да, и нет". "Да" — потому, что во многих случаях производительность данного индивида, несомненно, влияет на его доход: квалифицированные работники, например, получают больше неквалифицированных.

Однако фактор продуктивности не очень существен для понимания того, что же происходит в самом верхнем и самом нижнем слоях американского пирога доходов, то есть там, где это понимание особенно необходимо.

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 из них — это семьи, главой которых является женщина.

Десятую часть из них составляют люди в возрасте свыше 65 лет.

Половина из глав этих семей не работала.

Разумеется, этим не исчерпываются причины, делающие людей бедными, но перечисленные факторы имеют непосредственное отношение к происхождению многих случаев бедности. Обратите, однако, внимание на то, что перечисленные характеристики практически не связаны с производительностью. Нет никакого основания полагать, будто потенциальная производительность негров или женщин обрекает столь многих из них на низкие доходы (к этому вопросу мы еще вернемся). Лица старше 65 лет вовсе не обязательно должны отличаться низкой производительностью. Некоторым нашим самым выдающимся политикам и деятелям искусства, адвокатам и менеджерам перевалило за 65. Производительность же безработных равна нулю, но не потому, что они работают непроизводительно, а потому, что они просто не имеют работы.

Итак, бедность — это проблема, которую не следует рассматривать с точки зрения предельной производительности. Почему экономика не обеспечивает полной занятости? Почему возникают местные различия в производительности труда? Почему существует дискриминация? Почему в трущобах

сложилась особая цивилизация 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 подходит для объяснения большинства случаев бедности. Люди бедны по большей части совсем не потому, что они не производительны. 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 пяти процентов семей, годовой доход которых превышает 78 000 долларов, то есть у первого эшелона богатей? Может ли теория предельной производительности помочь нам при объяснении их высоких доходов?

Всякому ясно, что производительность данного индивида не имеет никакого отношения к получаемому им доходу с *унаследованной* собственности. Но ведь существуют и миллионеры, сами сделавшие свое состояние. Быть может, их то богатство можно объяснить производительным вкладом в общество?

Вовсе нет. 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 долларов (а такой суммой располагает очень незначительная часть американских семей), вложите свой капитал под 10 процентов годовых и будете платить подоходный налог с получаемых вами процентов, то пока вы соберете миллион, пройдет очень много времени.

Мало кто из нынешних миллионеров нажил свой капитал таким образом. К богатству, видимо, ведут два пути. Один — это наследство, являющееся источником примерно половины сегодняшних крупных состояний. Второй — мгновенное обогащение, источник всех новых и, в конечном счете, большинства старых состояний. Как может человек стать в одночасье богачом? Здесь часто играет роль удача, но она

приходит на помощь обычно только один раз. Людям, сколотившим состояние одним махом, редко удается повторить свой успех. Финансовые учреждения, располагающие наиболее квалифицированным персоналом, обычно, по данным фондовой биржи, не получают со своих инвестиций больше, чем средний показатель прибыли в стране.

Но если в выборе счастливица главная роль, видимо, принадлежит фортуне, то размер получаемого выигрыша определяется совсем другими причинами. Допустим, изобретатель подсчитал, что для постройки и оборудования завода по выпуску только что запатентованного им продукта понадобится один миллион долларов. Продукция будет продаваться по цене, которая обеспечит 300 000 долларов прибыли. Какой-нибудь банк вкладывает деньги в предприятие.

Но вот завод построен и ожидавшаяся прибыль реализована. Происходит мгновенное обогащение. Для существующих в стране рынков капитала реальная стоимость завода не имеет никакого значения. Здесь важен лишь коэффициент окупаемости капиталовложений при той же степени риска. Если этот коэффициент равен 10 процентам, завод нашего изобретателя мгновенно оценивается в 3 миллиона долларов, так как такова сумма, которую принесут 300 000 при 10 процентах прибыли. Теперь наш изобретатель располагает состоянием в 2 миллиона долларов, за вычетом того миллиона, который он должен банку. Он мгновенно становится миллионером, потому что финансовые рынки капитализируют его заработки в форме прироста капитала, а вовсе не потому, что его предельная производительность или бережливость сделали его богачом.

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 вкладом в ВВП (нам с вами этот вклад может не нравиться; мы можем, например, считать позором 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 профессии данного рода были созданы 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, первоначальные взносы, дорогостоящее обучение или социальные обычаи, — благодаря чему определенные индивиды могут получать более высокие доходы, чем те, которые давала бы им их производительность при открытом рынке.

Но у медали есть и другая сторона — те же самые барьеры являются источниками дискриминации, понижающей доходы тех, кому они не дают получить всего, что они могли бы заработать. Наиболее показательный пример — негры. Практически во всех областях заработка у негров ниже, чем у белых, причем за одинаковую работу. Разумеется, сами по себе эти факты еще не свидетельствуют о дискриминации. Апологет дифференциации ставок может настаивать, что существует и реальная разница в производительности труда белых и негров. В таком случае встает вопрос, не имела ли место дискриминация на более глубоком уровне, например в доступности образования, профессионального обучения...

Всего несколько лет назад можно было бы без труда доказать, что неграм действительно мешали получить одинаковое с белыми образование и не предоставляли им равных прав при приеме на работу. Их выработка была ниже, потому что их оттеснили от престижных профессий, не принимали в колледжи, наконец, потому, что бедность предшествующих поколений не давала молодежи скопить денег на приобретение образования, которое позволило бы ей конкурировать с белыми.

Теперь положение существенно изменилось и продолжает меняться. 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 обусловлены заметным снижением барьеров, прежде препятствовавших неграм в разных профессиональных сферах.

Вторая значительная группа, подвергающаяся дискриминации, это женщины. Ниже приводится таблица, где сравнивается зарплата женщин и мужчин (при полном рабочем дне и круглогодичной занятости).

**ЗАРАБОТКИ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН ЗА 1984 г.
ПРИ ПОЛНОМ РАБОЧЕМ ДНЕ
И КРУГЛОГОДИЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ
(В ДОЛЛАРАХ)**

Профессия	Женщины	Мужчины
Свободные профессии и управленческий аппарат	18,860	32,510
Инженеры, получающие зарплату	20,899	31,534
Работники торговли	11,997	24,140
Мастера и ремесленники	13,777	22,580
Служащие	14,417	22,140
Квалифицированные рабочие	11,817	19,217
Работники сферы услуг	9,506	15,537
Неквалифицированные рабочие	11,970	15,022

Как показывает таблица, женщины обычно зарабатывают гораздо меньше мужчин. Частично эти различия могут возникать из-за того, что женщины выпадают из сферы производства при рождении детей и уходе за ними в раннем возрасте, но нет никакого сомнения в том, что такие соображения по поводу производительности не могут объяснить всех наблюдаемых различий.

Статистические данные, касающиеся женщин и мужчин в возрасте 35 лет, показывают, что в среднем одинокая женщина будет продолжать работу еще 31 год, то есть дольше, чем мужчина соответствующего возраста, тогда как замужняя женщина проработает еще 24 года. Во-вторых, согласно статистическим данным, замужние женщины менее мужчин склонны к перемене рабочих мест (всего 8,6 процента трудящихся женщин меняют за год место работы, тогда как у мужчин этот показатель составляет 11 процентов). Кроме того, 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 дискриминация женщин сходит на нет. Однако статистика не подтверждает этого. Начиная с 1939 года отношение заработка женщин к заработку мужчин (за полный рабочий день при круглогодичной занятости) поднялось с 59 процентов всего до 64 процентов.

Изменится ли этот показатель? Движение за женское равноправие добилось признания законом права на равную оплату за равный труд и равные возможности приема на работу, независимо от пола. Быть может, в связи с этим изменятся и господствующие стереотипы.

В США процесс утверждения полноправия женщин в профессиональной сфере протекал медленно. Например, всего около 10 процентов наших врачей – женщины, тогда как в ФРГ их 20 процентов, а в СССР – 70 процентов. Пожалуй, еще более удивителен другой показатель: в Швеции 70 про-

центров 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.

ПУЭРТОРИКАНЦЫ, ИНДЕЙЦЫ, ИСПАНОЯЗЫЧНЫЕ И ДРУГИЕ МЕНЬШИНСТВА

Негры — меньшинство, привлекающее к себе наибольшее внимание, поскольку мы ощущаем ответственность за их "исходный пункт" — рабство.

Фактически же негры не являются самым угнетенным этническим меньшинством в США. Эта печальная честь принадлежит небольшой по численности 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 белой семьи.

Другая подвергающаяся дискриминации этническая группа — испаноязычные меньшинства. Мы употребляем форму множественного числа, поскольку в действительности существуют 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, вроде, например, мексиканских батраков, переплывших Рио-Гранде*, которых прозвали "мокрыми спинами". У нас нет данных об этой группе,

* Пограничная река между США и Мексикой. Мексиканцы пересекают ее нелегально, чтобы работать батраками на американских фермах. (Прим. переводчика.)

но если основываться на анекдотах, зарабатывают они страшно мало.

А теперь перейдем к более приятным сведениям. Сравнив статистические данные о доходе всех этнических меньшинств, мы обнаружим, что всего три из них получают доход ниже среднего уровня: негры, испаноязычные и индейцы. Из ста миллионов американцев, считающих себя выходцами из иноязычных групп, 80 миллионов получают доход выше, чем у тех граждан США, которые считают себя "этническими" американцами. В 1972 году среди этнических меньшинств самый высокий средний доход на семью имели русские, за ними следовали поляки и итальянцы.

ИЗМЕНЕНИЕ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ

Можно ли изменить распределение доходов? Да, конечно. А вот 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 доходов. Иногда мы называем несправедливым, что определенные группы, например школьные учителя, не получают более высокий доход, хотя их доход и так превышает среднюю сумму по стране. Далее мы рассмотрим способы более справедливого распределения доходов за счет их уравнивания. Затем, в конце этой главы, мы подробнее остановимся на тех проблемах, которые влечет за собой стремление к выравниванию доходов.

Исходя из положения, что низкая производительность — это важнейшая, если не единственная причина низких доходов, сторонники перераспределения доходов должны были бы начать с повышения производительности труда наименее квалифицированных трудящихся. Каким образом? Прежде всего, за счет предоставления нуждающимся в этом образовании и профессиональной подготовки.

Одного взгляда на следующую далее таблицу достаточно, чтобы убедиться: между уровнем образования и общим объемом дохода на протяжении жизни существует несомненная связь. Не следует, однако, торопиться с выводом о том, что уровень образования напрямую определяет общий объем дохода. Например, 30 процентов белых выпускников средней школы в конечном счете зарабатывают меньше, чем средний выпускник колледжа, а 20 процентов выпускников колледжей — меньше, чем средний выпускник средней школы. Очевидно поэтому, что образование не окупает себя в любых случаях. Если учесть все факторы, то можно, видимо, сказать, что стоимость образования в колледже дает приобретаемому его лицу от 7 до 10 процентов годовых на вложенный капитал — вряд ли завидный дивиденд.

УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ У МУЖЧИН
И ИХ СРЕДНИЙ ОБЪЕМ ДОХОДА
НА ПРОТЯЖЕНИИ ЖИЗНИ
(СРЕДНИЙ ОБЪЕМ ДОХОДА. 1978 г.)
(В ДОЛЛАРАХ)

Начальная школа	
0 — 7 лет	316,000
8 лет	388,000
Средняя школа	
1 — 3 года	511,000
4 года	588,000
Колледж	
1 — 3 года	696,000
4 года и более	826,000

Совсем иной подход к задаче перераспределения доходов — это вмешательство в существующий на рынке спрос. Наиболее распространенный его вид — введение законодательным путем или установление под нажимом профсоюзов

минимума зарплаты. Введение минимальной ставки имеет двойное воздействие. Оно увеличивает заработок тем, кто имеет работу, но может вызвать увольнение части работников. Размер группы, получившей выгоду, и группы, терпящей урон, зависит от структуры спроса на рабочую силу и меняется от случая к случаю. Например, высокий минимум зарплаты, установленный профсоюзами, может привести к тому, что многие рабочие, занятые в легкой промышленности, потеряют свои места, так как предприниматели переключатся на Гонконг. Высокий тариф для мигрирующих сельскохозяйственных батраков может сделать часть из них безработными, поскольку их наниматели, возможно, предпочтут ввести большую механизацию на своих полях. Высокие ставки для больничных санитаров вряд ли вызовут массовые увольнения, ибо больницу нельзя перевести в другую страну, а автоматизировать эту работу крайне трудно. Иначе говоря, прямые последствия введения высоких тарифов меняются в каждом конкретном случае.

Третий способ изменить существующее распределение доходов — налогообложение высоких доходов и субсидирование низких. Налоги и субсидии (социальные пособия) применяются всеми правительствами для перераспределения доходов. Система налогообложения построена более или менее пропорционально, то есть она "откусывает" примерно одинаковую долю от всех категорий дохода выше самой низкой и ниже самой высокой. Налогоплательщики, получающие от 20 000 до 70 000 долларов, 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, то есть крупные состояния обладаются пропорционально большим налогом, чем небольшие. Максимальная ставка налогообложения на недвижимость достигает 30 процентов. Однако существует так много возможностей обойти эти высокие налоговые ставки, что налог с наследства составляет всего 0,2 процента от всех годовых налоговых поступлений с капитала. Очевид-

но, что эти налоги не могут оказать значительного воздействия на распределение богатств.

Но если налоги не оказывают серьезного влияния на перераспределение доходов, то зато пособия действительно являются существенным фактором. Рассмотрев семьи, относящиеся к 20 процентам наименее обеспеченных граждан, мы увидим, что более 60 процентов своего дохода они получают в виде пособий. Если бы они не получали подобных выплат, их общий доход составил бы менее половины нынешнего.

Однако существующие в настоящее время программы социальной помощи плохо скоординированы между собой. Некоторые бедняки получают массу льгот, другие — ничего. Некоторые программы дают пособия людям, которых нельзя назвать бедными, если учесть объем их дохода на протяжении всей их жизни. Часто программы социальной помощи финансируются местной администрацией, и в результате общий объем выплат резко меняется от штата к штату. Президенты от обеих партий — Никсон, Форд и Картер — рекомендовали ввести "отрицательный" подоходный налог, то есть автоматическую выплату достаточного дохода тем семьям, которые признаны бедными, с тем, чтобы поднять их жизненный уровень выше уровня бедности.

С этими мероприятиями, однако, связаны две проблемы. Во-первых, они дороги, а во-вторых — непопулярны. Они, по существу, предлагают более состоятельным гражданам взвалить на себя часть бремени 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.

К ВЫРАБОТКЕ РАБОЧЕЙ МОДЕЛИ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Можно ли точно определить, как должно выглядеть справедливое распределение доходов? Конечно, нет. Можно ли

описать такое распределение доходов, которое будут считать справедливым большинство людей? Теперь мы поставили вопрос таким образом, что ответ на него можно дать, например, с помощью опроса общественного мнения.

Если бы такой опрос был проведен, большинство граждан США, возможно, согласилось бы с тем, что в настоящее время доходы распределяются несправедливо. Они сочли бы несправедливым, что бы некоторые люди оставались такими же бедными, как теперь, а другие — такими же богатыми.

Допустим, мы задали бы вопрос, одобрит ли население США такое распределение доходов, которое наблюдается сейчас в группе, где к минимуму сведены реально существующие привилегии и дискриминация. Эта группа состоит из взрослых мужчин, работающих полный рабочий день при круглогодичной занятости. Она охватывает различные профессии, от хирургов до мусорщиков. Обычно эти работники менее всего страдают от таких факторов, как раса, пол, возраст, недостатки здоровья или неправильная экономическая политика. Рассматривая их заработки, а не доходы, мы можем исключить фактор наследственного состояния. Быть может, именно такой стандарт покажется многим людям некоей рабочей моделью справедливого распределения доходов?

