

# **Алексей Геращенко**

## **Экономика XXI: страны, предприятия, человека**

© А. Л. Геращенко, 2015

\* \* \*

### **Почему тебе стоит прочитать эту книгу**

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

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

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

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

Последняя часть будет посвящена персональной эффективности. У каждого из нас

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

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

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

# Часть 1

## Экономика страны

### Вместо вступления

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

— Денег, конечно же, денег.

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

— Да, я мог бы, но что это изменит?

— Они получают то, что хотят!

— Чего же они хотят?

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

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

— Почему же?

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

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

— И поднимут цены. Когда ты видишь очередь с деньгами и нехватку продукции, то поднимаешь цену, ведь слишком много денег

охотится за твоим продуктом.

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

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

— Но хоть часть из них станет богаче?

— Ненадолго, потом все станут беднее.

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

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

— Чего они хотят?

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

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

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

— Экономист? Кто такие экономисты?

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

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

— Если я отвечу, что это то, чем занимаются экономисты, вас это не устроит?

— Нет, не устроит.

— Хорошо, тогда я расскажу подробнее. Ведь мы все занимаемся экономикой, даже если не осознаём этого.



## Как возникла экономика? История экономических воззрений

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

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

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

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

Эта задача, заведомо без решения, уже тысячелетия беспокоит пылкие умы.

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

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

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

Аристотель разделял так называемые экономику и хрематистику.

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

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

Такое разделение словно подчёркивает желательный аскетизм экономики — удовлетворить лишь естественные потребности. Но мы-то помним,



что потребности безграничны. Вначале мы говорим: «Мне нужна квартира и машина. И всё. Больше не надо». Если это появилось, то: «Всё-таки квартира побольше. И детей надо вывозить на природу. Ещё загородный домик». Если и с этим сложилось, то часто: «А ещё яхта. Маленькая». А потом большая, потом вертолёт, дворец, самолёт. У большинства всё-таки нет «стоп-крана желаний».

Поэтому деление Аристотеля оказалось условным.

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

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

первичности свободы или справедливости не разрешена и поныне.

## Меркантилизм

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

Откуда вообще берутся неверные экономические идеи? Из опыта. Типичная ошибка *post hoc*, когда мы видим закономерность в последовательности событий. Но «после этого» — ещё не значит, что «из-за этого». Так и меркантилизм основывался на опыте стран, которые активно торговали с колониями. Страны становились успешными, но другие факторы «выбрасывались» из рассмотрения, за основу

брался вариант — они стали богатыми после активной торговли, где продавали гораздо больше, чем покупали.

Но в сегодняшнем экономическом мире успешные страны не показывают непременно положительного сальдо внешней торговли. Зачастую они могут иметь отрицательное значение этого показателя, но при этом обеспечивать высокий уровень жизни своих граждан. Как такое возможно? Каковы источники высокого уровня жизни? И об этом вы узнаете в этой книге.

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

Критики меркантилизма вновь напоминают об ограниченных ресурсах. Защищая собственный рынок, мы отвлекаем граждан в те отрасли, в которых наша страна может быть далеко не лучшей. А это означает, что теряем альтернативу — возможность этих граждан найти себя в другой отрасли. Мы не можем занять ведущее положение

во всех отраслях, у нас не хватит для этого людей. Таким образом, вслед за краткосрочными улучшениями могут прийти долгосрочные ухудшения, когда огромные массы людей будут задействованы в непродуктивной деятельности. Давайте вспомним Советский Союз. Очищенный от нежелательной конкуренции со стороны импорта, он буквально продуцировал неэффективные отрасли, державшиеся лишь на отсутствии альтернативы. Поэтому основная претензия к меркантилизму — это неоптимальное использование ограниченных ресурсов. Кроме того, протекционизм с одной стороны часто сталкивается с протекционизмом с другой в виде ответных пошлин и закрытия рынка. Если такое экономическое поведение станет массовым, то мы можем увидеть огромное число неэффективных, искусственно защищённых предприятий и рынков.

Нам следует воспринимать международную торговлю, как игру с нулевой суммой. Представьте себе, что мы собрали в комнате некоторое количество людей с деньгами. И эти люди начали играть в карточные игры на деньги. Кто-то выигрывает, кто-то проигрывает, но сумма денег в комнате не может измениться. Так и в международной торговле. Если у кого-то положительное сальдо (экспорт минус импорт) внешней торговли, то у кого-то другого

обязательно отрицательное. Сумма всегда равна нулю. Это и есть игра с нулевой суммой. Если каждый будет стремиться к положительному сальдо, то, скорее всего, станет выставлять те или иные заградительные барьеры. Если этим начнёт заниматься каждый, следуя идеям меркантилизма, то будет производить даже те продукты, в которых он абсолютно неэффективен.

Давайте посмотрим на то, есть ли связь между уровнем жизни населения и итогом внешней торговли сегодня. Для оценки уровня населения мы будем использовать показатель ВВП на душу населения. Мы разберём его позднее, пока же примите этот показатель как критерий экономической успешности.

1

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

---

1 \* Согласно данным Международного валютного фонда за 2013 год.