Годовой доход (в тыс. долл.)	Распределение дохода в соответствии со стандартом "справедливости"	Реальное распределение доходов на 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

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.

СПРАВЕДЛИВОСТЬ И РАВЕНСТВО

Нам остается рассмотреть еще одну проблему. Раньше или позже во всех дискуссиях о распределении налогов встает идея равенства. Часто ее отстаивают как идеальную форму справедливости. Люди тут же делятся на два противоположных 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, внешности или чего угодно еще.

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 ставят идею равенства очень высоко среди социальных ценностей. Мы то и дело слышим о том, как в разных странах предпринимаются усилия, чтобы уменьшить разрыв между богатыми и бедными. И очень редко приходится нам сталкиваться с политикой, открыто отстаивающей неравенство. Даже те мероприятия, которые способствуют усилению неравенства (скажем, налоговый потолок для миллионеров), оправдывают тем, что они в конечном счете поднимут доход всех и, вероятно, сократят бедность.

Начав с уклона в сторону равенства, мы теперь должны уяснить себе характер тех исключений, которые мы готовы сделать из общего правила. То есть мы должны внимательно изучить аргументы в пользу неравенства. Их четыре.

1. Мы готовы оправдать неравенство, 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 никому на старте не мешают.

Но что такое "справедливые начала"? 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 же быть с наследованием талантов? Это как будто никого не беспокоит. А унаследованная культура? За последнее время возросла наша озабоченность теми препятствиями, которые достаются в наследство людям, родившимся в трущобах или не от белых родителей.

2. Мы не возражаем против неравенства, когда оно является результатом индивидуальных склонностей.

Если результат экономической игры сводится к неравенству доходов, мы оправдываем это неравенство, если оно восходит к различию стремлений разных людей. Кто-то хочет работать больше 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 индивидуальные склонности.

3. Мы признаем неравенство, если оно отражает заслуги.

Неравенство в силу заслуг — это не совсем то же, что неравенство из-за индивидуальных склонностей. Здесь речь идет о справедливости большего вознаграждения, поскольку оно обусловлено большим вкладом человека в общественное производство. Мы не возражаем против того, чтобы люди получали на рынке разное вознаграждение, если убеждены, что каждый из них вносит разный вклад в общий объем продукции.

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, с которой связано множество расходов, а производительность у него ниже. Полагается ли первому более высокое вознаграждение, чем второму? Здесь мы сталкиваемся с конфликтом интересов. Наше пристрастие к равенству говорит "нет". Наша готовность сделать исключение по заслугам говорит "да". Здесь, как и в любой проблеме, требующей оценочного суждения, не может быть однозначного ответа. Здесь снова преобладают общественные ценности, вследствие чего иногда большую оплату получает молодой рабочий, а иногда тот, что постарше. Иногда они получают поровну.

4. *Наконец, мы согласны пожертвовать принципом равенства, если уверены, что неравенство приведет ко всеобщему благу.*

Общее благо часто воспринимается на практике как ВНП. Поэтому мы можем согласиться на неравенство вознаграждения, если убеждены (или нас уверили), что это неравенство в конечном счете принесет пользу всем, подняв все доходы, а не только доходы привилегированных. Этим доводом часто пользуются для защиты высоких доходов, ибо они влекут за собой накопления и тем самым обогащают всех нас посредством капиталовложений.

Вопрос этот и прост, и сложен. Можно ответить просто: существуют иные способы для достижения той же цели, не требующие уступок неравенству. Например, можно финансировать общественные капиталовложения с помощью налогов, вместо того, чтобы увеличивать частные капиталы.

Труднее дать определение "общему благу". Являются ли общественные капиталовложения общим благом? Очевидно, что существует много определений общего блага. И все они включают оценочные суждения. Даже такое общее благо, как выживание, 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 попытка описать способ, которым 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, связан с новыми запутанными вопросами. И это не случайно, ибо распределение доходов ставит перед любым обществом сложнейшую из всех экономических проблем. С одной стороны, оно требует критического отношения к любым проявлениям неравенства, существующим в любом обществе, заставляет нас уяснять себе, почему один человек получает доход, которого не в состоянии потратить, тогда как доход другого настолько мал, что не позволяет ему жить в достойных человека условиях. С другой стороны, эта же проблема заставляет нас отдать себе отчет в противоречиях и сложностях общества, построенного на абсолютном равенстве доходов, где каждый индивид (или семья?) получает ровно столько же, сколько другой, независимо от различий их физических ресурсов, конкретной жизненной ситуации и потенциального вклада в общество.

Обычно нам приходится идти на компромисс, находить причины, позволяющие поддерживать такое распределение доходов, которое не является ни совершенно равным, ни совершенно неравным. При этом мы частично опираемся на свое реальное знание того, как воздействует распределение доходов на работу и выработку, а частично — и на нашу систему ценностей, позволяющую делать исключения из принципа, гласящего, что общество должно стремиться к осуществлению равенства. По мере того, как меняются наши ценности, а мы живем в период, когда они, видимо, меняются очень быстро, меняется и наше отношение к разным аргументам, которыми мы издавна оправдывали неравенство доходов.

ОСТАЛЬНОЙ МИР

УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ НА ДОЛЛАР

Американцы привыкли считать, что внешняя торговля и международные финансы — это такие материи, которые им позволительно не знать. К примеру, почти во всех учебниках экономики для колледжей эти темы были вынесены в особый раздел в конце книги, причем каждому было очевидно, что если преподавателю придется за недостатком времени пожертвовать какой-нибудь частью курса, то таким материалом и должна стать международная экономика.

За последние несколько лет положение круто изменилось. Во-первых, теперь, как никогда прежде, наша экономика пронизана внешней торговлей. В былые времена импорт и экспорт составляли не более одной двадцатой от ВВП Соединенных Штатов, ныне же они достигают одной пятой от него. Названия международных корпораций вошли в домашний обиход каждого американца — "Хонда" и "Фольксваген" знакомы нам не меньше, чем "Дженерал моторс" или "Форд". Во-вторых, американский доллар, некогда неколебимый, точно Геркулесовы Столбы в бушующем финансовом океане, попал в середине 80-х годов под тяжелейший об-

стрел. Миллионы американцев, всегда считавших, что доллар ничем не хуже золота, на своем опыте убедились, что это не так. Равнодушие к международной экономике навсегда кауло в Лету.

ЦЕНА НА ДОЛЛАР

В этой и следующей главах мы постараемся разобраться в новой реальности. Начать удобно с капризов доллара. Правда, здесь сразу возникает дилемма: следует ли нам изучать проблемы "высокого доллара", о котором в начале 80-х годов кричали немецкие и французские газеты, или проблемы "низкого доллара", попавшего на первые полосы американских газет в 1986-м и 1987 годах. Прыгать взад-вперед, как в теннисном матче, оглядываясь на обе стороны проблемы, утомительно. Поэтому сконцентрируемся на особенностях "низкого доллара", доставившего нам столько неприятностей в последнее время. Однако мы вскоре убедимся, что совсем не трудно, поглядев в мысленное зеркало, уяснить и проблемы "высокого доллара", поэтому время от времени мы будем вспоминать про обратную сторону медали. Если мы поймем, что происходит с одной стороны, разобраться в том, что делается с другой, будет несложно.

Давайте сначала вернемся в голы, предшествовавшие 1985-му, когда мы узнали из газетных заголовков о стремительном росте курса доллара. Иногда же газеты сообщали о рекордно низком курсе йены или марки. Все эти фразы говорили об одном и том же — но о чем именно?

Когда курс доллара на международных денежных рынках высок, это еще не значит, что за доллар можно купить много американских товаров. Этот момент очень важен, и его не следует упускать из виду. Наш доллар высок с точки зрения своей покупательной способности на отечественном рынке только в той степени, в какой падают цены на этом рынке; он низок (или падает) с точки зрения покупательной способности на отечественном рынке, лишь если свиреп-

ствует инфляция. Однако покупательная способность доллара на отечественном рынке не связана напрямую с его покупательной способностью за рубежом.

Говоря о высоком курсе доллара в международной финансовой системе, мы имеем в виду только одно: за доллар можно купить много немецких марок, шведских крон, французских франков и другой валюты. В результате становится дешевле покупать заграничные товары и услуги. И наоборот, если доллар низок на международном рынке, это значит, что за него можно купить меньше единиц иностранной валюты, и потому заграничные товары дорожают.

Скажем, вам нравятся французские вина. Они продаются производителями за франки, то есть за ту валюту, в которой французские производители оплачивают свои счета и получают денежные поступления. Допустим, французы устанавливают на вино цену 20 франков за бутылку.

Сколько же будет стоить в Америке 20-франковое французское вино? Ответ на это вопрос зависит от того курса, по которому мы можем обменять свои доллары на франки, то есть от цены франка. Чтобы узнать эту цену, мы идем в банк (поскольку банки больше всего имеют дело с иностранной валютой) и спрашиваем, каков *обменный курс* доллара на франк. В начале 80-х годов мы получали за доллар до 10 франков. Бутылка французского вина обходилась тогда (не считая расходов на транспортировку, страхование и прочие подобные статьи) в 2 доллара (20 франков : на 10 = 2 доллара).

Потом, в 1986 году, доллар "упал". Это означало, что он подешевел на рынке иностранной валюты. Франк, следовательно, стал дороже по отношению к доллару. Меняя доллары на франки, мы получали уже не 10, а только 5 франков. Допустим, что цены на вино во Франции остались неизменными и та же бутылка по-прежнему стоит 20 франков. Но из-за изменения обменного курса нам оно теперь обходится вдвое дороже, поскольку нужно 4, а не 2 доллара, чтобы купить те же 20 франков.

Таким образом, падающий доллар повышает цены на заграничные товары в американских деньгах. Напротив, по-

вышение обменного курса, вроде того, какое мы наблюдали в 1984-м или 1985 гг., удешевляет их. Представьте себе, что мы в те годы задумали поездку в Германию. Мы заинтересовались бы ценами на гостиницы и питание в Германии и услышали бы, что нам вполне хватит, скажем, 300 марок в сутки. "А сколько это в наших деньгах?" – спросили бы мы. Ответ зависит, конечно, от обменного курса. Допустим, он равен 3 маркам за доллар. Тогда 300 марок – это все равно что 100 долларов. Но если доллар повышается, то нас ожидает приятный сюрприз. Быть может, к моменту нашего отъезда курс поднялся бы до 4 марок за доллар. Путешествие по Германии по-прежнему обходится в 300 марок в сутки, но мы-то теперь можем купить 300 марок всего за 75 долларов.

Однако надо помнить, что на международную экономику следует смотреть с обоих берегов океана. Когда доллар идет вверх, заграничные товары и услуги обходятся нам дешевле. Но для немца все точно наоборот. Немецкому туристу, 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 3 марки, он, естественно, обойдется немецкому туристу дешевле, чем при курсе 1 доллар = 4 маркам. Обратите внимание на то, что американский и немецкий турист находятся в противоположном положении.

Международная экономика решительно вошла в наше сознание в середине 80-х годов, то есть в то время, когда заголовки газет – по крайней мере американских – кричали о падении доллара (в Германии газеты писали о повышении марки, в Японии – о повышении йены). Теперь мы уже знаем: это значит, что цена на доллар на рынке иностранной валюты падала – возможно, не по отношению к любой валюте, но по отношению к валютам, которыми мы больше всего пользуемся в наших деловых операциях.

Почему курс доллара был высоким в начале 80-х годов и низким в середине десятилетия? Как и при любом измене-

нии цен, надо разобраться в состоянии спроса и предложения. А это заставляет нас рассмотреть, как устроен рынок, где продаются доллары и другая валюта.

Здесь лучше всего мысленно разделить все виды операций, когда происходит обмен долларов на другую валюту, на два основных рынка. Один из них — рынок валюты, предназначенной для текущих операций. Другой — рынок валюты, предназначенной для операций с капиталом. Вам будет легко следить за дальнейшим изложением, если вы будете иметь в виду существование двух этих рынков.

РЫНОК ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ

Первый рынок, на котором покупают и продают валюту, — это рынок текущих операций между фирмами, отдельными лицами или правительствами. Здесь спрос на доллар проявляют такие группы, как иностранцы, желающие импортировать американские товары и услуги и поэтому нуждающиеся в долларах; иностранные туристы, которым необходимы доллары для путешествий по США; иностранные правительства, которым приходится покупать доллары для содержания своих посольств и консульств в США; американские и зарубежные фирмы, желающие переправить свои дивиденды и прибыли в США в долларах. Все эти типы операций требуют, чтобы держатели марок, франков и йен купили доллары.

Разумеется, существуют аналогичные группы американцев, поставляющих доллары на внешний валютный рынок, причем они руководствуются прямо противоположными побуждениями. Мы находим здесь американских импортеров, желающих привезти в Америку японские фотоаппараты, — им приходится продавать доллары за йены, необходимые для покупок; американские или зарубежные фирмы, которые направляют заработанные в США дивиденды и прибыли в свои заграничные отделения или головные управления; американцев и проживающих в США иностранцев, которые продают доллары, чтобы купить лиры, драхмы или кроны

и послать их родственникам и друзьям за границу; правительство США, покупающее за доллары иностранную валюту для оплаты расходов своих дипломатических представительств и организации военных операций за рубежом.

Взятые все вместе, эти случаи спроса и предложения образуют наш баланс на текущем счету. До 1971 года США регулярно на этом счету имели небольшой положительный баланс, то есть год за годом мы продавали иностранцам больше услуг и товаров, чем покупали у них. Затем, с начала 70-х годов, наш баланс на текущем счету стал время от времени отрицательным — мы покупали за рубежом больше валюты, чем продавали. Наконец, с 1983 года нерегулярные отрицательные балансы сменились регулярными со значительным дефицитом, а в 1986 году наш отрицательный баланс достиг 140 миллиардов долларов за год.

Почему же наш баланс сделался из "черного" — "красным", то есть из благоприятного неблагоприятным? Объясняется это отчасти нефтяным кризисом, инспирированным ОПЕК, который повлек за собой резкое увеличение расхода долларов на покупку нефти за границей. В 1972 году наши расходы на покупку нефти составляли 5 миллиардов долларов, в 1974-м — 27 миллиардов. К 1980 году они достигли 83 миллиардов.

Однако нефтяной кризис был не единственной причиной падения торгового баланса. Как мы уже знаем, США постепенно, но неуклонно теряли свои позиции в конкуренции с другими индустриально развитыми странами Запада, что объяснялось, главным образом, отставанием США в продуктивности. Кроме того, некоторые другие факторы способствовали дефициту нашего платежного баланса: положение в международной торговле сельскохозяйственными продуктами, относительные темпы инфляции в США и в конкурирующих с нами странах и т. д.

Это одна из главных причин того, что предложение долларов, необходимых для импорта, превысило спрос на доллары, необходимые иностранцам для покупки товаров американского экспорта. Когда предложение какого-либо това-

ра превышает спрос на него, цена падает. Доллар не составил исключения. Он упал.

РЫНОК ОПЕРАЦИЙ С КАПИТАЛОМ

Но то, что упало, может снова подняться. Ведь рынок текущих операций — не единственная арена, на которой столкновение спроса и предложения устанавливает цену на доллар относительно других валют. Существует, как мы помним, еще один рынок для удовлетворения потребности в долларах и других валютах при финансировании уже не текущих, а капитальных операций. Сюда относятся 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 называют прямыми инвестициями. Он возникает из-за стремления американских фирм (главным образом, транснациональных) расширить свою собственность, включив в нее заводы и оборудование за границей, а также из-за противоположных усилий иностранных компаний. Вторая часть рынка капитала существует потому, что американские и иностранные фирмы и отдельные лица хотят увеличить портфели своих инвестиций за счет заграничных облигаций и ценных бумаг. Сюда относятся американцы, покупающие акции шведской фирмы или правительственные облигации ФРГ, а также иностранные инвесторы, покупающие акции "Дженерал моторс" или облигации министерства финансов США.