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

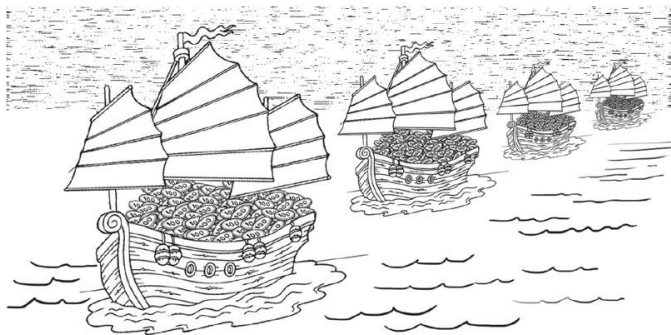
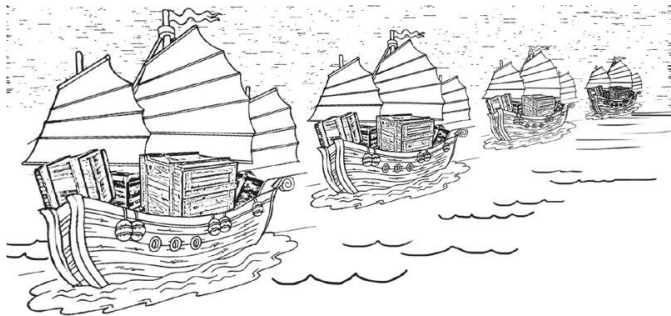
Посмотрите на основные доктрины меркантилизма. Если найдёте среди них свои, то вам точно откроется много нового в этой книге:

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

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

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

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



А теперь отвлечёмся от экономики в сторону классической поэзии:

...Бранил Гомера, Феокрита;  
Зато читал Адама Смита  
И был глубокий эконо́м,  
То есть умел судить о том,  
Как государство богатеет,  
И чем живет, и почему

Не нужно золота ему,  
Когда простой продукт имеет.  
Отец понять его не мог  
И земли отдавал в залог...

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

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

Экономическое благополучие — явление, которое не даёт покоя экономистам. Волновало оно и Адама Смита, которого смело можно отнести к числу людей, чьи идеи кардинально изменили мир. Великому шотландцу многим обязаны люди, быть может, даже не знающие его имени.

Исследуя первопричины богатства народов, Адам Смит приходит к неожиданному выводу, что попытки управлять экономической деятельностью людей приводят к обратным последствиям — искажению конкуренции, снижению мотивации, ошибкам в приоритетах. Часто, видя проблему, мы бросаемся её решать. Но в условиях ограниченных



ресурсов, решая одну проблему, ты автоматически отвлекаешь ресурсы от решения других задач. Если ты решил построить Байкало-Амурскую магистраль или ДнепрогЭС, то должен понимать, что всегда была и другая альтернатива для использования людей, капитала, земли. Благие намерения далеко не всегда ведут к наилучшему результату. Регулирование экономики чем-то похоже на лечение человеческого организма при помощи медикаментов. Воздействуя положительно на один орган, ты часто ухудшаешь состояние другого.

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

Объясним на примере. Допустим, цена на какой-то товар чересчур высока и приносит сверхприбыль владельцу. Мы можем попытаться отрегулировать цену, но, если перестараяемся и поставим её слишком низкой, производить товар будет вовсе невыгодно. Сверхприбыль же быстро станет интересна другим. Они начнут заниматься подобным делом, а чтобы выиграть в конкуренции, начнут понижать цену. Новые и новые игроки

рынка будут возникать, пока данная деятельность прибыльнее других возможностей. И это будет снижать цены на продукцию. Затем в какой-то момент появление новых участников рынка прекратится, так как прибыль уже не будет выглядеть привлекательной по отношению к другим отраслям. Вот так, без всякого вмешательства цены могут стать справедливыми.

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

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

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

— оборона;

— судебная система;

— некоторые общественные функции, которые слишком дороги для организации небольшим количеством лиц (например, дороги, музеи).

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

Саморегулирующаяся система зачастую обладает удивительными свойствами самоорганизации. Но за счёт чего же проявляется экономический рост, что капитал без «регулирования сверху» свободно перетекает

между отраслями, это хорошо, но достаточно ли?

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

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

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

Идеи Адама Смита столь революционны, что

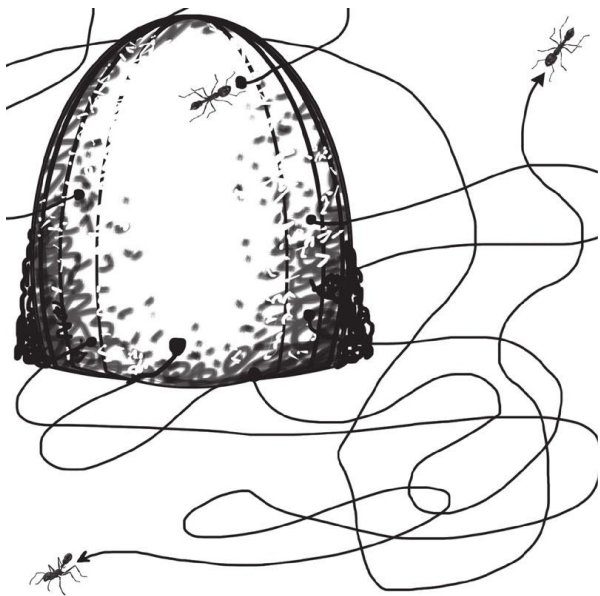
даже сейчас их не так просто принять. Чего мы ждём, когда видим проблему в той или иной отрасли? Что обязательно правительство, центральный банк либо кто-то ещё должны немедленно кинуться решать её. Ведь это же проблема. И как сложно принять тезис великого шотландца о саморегуляции, о том, что стоит дать «невидимой руке», рыночным силам самим решить возникшую проблему.