Прибавив прямые и портфельные инвестиции к балансу на текущем счету, мы получим резкий поворот в общем потоке внешнего обмена. В продолжение 70-х годов корпорации США рекордными темпами расширяли свои производственные мощности за рубежом. Это увеличило американский спрос на иностранную валюту на рынке капитала, который до некоторой степени уравновесил чистый спрос на американские доллары на текущем счету. Затем, в начале 80-х годов,

поток капитала совершил резкий курбет. Отчасти это объяснялось ослаблением американской экспансии за рубеж и расширением европейской и японской экспансии в США. Но в еще большей степени — беспрецедентным переливом портфельных инвестиций в США. Курс на "трудные" деньги, взятый федеральным резервом в начале 80-х годов, взвинтил процентную ставку на трехмесячные векселя казначейства до 14 процентов и выше. В то же время темпы инфляции начали падать. В результате создался механизм, который, подобно всасывающему насосу, втягивал невиданные прежде объемы иностранных капиталов, вложенные в облигации министерства финансов и другие наши ценные бумаги, с тем, чтобы извлечь выгоду из неотразимого сочетания высокой процентной ставки с понижающейся инфляцией и политической стабильностью.

Результатом столь мощного прилива капитала было предотвращение той самокорректирующей тенденции, которая неминуемо возникла бы на рынках внешнего обмена. Плачевное состояние американского экспорта и успехи иностранного импорта создали бы непрерывное давление на доллар. Это понизило бы цену на доллары в марках, йенах и другой иностранной валюте, удешевив таким образом наш экспорт за рубеж и подняв цены на заграничные товары, продающиеся в США. Через некоторое время наш экспорт стал бы увеличиваться, а импорт сокращаться, пока односторонний баланс на текущем счету не выравнялся бы или, по крайней мере, значительно не улучшился.

Но действие "всасывающего насоса" предотвратило это. Вместо того, чтобы упасть, доллар поднялся, поднялся до такого рекордного уровня, что баланс на текущем счету серьезно ухудшился, и наше международное экономическое положение стало невыносимым. Появился страх, что США оказались безнадежно вытесненными (за счет невыгодного для нас соотношения цен) со своих прежних рынков, причем не только по причине отставания производства, но из-за чудовищно высокой цены доллара. К 1985 году долларовый кризис стал столь серьезным, что было созвано финансовое сове-

щание на высшем уровне по вопросу о снижении курса доллара, в котором приняли участие ведущие страны Запада. В результате центральные банки Европы и Японии согласились понизить цену доллара на международных рынках валюты, несмотря на то, что это шло вразрез с интересами экспортеров их собственных стран.

Теперь положение снова изменилось. Доллар стремительно полетел вниз, его курс понизился на 30 процентов по сравнению с рекордным уровнем. Он может упасть еще ниже — предсказывать в таких вопросах трудно. Но иностранные экспортеры, терпящие убыток при повышении своей валюты (точно так же, как американские предприниматели терпят убыток при повышении доллара), уже ворчат. Так всегда бывает в международных финансовых делах. Ни один обменный курс не может удовлетворить всех сразу. Всякий раз, как происходит изменение обменного курса, кто-то на этом теряет.

ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ВЫСОКИМ И НИЗКИМ КУРСОМ ДОЛЛАРА

Давайте поэтому взглянем на проблему внешнего обмена не как американцы, а как беспристрастные экономисты. Существует ли вообще "правильная" цена на доллар или любую другую валюту?

Ответ на этот экономический вопрос, как и на многие другие, зависит от политики. Причина заключается в том, что меновая стоимость валюты по-разному сказывается на разных людях, группах и регионах. Допустим, доллар дешев. Это, разумеется, хорошо для тех, кто хочет покупать американские товары и услуги с помощью иностранной валюты. Путешествия по США становятся дешевле для иностранных туристов. Американские экспортные товары делаются привлекательнее. Акции американских компаний и покупка предприятий в США становятся большим соблазном для иностранных инвесторов. Все это благоприятствует амери-

канским экспортерам, владельцам гостиниц или собственникам и держателям акций, желающим продать их иностранцам.

Но дешевый доллар — сущее наказание для других групп населения. Американский импортер обнаруживает, что иностранные вина, фотоаппараты и свитера подорожали — к такому же выводу не замедлят прийти и его клиенты. Американские фирмы, собиравшиеся делать инвестиции за рубежом, отказываются от своего намерения из-за высокой цены на иностранную валюту. Все это плохо для американских туристов, потребителей и инвеститоров.

Есть ли какие-либо основания отдавать предпочтение тем группам, которые наживаются на дешевом долларе, перед другими группами, которым выгоден дорогой доллар? С точки зрения нашего национального благосостояния нет никаких особых причин предпочитать одну из этих групп другой. Что лучше — чтобы миллион потребителей купили фотоаппараты подешевле или чтобы сто тысяч работников сталелитейной промышленности получили более высокие доходы? Здесь невозможно рубить с плеча, поскольку мы имеем дело с конфликтом интересов разных групп своего же населения.

Как же тогда определяет государство правильный обменный курс для своей валюты, если низкий курс благоприятен для одних групп населения, а высокий — для других? Ответ: государство пытается нащупать такой курс, который примерно уравнивает бы все случаи спроса и предложения на его валюту и валюты других государств.

Что произойдет, если государство не найдет такого уравнивающего курса? Если курс слишком высок, в стране появится стимул покупать импортные товары, а экспорт затормозится. Результатом будет безработица в отраслях, работающих на экспорт, а затем и в прочих. Возможно, самый известный случай завышенной валюты — это положение, сложившееся в Англии после первой мировой войны, когда Уинстон Черчилль, тогдашний министр финансов, попытался установить обменный курс, при котором 1 фунт стерлингов равнялся 5 долларам. При таком курсе спрос на фунты

был значительно ниже, чем предложение, английские экспортеры пошли ко дну, потянув за собой всю экономику. Англия вступила в глубокую депрессию, продолжавшуюся до тех пор, пока обменный курс, наконец, не понизился примерно до 4 долларов за фунт.

Заниженный обменный курс также связан с определенными сложностями. В этом случае у иностранцев возникает стимул покупать дешевые экспортные товары и активы в стране с заниженным курсом. Иностранная валюта рекой течет в банки, повышая предложение денег. По мере повышения предложения растет и инфляционное давление. Страна начинает страдать от повышения цен.

Итак, мы можем представить проблему заниженного или завышенного обменного курса следующим образом:

- завышенный обменный курс ведет к безработице;
- заниженный обменный курс ведет к инфляции.

Найти правильную цену доллара — значит найти такой обменный курс, который примерно сбалансирует весь наш спрос и предложение иностранной валюты на текущие операции и капитальные операции. Когда доллар падает, что значит, что мы еще не нашли такого курса. Рынок выносит приговор — курс доллара слишком высок. Мы знаем, что приговор рынка именно таков, поскольку спрос на доллар по отношению к маркам и франкам и другой твердой валюте был постоянно ниже, чем его предложение.

Что же происходит, когда доллар падает? Ясно, что мы переходим от опасностей, связанных с завышенной валютой, к опасностям, грозящим при заниженной валюте. То есть падение доллара подхлестывает наш экспорт и помогает увеличить занятость. Одновременно это способствует повышению цен на импортные товары. Но, увы, в нашей экономике, склонной к инфляции, результатом падения доллара будет не только свертывание импорта, но и новый скачок цен. Поскольку понижается обменный курс, повышаются цены на нефть, точно так же, как цены на "Хонды", телевизоры, кофе и чай.

Таким образом, падение курса доллара частично компен-

сируется той пользой, которую связывают с расширением занятости, но приходится тут же вычитать из нее расходы, в которых оценивается увеличение инфляции. Как мы уже не раз видели, большинство людей предпочитают инфляцию безработице. И хотя мы теоретически приветствуем расцвет экспорта, но большее значение имеет для нас неизбежное повышение стоимости жизни.

Ну, а как же быть с повышением курса доллара? Здесь мы словно на теннисном матче. Мяч на другой стороне корта. Повышение доллара означает, что поездка за границу становится дешевле, но продавать американские товары за рубежом труднее. Японские и немецкие товары дешевеют, а за счет этого некоторые американские рабочие теряют работу. Итак, повышение курса доллара связано с определенными потерями — точно так же, как его повышение. Оно тоже приносит выгоду, но другим группам людей, другим регионам и другим отраслям промышленности. Оно помогает снизить инфляцию (из-за удешевления импорта) и раздувает безработицу (покупается 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 о его повышающемся курсе. Прежде всего, необходимо уяснить, как можно изменять меновую стоимость валюты. Начнем опять с понижения курса валюты, поскольку такая ситуация кажется людям гораздо более тревожной, чем повышение курса. Когда наш доллар падает, мы называем его слабым, а когда он поднимается, говорим, что он сильный. Так что же можно сделать со слабым долларом?

Одна из возможных мер чрезвычайно проста — не допустить увеличения потока импорта. Все, что повернет в нашу

пользу баланс торговых выплат, безусловно, изменит состояние спроса и предложения, и тем самым поможет доллару подняться.

Но будет ли такой курс трезвым? Вы уже не удивитесь, услышав, что ответ на этот вопрос не чисто экономический, но также политический. Безусловно, существуют такие виды импорта, которые нам хотелось бы сократить, причем не только для того, чтобы защитить доллар, но и для того, чтобы укрепить наше государство. Например, если бы мы сумели заменить импортируемую нефть другим источником энергии, который имеется в США (например, углем или солнечной энергией), или смогли бы снизить импорт нефти за счет мер экономии топлива, то тем самым не только способствовали бы повышению курса доллара, но и усилили стратегическую независимость нашей страны.

Если же мы станем сокращать импорт путем запрета ввозить в США дешевую обувь, текстиль или сталь, то тем самым будем просто поощрять непроизводительные отрасли отечественной промышленности и наказывать американские семьи и фирмы, лишая их права на покупку этих дешевых и доступных для них товаров. Можно еще более заострить этот пример: представим, что мы установили непроходимо высокие тарифы на импорт. Ни один импортный товар не проникает в США. Будет ли это хорошо для нас?

С одной стороны, за импорт приходится платить потерей рабочих мест. Даже если мы выплатим работникам отраслей, оказавшихся под угрозой, компенсацию или поможем им перейти в другие отрасли или пройти курс переквалификации, все равно некоторые из них не справятся с такой переменой в жизни и окажутся безработными. Всякая конкуренция — как внутренняя, так и внешняя — оплачивается страданиями людей, и этого не следует забывать. Стоит ли ради возможности покупать более дешевую сталь или автомобили оставить за бортом сто тысяч рабочих сталелитейной или автомобильной промышленности?

Большинство экономистов скажут, что в конце концов преимущества, которые приносят экономике более дешевые

заграничные товары, а также передвижение наших собственных ресурсов и рабочей силы в более производительные отрасли под влиянием иностранной конкуренции перевешивают потери от безработицы. Интересно только, пришли бы они к тем же выводам, если бы мы наладили импорт более дешевых экономистов и попросили бы наших специалистов найти себе другой источник заработка. Но даже если мы примем господствующее в науке мнение, то и в этом случае не исчезнет конфликт интересов, связанный с проблемой защиты доллара и ограничения импорта. Главный, и притом политический, вопрос состоит в том, кто должен остаться в выигрыше, а кто проиграть. Прежде чем мы обратимся за советом к экономистам, специализирующимся в данной области, мы сами должны найти удовлетворительный ответ на этот вопрос.

Как обстоит дело с помощью нашему экспорту? Многие страны пытались помочь своему экспорту за счет субсидирования различных групп производителей, с тем, чтобы те могли продавать свои товары за рубежом подешевле. Мы также субсидировали наш экспорт, принимая на себя риск, связанный с работой торгового флота, устраивая сделки по продаже американского оружия другим странам, а также организуя программы помощи нуждающимся странам, что позволило нам продавать за рубежом значительные объемы сельскохозяйственной продукции.

На вопрос, правильна ли защита доллара при помощи поддержки экспорта, точно так же невозможно дать однозначный ответ, как и относительно импорта. Возможно, государству выгодно продать партию оружия стоимостью 8 миллиардов долларов на льготных условиях или экспортировать в слаборазвитые страны сельскохозяйственную продукцию на сумму 1 миллиард долларов, но судить об этом следует лишь исходя из достоинств этих вполне конкретных политических мероприятий. Тот факт, что они помогают защитить доллар, не играет и не должен играть решающей роли в процессе их планирования.

Политика поддержки экспорта или ограничения импор-

та влияет на баланс выплат на нашем текущем счету. Но существует ведь еще рынок иностранной валюты для капиталовложения. Можно ли защитить доллар какими-либо действиями на этом рынке?

Вспомним, что на рынке капитала есть два вида операций — прямые инвестиции для покупки предприятий и оборудования, а также собственности за границей — и портфельные инвестиции, то есть покупка акций и облигаций или просто вклад денег на банковские счета. Один из путей защиты доллара — это принятие закона, запрещающего американским компаниям приобретать собственность за границей и, наоборот, запрещающего иностранным фирмам приобретать или строить заводы в США.

Лозунг "держать иностранцев подальше" находит живой отклик у широких кругов населения, причем японцам, не желающим видеть у себя дома американские компьютерные компании, лозунг этот импонирует не меньше, чем американцам, не желающим пускать на свой внутренний рынок японских производителей. В обоих случаях экономист должен призвать к осторожности. Иностранные инвестиции повышают занятость на внутреннем рынке, а это соображение вовсе не следует сбрасывать со счетов, обсуждая вопрос о том, следует ли пускать на внутренний рынок иностранцев. Кроме того, инвестиции за рубежом приносят прибыль, которая возвращается домой (то есть в те страны, откуда вкладывается капитал), и этот фактор тоже не следует забывать, рассматривая вопрос о том, разрешать ли американским компаниям строить предприятия за границей. Именно такие причины кроются за единодушным выводом экономистов о том, что относительная свобода иностранных инвестиций является, вероятно, лучшим средством поднятия производительности и поощрения экономического роста, даже если одна страна может на каком-то отрезке времени получать большую выгоду, чем другая.

Обратите внимание на формулировку "относительная свобода". Ведь при международных экономических сделках играют роль не только прибыль и занятость, но и стратегиче-

ские соображения. Политика зачастую утверждает свой приоритет над экономикой, когда на карту ставятся капиталовложения. Особенно это касается перелива капитала из развитых стран в слаборазвитые, ибо это чрезвычайно сложная и в политическом, и в экономическом отношении проблема, где общетеоретические положения почти невозможно вычислить. Поэтому здесь, как и в случае с международной торговлей, мы склоняемся к поддержке естественных рыночных процессов, но такая позиция должна сопровождаться готовностью вмешаться в функционирование рынка, с тем, чтобы смягчить его удары или даже изменить курс, если этого потребуют серьезные социальные или политические причины. Такой ответ весьма далек от точного рецепта, но лучшей руководящей линии для нашего несовершенного мира мы предложить не можем.