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

Как работают рыночные силы? Представьте себе следующую картину. В 20-е годы XX века для передвижения по воздуху активно использовались дирижабли. Предположим, что в какой-то стране развилось производство дирижаблей. А потом случилось так, что перемещение на дирижаблях стало нерентабельным. И вот производители дирижаблей требуют непременно решить их проблему, воспрепятствовать прилёту самолётов в их страну, указывают на то, сколько людей

останется без работы, сколько из них не заплатит по кредитам. Что делать с этой проблемой? Правительство, как правило, начнёт спасать «отрасль дирижаблестроения». Вам нравится это решение? «Хорошо, — скажет кто-то, зная, чем закончится история с дирижаблями. — Пусть не спасает, но пусть даст им всем работу». Но какую работу? Что мы знаем о способностях этих людей? Быть может, среди них есть прекрасные конструкторы, певцы, художники, учителя и так далее. В кого именно переучивать конкретного человека? Разве это не его решение?

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



## **Теория сравнительных преимуществ и задача Давида Рикардо**

Давид Рикардо — и последователь, и критик Адама Смита одновременно. Будучи приверженцем экономического либерализма, он, тем не менее, оспаривал некоторые идеи Смита и расширял их. Одной из впечатляющих идей Рикардо была та, которая доказывала преимущества свободной торговли. Демонстрацией её является задача о сукне и вине.

Попробуем разобраться с этой задачей и мы.

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

### **Задействовано людей**

	<b>Трудолюбия</b>	<b>Лентяния</b>
<b>Вино</b>	500	600
<b>Сукно</b>	500	400

### **Выпущено продукта**

	<b>Трудолюбия</b>	<b>Лентяния</b>
<b>Вино</b>	5000	3600
<b>Сукно</b>	3000	2000

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

### **Производительность (выпуск на 1 работника)**

	<b>Трудолюбия</b>	<b>Лентяния</b>
<b>Вино</b>	10	6
<b>Сукно</b>	6	5



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

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

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

Прежде чем прочитать ответ, попытайтесь найти решение самостоятельно.

Решение.

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

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

	Трудолюбия	Лентяния
Вино	10 000	0
Сукно	0	5000

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

	Трудолюбия	Лентяния
Вино	5500	4500
Сукно	3000	2000

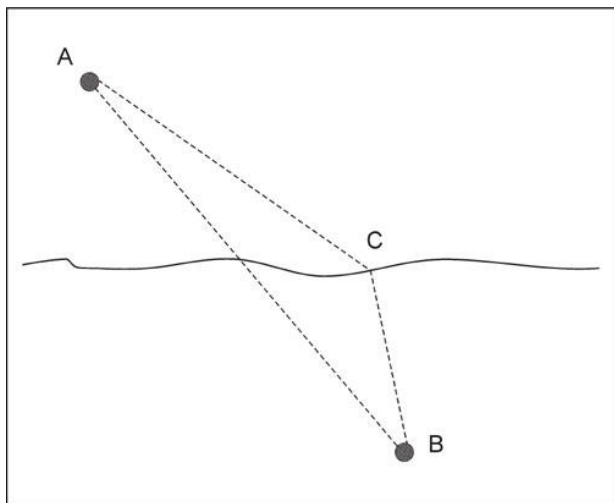
С удивлением можем обнаружить, что обе страны выиграли от такой специализации, получив результат лучше, чем без обмена, хотя первоначально могло показаться, что торговля не имеет смысла. Концентрация на относительных преимуществах может давать именно такой результат. Часто может казаться, что страна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

В то время как другие страны выиграют от свободной торговли, вы упустите возможности

получения лучшего экономического результата.

## **Отношение к экономике как метафора**

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



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

Эту оптимальную траекторию удивительным образом находит преломляющийся луч света. Нет возможности быстрее пройти расстояние,

ограниченное скоростью в разных средах, чем это делает луч света.

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

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

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

Первая страна вырастет за сто лет как  $(1 + 3\%)^{100} =$  в 19,2 раза. Вторая страна:  $(1 + 2\%)^{100}$ ,

или в 7,2 раза. Расчёты указывают, что вторая страна отстанет в 2,65 раза. Это как разница между Германией и Болгарией, например.

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

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

## **Маркс и бродящий по Европе призрак коммунизма**

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

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

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

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

Логика Маркса в следующем.

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

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

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

— Правильно, — ответил Маркс. — Эти средства производства — овеществлённый труд. Они были созданы трудом рабочих, а капиталист их

присвоил. Теперь этот прошлый труд (выраженный в средствах производства) приносит добавленную стоимость.

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

— Земля даёт свой вклад в создание стоимости, как и труд человека. Поскольку человек землю не создавал, то и присвоить себе эту часть стоимости не может.

Маркс также предполагал, что крах капитализма неизбежен.

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

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

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

Скорее всего, он не принял во внимание другие факторы — предпринимательскую инициативу и человеческую изобретательность. Часто сама идея, инициатива оказываются важнее, чем сам продукт. Проблема марксизма — в отсутствии нацеленности на прогресс. Мы можем оценить физический труд, но как оценить вклад

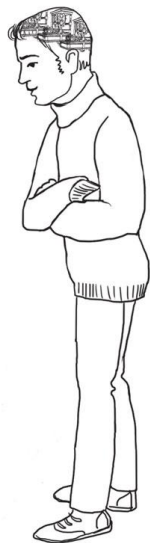
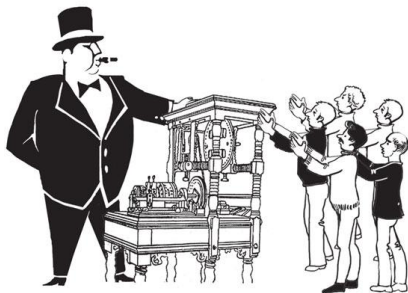