ВАЛЮТА И СУВЕРЕНИТЕТ

Имеются и другие способы предупредить падение или повышение курса доллара, в случае, если и то и другое угрожает благосостоянию нашего государства. Один из важнейших — это использование ресурсов Федеральной резервной системы для покупки или продажи иностранной валюты. Федеральный резерв может сделать это, поскольку он располагает запасами иностранной валюты, точно так же, как центральные банки других стран располагают запасами долларов. Поэтому федеральный резерв может выйти на рынок как частный биржевой маклер и поддержать цену доллара, скупая его с помощью имеющихся в его распоряжении йен, марок или иной валюты. И, разумеется, федеральный резерв может в любой момент продать доллары, которыми он располагает в неограниченном количестве. Центральные банки всех стран постоянно покупают и продают валюту таким образом и тем самым повышают или понижают свою интернациональную стоимость. Такая практика получила название "грязного" плавающего курса, поскольку при этом обмен-

ный курс не оставляют на милость рыночной стихии, а немного поправляют преднамеренными действиями государственных финансовых органов.

Беда с "грязным" плавающим курсом не в том, что центральные банки ведут грязную игру, а в том, что их усилия стабилизировать обменный курс любой валюты малоэффективны. Получается так из-за того, что объем поистине международной — быть может, следует назвать ее наднациональной — валюты достиг сегодня гигантских размеров, и эта валюта болтается по свету, как правило, безотносительно к намерениям любого центрального банка. Международную валюту называют евродолларами (а реже — евромарками, евроюенами и прочими "евро"). Евродоллар — это долларовый вклад в любой банк, не обязательно американский, находящийся за пределами США. Никто точно не знает, насколько велик объем евродолларов, но, согласно различным официальным и частным подсчетам, он достигает приблизительно одного триллиона долларов.

Эти доллары находятся практически вне досягаемости какого бы то ни было государственного финансового органа. И это не потому, что Федеральная резервная система не имеет власти над американскими банками, где бы они ни находились, а потому, что она никогда эту власть не применяла, опасаясь раскатать международную финансово-политическую систему. Не делал этого и никакой иной центральный банк. Несмотря на все благие пожелания, резервуар евровалют пребывает в своей особой сфере, он принимает иногда ту или иную национальную окраску, когда его используют для финансирования какого-либо займа, но в остальных случаях живет он себе уединенно, в неведомых землях, куда никогда не ступала нога банковских ревизоров.

Существование обширного резервуара наднациональной валюты крайне осложняет задачу любого финансового органа или любой системы международной финансовой кооперации и контроля. В последнее время из-за трудностей, переживаемых безалаберным американским долларом, который был сперва слишком высок, а потом слишком низок, воз-

рос интерес к тому, чтобы перейти от свободно плавающего обменного курса к системе "фиксированного" обменного курса или диапазона колебания курса, который определялся бы международным соглашением. Фиксированный валютный курс уже применялся для ведения международных финансов в первые два десятилетия после первой мировой войны, и хотя с ним были связаны свои трудности, он не породил той опасной нестабильности, которая возникла в результате недавнего взлета портфельных инвестиций. Беда тут в том, что ни один режим фиксированного курса не выдержит того гигантского давления, которое может создать массивный приток капитала. К этому прибавляется еще одно обстоятельство: никакая страна не отважилась пока заявить, что поскольку наднациональные валюты и национальный суверенитет плохо уживаются друг с другом, то следует выбрать одно из двух.

Итак, неуверенность относительно перспектив доллара еще более усугубляется нашей неспособностью навести порядок в общей системе международных платежей. Объем обмена валюты в обычный рабочий день равен примерно 150 миллиардам долларов; резервы всех центральных банков мира не составят и недельного оборота при нормальной покупке и продаже иностранной валюты. Как пишет профессор Харольд Вочтел, "на каждый доллар, находящийся в банке или в ссудно-сберегательной кассе внутри США, приходится 50 центов, находящихся в банках за пределами страны, которые не подлежат там регулирующим нормам, на которые мы рассчитываем". Прибавьте к этому почти не поддающуюся выплате международную задолженность остро нуждающихся слаборазвитых стран, а также Советского Союза и его сателлитов, достигающую 800 – 900 миллиардов долларов, – и вы увидите, что как бы ни была серьезна проблема установления цены на доллар, она мизерна в сравнении с задачей установления надежных отношений между странами.

Ведь жизненные интересы разных государств весьма взаимозависимы друг от друга, но, тем не менее, разные страны

никак не могут найти способа принимать иностранную валюту так, чтобы она способствовала их собственному процветанию.

МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ

Проблема большого бизнеса возникла очень давно, уже в период, последовавший за Гражданской войной*. Но недавно эта проблема приобрела новую грань — после появления гигантских многонациональных корпораций, ставших подлинными империями и охватившими весь мир. Возьмите, к примеру, фирму "Пепсико". Она не отправляет свою прославленную продукцию за рубеж с разливающих заводов, находящихся на территории США, нет — пепси-колу нынче производят свыше 500 ее заводов, расположенных более чем в 100 странах. Покупая бутылку пепси-колы в Мексике или на Филиппинах, в Израиле или Дании, вы покупаете американский продукт, произведенный в этих странах.

Фирма "Пепси" — разветвленная, но отнюдь не самая крупная международная корпорация. В 1985 году она занимала 73-е место в списке крупнейших компаний США. Сравните ее с компанией "Форд мотор компани" — международной корпорацией, представляющей собой сеть из 60 дочер-

* Гражданской войной США называют войну Севера и Юга (1862 — 1865 гг.). (Прим. переводчика.)

них корпораций, 40 из которых являются международными. Одна треть прибылей фирмы, достигающих 2,5 миллиарда долларов, поступает из-за рубежа. А если бы мы рассмотрели структуру корпораций "Дженерал моторс", или Ай-Би-Эм, или крупнейших нефтяных корпораций, то увидели бы, что они также представляют собой международные гиганты, причем значительная часть их общего капитала вложена в производственные мощности за пределами США.

Если же мы несколько расширим зону своего исследования и рассмотрим 100 крупнейших американских фирм, то увидим, что не менее двух третей из них располагают подобной разветвленной системой производственных мощностей. Более того, стоимость продукции, произведенной крупнейшими фирмами за границей, намного превышает стоимость товаров, которые они пока экспортируют из США. В 1985 году сбыт заграничных отделений 150 крупнейших многонациональных корпораций превысил 415 миллиардов долларов. В том же году общий объем экспорта всех фирм США достиг лишь 207 миллиардов долларов, то есть половины стоимости выпускаемой за границей продукции 150 главных международных корпораций США.

Другой способ изучения резкого подъема международной продукции — проследить рост стоимости прямых заграничных инвестиций США, то есть стоимости расположенных за рубежом, но принадлежащих гражданам США заводов и оборудования (сюда не входят принадлежащие американцам иностранные облигации и ценные бумаги). В 1950 году стоимость заграничных инвестиций США составляла 11 миллиардов долларов. В 1985 году она превысила 210 миллиардов. Но и эта цифра нуждается в поправке с превышением, так как она соответствует лишь стоимости вложенных за рубежом американских долларов, но не включает в себя дополнительную стоимость иностранного капитала, который может находиться под контролем этого долларового капитала. Например, если какая-то американская фирма вложила 10 миллионов долларов в иностранное предприятие, общий собственный капитал которого равен 20 миллионам долла-

ров, то официальные данные США относительно наших иностранных инвестиций учитывают лишь 10 миллионов американских активов, но не тот 20-миллионный капитал, который наши активы контролируют в действительности. Если же мы включим весь капитал, контролируемый нашими прямыми зарубежными инвестициями, то стоимость американского производительного капитала за границей может достичь 300 миллиардов долларов. В общем, от четверти до половины недвижимости крупнейших американских корпораций находится за рубежом. Фактически американский большой бизнес превратился сегодня в мировой большой бизнес.

Однако тенденция к интернационализации производства — это отнюдь не чисто американское явление. Если сегодня американские международные корпорации еще занимают ведущее место в мире (среди 500 крупнейших корпораций мира более 300 являются американскими), то теперь их догоняют неамериканские международные корпорации. Например, фирма "Филипс лэмп Фокс" — эта гигантская голландская международная компания действует в более чем 68 странах. Из 225 тысяч ее работников 167 000 работают за пределами Нидерландов. Другая мощная международная фирма — "Ройал Датч Шелл", принадлежащая компаниям Голландии и Великобритании. Еще один пример: швейцарская фирма "Нестле шоколад", 97 процентов прибылей которой поступают не из Швейцарии. Если исходить из размеров вложенного капитала, фирма "Сан-Пауло" — второй по величине промышленный город Швеции!

В 1970 году экономический эксперт Международной торговой палаты оценивал общий объем международной продукции (продукция, произведенная фирмами США за рубежом, продукция иностранных фирм в США и других странах) в одну шестую всего валового продукта, производимого в мире, причем в отношении мирового выпуска промышленных изделий эта доля была еще выше. Сегодня доля международной продукции еще более возросла, хотя мы не знаем, какова она в точности.

Что заставляет фирму производить продукцию за границей вместе того, чтобы только продавать ее за границей? Единственно возможный ответ напрашивается сам собой. Фирма преуспевает на внутреннем рынке. Высокая технология и организация обеспечивают ей перевес над иностранными конкурентами. Она начинает экспортировать свою продукцию. Иностранный рынок растет. В какой-то момент руководство фирмы начинает подсчитывать, 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. Очень важное значение имеет возможность дополнительной прибыли за счет разницы тарифных ставок в разных странах. Постепенно фирма прекращает отправлять за границу свои товары, а вместо этого экспортирует капитал, технологию, методы управления – и становится многонациональной.

Подсчеты могут быть более сложными. Процветающая компания может менять свою точку зрения постепенно. Сначала она считается обычной компанией с небольшим внешним рынком. Потом развивает экспорт и привыкает к тому, что она – международная фирма, значительная доля прибылей которой поступает от экспорта. Под конец она превращается в многонациональную фирму и считает своим рынком весь мир (или значительную часть его). В таком случае она может размещать за границей еще до того, как рынок на ее продукцию достигнет высокого развития, с тем, чтобы утвердиться в данной стране ранее конкурентов.

Все больше и больше крупных корпораций считают своим "естественным" рынком целый мир, а не только свою родину. В таких отраслях промышленности, как автомобильная, сталелитейная, компьютеры, телекоммуникация, борьба идет за долю мирового рынка. Именно поэтому такие фирмы, как Ай-Би-Эм или "Дженерал моторс" считают своей сферой влияния весь земной шар, причем здесь речь идет не только о высасывании природных ресурсов, но также о

размещении предприятий и, наконец, о направлении сбыта. При нынешней быстроте перемещений из одной точки земного шара в другую, мгновенно действующей системе поиска информации, высокой организации производства и сбыта изготовление различных изделий становится все легче перебрасывать в ту страну, где оно окажется дешевле, тогда как сбыт концентрируется на тех странах, которые обеспечивают наиболее богатый рынок. Так и выходит, что мы покупаем в США транзистор, части которого были сделаны в Гонконге, Южной Корее или Сингапуре, а собраны в Мексике, но японскими фирмами!

ВЛИЯНИЕ МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Независимо от того, будет ли и дальше бум создания многонациональных корпораций продолжаться прежними темпами, они уже теперь изменили структуру международных экономических связей. Их появление привело к резкому сдвигу в географическом размещении и техническом характере современной международной экономической деятельности.

Переход от экспорта к интернациональному производству принес с собой два изменения на международной экономической арене. Одно из них — переброска иностранных инвестиций из прежней зоны их концентрации в слаборазвитых регионах мира в более богатые рынки и развитые страны. Пятьдесят лет назад в эру развитого империализма большая часть перелива капиталов из одной страны в другую шла из богатых стран в бедные. Поэтому в конце 19-го и начале 20 века иностранные инвестиции в основном ассоциировались с созданием огромных плантаций, прокладкой железных дорог через джунгли и развитием добычи полезных ископаемых.

Однако развитие многонациональных предприятий совпало с решительным поворотом от инвестиций в отсталые страны к инвестициям в промышленно-развитых районах

мира. В 1897 году 59 процентов прямых американских инвестиций за рубежом приходилось на сельское хозяйство, горнодобывающую промышленность или железные дороги преимущественно в отсталых странах. К концу 70-х годов 20 века доля американских капиталовложений в сельское хозяйство, рудники и железные дороги в общих активах США за рубежом упала примерно до 20 процентов; а в географическом отношении инвестиции, размещенные в слабо развитых странах, составляют лишь 36 процентов всех прямых инвестиций за рубежом. Но еще более поразительно, что почти три четверти всего огромного прироста прямых инвестиций в течение 60-х и 70-х годов пришлось на высокоразвитые страны. Причем значительная доля их попала в промышленность (и нефть), а не на плантации, железные дороги или добычу руд. Таким образом, многонациональные компании вкладывали капиталы на территории друг друга вместо того, чтобы завоевывать территории в отсталых странах мира. За последние годы наблюдался заметный приток многонациональных капиталовложений в промышленные предприятия, расположенные в нескольких бедных странах, — крупные капиталы были вложены в предприятия Мексики, Гонконга, Тайваня, Сингапура, Кореи. Тем не менее, эти капиталовложения все еще гораздо меньше, чем капиталовложения тех же многонациональных фирм в высокоразвитых странах.

Второе экономическое изменение, в сущности, вытекает из первого. Это сдвиг от тяжелой промышленности к новейшей технологии, то есть от предприятий, где значительные суммы капитала ассоциировались с огромным объемом неквалифицированного труда (как, например, прокладка железных дорог или труд на плантациях), к тем отраслям промышленности, где капитал связан с исследованиями и развитием технологии, применением высококвалифицированной рабочей силы и современных методов управления. Это типично для таких новых отраслей, как нефтехимия, компьютеры и т. п. Главные изменения в распределении инвестиций сведены в следующей таблице.

**РАЗМЕРЫ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ
ПРЯМЫХ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ США
В ИНОСТРАННЫЕ ГОСУДАРСТВА
(В ДОЛЛАРАХ)**

	1929	1950	1982
Всего (млн.)	7,528	11,788	221,343
<i>Распределение по рынкам (%)</i>			
Канада	27	30	20
Европа	18	14	45
Латинская Америка	47	41	14
Азия, Африка, Ближн. Восток	8	15	17
<i>Распределение по секторам (%)</i>			
Обрабатыв. промышлен.	24	31	41
Нефть	15	29	26
Транспорт и коммуникации	21	12	нет данных
Горнодоб. промышлен.	15	9	3 (1980 г.)
Торговля	5	7	12 (1980 г.)
Сельское хозяйство	12	5	нет данных
Прочее (финансы и т. д.)	8	6	9

Обратите внимание на резкий сдвиг инвестиций из Латинской Америки в Европу, а также из транспорта, горнодобывающей промышленности и сельского хозяйства в обрабатывающую промышленность. Сдвиг этот был бы еще более красноречивым, если бы не наша продолжающаяся зависимость от нефти как главного мирового источника энергии. Если в течение ближайших десятилетий солнечная энергия или топливные элементы заменят нефть, то можно ожидать еще более резкого снижения капиталовложений в отсталые регионы (особенно на Ближнем Востоке) и пропорционально еще более высокую концентрацию прямых зарубежных инвестиций в обрабатывающую промышленность.

ПРОБЛЕМЫ МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Многонациональные корпорации не только коренным образом изменили международную экономическую активность, но и значительно усложнили проблему регулирования внутригосударственных экономических систем. Допустим, какая-то страна желает затормозить свой экономический рост за счет монетарной политики, направленной на снижение расходов на строительство предприятий и закупку оборудования. Но многонациональные корпорации способны подрвать проведение такого внутригосударственного курса, поскольку они могут использовать заграничные кредиты для финансирования капиталовложений у себя в стране. Наоборот, монетарная политика, рассчитанная на стимулирование экономики внутри государства, может привести лишь к займам, развивающим производство в другой стране. Таким образом, эффективность внутренней экономической политики ослабляется. Далее, нелегко предлагать координацию монетарной политики разных стран, ибо их экономические потребности неодинаковы: то, что благоприятно в данный момент для одной страны, может оказаться губительным для другой.