гениальной идеи, которая затем стала продуктом. В современном мире это ещё более очевидно. Если мы верим, что тот или иной бренд символизирует надёжность, то готовы заплатить за это дополнительную цену. Если теряем веру, то и стоимость падает. По сути, мы сами наделяем продукт ценностью. Наша иррациональная основа оказывается сильнее аналитического подхода к определению стоимости. Маркс никак не мог предполагать, что надписи Sony или Toyota сами по себе могут «продавать» технику или автомобиль дороже. Представьте себе два абсолютно одинаковых автомобиля. На их производство было затрачено одинаковое количество труда. Но один в силу принадлежности к известному бренду стоит больше. Отдать эту дополнительную стоимость работникам? Это будет несправедливо — одни за свою работу получают оплату выше, чем другие за такую же. Не отдавать им, а отдать «создателям бренда»? Это не физическая работа, где есть чёткий результат. Оценить, кто именно и как именно влияет на ценность бренда, проблематично. А как оценить вклад предпринимателя, создавшего и реализовавшего идею?

Раньше Маркс мог ссылаться на капиталиста, захватившего средства производства. Теперь же человек с ноутбуком зачастую способен воздвигнуть огромное предприятие, так непохожее

на то, что люди привыкли считать предприятиями ранее. Теперь сложно обвинять капиталиста, что он монополизировал право допуска к станку. Современный высококвалифицированный специалист всегда имеет этот станок при себе — это его ум, таланты, знания, умения, способности.

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



## Кейнсианская революция

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

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

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

падение в пропасть. В депрессию.

Конец депрессии и экономический рост связывают с Франклином Делано Рузвельтом. А его политику принято называть кейнсианской в честь великого Джона Мейнарда Кейнса. Кейнс попытался понять природу экономических кризисов и пришёл к выводу, что инструменты саморегуляции рынка сильно переоценены. Одна из причин, приводящих к недостатку внутреннего спроса, — это так называемая склонность к ликвидности. Психологический феномен, когда человек готов отказаться от дополнительного дохода, но иметь доступ к деньгам в наличной форме приводит к тому, что часть средств не возвращается в экономику в виде инвестиций или покупательного спроса. Экономика оказывается недофинансированной, что, в свою очередь, может приводить к спаду. А в момент спада нейтральная государственная политика будет толкать экономику вниз, приводя к стагнации и депрессии.

Что же предлагал Кейнс? Он говорил, что в период спада нужно замещать недостаток внутреннего спроса государственными инвестициями. Даже ценой дефицитного бюджета. То есть фактически правительство должно инвестировать в общественно значимые объекты, тем самым увеличивать занятость, восполнять недостающий частный спрос. Именно так поступал и Рузвельт. Сеть дорог, построенная по его

инициативе, до сих пор воспринимается как способ преодоления безработицы и выхода из депрессии Америки 30-х годов XX столетия.

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

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

работе — это и есть основа экономических результатов.

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

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

## **Милтон Фридман. Новая старая эра**

Кейнс чётко заявлял на примере Великой американской депрессии, что инфляция и экономический спад не могут существовать одновременно, что при спаде в силу недостатка спроса цены будут снижаться, поэтому бюджетный дефицит не будет приводить к чрезмерной инфляции. Но 70-е годы XX столетия открыли явление, которое отсутствовало в рассуждениях Кейнса — стагфляцию, сочетание спада (стагнации) с высоким уровнем инфляции. Лечить экономику методами Кейнса было невозможно. Дальнейший рост цен приводил бы к галопирующей инфляции,

при которой экономические агенты стремились бы как можно более быстро расстаться с деньгами, что уменьшало уровень частных инвестиций. И тогда появился Милтон Фридман, развернувший взгляды практически на 180 градусов, то есть практически вернувшийся к истокам, но уже с новыми переосмысленными взглядами.

Политика Рузвельта, которая возвеличила Кейнса как экономиста-практика, вовсе не была столь уж экономически успешной, — считал Фридман. Он пришёл к нижней точке, когда кризис был исчерпан, поэтому его заслуга — это ошибка *post hoc*, «после этого» не значит, что «из-за этого». Государственные инвестиции не только увеличивали платежеспособный спрос, они также вытесняли частные инвестиции (если государство занимает деньги на ремонт дороги, оно лишает возможности инвестировать эти средства в другое направление). Политика, проводимая согласно кейнсианским рецептам, была малоэффективной, по мнению Фридмана. Управление налоговыми ставками является плохим инструментом сглаживания экономических циклов, поскольку реакция экономики на изменение налогов происходит с задержкой. С этим впоследствии согласились и некейнсианцы.

Взгляды Фридмана — это политика экономической свободы. Эту позицию называют неолиберальной или монетаристской. Термин

«монетаризм» связан с тем, что именно контроль денежной массы в обращении является, по мнению Фридмана, практически единственным действенным инструментом государственной политики.

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

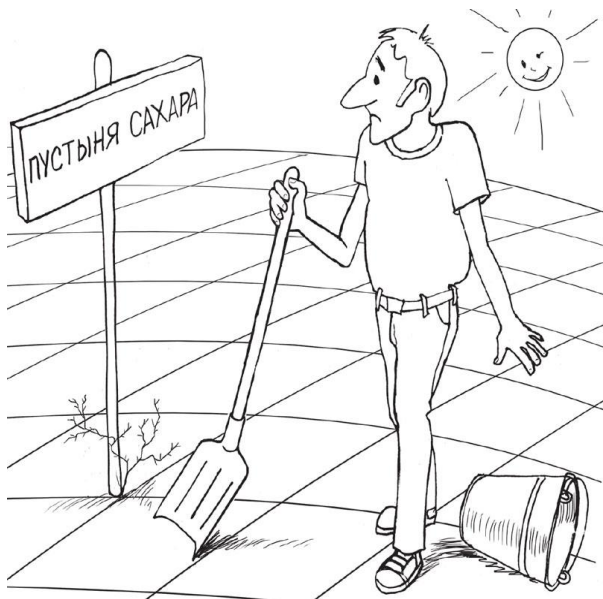
Тот, кто ценит справедливость выше, чем свободу, не получит ни того ни другого. Кто ценит свободу, тот получит и свободу и справедливость. Фридман показывал, как любое активное государственное влияние, приводящее к краткосрочным успехам, впоследствии имеет больше негативного влияния. Стремление к выравниванию доходов ухудшает мотивацию, стремление к полной занятости ухудшает продуктивность, стремление к помощи отдельным предприятиям или отраслям порождает коррупцию.

Самые мощные приверженцы Фридмана занимались наукой в чикагском университете, они и создали чикагскую школу экономики. После переворота Пиночета в Чили эти экономисты (их ещё называли «чикагские мальчики») устроили эксперимент по переходу страны от социализма к



свободной рыночной системе в соответствии с наработками монетаризма. Что ж, несмотря на политическую диктатуру, либеральный экономический режим принёс весомые плоды. Сегодня Чили — одна из наиболее успешных и зажиточных стран континента.

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



*Если правительство начнёт управлять пустыней Сахара, через несколько лет там будет*

*дефицит песка (М. Фридман).*

## **Новая австрийская школа и неолиберализм Фридриха Хайека**

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

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

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

В своей книге «Либерализм» уроженец Львова

и один из наиболее ярких представителей австрийской школы Людвиг фон Мизес пишет о неосуществимости социализма, так как «при социализме большинство людей не будут проявлять того же усердия в исполнении своих обязанностей и задач, какое они вкладывают в ежедневную работу при общественном порядке, основанном на частной собственности на средства производства».

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

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

Главным трудом Хайека считается его книга

«Дорога к рабству», в которой он анализирует экономические предпосылки Второй мировой войны и будущее мира после её окончания.

В первой части книги Хайек рассматривает войну как результат борьбы идей внутри европейской цивилизации. Во второй части концентрируется на опасности социалистических идей. Приходя под знаменем свободы, они на деле оказываются тоталитарным проявлением. «Что всегда превращало государство в ад на земле, так это попытки человека сделать его земным раем». В третьей части Хайек анализирует влияние двух противоборствующих начал — индивидуализма и коллективизма. Приходя под знаменем свободы и справедливости, коллективизм не может обойтись без ущемления личности, подчинения её коллективной программе. В следующей части Хайек рассматривает появление монополий как риск для функционирования свободного рынка. По его мнению, монополии не являются естественными в экономическом развитии, возникают как результат тайных соглашений и содействия со стороны чиновников. Хайек считает, что экономическое законодательство не должно допускать монополизм. Сопоставляя плановую экономику и законодательные ограничения свободного рынка, Хайек приводит аналогию с правилами дорожного движения. Одно дело, когда

эти знаки задают правила, а другое, когда пытаются установить, куда именно тебе следует ехать. Отдав государству собственность, общество потеряет свободу: «Власть надо мной мультимиллионера, живущего по соседству и, может быть, являющегося моим работодателем, гораздо меньше, чем власть маленького чиновника, за спиной которого стоит огромный аппарат насилия и от чьей прихоти зависит, где мне жить и работать. Но разве мне нужно разрешение, чтобы жить и работать? И кто станет отрицать, что мир, где богатые имеют власть, лучше, чем мир, где богаты лишь власть имущие?» Также Хайек оспаривает идею о том, что тоталитаризм сможет успешно функционировать, если к власти придут лучшие члены общества. Он доказывает, что такая модель всё равно несовместима с индивидуалистскими ценностями западной цивилизации. Если общество или государство поставлены выше индивида, то настоящими его членами являются лишь те, чьи цели оказываются идентичными целям коллектива. Фридрих Хайек, таким образом, придерживался либертарианских взглядов в экономике. Его оппонент Джон Мейнард Кейнс, выступавший за значительное государственное вмешательство, высоко ценил Хайека, указывая на то, что в целом разделяет философские и моральные основы его произведения.

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

«Идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности именно они и правят миром. Люди-практики, которые считают себя совершенно не подверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого». Эта фраза антипода австрийской экономической школы Джона Мейнарда Кейнса как нельзя лучше

описывает влияние теоретиков экономической мысли. Так и австрийская экономическая школа стала в своё время остриём копья на вооружении западного мира, кардинально противопоставившего свои экономические воззрения восточному коллективизму.

## Джон Нэш и Игры разума

Великолепный актёр Рассел Кроу получил премию Оскар за лучшую мужскую роль в фильме «Игры разума». Трагедия жизни гениального Джона Нэша, страдающего психическими болезнями, настолько задевает струны души, что вопросы экономики уж точно уходят на второй план. Немногие после просмотра фильма начинают интересоваться, а за что, собственно, Джон Нэш получил высшую награду — Нобелевскую премию в области экономики.