Более важно следующее: столкновение интересов государства, желающего сохранить контроль над производственной деятельностью на своей территории, и стремлений транснациональных корпораций с целью завоевать новые рынки за рубежом — оно порождает глубокую напряженность в международной экономике. С одной стороны, многонациональная корпорация может добиться огромного выигрыша в стране, где она хочет обосноваться, поскольку такая корпорация приносит с собой туда передовую технологию и методы управления, овладеть которыми стремится любая страна. Поэтому, если какая-нибудь страна — скажем, Индия — отказывается впустить к себе такую корпорацию (и тем самым, вероятно, причинить финансовый ущерб собственным фирмам), то многонациональная корпорация вполне может разместить свои предприятия, столь ценные с точки зрения

производительности, в другой стране, а непокорной Индии останется только проигрывать в международном экономическом соревновании.

С другой стороны, власть может проявить и другая сторона: ведь как только многонациональная корпорация обоснуется в иностранном государстве, она становится его заложницей. Она обязана соблюдать все законы этого государства и опасаться предпринимать действия, которые будут восприняты как "иностранные выходки". Например, в Японии существует неписанный закон: крупные корпорации никогда не увольняют своих рабочих, которые становятся их постоянными сотрудниками. Япония, к большой досаде иностранных фирм, долго не соглашалась предоставить иностранному капиталу право строительства производственных мощностей на своей территории. Но если теперь Япония, возможно, откроет ворота перед американским и европейским капиталом, то вне сомнения, что японцы будут ожидать от американских и европейских фирм такого же обращения с работниками, которое принято в Японии. Но проводить такую линию многонациональным корпорациям будет нелегко, поскольку они вряд ли получат те специальные субсидии, которые японское правительство предоставляет своим крупным фирмам.

Или возьмем многонациональную корпорацию, которая вследствие падения спроса вынуждена снизить объем выпускаемой продукции. Исходя из чисто экономических соображений, она должна была бы закрыть наименее прибыльный из своих заводов. Но это может иметь очень серьезные последствия для экономики той страны, где размещен данный завод, — настолько серьезные, что ее правительство будет угрожать санкциями в случае закрытия завода. Как же тогда поступать многонациональной корпорации — в соответствии с интересами бизнеса или политическим диктатом?

ТРЕТИЙ МИР

Все эти проблемы приобретают особую остроту в отношениях между многонациональными корпорациями и слабо развитыми странами. Ведь в настоящее время многонациональные 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 перемены своей линии закупок и производства?"

Не случайно слабо развитые страны относятся к многонациональным корпорациям с большой подозрительностью. Это вполне обосновано. Нельзя ведь равнодушно смотреть на то, как кока-кола и расфасованные полуфабрикаты вытесняют национальные блюда в рационе людей, зачастую еле сводящих концы с концами; как транзисторы и пластмасса приходят на смену традиционным развлечениям и украшениям; как башня отелей "Хилтон" вырастает среди лачуг; как однообразная и отвратительная фабричная продукция глушит народные ремесла. Всякого, кому доводилось путешествовать по отсталым районам мира, неизбежно потрясло безответственное вторжение многонациональных корпораций в вековые традиции, подвергающее неподготовленных людей ураганному натиску современной технологии и новых ценностей — и все это, конечно, не ради прогресса, а ради одной лишь прибыли.

Впрочем, легче всего возмущаться, не дав себе труда обдумать положение. Те общества, куда теперь так грубо вторгаются многонациональные корпорации, действительно отличаются огромной стабильностью и единством, иначе они по-

гибли бы давным-давно. Но их долговечность была куплена туземными методами жесточайшей эксплуатации, притеснением и невежеством низших классов, каст, а также женщин. С этой точки зрения многонациональные корпорации, несмотря на беззащитную эксплуатацию наивности местного потребителя и покорности местной рабочей силы, являются все же носителями тех социальных отношений и технических возможностей, без которых слаборазвитые страны останутся в безнадежном подчинении у Запада, обладающего перед ними неизмеримыми материальными и организационными преимуществами.

Но разве нет альтернативы господству многонациональных 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 от нас изучить сложную зависимость между ядром капиталистических государств и периферийными районами, куда капитализм пока слабо проник. Эта зависимость в прошлом сослужила капитализму важную службу. Теперь же мы переживаем крайне напряженный период, когда Третий мир, безнадежно запутавшийся в долгах Западу, пытается ослабить свою зависимость от него.

Глубокий анализ этой проблемы вывел бы нас далеко за рамки задач данной книги. Более того, какова бы ни была эта зависимость, но ближайшее будущее, видимо, не сулит реальных альтернатив нынешней зависимости между ядром и периферией, которая стала мучительной для обеих сторон. Социалистические правительства во всех отсталых регионах попытались было не прибегать к помощи капиталистической инициативы в процессе экономического и социального развития, но результаты оказались, в лучшем случае, разочарывающими, в худшем же — катастрофическими. Как бы ни был односторонним и неадекватным процесс развития с помощью многонациональных корпораций, пока что он, без сомнения, предпочтительней, чем случайный прогресс или та технология и организационная структура, которую насаждают в слаборазвитых странах режимы, вроде советского. Рассогласо-

вания и социальные сдвиги, возникающие при контактах с фирмами Ай-Би-Эм или "Эксон", все же легче устранить, чем те, что появляются при вмешательстве министерства электроники или министерства энергетики.

Поэтому многонациональные 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 производительности. Многонациональные корпорации умеют делать многое, чего молодые государства не умеют. Но есть одно, на что способны молодые государства, но неспособны корпорации: это умение вызвать и направить в желаемое русло 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 корпорации. Это, по-видимому, единственные способы организовать человечество для длительного и напряженного труда, без которого оно бы быстро вымерло. Быть может, после того, как долгая эра капиталистического накопления подойдет, наконец, к концу и у всех народов накопится достаточный капитал, мы сможем серьезно подумать о ликвидации гигантских фирм и государств, каждое из которых подавляет личность своей оглушительной организационной мощью. Но как бы ни была желанна эта цель, пока что и государства, и корпорации, видно, останутся на своих местах, и трения между ними будут играть важную роль в эволюционной драме нашего времени.

* Вероятно, международные фирмы не сойдут со сцены в течение достаточно длительного периода времени. Но это не означает, что нельзя существенно ослабить зависимость от них слаборазвитых стран. Быть может, наибольший эффект в этом отношении дала бы такая единовременная мера, как аннулирование или резкое сокращение их долгов банкам Запада. Мера эта, однако, потребует тщательного планирования, что бы избежать нарушений в функционировании мировой банковской системы.

КУДА МЫ ИДЕМ?

Итак, в конце книги мы возвращаемся к теме, прозвучавшей в ее начале, — к траектории экономической истории. В сущности, только теперь мы переходим к непосредственному рассмотрению тех главнейших и сложнейших вопросов, которые затронули в самом начале. Куда идет капитализм? Каковы предзнаменования и признаки будущего общества нашего типа? И если отважиться на предсказание — какое же будущее ожидает нас?

Вопросы эти выходят далеко за сферу компетенции экономистов. В конечном счете, будущее США, Японии, Франции или Швеции определяется такими факторами, как политика, вера, социальное единство и идеология, не меньше, а, может, и больше, чем общим для них экономическим механизмом. Тем не менее экономист в состоянии сделать некоторые наброски относительно будущего, ибо, изучив устройство капитализма и социализма, мы пришли к выводам, имеющим существенное, хотя, быть может, и не определяющее значение для тех форм, в которые отольется будущее.

Каковы экономические, а не политические или социальные плюсы и минусы современного социализма, этого великого соперника капитализма? Вопрос этот достаточно обширен, чтобы стать предметом нескольких книг, и эта короткая глава вовсе не претендует на то, чтобы полностью осветить экономику социализма. Но несколько общих замечаний могут послужить введением в предмет планирования и социалистической альтернативы рынка.

Как осуществляется планирование? Вопрос этот метит в сердцевину проблемы, так как все плановые хозяйства обнаружили, что главная трудность — как раз в переходе от обрисовки общих целей к реальному знанию об этих целях. Одно дело запланировать рост в 6 процентов, другое — разработать директивы и доставить точное количество (буквально) сотен тысяч изделий, чтобы 6-процентный прирост действительно произошел.

В Советском Союзе этот сложный механизм планирования осуществляется на нескольких ступенях. Общие цели сначала формулируются в государственном плановом органе — Госплане. Затем долгосрочный общий план разбивается на несколько одногодичных планов. Эти одногодичные планы, устанавливающие выпуск продукции в главных секторах промышленности, передаются разным правительственным министерствам, отвечающим, например, за производство стали, транспорт, заготовку леса и т. д. Министерства, в свою очередь, спускают одногодичный план руководителям крупных промышленных предприятий, экспертам и советникам и т. д. На каждой стадии общий план таким образом разматывается на составляющие, пока, наконец, все нити не будут привязаны как можно ближе к непосредственным исполнителям производственного процесса — вплоть до лиц, ответственных за выполнение реальных производственных операций. Скажем, директор коксового завода получает показатели, запланированные на следующий год, которыми устанавливается выработка для его цехов. Он консультируется

с инженерами, проверяет состояние своего оборудования и наличие рабочей силы, а затем направляет свои заявки на все необходимое ему для выполнения плана назад — вверх по иерархической лестнице. Теперь заявки на поступление оборудования и прочих необходимых компонентов идут назад по цепочке и, наконец, достигают верховной планирующей организации — Госплана.

Координация всех этих планов — задача страшно сложная. Недавно в СССР стали применять машинный анализ, который значительно упростил ее; однако даже при использовании современных приемов планирования оно остается страшно громоздким, медленным и порождает массу ошибок. Советскому директору завода предоставлено очень мало свободы в выборе того, что производить, или в комбинировании факторов, которые он использует в производстве. Все входные и выходные данные строго предусмотрены планом. От него ожидают лишь, что он перевыполнит план и выпустит больше изделий, чем было предусмотрено планом. От 30 до 50 процентов зарплаты директора составляют прогрессивки, непосредственно зависящие от перевыполнения плана, так что он весьма заинтересован в том, чтобы превысить установленные ему показатели выпуска продукции.

Все это кажется довольно разумным. Беда, однако, в том, что стремление директора превысить установленные для него цифры подрывает усилия тех, кто получает его продукцию. Например, если плановые показатели для текстильной фабрики задаются в метрах ткани, то у работников появляется сильный соблазн выпускать как можно более редкую по плотности ткань, чтобы произвести максимальный метраж из данного количества ниток. Если же какой-нибудь завод получает план в тоннах продукции, то ему совершенно безразлично ее качество, отделка и пр., а важен лишь вес. Советский сатирический журнал "Крокодил" опубликовал как-то карикатуру, где изображалась фабрика по производству гвоздей, гордо выставившая свою рекордную продукцию: один гигантский гвоздь, подвешенный на огромном кране. С другой стороны, если той же фабрике спустить

план, предусматривающий количество гвоздей, то она может постараться перекрыть план за счет выпуска очень коротких или очень тонких гвоздей.

Есть ли выход из такого положения? Некоторое время назад в Советском Союзе повеяло ветром перемен. Группа специалистов под руководством покойного экономиста Е. Г. Либермана выдвинула идею о том, что такие плановые показатели, как вес, длина и т. п., должны быть подчинены другому, более надежному показателю, который заставит директора добиваться значимых для общества результатов. И каков же этот спасительный показатель? Это прибыль, которой добивается предприятие под руководством директора!

Относительно этой прибыли необходимо сделать несколько разъяснений. Во-первых, она не должна была возникать от манипулирования ценами. Директора предприятий должны по-прежнему оперировать ценами, установленными плановщиками, но им вменяется в обязанность продавать свою продукцию и закупать сырье, вместо того, чтобы просто производить и получать. Это означает, что каждое предприятие должно отзываться на конкретные нужды потребителей, если оно желает сбывать свою продукцию. Точно так же и его поставщикам придется быстро реагировать на запросы данного предприятия.

Во-вторых, прибыль должна принадлежать не самому предприятию или его руководителям, а государству. Часть прибыли предполагается распределять на прогрессивки и другие премии, чтобы создать непосредственную заинтересованность в эффективной работе предприятия, но главная часть прибыли должна переходить государству.

Так что интерес к прибыли еще не означает, что СССР становится капиталистической страной. Скорее, он указывает на то, что руководство промышленностью с помощью одного только центрального планирования уступает место попыткам руководить ею, сочетая планирование и рыночный механизм. Причины этого были отнюдь не идеологическими, не было речи о возврате к капиталистическим ценностям, во главе которых принцип неприкосновенности частной собст-

венности. Мотивы советских экономистов были куда прагматичнее. Рынок рассматривался как средство достижения экономической эффективности. Точно так же в механизм планирования должны были быть введены не только прибыль, но и платежи процентов (капиталистический термин, который даже упомянуть было опасно во времена Сталина), с тем, чтобы позволить директорам предприятий самим определять, что им более целесообразно делать и с точки зрения самого предприятия, и с точки зрения всей экономики в целом.

Пока что Советский Союз сделал лишь небольшой поворот в сторону рынка, и мы не знаем, как далеко он пойдет. В последних планах было уделено гораздо больше внимания производству потребительских товаров, а также "широкому применению экономико-математических методов", что означает скорее упор на компьютеризацию, чем на быстрый переход к более свободной торговле. Тем не менее советские экономисты заговорили о том, что необходимо не "снабжать" население, а "торговать". Видимо, рыночные механизмы постепенно проникают в советскую экономическую систему. Советскую экономику пока еще не назовешь рыночной — до этого далеко, но именно такова тенденция ее медленного скольжения.

Однако во многих восточноевропейских странах, особенно в Венгрии и Югославии, тенденция перехода к рынку выражена ярче. Там господство рынка почти столь же очевидно, как в капиталистических странах Запада. Тем не менее венгры и югославы продолжают считать свою экономику социалистической. Как и в Советском Союзе, прибыли предприятия не достаются его "владельцам", а распределяются как поощрительное вознаграждение или идут на капиталовложения и другие общенациональные нужды, причем их использование определяется государством. Здесь так же, как в СССР, рынок является скорее инструментом общественного контроля, чем самодовлеющим институтом. То есть основное назначение капиталовложения, направление развития производства потребительских товаров и распределения

доходов — все это по-прежнему определяется центром как часть планирования экономики. Но осуществление этого разработанного в центре плана все больше переходит от подробных директив, спускаемых предприятиям, к операциям, направленным на извлечение прибыли, и проводят их отдельные фирмы, располагающие весьма значительной автономией в общей экономической системе.

РЫНОК ИЛИ ПЛАНИРОВАНИЕ

Переход от планирования к рынку ставит перед нами один существенный вопрос. Зачем же тогда вообще планирование? Почему бы просто не поручить рынку координацию, которая оказалась непреодолимым препятствием для планировщиков экономики, — ведь разве не является сам рынок планирующим механизмом?

На рынке сигнал прибыльности служит руководством при распределении ресурсов и рабочей силы. Предприниматели, базируясь на спросе или прогнозируя его, рискуют собственными средствами и строят промышленные мощности, которые, по их мнению, понадобятся в будущем. А вместе с ростом таких промышленных мощностей вокруг них растут обслуживающие предприятия, удовлетворяющие все их нужды.

Регулирование потока материалов происходит в каждом секторе посредством частного спроса, который дает о себе знать с помощью сигнала повышающихся и понижающихся цен. От растущих предприятий исходит в подсобные отрасли магнетическое притяжение спроса, а рост самих этих предприятий подхлестывается или тормозится в конечном итоге за счет повышения или снижения потребительского спроса. Причем сила спроса все время уравнивается противодействием предложения — издержками производства, которые несут предприниматели. Перекрестный огонь спроса и предложения создает чрезвычайно чувствительный социальный механизм, позволяющий объединить все экономические силы.

Необычайная интегрирующая мощь рыночной системы повышает важность соответствия различных механизмов экономического контроля стадиям экономического развития. Какая-то норма планирования — например, та, что применяется в Китае или Саудовской Аравии, — кажется необходимой, чтобы сдвинуть с мертвой точки застойно-традиционную экономику. Но как только развитие набирает силу, относительные функциональные достоинства рынка и командных хозяйственных механизмов начинают меняться. После того, как планирование выполнило свои главные задачи — силой начало процесс экономических и социальных изменений, создало промышленный сектор и модернизировало сельское хозяйство, — значительно большую важность приобретает другая задача. Это задача повышения производительности труда, задача увязывания бесчисленных производительных элементов общества в единое и гладко работающее целое.

Во время буйного роста на средней стадии развития рыночный механизм безо всяких усилий оставляет далеко позади командующий аппарат в выполнении этой сложнейшей задачи координации. Любой ищущий прибыли предприниматель, любой агент по закупке товаров, которому безразлична их цена, становится эффективным звеном в гигантской и постоянно находящейся на чеку планирующей системе рыночной экономики. Авторитарным системам нелегко тягаться с нею. У них то и дело возникают дефицит, узкие места, производится нереализуемая продукция, попусту расходуются средства. Все это вместе с громоздкой иерархией бюрократического аппарата препятствует, как правило, максимальной эффективности плановой экономики на средней ступени развития.

И это не временные трудности, которые легко преодолеть. Один из важнейших уроков экономической жизни 20-го века состоит в том, что слово "планирование" очень легко произнести и очень трудно правильно осуществить. Пока цели относительно просты, а первоочередные задачи не вызывают сомнения — как это бывает в стране, выбиваю-

щейся из тисков застоя и традиций, — планирование может творить чудеса. Но когда экономика достигает определенной степени сложности и координация десяти видов деятельности сменяется координацией десяти тысяч, возникает бесчисленное множество проблем, ибо плановая система экономики не обеспечивает естественной согласованности между действиями отдельных лиц и потребностями общества.

Здесь во всю мощь проявляются достоинства рынка. Каждой фирме необходимо так скомбинировать производственные факторы, чтобы одним глазом следить за своими относительными издержками, а другим — за своей относительной производительностью, и сочетать это все таким образом, чтобы каждый фактор использовался с максимальной эффективностью. Так, стремясь лишь к собственным максимальным прибылям, звенья рыночной системы невольно тянут к максимуму эффективность всей системы в целом.

И что еще более примечательно: достаточно лишь одного оперативного правила, чтобы задействовать это исключительное сочетание частных и общественных целей. *Это правило — стремление к максимальным прибылям.* Концентрируясь на этом единственном критерии успеха и не пытаясь довести до максимума свою реальную продукцию или выполнять целый свод правил, предприниматели, действующие в обществе, построенном на конкуренции, действительно обеспечивают максимальную эффективность всей системы. Иначе говоря, прибыли при капитализме — это не только источник привилегированного дохода, но также исключительно многосторонний и полезный показатель успеха системы, стремящейся извлечь возможно больший выигрыш при данных исходных параметрах.

Далее, рыночный механизм разрешает проблемы экономики при минимальном социальном и политическом контроле. Побуждаемый мотивами, свойственными рынку, каждый его отдельный участник исполняет свою экономическую функцию, не нуждаясь в постоянном надсмотре со стороны властей. В противоположность члену авторитарного общества, которого вечно стимулируют, уговаривают или пугают,

дабы он делал то, что не соответствует его собственным интересам, — классический член рыночной системы повинуется ее велениям, проявляя одновременно и свою собственную экономическую "свободу".

Неудивительно поэтому, что многие характерные для рынка принципы мотивации вводятся и в авторитарном обществе. Ведь по мере того, как такое общество более или менее упрочивает свое положение, оно может использовать денежные стимулы для более успешного исполнения своих планов.

Экономическая свобода, как понимают ее на Западе, пока еще не стала реальностью или даже официальной целью в любой из авторитарных стран. Например, в них не признается право на забастовку и не допускается существование ничего подобного динамичному рынку, который мог бы беспрепятственно влиять на общее направление экономического развития. Однако появление все большей свободы действий на уровне отдельного предприятия убедительно свидетельствует о том, что принципы рынка могут занять определенное место в плановой экономике на соответствующей стадии ее развития.

ПОРОКИ РЫНКА

Итак, мы видим, что появление рыночной системы на определенной стадии экономического развития закономерно. Но что же будет дальше? Можно ли рассчитывать на то, что рынок будет по-прежнему удовлетворять насущным потребностям общества так же эффективно, как в прошлом?

Здесь мы снова обращаемся к тем проблемам, с которыми уже сталкивались ранее, только теперь мы стараемся рассмотреть их в более широком историческом контексте. Таких проблем три.

Во-первых, рынок неэффективен для тех товаров и услуг, на которые нет установленной цены, как, например, образование, услуги местной администрации или объекты здравоохранения.

Общество, где господствует рынок, покупает эти товары, отводя на подобные нужды определенную часть своих налоговых сборов. Однако граждане, как правило, воспринимают налоги как насильственные поборы, в противоположность тем товарам, которые они покупают добровольно. Поэтому государство, где господствует рынок, слишком охотно обделяет образование, муниципалитеты, общественное здравоохранение или общественные дома отдыха и пр., поскольку у него нет способа мобилизовать для этих сфер такие средства, которые могли бы конкурировать с объемом капиталовложений в автомобили, одежду или личное страхование. Отсюда личное изобилие и общественная нищета: Нью-Йорку, городу богатейших в мире людей, не хватает денег на то, чтобы убирать и ремонтировать улицы.

Второй и, быть может, более глубокий порок рыночной системы состоит в том, что он применяет сугубо экономические подсчеты для удовлетворения запросов и нужд человека. Рынок усердно служит богатым, но не спешит обслужить бедных. Он приносит с собой аномалию: избыток роскошного жилья и дефицит дешевого, хотя потребности общества в последнем намного превышают потребности в первом. Он направляет ресурсы и человеческую энергию на умножение роскоши, находящей сбыт среди более обеспеченных классов, тогда как значительно более насущные потребности бедных остаются неудовлетворенными.

Это не просто экономический порок. Это порок моральный. Рыночная система способствует аморальности. Мы считаем успехом увеличение прибылей "Дженерал моторс", обусловленное рыночной системой, но не принимаем во внимание меркантильность, господство мелочных соображений, психологическую неудовлетворенность и разочарованность, неизбежно сопутствующие столь широкой рыночной деятельности.

И наконец, третий порок рыночной системы — микро- и макро-болезни, возникающие вследствие ее деятельности. Теперь, познакомившись с микро- и макро-экономикой, мы узнали, насколько серьезны некоторые из этих болезней. Но

не стоит забывать, что инфляция и безработица, бедность и загрязнение среды являются до некоторой степени продуктами того исключительно жизнеспособного, но безответственного и даже опасного характера жизни, который именно рынок сообщает социальным процессам. Не следует поспешно связывать любую общественную болезнь с экономической системой, в которой она проявляется, но столь же нелепо игнорировать связь, зачастую существующую между ними.

КРИЗИС КАПИТАЛИЗМА?

Ясно, что у рыночного механизма есть свои недостатки, и пожалуй, не менее серьезные, чем у плановой экономики. Теперь пришло время взглянуть на эти недостатки как на частный случай той проблемы, которой мы, начиная с первых глав этой книги, почти не уделяли внимания. Это проблема поддержания долгосрочной жизнеспособности и развития всей социо-экономической системы, именуемой капитализмом. Теперь, на заключительной стадии исследования, попытаемся снова взглянуть на нашу экономику в исторической перспективе, задаваясь уже не вопросом о том, откуда мы пришли, а о том, куда мы, вероятно, движемся.

Имеется немало свидетельств того, что сегодня капитализм находится, как принято говорить, в состоянии всемирного кризиса. Кризис наблюдается практически в любой капиталистической стране и проявляется в повышении уровня безработицы, замирании роста, скрытой или явной инфляции, финансовой нестабильности, нервозности и беспокойстве, характерных для множества людей, особенно молодежи. Причины этого кризиса неясны. Одной из них может быть то напряжение между ядром и периферией, о котором мы говорили в предшествующей главе. Другой причиной, возможно, является колоссальное давление международной конкуренции в эру ослепительно быстрых, революционных изменений техники. Еще одна из вероятных причин — повысившийся уровень требований широкой общественности, свя-

занный с нынешним моментом исторического развития, когда человечество впервые выходит за пределы своего космического корабля — Земли.

Но каковы бы ни были причины, очевидно, что все капиталистические страны поражены общими, глубоко укоренившимися заболеваниями. Сомнительно, чтобы это были предсмертные судороги, о которых писал Маркс, хотя бы по той причине, что современный социализм тоже серьезно болен. Тем не менее нынешний кризис предшествует, вероятно, периоду кардинальных изменений и адаптации, безусловно, первому в истории капитализма.

Каких же именно изменений и адаптации? Если смотреть далеко вперед, они, как кажется, примут форму движения к какому-то виду капиталистического планирования. В связи с причинами, которые мы только что описали: неспособностью капитализма производить общественные товары, его моральной слепотой и социальной безответственностью, — рынок на этапе развитого капиталистического общества порождает потребность в планировании, точно так же, как жесткость развитых авторитарных систем порождает потребность в рыночных механизмах. В обоих случаях мы наблюдаем реакцию системы на порожденные ею же трудности. При социализме вновь появляется рынок для обеспечения крайне необходимой системе гибкости и приспособления к индивидуальным потребностям. При капитализме возникает планирование для удовлетворения общественных нужд, которые рынок не в состоянии самостоятельно сформулировать, или для возмещения того урона, который рынок, возможно, сам нанес.

Это, безусловно, не означает, что капитализм обречен превратиться в центрально-плановое хозяйство. Наоборот, наиболее эффективное планирование — это, видимо, не прямое, а гибкое, способное к адаптации. В самом деле, планирование, как мы понимаем, станет таким механизмом, который поможет капиталистической системе справиться со многими стоящими перед нею задачами за счет обогащения возможностями частного сектора возможностями общественного,

а вовсе не за счет замены частного сектора раздутым планирующим аппаратом.

Это капиталистическое планирование может проявиться (и уже проявляется) в разных формах. В Японии, как мы видели, оно приняло форму открытого сотрудничества правительства, крупного бизнеса и банков. Во Франции существует тщательно разработанная процедура определения приоритетов и целей, охватывающая промышленность, профсоюзы, государственных служащих и парламент. В Швеции как консервативная, так и социал-демократическая администрация применяли правительственную власть для вмешательства в экономику, а мощные профсоюзы значительно изменили свои социальные цели. В ФРГ нет официального планирования, но банки тесно сотрудничают с правительством в координации инвестиционной политики страны, а профсоюзы, имеющие по закону своих представителей в советах директоров промышленных корпораций, получили тем самым совещательный голос, к которому приходится прислушиваться при вынесении важных решений.

Бросив взгляд на широкий спектр патерналистских, консервативных, ориентированных на социализм форм капитализма, мы замечаем, что практически все они основываются на кооперации правительства и частного сектора, позволяющей достичь намеченных микро- и микроцелей и свести к минимуму недостатки, порождаемые самим капитализмом. В настоящее время лишь США и Англия по-прежнему отказываются от влияния правительства на функционирование экономики, полагаясь на направляющую роль стихийных сил рынка.

Исходя из всех причин, которые мы осветили в нашей книге, хотелось бы высказать сомнение в том, что попытки оторвать правительство от экономической жизни могут пойти очень далеко или продолжаться очень долго. По мнению авторов, присущие капитализму характеристики — чередование периодов бума со спадами, экспансионистские тенденции, технологическая взрывчатость и постоянное стремление к расширению действия во всех сферах, неумеренные ком-

мерческие аппетиты, — влекут за собой серьезные проблемы, которые требуют внимания правительства. С этой точки зрения ошибочно считать, что частный сектор всегда дает хорошие результаты, а общественный — всегда плохие. Неверно думать, что правительство и частный бизнес всегда являются антагонистами. Напротив, мы считаем общественный сектор необходимым дополнением к частной сфере, различия между которыми все более размываются и уничтожаются в ходе исторического развития.

Такие взгляды осуждаются слева и отвергаются справа. Более того, и правые и левые утверждают, что планирование не срабатывает. Они безусловно правы в том, что планирование пока работает неважно. Какое может быть более ясное тому доказательство, чем продолжающийся во всех капиталистических странах кризис, несмотря на постепенный переход к различным формам планирования? Но на это возражение можно ответить одним кардинальным доводом. Заключается он в том, что в настоящее время ни одно общество, от самых централизованных до самых децентрализованных (и полагающихся на волю волн), не способно создать гладко работающего механизма, поскольку оно зависит от нынешних социальных, политических и технологических факторов. Сами элементы нынешней структуры обуславливают наши теперешние беды — напряжение между богатыми и бедными странами, влияние мощнейшей технологии, уменьшение экологической терпимости, отсутствие у масс прежнего фатализма. С этим трудно совладать любой экономической системе при любом типе правительства. Не один только капитализм переживает кризис, но все современное промышленное общество. Реалистичский подход к планированию состоит не в том, чтобы ожидать, будто оно пойдет гладко, а в том, что оно сможет быть относительно эффективным. Такая цель, видимо, достижима.

О современном кризисе можно говорить еще долго, особенно с точки зрения экономики. Но нам пора перейти к заключению. Экономика, как нам теперь должно быть ясно, вещь простая. Можете улыбаться сколько угодно. Конечно,

у нее есть свои технические трудности, темные зависимости, свой научный жаргон. Но нам бы хотелось, чтобы читатель этой книги извлек один урок. Реальные проблемы нашего времени зависят не от экономических сложностей, а от политических и моральных ценностей, которые *всегда* присутствуют в наших экономических решениях. Экономика – это тот язык, на котором мы говорим о функционировании и возможностях нашей системы, но не она определяет ценность самой системы или решает, какие ее элементы сохранить, а какие изменить. Основой общества остаются политика и мораль – наша коллективная воля и личные системы ценностей. Исход нынешнего кризиса будет отражать силу этой воли и сущность этих ценностей.

ПРИЛОЖЕНИЕ

КАК РАБОТАЕТ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА?

Банки — это бизнес, вызывающий к себе почтение, но в то же время дающий пищу для множества анекдотов. И то и другое, вероятно, обусловлено тем, что мы не понимаем, как работают банки, не понимаем, создают ли они деньги. Сейчас мы попытаемся разобраться во всех этих вопросах. Материал этот не представляет собой сложности, но его необходимо читать медленно, ничего не пропуская, с тем, чтобы усвоить весь процесс (учтите только, что ни один закон не обязывает вас понимать механику банковского дела. Множество банковских работников — и то не разбираются в ней! Но если вам интересно, мы постараемся удовлетворить вашу любознательность).

Начнем с объяснения двух фундаментальных понятий бухгалтерского учета: актива и пассива. Каждому приходилось, наверное, видеть балансый отчет какой-нибудь фирмы; многие при этом удивляются, как это общий актив всегда сходится с общим пассивом. Причина тут очень простая. Активы — это все реальные вещи и требования, которыми располагает фирма: наличность, счет дебиторов, предприятия

и оборудование и т. д. Пассив – это требования, противостоящие активу; сюда относятся требования кредиторов, требования собственников (они называются ”собственным капиталом” предприятия). Поскольку актив показывает все, чем владеет предприятие, а пассив показывает, как требования, противостоящие этой же самой собственности, разделены между кредиторами и собственниками, понятно, что обе части баланса должны всегда сходиться по сумме. Общий актив и общий пассив тождественны.

Финансовое положение предприятия отражается в балансовом отчете, где все пункты с левой стороны относятся к активу, а все пункты с правой стороны – к пассиву. С помощью простого отчета, состоящего из двух колонок, мы можем очень точно проследить за всем происходящим в нашем банке с того момента, как мы вкладываем в него деньги, или когда банк предоставляет заем или совершает инвестицию.

Начнем с примера: мы с вами открываем банк, имеющий 1 миллион долларов наличными и чеками в других банках. Поэтому первый пункт балансового отчета отражает две стороны этой операции. Обратите внимание на то, что наш банк получил актив в 1 миллион – то есть наличные и чеки, которыми он в данный момент владеет – и одновременно пассив в 1 миллион – вклады, которые он должен своим вкладчикам (вкладчики могут забрать свои деньги).

ИСХОДНЫЙ БАНК

Актив (в долл.)	Пассив (в долл.)
1 000 000 (наличные и чеки)	1 000 000 (денежная задолженность вкладчикам)
Всего: 1 000 000	1 000 000

Однако, как мы знаем, наш банк не станет держать все только что полученные наличные и чеки в своей кассе. Он, вероятно, оставит себе определенную часть наличных, но направит все полученные им чеки, а также наличность, которая ему не потребуется, в банк Федерального резерва для вклада на своем счету в Федеральной резервной системе.

ИСХОДНЫЙ БАНК

Актив (в долл.)		Пассив (в долл.)
Наличность кассы	100 000	Вклады
		1 000 000
Вклады в Федеральную систему резерва	900 000	
Всего:	1 000 000	1 000 000

Вот как выглядит баланс после того, как был произведен расчет по чекам через Федеральную систему резерва. Изучая балансные возможности любого банка, вы увидите те же статьи в графе "Наличность и взносы из банков". Имеется в виду наличность, находящаяся в сейфах данного банка плюс его баланс в банке Федерального резерва.

Банки — это бизнес, и задача их — делать деньги. Естественно поэтому, что наш банк не желает оставаться в таком очень ликвидном, но не очень выгодном положении. По закону он должен держать лишь определенную часть своих вкладов в виде наличных или в банке Федерального резерва — в нашем гипотетическом примере эта доля составляла 20 процентов. Все остальное можно давать в долг или инвестировать. Но на нынешний момент наш банк имеет 1 миллион резерва, то есть на 800 000 долларов больше, чем должен. Предположим, банк решает пустить этот *избыточный резерв*

в оборот, предоставив ссуду при требуемой степени предпринимательского риска (обратите только внимание, что банки сами не дают займы из избыточного резерва. Эти резервы, то есть наличные и вклады в Федеральный резерв, остаются на своих местах. Они должны показать банкам, какие именно суммы можно одалживать или инвестировать).

Допустим теперь, что известная фирма — корпорация "Смит" обращается в наш банк за займом в 800 000 долларов. Наш банк рад ссудить фирме эти деньги. Предоставление займа не означает, что банк выдает компании наличные из своих сейфов. *Банк предоставляет заем за счет того, что открывает фирме текущий счет* и кредитует его на 800 000 долларов (или если, как обычно бывает, у фирмы "Смит" уже есть счет в банке, он просто записывает сумму займа в кредит этого счета).

Теперь балансовый отчет регистрирует интересные изменения.

ИСХОДНЫЙ БАНК

Актив (в долл.)		Пассив (в долл.)	
Наличность и сумма в банке Федерального резерва	1 000 000	Первоначальные вклады	1 000 000
Заем ("Смит корпор.")	800 000	Новые вклады ("Смит корпор.")	800 000
Всего:	1 800 000		1 800 000

Относительно этой операции необходимо заметить следующее. Во-первых, резервы нашего банка (его наличность и вклады в Федеральном резерве) пока не изменились. Резерв в 1 миллион долларов по-прежнему на месте.

Во-вторых, отметим, что заем, предоставленный корпо-

рации "Смит", считается новым активом для банка, поскольку теперь у банка есть законное требование против компании на указанную сумму (ссудный процент не указан в балансовом отчете, но когда его выплачивают, он фигурирует в отчете как приращение банковской наличности).

В-третьих, вклады увеличиваются на 800 000 долларов. Учтите, однако, что эти 800 000 долларов не выплачены компании "Смит" со счета какого-либо иного клиента банка. Это новый счет, не существовавший прежде. В результате поступление денег увеличилось! Но мы еще вернемся к этому чуть позднее.

Надежно ли было компании открывать этот новый счет? Можно посмотреть, хватает ли наших резервов для покрытия счета корпорации "Смит" наряду с прежними депозитными счетами. Одного взгляда достаточно, чтобы убедиться, что все в порядке. У нас по-прежнему 1 миллион долларов резерва против 1,8 миллиона во вкладах. Норма резервного покрытия у нашего банка гораздо выше 20 процентов, предусматриваемых законом.

Она настолько выше минимальной, что нам, быть может, захочется предоставить заем другому клиенту и, таким образом, еще более увеличить свой потенциальный доход. Но опытный банкир отрицательно покачает головой на наше предложение. "Компания "Смит" не взяла заем, обязавшись платить нам проценты на него, только для того, чтобы доставить нам удовольствие, — объясняет он. — Очень скоро компания начнет выписывать чеки на свой баланс для покупки товаров и услуг, а тогда вам пригодится каждый грош из теперешнего резерва".

Действительно, так и есть. Через несколько дней мы убеждаемся в том, что на счет нашего банка в Федеральном резерве был записан в дебет чек на 800 000 долларов, выписанный фирмой "Смит" на фирму "Джоунс", которая ведет свои счета в другом банке. Теперь мы обнаруживаем, что наш балансовый отчет резко изменился.

ет свой чек, только что полученный от корпорации "Смит". Взглянув на нижеследующую таблицу, вы убедитесь, что банк, клиентом которого является фирма "Джоунс", оказывается точно в таком же положении, в котором находился наш банк, когда мы его только открыли и имели капитал 1 миллион долларов на новых счетах, с той единственной разницей, что прирост у этого вторичного банка меньше, чем у первичного.

ВТОРОЙ БАНК

Актив (в долл.)		Пассив (в долл.)	
Наличность и сумма в банке Федерального резерва	800 000	Вклады ("Джоунс корпорейшн")	800 000
Всего:	800 000		800 000

Активы нового банка (банка второго поколения) поднялись.

Как мы видим, этот вторичный банк получил 800 000 долларов наличными и по вкладам. Поскольку ему необходимо только 20 процентов этой суммы для обязательного резерва, он имеет избыточный резерв в 640 000 долларов, который теперь можно использовать на предоставление займов и инвестиции. Допустим, этот вторичный банк предоставит заем компании "Браун", а компания "Браун" вскоре истратит сумму этого займа на покупку товаров компании "Блэк", счет которой находится в третьем банке. Балансовые отчеты, приводимые дальше, показывают, как теперь изменится общая сумма вкладов.

ВТОРОЙ БАНК
(ПОСЛЕ ТОГО, КАК КОМПАНИЯ "БРАУН"
ИСТРАТИЛА ДОХОД ОТ СВОЕГО ЗАЙМА)

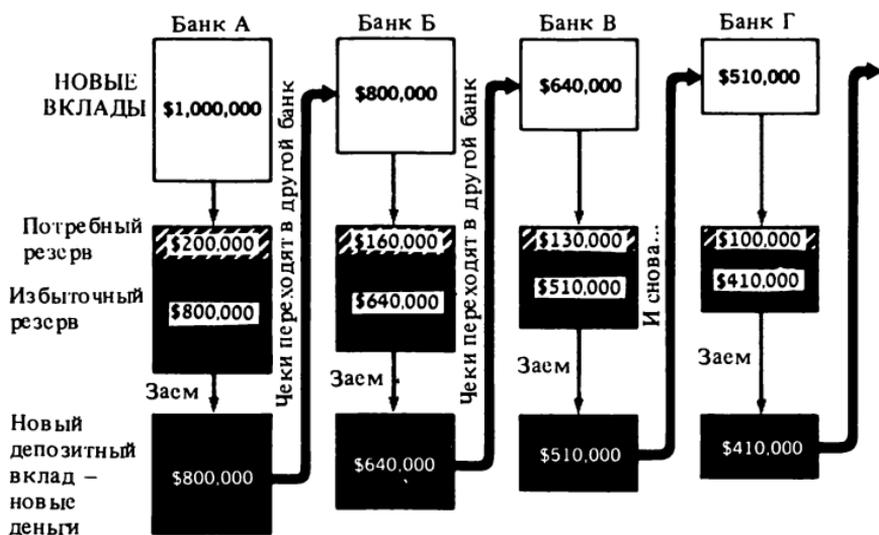
Актив (в долл.)		Пассив (в долл.)	
Наличные и сумма в банке Федерального резерва	160 000	Вклады ("Джоунс корпорейшн")	800 000
Заем (выдан компания "Браун")	640 000	Вклады (компания "Браун")	0
Всего:	800 000		800 000

ТРЕТИЙ БАНК
(ПОСЛЕ ТОГО, КАК КОМПАНИЯ "БЛЭК"
ПОЛУЧИТ ЧЕК ОТ КОМПАНИИ "БРАУН")

Актив (в долл.)		Пассив (в долл.)	
Наличные и сумма в банке Федерального резерва	640 000	Вклад (компания "Блэк")	640 000
Всего:	640 000		640 000

Происходит повторение того же процесса по мере того, как второй банк использует свою заемную емкость для финансирования компании "Браун".

Как явствует из следующей диаграммы, процесс на этом не остановится, но может продолжаться, переходя от одного банка в другой до тех пор, пока остается возможность предоставления займов. Учтите только, что возможность эта будет в все время убывать, пока не достигнет нуля.



РАСШИРЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ДЕНЕГ В ОБРАЩЕНИИ

Давайте теперь поглядим на нижнюю часть нашей диаграммы. Мы увидим здесь нечто очень важное. *Всякий раз, как любой из банков, входящих в эту цепочку, открывал счет новому клиенту, получавшему заем, количество денег в обращении возрастало.* Не забудем, что количество денег в обращении – это сумма наличности за пределами банковской системы (то есть находящаяся у нас с вами в карманах) плюс общая сумма всех текущих счетов. По мере того, как наша цепочка банков открывала новые счета, одновременно расширялась способность экономической системы к выписыванию чеков. Так деньги материализовались, как будто из воздуха.

Но как же это может быть? Если мы скажем любому банкиру, входящему в нашу цепочку, что он "создал" деньги, он станет протестовать. Он будет настаивать, что предо-

ставляемые им займы были гарантированы в момент их предоставления избыточными резервами, не уступавшими по величине самому займу. Точно так же, как у нас было 800 000 долларов избыточных резервов, когда мы предоставляли первый в цепочке заем корпорации "Смит", так же и всякий последующий заем был всегда гарантирован на сто процентов неиспользованными к моменту его предоставления резервами.

Наши банкиры совершенно правы, заверяя нас, что они никогда, никогда не дадут ссуду, хоть на грош превышающую их возможности. Деньги не возникают в процессе предоставления займов, из-за того, что банки якобы предоставляют заем на суммы, которыми не располагают. Деньги появляются потому, что мы с вами обычно платим друг другу чеками, дающими нам право предъявлять взаимные требования к нашим банкам. Если бы мы всегда обращали получаемые нами чеки в наличные, то не возникало бы никаких новых денег. Но мы так не поступаем. Мы вкладываем чеки друг друга на счета в своих банках и тем самым даем нашим банкам больше резервов, чем им необходимо по отношению к тем вкладам, которые мы только что сделали. Эти новые избыточные резервы дают нашим 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, сумма денег в обращении может расширяться до бесконечности из-за отдельного нового счета? Разве это не опасно?

Это, конечно, было бы крайне опасно, но нет никакой возможности того, что это произойдет. Поняв, как может расширяться количество денег в обращении из-за первоначального увеличения на вкладах, мы можем теперь точно так же уяснить, что же держит расширение количества денег в определенных границах.

1. *Не всякий заем создает приращение на банковских счетах.* Если бы наш банк открыл счет для предоставления займа корпорации "Смит" в то же время, когда другая фирма выплатила такой же заем, то на банковских счетах не по-

явилось бы первоначального расширения. В таком случае прирост 800 000 долларов на счету фирмы "Смит" точно скомпенсировался бы сокращением на каком-то другом счету суммы в 800 000 долларов. Даже если бы это сокращение произошло на счету, находящемся в другом банке, это бы все равно означало, что общая сумма вкладов в стране не возросла и, следовательно, новых денег не появилось. Поэтому эффект расширения дает только чистый прирост к займам. Этот прирост увеличивается, когда система Федерального резерва покупает облигации США.

2. *Существует предел увеличению прироста денег от одноразового возрастания счетов.* Как показывают наши цифры, в цепочке расширения вкладов каждый последующий банк получает меньший прирост вкладов, поскольку каждый банк должен удерживать часть только что приобретенной наличности или чеков как резерв. Поэтому объем избыточных резервов, по отношению к которому можно предоставлять займы, постоянно уменьшается.

Далее, мы видим, что объем общего монетарного расширения от первоначального чистого прироста на вкладах зависит от размера той доли, которую необходимо каждый раз откладывать в резерв. Если каждый банк должен хранить в резерве пятую часть своих возросших вкладов, то кумулятивный эффект первоначального приращения на вкладах, распространившегося на всю систему, превысит в пять раз первоначальное приращение. Если же резервы составляют одну четвертую, то расширение ограничено учетверенной суммой первоначального прироста, и т. д.

3. *Процесс монетарного расширения может идти в обратном направлении.* Допустим, банковская система в целом испытывает чистое сокращение вкладов. Вместо того, чтобы вложить в банк один миллион, население снимает эту сумму со счетов, обращая в наличные. Теперь у банка будет слишком мало резервов, и ему придется снизить свои займы или продавать инвестиции, чтобы восполнить необходимые резервы. Когда же получившие ссуду выплачивают ее, а покупатели облигаций платят за них, наличные перекачивают-

ся из других банков, которые обнаружат, что их резервы стали слишком малы по отношению к вкладам. Поэтому им, в свою очередь, придется продавать больше капиталовложений или урезать уже другие займы, а это снова "выжмет" деньги из других банков, понизит их резервы с теми же последствиями.

Значит, точно так же, как первоначальное расширение вкладов может привести к множественному расширению вкладов, первоначальное их сокращение может повлечь множественное свертывание. Размеры этого свертывания также ограничены величиной резервной нормы. Если банку необходимо иметь 25-процентный резерв, то первоначальное падение вкладов на 100 000 долларов приведет к общему сокращению на 400 000, если считать, что вся система исчерпывает способность предоставления займов. Если бы необходимо было иметь 20-процентный резерв, то падение на 100 000 долларов могло бы вызвать общий эффект в 500 000.

4. *Процесс расширения может не дойти до конца.* Мы исходили из того, что каждый банк в цепочке всегда ссужает объем, равный своему избыточному резерву, но этого может не произойти. У третьего или у пятого в цепочке банка могут возникнуть сложности — не подвернется кредитоспособный клиент и банк может решить на какое-то время придержать избыточный резерв. Возможен и другой случай: получившие ссуду от какого-то банка, входящего в цепочку, могут снять наличность с некоторых своих вкладов и тем самым снизить резервы банков и их способность предоставления займов. Так потенциальное расширение может реализоваться лишь частично.

5. *Процесс расширения требует времени.* Подобно процессу множественных инвестиций, расширение имеющегося в обращении количества денег сталкивается в реальной жизни с разнообразными трудностями. Банки не расширяют ссуды непосредственно после того, как их резервы увеличиваются; клиенты банков не сразу расширяют сумму банковских ссуд. Временные задержки в банковском деле слишком разнообразны, чтобы позволить нам точно предсказать,

сколько времени понадобится для первоначального увеличения новых вкладов, чтобы распространиться на всю систему, но обычно время это измеряется несколькими месяцами на два-три "круга".

Поняв механизм расширения количества денег, имеющих в обращении, мы можем теперь лучше уяснить роль Федерального резерва. У Федеральной резервной системы, как мы помним, имеется три способа проявить свою власть: повышение или понижение объема необходимых резервов; изменение ставки процента за заемный капитал (учетной ставки); покупка или продажа облигаций США (операции на открытом рынке). Все они имеют одинаковую цель и одинаковый результат. Они увеличивают или уменьшают избыточный резерв банков. Вследствие этого они запускают процесс расширения или суживания.

Вот так и работает банковская система.

ДЕНЬГИ И ДОЛГИ

Все это дает нам возможность по-иному взглянуть на вопрос, что такое деньги. Раньше мы говорили: деньги — это что угодно, если оно дает нам возможность осуществлять платежи. Но что же мы при этом используем? Ответ оказывается очень неожиданным. Используем мы — долги, особенно долги коммерческих банков. Ведь вклады — это не что иное, как пассивы, которые банки должны своим клиентам. Более того, мы видим, что целью банковской системы является скупка долгов из других подразделений экономики, то есть у фирм и правительства, в обмен на свои собственные долги (которые и есть деньги). Когда банк открывает счет какой-нибудь фирме, которой он предоставил заем, или когда банк покупает правительственные облигации, что он делает, если не принимает долг, который нельзя использовать в качестве денег, в обмен на свои обязательства по депозиту, используемые в качестве денег? И почему же банки создают деньги, предоставляя ссуды, а мы с вами не создаем никаких

денег, ссужая кому-нибудь деньги? Да потому, что все мы принимаем банковские пассивы (депозиты) в качестве денег, но не можем расплачиваться долгами фирм или отдельных лиц. Нельзя покупать продовольствие с помощью долгового обязательства "Дженерал моторс", а с помощью долгового обязательства банка "Чейз Манхеттен" (чека, выписанного на ваш счет в этом банке) — можно.

ИМЕННОЙ И ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

А

- Автомобили, закупки 262
- Автомобильная промышленность 193 – 194
- Администрация Рейгана и бюджет 141 – 142, 165, 256
- Ай-Би-Эм 282, 284 292
- Активы, определение 308 – 309
- Акции 110 – 111, 117 – 118
- ”Алкоа” 239
- Алюминиевая промышленность 239
- Американская телефонная и
телеграфная компания (АТТ) 122, 124 – 125
- Англия 16
- Антитрестовское законодательство 239 – 241
- Аристократия, обнищание 16
- Аркрайт Ричард 20

Б

- Баланс выплат 267, 309
- Банки 12
 - центральные 310 – 312

- как работает система 310 – 316
- капиталовложения 317 – 320
- резервные ставки 159 – 161
- пробой 149
- Бедность 56
 - характеристика бедных 56
 - определение 54, 246 – 247
 - производительность 249
 - реальный доход 250 – 251
- ”Белые воротнички” 76
- Берль А. А. 243
- ”Бетлехем стил корпорейшн” 240
- Бизнес большой 50
 - проявление 50 – 52
 - меры контроля 81
 - небольшие предприятия 49
- Благо, общее 260
- Богатство
 - распределение 244 – 246
- ”Богатство народов” 29 – 30, 45, 72, 247 – 249
- Бреттон-Вуд, соглашения 44

В

- Валюта 5, 277 – 280
- Великая депрессия 82, 113, 134, 168
- Внешние эффекты 223 – 225
- ВВП (Валовой национальный продукт) 5, 84 – 86
 - коррекция на инфляцию 65 – 66
 - текущий или номинальный 90 – 92
 - определение 65
 - отклонения 67
 - правительство 77, 86 – 87
 - увеличение 67 – 68
 - международная торговля 89
 - реальный ВВП 90 – 93

Г

Германия 152, 189, 197, 260

Гонконг 255, 285, 286

Госплан 295 – 296

Д

Дания 187

Деннисон Эдуард 93

Деньги

что употребляется как деньги 145 – 147, 154 – 155

определение 145 – 146

золото 152 – 154

правительственные возможности печатать 138, 151 – 152

бумажные деньги и золото 151 – 155

Дефицит 5, 82, 124, 208 – 210

Дефляция 171 – 172

”Дженерал моторс” 73, 75, 111, 194 – 196, 240, 282, 302

”Дженерал фудс” 75

”Дженерал электрик” 75

Доллар

баланс на текущем счету 266 – 267, 269

защита 273 – 277

равновесие с другими валютами 270 – 272

высокий и низкий 263 – 265, 270 – 273

проблемы 270 – 272

рынок 266 – 270

покупательная способность 263 – 266

Е

Евровалюты 278
Евродоллары 278

З

Загрязнение среды 225 – 228, 243
Заграничные инвестиции США 282 – 283

И

Израиль 281
Инвестиции 110, 268
 правительственные 102 – 104
 частные 92 – 100, 111 – 112
 фондовая биржа 117 – 118
Индексация 173
Иностранная валюта 264 – 266
Инфляция
 причины 169 – 174
 борьба с ней 177 – 179
 потребления 108 – 109
 в Германии 152
 выход из нее 174 – 176
 история 169 – 172
 кардинальные изменения 170 – 171
 принудительные меры регулирования 181 – 183
 трудные деньги 176 – 177, 183 – 185
 добровольное регулирование 179 – 181
История
 капитализма 13 – 24

К

- "Кайзер моторс" 75
- "Капитал" (К. Маркс) 36, 38 – 40, 42, 45
- Капитал 13
 - накопление и рост 38
 - количество и качество 40, 67 – 68
- Капитализм 8 – 9, 13, 15
 - марксистская теория 35 – 43
- Картер Джимми 176, 256
- Кейнс Джордж Мейнард 42 – 47, 82, 117, 143
- Китай 16
- Коммунизм и Маркс 34 – 36
- "Коммунистический манифест" 36
- Конвейеры 78
- Конкуренция 232
 - беспощадная 81
- "Крайслер" 75, 196, 240
- Крепостные 10 – 18

Л

- Либерман Е. Г. 296

М

- Макроэкономика 84 – 85
- Маркс Карл 35 – 43, 71 – 73, 75, 143, 304
- Мексика 285, 296
- Международная торговля
 - баланс на текущем счету 267
 - валюты и суверенитет 277 – 280
 - ВВП и рынок капиталовложений 268 – 270

- рынок текущих операция 266 – 268
- цена доллара 262 – 265
- проблема высокого и низкого доллара 270 – 273
- Микроэкономика 200
- Многонациональные корпорации 237 – 245
 - экспансия за границу 282 – 283
 - проблема "заложников" 289
 - влияние 237 – 239, 285 – 287
 - проблемы производства 284 – 285
- Монополия 231 – 236
- Монетаризм 164 – 166
- Морган Дж. П. 72, 74

Н

- Надер Ральф 243
- Наличность 147 – 149
- Налоги
 - на загрязнение среды 231 – 233
 - на наследство 255 – 256
- Невидимая рука 31 – 32
- Невино Аллан 78
- Негативный подоходный налог 256
- Негры и бедность 248 – 249
- Неравенство 259 – 262
- "Нестле шоколад" 283
- Нефтяной бизнес 274
- Нидерланды 16
- "Новый курс" 142

О

- Облигации федерального резерва
(правительственные) 268
- Обменный курс 264 – 276
- Образование и доходы 254
- Олигополия 231 – 235

П

”Паккард” 75

Пассив 309

”Пепсико” 281

Планирование

капиталистическое 299 – 300, 305 – 307

в Венгрии 297

рынок по отношению к планированию 298 – 301

в СССР

в Югославии 297

Повышение цен на нефть 169, 172, 267

Потребление

длительного и недлительного пользования 107

во время депрессии 108

во время второй мировой войны 108

и ВВП 109 – 110

домашнее 109

Правительство

органы 59

облигации 117 – 118, 125, 129

займы 130 – 131

бюджетная политика 79 – 80, 125

покупатель 77, 118

дефицит расходов 125

как организатор спроса 137 – 140

как экономический институт 77 – 78, 81 – 83

и ВВП 77, 88

товары, поставляемые

правительством 60 – 62, 79 – 80, 87

и инфляционно-консервативные

взгляды 132 – 137, 140 – 142

и инфляционно-либеральные
взгляды 132 – 137, 140 – 142
вмешательство 121
военные расходы 119
власть над выпуском денег 128 – 131
как сектор 87, 102 – 103, 121 – 123, 131
услуги 86, 102
расходы 103, 120, 125
данные на 1985 г. 90, 118 – 120
Превращение долга в деньги 159 – 160, 320 – 321
Производительность
общая 187 – 192
США 189 – 192
Промышленная революция 20 – 23
Профсоюзы 76, 243

Р

Рабы 9, 13, 17
Равновесие при неполной занятости 207 – 210
Распределение (по карточкам) бензина 213 – 214
Разделение труда 22, 33
Равенство 258 – 261
Распределение дохода
американские тенденции 57, 69 – 70
негры 56
изменения в них 70
дискриминация и р. д. 254
справедливость и равенство 258 – 262
справедливый способ 256 – 258
испаноязычные 252 – 253
неравенство 254
Рыночная система
производительность 215 – 218
самовозбуждение 211 – 212
саморегулирование 209 – 211

С

- Саудовская Аравия 187 – 188
- Сбережения
 - склонность к ним 95 – 96
 - в домашнем хозяйстве 96 – 97
 - и инфляция 99, 101
 - показатель по стране 106 – 107
 - процент от дохода 98
- Сельское хозяйство
 - и производительность труда 16 – 17
- Сингапур 286
- Смит Адам 21 – 22, 28 – 35, 71 – 72, 95, 143
- Социальное страхование 88 – 89
- Социальная помощь 256
 - правительственные расходы 88
- Средний класс 56, 57
- СССР 279, 295 – 298
- Стагфляция 162
- ”Студебеккер” 75
- Сэмюэлсон Поль 57

Т

- Тайвань 286
- Тарифы профсоюзные 255
- Теория прибавочной стоимости 33 – 35
- Технология 16 – 24
 - влияние 25
 - и снижение расходов 74
 - средневековая 19 – 21
 - докапиталистическая 17, 22
- ”Трудные деньги” 269

У

- Уилкинсон Дж. 19
Уоллерстейн Иммануэль 15
Учетная ставка 158 – 159

Ф

- Факторы производства 12 – 24
Федеральная резервная система 147 – 150
 регулирование и поступление денег 147 – 149
 "грязный плавающий курс" 277 – 278
 операции на открытом рынке 150
 резервные коэффициенты 158
Феодализм 15
Фиксированный курс 279
"Филипп Моррис" 75
Филиппины 281
"Форд мотор компани" 22, 78, 194, 233, 240
Франция 16, 292, 305
Французское вино 264
Фридман Милтон 164 – 167, 237

Х

- "Хьюз эйркрафт" 75

Ц

- Цена (ы)
 ц. доллара 262 – 266
 равновесие 204 – 207
 предложение и спрос 201 – 204

ц., "очищающая рынок" 218 – 219

Ч

Чеки как форма денег 147 – 149

Ш

Швеция 187, 292, 305

Швейцария 187

Э

"Эдсель" 233

Экономическая свобода 10, 15 – 16

Экономические последствия политики 212 – 213

"Эксон" 125 – 292

Экспортный баланс 273 – 276

Энгельс Фридрих 36

Эффективность 211

Ю

"Юнайтед Стил корпорейшн" 72, 74, 240

Я

Япония 16, 93, 187 – 188, 195 – 197, 293, 305

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	5
Происхождение экономики	8
Капитализм: откуда мы появились	8
Появление рыночного общества	11
Высвобождение экономики	16
Промышленная революция.	20
Политическое значение.	24
Три великих экономиста	27
Адам Смит	28
Карл Маркс.	35
Джон Мейнард Кейнс.	43
Взгляд на экономику с птичьего полета	48
Два мира бизнеса.	48
Семьи и доходы.	53
Правительство.	58
Общие тенденции.	63
Экономический рост	64
Перемены в распределении доходов	69
Тенденция к гигантизму.	72
Возникновение большого правительства	77
Макроэкономика (анализ процветания и спада)	84
Валовой национальный продукт (ВНП)	84

Из чего складывается ВВП	85
О чем нам рассказывает ВВП?	90
Сбережения и инвестиции	94
Семейные сбережения, затраты бизнеса	95
Как связаны секторы между собой	98
В дело вступает правительство	101
Пассивное потребление, активная инвестиция	106
Склонность к потреблению	107
Экономика общественного сектора	116
Что значит "правительство"	118
Правительство как сектор	121
Дефицит и правительственные расходы	123
Право печатать деньги	128
Полемика относительно правительства	132
Регулирование спроса	137
Экономика, основанная на предложении	140
Что такое деньги?	144
Наличные и чеки	145
Федеральная резервная система	147
Бумажные деньги и золото	151
Как работают деньги?	156
Как работает Федеральный резерв	157
Как правление Федеральной резервной системы может создавать деньги	159
Монетаризм	164
Инфляция	168
Корни инфляции	169
Как выбраться из инфляции	174
Как справляться с инфляцией	177
Изменения существующих институтов и установлений	179
Меры контроля	180
"Трудные" деньги	183
Неразрешенная проблема	185
Отставание: проблема продуктивности	187
Что случилось с продуктивностью?	189
Задача повышения продуктивности	192

Микроэкономика – анатомия рыночного хозяйства . . .	200
Как работает рынок	200
Система цен	201
Равновесие спроса и предложения	204
Нормирование	207
Нормирование бензина, со слезами и без оных .	213
Там, где не справляется рынок	215
Область неведения	215
Еще одна причина разногласий между экономистами	218
Общественные товары	219
Внешние эффекты, связанные с производством	223
Рынок – общий обзор	229
Беглый взгляд на большой бизнес	231
Цена монополии	233
Распределение доходов	245
Богатые и бедные	246
Пуэрториканцы, индейцы, испаноязычные и другие меньшинства	252
Изменение в распределении доходов	253
К выработке рабочей модели справедливости .	256
Справедливость и равенство	258
Остальной мир	262
Установление цены на доллар	262
Цена на доллар	263
Рынок текущих операций	266
Рынок операций с капиталом	268
Проблемы, связанные с высоким и низким курсом доллара	270
Что можно сделать	273
Валюта и суверенитет	277
Многонациональные корпорации	281
Экономика международного производства . . .	284
Влияние многонациональных корпораций . . .	285
Проблемы многонациональных корпораций . .	288
Третий мир	290
Куда мы идем?	293

Социалистическое планирование	294
Рынок или планирование	298
Пороки рынка.	301
Кризис капитализма?.	303
Приложение	308
Именной и предметный указатель	322

ОБ АВТОРАХ

Роберт Хайлбронер – профессор экономики в Новой школе социальных исследований. Его первая книга "Практичные философы" – самое популярное произведение по истории экономической мысли. Он сотрудничал с журналом "Нью-Йоркер", а, кроме того, издал множество книг, в том числе "Будущее как прошлое", "Исследование человеческой стороны проблемы", "Природа и логика капитализма", "Пять экономических задач", "Экономическая проблема" (две последние совместно с Лестером Тароу).

Лестер Тароу является деканом Школы менеджеров при Массачусетском технологическом институте. Среди его предыдущих книг – бестселлеры "Общество нулевой суммы" и "Опасные тенденции". Статьи Тароу печатались в "Нью-Йорк таймс", журналах "Атлантик", "Нью-Рипаблик" и др.; кроме того, он постоянно сотрудничает в "Ньюсуик".