Свой гениальный математический дар Нэш обратил на теорию игр — специальный раздел математики, находящий своё место также и в описании поведения людей. В теории игр существуют так называемые игры с нулевой суммой и игры с ненулевой суммой. Что это такое? Представьте себе, что вы собрались с друзьями в комнате и играете в какую-то игру на деньги. Сколько бы вы ни играли, сумма денег,

находящихся в комнате, не увеличится и не уменьшится. Сумма всех выигрышей одних людей будет равна сумме всех проигрышей других людей. Подобные ситуации встречаются и в экономике, например, на рынках покупки-продажи валюты (Forex) либо в бюджетной политике государства, когда увеличение бюджета от сбора налогов будет означать, что одни субъекты потеряли в виде дополнительных налогов столько же, сколько другие приобрели в виде затрат бюджета.

Но часто в экономике встречаются и игры с ненулевой суммой. Именно они и заинтересовали Джона Нэша. Рассмотрим подобную игру на примере.

		доверяю	не доверяю
		доверяю	5; 5
1-й игрок	не доверяю	10; 0	1; 1
			2-й игрок

В данной таблице описана «игра», ситуация, которая довольно типична для нашей жизни вообще и для экономики в частности. Представьте себе, что вам нужно полностью довериться кому-либо (например, это совместная деятельность, сулящая потенциальную выгоду). В случае недоверия каждый из нас придёт к посредственному



результату (например, получит по одной тысяче гривен), ведь мы не объединили наши усилия. В случае же совместной деятельности можно получить десять тысяч гривен, при этом каждый, воспользовавшись доверием, может присвоить их себе. В случае же честной игры до конца каждый получит по пять тысяч гривен.

Давайте посмотрим на эту ситуацию с точки зрения модели «пусть каждый делает лучший выбор для него». Какими должны быть мысли человека, оценивающего свой выбор.

Если он может поступить со мной нечестно, то мне нужно не доверять ему, иначе я останусь ни с чем. Если же он будет доверять мне, то мне снова-таки выгоднее не доверять ему, чтобы забрать всю сумму — 10 тысяч. В обоих случаях мне лучше не доверять. Так я и поступлю.

Адам Смит утверждал, что, действуя в собственных интересах, индивид способствует интересам общества в целом. Джон Нэш показывает, что существует масса примеров, когда это правило не срабатывает. Действуя сугубо в своих интересах, индивид теряет относительно своих потенциальных возможностей.

Такая иррациональная категория как доверие оказывается весьма влиятельной в части потенциального достижения результата. Также выбор решения изменится в том случае, если

создаёт другой очень важный и ценный актив, не указанный в таблице, — репутацию. В этом случае поведение может значительно видоизмениться. Понимание необходимости формировать свою репутацию в сочетании с предположением, что для нашего контрагента репутация также важна, приведёт нас в точку (5; 5). Прозрачность, открытость к сотрудничеству, ответственность и уважение оказываются в этом случае не отвлечёнными моральными принципами, а факторами, формирующими доверие и приводящими к качественно другим результатам взаимодействия. Как видим, экономика зависима от наших мыслей, нашего восприятия, нашей ответственности.

## **Из психологии в экономику**

До сих пор студенты экономических специальностей вузов изучают микроэкономику. Основой и точкой отсчёта в нём является человек рациональный и взвешенный. Для покупки хлеба и воды, для приобретения чайника и автомобиля, для многих других целей он, человек, выстраивает в голове оценку полученных выгод от приобретения, собственную полезность и сравнивает с альтернативной полезностью, которую можно получить за те же деньги.

Если картина, описанная выше, вам показалось несколько искусственной, знайте, вы не одиноки. Психологи Даниэль Канеман и Амос Тверски, изучая, как работает человеческий выбор, пришли к выводу, что рациональность, заложенная в основу экономических теорий, так и остаётся кабинетно-учебной. Живые люди эмоциональны и иррациональны. Они не знают, что такое «полезность», «предельная полезность» и зачастую ведут себя вовсе не так, как предписывает им экономическая теория. Мы платим за бренды, эмоции, субъективное доверие, уверенность и другие подобные качества. Мы можем поступить так, а можем иначе под влиянием внешних обстоятельств и настроения. Строго нарисованная, теоретически вычисленная кривая нашего спроса может пройти на графике весьма далеко от реального спроса в жизни.

Нельзя сказать, что исследователи выстроили стройное доказательство новой парадигмы. Скорее, разрушили здание старой. Поведенческая экономика является современным трендом. Понять экономику, поняв человека — похоже, это длинный и тернистый путь. Не имея точки опоры, экономика продолжает опираться на старый инструментарий, правда, всё с большим сомнением, оглядываясь каждый раз на зачастую неожиданные выводы поведенческой экономики.

Чтобы понять, как это «работает», представьте себе следующую ситуацию.

У вас есть 3 гривны. И вы должны получить ещё одну, четвёртую. Кто-то предлагает вам вариант сыграть в игру «орёл — решка». Угадаете, как упадёт монета, получите сразу 2 гривны, не угадаете — останетесь при своих 3-х. Можете вообще отказаться от игры, тогда получите одну гривну к своим трём. Будете играть?

Второй вариант следующий. У вас есть 5 гривен. И должны отдать одну. И снова кто-то предлагает вам «орёл — решку». Теперь при угадывании сохраните свои 5 гривен, при неугадывании отдадите 2 гривны. Если откажетесь играть, отдадите одну, и будете с четырьмя.

Процент людей, соглашающихся сыграть, в первом случае гораздо выше, чем во втором. Давайте проанализируем, как должен принимать решение рационально мыслящий субъект.

	Игра 1 — результат	Игра 2 — результат
Не играю	4	4
Выиграл	5	5
Проиграл	3	3

Расписав все варианты выбора, мы поймём, что это не 2 разные игры, а на самом деле одна. Это говорит о том, что способность оценивать результаты человеком значительно переоценена. В

другом случае процент выбора «играть / не играть» не зависел бы от формулировки. Почему же процент согласных играть при второй формулировке значительно ниже? Это эффект от страха потерь. Человек крайне болезненно относится к поражениям и потерям. Переформулируйте для него условия, чтобы они воспринимались не как потеря, а как базовый нормальный результат, и его поведение изменится. Слова и формулировки важны. Помните, Кейнс говорил о росте номинальной зарплаты и том, что снижение реальной зарплаты при росте номинальной воспринимается не так болезненно? Здесь речь идёт о том же.

Хотите, чтобы человек боялся, формулируйте как потенциальную потерю. Хотите, чтобы стремился и был мотивирован, формулируйте как возможность.

Другим психологическим феноменом, который мы часто встречаем в собственной жизни, является закон малых чисел. Небольшое количество повторяющихся успехов в той или иной сфере, так же, как повторяющиеся несколько раз подряд неудачи, заставляют нас выводить внутреннее правило. Мы в него искренне верим, хотя понимаем, что небольшое количество испытаний не является основанием для выведения закономерности. Но мало кто, как Томас Эдисон,

будет столь упрям — он создал электрическую лампочку после более чем двух тысяч неудачных попыток. Нам ведь, как правило, хватает трёх-четырёх, не так ли?

Выводить экономические закономерности (для экономики закономерности — более правильная формулировка, чем законы) для столь зависимого от подачи информации субъекта как человек непросто, не так ли?



*Формулировка 1. Можно послать маленький*

*катер, он быстрый и точно успеет. Но в него влезет 200 из 400 человек, остальные гарантированно погибнут. Или послать большой. Успеет ли он — 50 / 50, но если да, то спасёт всех.*

*Формулировка 2. Можно послать большой катер, если он не успеет, а это 50 / 50, то все погибнут. Если послать маленький катер, то 200 человек гарантированно будут спасены.*

*Какой вариант вы выбираете?*

Поведенческий тренд, скорее всего, останется самым мощным в XXI веке. Для его изучения подтягивается база из совершенно других отраслей. Так, медицинское оборудование для проведения магниторезонансной терапии используется для понимания тех процессов, которые происходят в мозгу человека для принятия решений, в том числе экономических. В своей книге «Нейроменеджмент» Чарльз Джейкобс сообщает о следующем удивительном факте, который удалось установить. Представьте себе, что вас спросили, почему вы сделали что-либо так, а не иначе. Вы приводите некие аргументы, на основании которых якобы созрело ваше решение. Так вот, оказывается, это всё самообман. Мы вначале принимаем решение и только потом его обосновываем. А не наоборот. Если вы говорите «Поэтому я решил...», то это неправда. Вы вначале решили, а потом стали

выстраивать логику и проверять ваше решение. Да, если логика совсем «не работает», то вы можете отказаться от своего решения, как не прошедшего проверку. Но именно отказаться, а не «вывести» решение из аргументов.

## **О чём спорят экономисты**

Один из крупных неутихающих споров — это роль правительств в управлении экономикой. «Мы не можем потратить больше, чем заработали», — говорят либеральные монетаристы. «Мы не можем заработать больше, чем потратим», — отвечают кейнсианцы, призывая преодолевать кризисы активным инвестированием государства ценой дефицитного бюджета.

Спор этот весьма непростой. В краткосрочном периоде обычно выигрывают кейнсианцы, создавая новые рабочие места и снижая безработицу, правда, часто ценой роста государственного долга. Но эта политика несёт проблемы в долгосрочном плане. Чтобы профинансировать дефицит бюджета, правительства зачастую берут в долг. Накапливающиеся долги впоследствии «давят» на экономический рост. Монетаристы говорят о том, что, беря в долг, правительство вытесняет частные инвестиции. Кто-то мог инвестировать сам, но предпочёл просто дать в долг правительству (как



правило, через покупку облигаций внутреннего государственного займа).

Среди спорщиков и на сегодня можно найти выдающихся мыслителей, ставших нобелевскими лауреатами.

В то же время позиции спорщиков значительно сблизились в наше время. Так, финансовый кризис 2008–2009 года чётко показал, что полное отсутствие регулирования и свобода банкротства работают далеко не всегда. Крах инвестиционного банка Lehmann Brothers запустил цунами мирового кризиса. И впоследствии другие крупные банки уже «спасались», иначе рухнула бы вся мировая финансовая система. В кризисные годы большинство стран жило с дефицитом бюджета, поддерживая потребительский спрос. То есть использовали кейнсианские идеи. Но делали это монетаристскими методами, увеличивая денежную массу в обращении и снижая процентные ставки. Мы ещё поговорим об этом инструментарию в этой книге.

Сегодняшние экономисты, даже отстаивая свои взгляды, практически убеждены — идеальной системы просто нет. Неидеальна природа самого человека. Экономика как производная от этой природы также не может быть идеальной.

Нас будут ждать радости и потери, подъёмы и разочарования. Экономика — это часть нашей

жизни. Важная часть наших потребностей.

Часть нашей жизни, без которой не обойтись. И мы постараемся узнать её лучше.

## **Из третьего мира в первый. Кому и почему удались экономические прорывы**

«Из третьего мира в первый» — так называется книга прогрессивного сингапурского диктатора Ли Куан Ю.

Диктатора? Именно так.

Представьте себе, что есть малое число людей, способных смотреть и видеть дальше других. Более того, безусловно, оно есть. В чём проблема этих людей? Как правило, они находятся в меньшинстве, а значит, попытки провести изменения демократическим путём для них будут оканчиваться неудачей. Большинство не увидит конечной точки длинного пути, ради которой в пути придётся несладко.

Реформы, изменения в стране, глобальная перестройка часто требуют авторитарных решений. С другой стороны, лишь меньшинству диктаторов эти позитивные изменения удаются, ведь к единоличной власти в стране гораздо чаще приходят близорукие мечтатели, чем дальнорюкие

визионеры.

Демократический путь реформ, как правило, очень долг. Он требует консенсуса, требует принятия обществом. Чаще всего это приводит к компромиссам, которые смягчают реформы, делают их менее интенсивными, половинчатыми. Когда общество не готово, демократия требует ждать и проводить изменения лишь при достаточном уровне принятия.

Осознание того, что ни тоталитарный, ни демократический путь не дают гарантированного успеха, является важным. Иногда глобальной перестройке страны способствуют исторические обстоятельства — условия, в которых люди готовы перестроиться полностью. Так было в постсоциальном лагере Восточной Европы, так было в послевоенной Германии. Иногда глобальное переформатирование осуществляется благодаря определённым национальным чертам. Так, в азиатских странах реформы осуществлялись диктатором, но люди готовы были смириться и ждать, они относились к нему как к императору.

Некоторые люди считают разрыв в уровне жизни в разных странах своего рода заговором, но опыт стран, не только преодолевших бедность, а вырвавшихся в лидеры экономического развития и благосостояния, опровергает это. Каждая страна способна стать экономически успешной. Давайте

попробуем оценить опыт тех, кому удавался этот путь, найти в нём те или иные характерные черты.

## Послевоенная Германия

Униженная, разрушенная, побеждённая и разделённая. Под гнётом репараций и всеобщего осуждения. Вряд ли в 1945 году тот путь, который прошла Германия, став фактически страной номер один в Европе, мог показаться не фантастикой, а чем-либо ещё.

Восстановление послевоенной Германии часто ассоциируют с канцлером Конрадом Аденауэром. И это правильно. Этому великому политику немцы многим обязаны. Но экономические достижения Германии вряд ли можно связать с его именем. Аденауэр говорил об экономистах как о людях, которые после смерти больного после долгого исследования могут установить причины его смерти.

Гораздо менее известным в широких кругах неэкономистов является имя Людвиг Эрхарда. Именно с этим именем связывают экономические реформы, позволившие Германии не просто вернуться в высшую лигу, а фактически стать ведущим мировым игроком (4-я экономика мира в 2013 году после США, Китая, Японии согласно номинальному значению ВВП).

Давайте рассмотрим ситуацию, с которой Германия «стартовала» после Второй мировой войны.

«Это было время, когда мы в Германии занимались вычислениями, согласно которым на душу населения приходилось раз в пять лет по одной тарелке, раз в двенадцать лет — по паре ботинок, раз в пятьдесят лет — по костюму. Мы рассчитали, что только каждый пятый младенец может быть завернут в собственные пеленки и что лишь каждый третий немец может надеяться быть похороненным в собственном гробу».

Эта фраза Эрхарда переносит нас в реалии конца 40-х — начала 50-х. Представьте себя на месте людей, которым два десятка лет до того ежедневно говорили об избранности и исключительности арийской расы и пришедших к настоящей нищете. Каким образом Германии удалось довольно быстро вернуться к образцовой экономике и создать настоящее экономическое чудо?

В основе реформ лежало несколько принципов:

— денежная реформа и отказ от государственного регулирования цен, марка как надежное платежное средство;

— заявленная неолиберальная модель, но фактически реализовывался социально-рыночный

сценарий с довольно весомой ролью государства; сам Эрхард считал это компромиссом с реальностью, когда социалистические идеи доминировали;

— ограничение государственных расходов и условия для развития предпринимательской активности;

— новая технологическая основа благодаря плану Маршалла;

— поощрение предпринимательской активности;

— земельная реформа;

— политическая воля Конрада Аденауэра для «прикрытия» реформ.

Французские экономисты Жак Зюэфф и Андре Пьетр описали в своё время результаты реформ: «Черный рынок внезапно исчез. Витрины до отказа наполнились товарами, фабричные трубы задымили, а на улицах засновали грузовики. Повсюду мертвая тишина развалин уступила место шуму стройплощадок. И как бы ни удивителен был размах этого подъема, еще более удивляла его внезапность. Он начался во всех областях экономической жизни в день валютной реформы как бы по удару колокола... Еще за вечер до этого немцы бесцельно слонялись по городам, чтобы с трудом добыть скудную пищу. На следующий день

все думали о том, чтобы производить. Вечером их лица выражали безысходность, а наутро вся нация с надеждой смотрела в будущее. Поэтому нет сомнений в том, что решающий подъем в немецкой экономике начался с валютной реформы».

Либеральная модель экономики с рядом компромиссов в части обеспечения наиболее незащищённых слоев населения, помноженные на немецкое трудолюбие, дали невероятный результат, когда в Германии темпы роста экономики на протяжении нескольких десятилетий оставались наибольшими в Европе.

Была ли политика Эрхарда универсальной либо Германии отчасти повезло? Да, внешние факторы также играли на стороне немцев.

План Маршалла помогал восстановлению экономики, война в Корее позволила занять лидирующие позиции в экспорте оружия. Но всё же внутренние обстоятельства были главной движущей силой — немцы откровенно хотели жить достойно и готовы были ради этого работать много и тщательно.

Объединение Западной и Восточной Германии в 1990 году сделало страну явным лидером новой Европы, локомотивом экономики ЕС.

Несколько фактов о сегодняшней экономике Германии: