

Глава 2

РОЛЬ ЦЕН

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

Уильям Истерли, американский экономист

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

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

Многих озадачивает, как невероятно сложная высокотехнологичная экономика функционирует без центрального руководства? Говорят, что последний президент Советского Союза Михаил Горбачев спросил британского премьер-министра Маргарет Тэтчер: «Как вы следите за тем, чтобы люди получали пищу?» Тэтчер ответила,

что не делает этого. Это делают цены. Более того, британцы питались лучше, чем жители СССР, хотя уже больше столетия Великобритания не производила достаточного количества продуктов питания, чтобы прокормить страну. Цены обеспечивают британцам привоз продовольствия из других стран.

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

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

Продукты в Китай поступают из-за границы — из Южной Америки, США и Австралии, что сулит процветание сельскохозяйственным компаниям и агропромышленным корпорациям вроде Archer Daniels Midland. Они стремятся в Китай всеми способами, чего и следовало ожидать при национальном рынке пищевых продуктов в 100 миллиардов долларов, да еще и ежегодно растущем более чем на 10%. Для фермеров американского Среднего Запада* это неожиданная удача: они рады поднятию цен на сою на две трети по сравнению с прошлым годом. И это означает улучшение рациона китайцев, которые за последнюю четверть века увеличили потребление калорий на треть.

Из-за притягательной мощи цен американская компания KFC, специализирующаяся на приготовлении блюд из курицы, к началу XXI века продавала в Китае больше, чем в США. Потребление молочных продуктов на душу населения в Китае всего за пять лет почти удвоилось. Одно исследование показало, что примерно четверть взрослого населения

* Средний Запад — область из двенадцати штатов в центральной и северной частях США, главный аграрный регион страны. *Прим. пер.*

Китай имеет избыточный вес, что само по себе нехорошо, но демонстрирует обнадеживающее развитие страны, некогда регулярно страдавшей от голода.

Принятие экономических решений

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

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

Цены играют решающую роль в определении, какая часть ресурсов используется и как полученные продукты передаются миллионам людей. Тем не менее общественность редко понимает эту роль, а политики ее часто полностью игнорируют. В своих мемуарах Маргарет Тэтчер писала, что Михаил Горбачев «плохо разбирался в экономике», хотя был в то время руководителем крупнейшего государства на Земле. К сожалению, в этом отношении он не уникален. То же самое можно сказать и о многих других национальных лидерах по всему миру — как в больших, так и в малых странах, в демократических и недемократических.

Однако там, где цены автоматически координируют хозяйственно-экономическую деятельность, отсутствие экономических знаний не так критично, как в тех, где направлять и координировать эту деятельность пытаются политические лидеры.

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

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

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

Аналогично, если бы где-нибудь внезапно были открыты новые обширные месторождения железной руды, то, возможно, об этом узнало

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

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

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

* Соответствующий английский термин *profit system* означает буквально «система прибылей». *Прим. пер.*

в целом общество использует свои ограниченные ресурсы эффективнее, поскольку решения диктуются ценами.

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

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

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

Значение цен в распределении ресурсов в условиях свободного рынка можно более четко увидеть, рассмотрев ситуации, когда ценам не разрешено выполнять эту функцию. Например, когда в СССР государство управляло экономикой, цены зависели не от спроса и предложения, а устанавливались планировщиками в центральном аппарате, которые напрямую направляли ресурсы на различное применение и назначали цены по своему усмотрению. Два советских экономиста Николай

Шмелев и Владимир Попов описывали ситуацию, в которой правительство повысило цену на шкурки кротов, побуждая охотников больше добывать и продавать:

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

Какой бы непомерно сложной ни была попытка государственного органа отслеживать 25 миллионов цен, у страны с населением свыше 100 миллионов человек гораздо больше возможностей отслеживать эти цены по отдельности, поскольку любому человеку или предприятию нужно наблюдать лишь за относительно небольшим количеством цен, имеющих отношение к их собственному процессу принятия решений. Общая координация этих бесчисленных отдельных решений осуществляется путем воздействия спроса и предложения на цены и влияния цен на поведение производителей и потребителей. Деньги говорят — и люди прислушиваются. Их реакция обычно наступает быстрее, чем централизованные органы планирования успевают собрать свои отчеты.

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

Проблема не в том, что какие-то специалисты по планированию в советской и других плановых экономиках совершали конкретные ошибки.

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

Ошибки при централизованном планировании неизбежны во всех видах экономических систем — капиталистической, социалистической и любой иной. Более серьезная проблема этой системы состояла в том, что всякий раз взятая задача оказывалась непосильной для людей, в какой бы стране ни пытались с нею справиться. Советские экономисты Н. Шмелев и В. Попов излагают это так:

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

Цены и затраты

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

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

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

Имеется в виду, что снижение цен означает уменьшение жадности, а не изменение обстоятельств, ограничивающих возможности продавцов устанавливать те же цены, что и раньше, и при этом продолжать продажи. Новые обстоятельства в данном случае включали тот факт, что дома, выставленные на продажу в Финиксе, оставались на рынке

* Там же. С. 288. *Прим. пер.*

дольше, чем год назад, а также то, что строители «пытались их продать с большой скидкой». Не было ни малейших признаков того, что продавцы менее заинтересованы в получении максимального количества денег за дома, то есть что они стали менее «жадными».

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

Распределение ресурсов посредством цен

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

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

Как каждый производитель узнает, сколько молока ему покупать? Очевидно, что они будут приобретать ровно столько молока, сколько окупит их повышенные расходы за счет более высоких цен на эти продукты. Если потребители мороженого будут менее обескуражены

ростом цен, чем любители йогурта, то вследствие сокращения производства мороженого поступит совсем немного дополнительного молока для изготовления сыра, а вследствие уменьшения производства йогурта молока останется больше.

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

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

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

Постепенная замена

Поскольку ограниченные ресурсы имеют альтернативное применение, стоимость одного из таких вариантов использования человеком или компанией определяет стоимость, которую вынуждены платить те, кто желает заполучить какую-то часть этих ресурсов для собственного применения. Для экономики в целом это означает, что ресурсы, как правило, направляются туда, где имеют наибольшую ценность при наличии ценовой конкуренции на рынке. Но это не значит, что один вариант применения категорически исключает все остальные. Напротив, все корректировки вносятся постепенно. На изготовление мороженого или

йогурта уйдет лишь столько молока, сколько одинаково ценно как для сыроделов, так и для производителей мороженого или йогурта. На изготовление бейсбольных бит и мебели пойдет только такое количество древесины, которое одинаково ценно как для производителей бумаги, так и для изготовителей бит и мебели.

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

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

Опять же, как в примере с недвижимостью на берегу моря, цены отражают существующую реальность: *для общества в целом стоимость чего-нибудь — ценность, которую это что угодно имеет при альтернативном применении*. Именно эта стоимость сказывается на рынке, когда цена, которую один человек готов платить, становится стоимостью,

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

которую другие вынуждены платить, чтобы получить долю дефицитного ресурса или изготовленных из него продуктов. Однако вне зависимости от системы общества (капиталистическое ценообразование, социалистическая экономика, феодальная или иная), реальная стоимость чего бы то ни было — это его ценность при альтернативном применении. Реальная стоимость строительства моста — это все, что еще можно было построить из тех же материалов с теми же трудозатратами. Это утверждение верно и для отдельных людей, даже если дело не связано с деньгами. Стоимость просмотра ситкома или мыльной оперы по телевизору — это ценность всего другого, что можно было бы сделать за то же время.

Экономические системы

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

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

* The Turning Point: Revitalizing the Soviet Economy. New York : Doubleday, 1989.

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

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

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

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

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

Подобная трата ресурсов, как описали Шмелев и Попов, конечно же, не могла существовать в экономике, где эти ресурсы должны приобретаться в условиях конкуренции с другими пользователями и где само предприятие выживает только в случае, если его расходы ниже, чем доходы от продаж. В капиталистической системе, регулируемой ценами,

* Там же. С. 241. У автора здесь неточность: в книге Шмелева и Попова указывается, что цифры приводятся «по данным академика Т. Заславской». *Прим. пер.*

** Там же. С. 169. *Прим. пер.*

*** Там же. С. 186. *Прим. пер.*

количество заказываемых ресурсов основывается на максимально точной оценке того, что реально требуется предприятию, а не на той величине, в которой его руководители смогут убедить вышестоящих государственных чиновников.

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

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

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

Этот успех нельзя было приписать превосходству Кот-д'Ивуар или ее народа. Когда в последующие годы правительство поддалось искушению контролировать большую часть экономики страны, в то время как Гана в конце концов осознала свои ошибки и начала ослаблять

государственный контроль рынков, страны поменялись ролями: теперь уже экономика Ганы стала расти, а в Кот-д’Ивуар — падать.

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

Много лет после обретения независимости в 1947 году Индия была сторонницей государственного регулирования экономики, но в 1990-х «отбросила четыре десятилетия экономической изоляции и планирования и впервые с момента получения независимости освободила предпринимателей страны», как писал уважаемый британский журнал *The Economist*. После этого последовал ежегодный 6-процентный рост, что сделало экономику страны «одной из самых быстрорастущих крупных экономик мира». При этом с 1950 по 1990 год средний рост составлял 2%. Трехкратное увеличение темпов роста позволило миллионам индийцев выбраться из нищеты.

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

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

В то время как история может поведать нам о таких событиях, экономика объясняет, *почему* они произошли: что такого особенного в ценах,

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

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

Слепых или слишком упрямых производителей продолжающиеся убытки приведут к банкротству, и бесполезное растрачивание ресурсов, доступных обществу, будет остановлено таким образом. Вот почему

* Там же. С. 211. *Прим. пер.*

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

с точки зрения экономики убытки так же важны, как и прибыли, хотя их так не любят в бизнесе.

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

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

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

В СССР тоже были экономисты, которые понимали роль изменения цен для регулирования любой экономики. Ближе к концу советской

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

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

Спрос и предложение

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

Спрос против потребности

Когда люди пытаются количественно оценить потребность страны в том или ином продукте или услуге, они игнорируют то, что фиксированной или объективной потребности не существует. Фиксированное требуемое количество встречается редко (если вообще бывает). Например, жизнь в израильских кибуцах основывалась на том, что их члены совместно производили и поставляли друг другу продукты и услуги, не прибегая к деньгам или ценам. Однако бесплатная поставка электроэнергии и продуктов питания привела к тому, что люди часто не удосуживались отключать электричество днем и приводили на обед своих друзей, не принадлежащих к кибуцу. Но после того как кибуц начал взимать плату за электроэнергию и еду, потребление и того и другого резко снизилось. Как мы видим, не было никакой фиксированной потребности или спроса на продовольствие или электроэнергию, хотя и то и другое — незаменимые вещи.

Нет и фиксированного предложения. Статистика относительно количества нефти, железной руды или других природных богатств, похоже,

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

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

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

Вторил ей и журнал The Economist:

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

В общем, не существует фиксированного объема запасов нефти, как и большинства других вещей. В каком-то итоговом смысле на планете есть конечное количество каждого ресурса, но даже когда его может хватить на века или тысячелетия, в любой конкретный момент количество, которое экономически целесообразно добывать

и перерабатывать, прямо зависит от цены, по которой его можно продать. За последнее столетие делалось множество ложных прогнозов, что у нас через несколько лет «закончатся» те или иные природные богатства. Они основывались на смешивании экономически доступного актуального предложения по текущим ценам и суммарного физического наличия этих веществ на планете, которого обычно намного больше.

Природные ресурсы не единственное, что станут предлагать в больших количествах, как только на них вырастет цена. Это относится к множеству товаров и даже к рабочей силе. Когда люди прогнозируют, что в ближайшие годы будет дефицит инженеров, учителей или продовольствия, они обычно игнорируют цены или неявно предполагают, что дефицит будет при сегодняшних ценах. Но дефицит как раз и вызывает повышение цен. При более высоких ценах заполнить вакансии инженеров и учителей будет не сложнее, чем сегодня, и точно так же не труднее найти пищу, поскольку рост цен вынудит людей выращивать больше сельскохозяйственных культур и разводить больше домашнего скота. Таким образом, большее количество обычно предлагается по более высоким ценам, чем по низким, и неважно, что продается — нефть или яблоки, лобстеры или рабочая сила.

Реальная стоимость

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

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

значений. Однако их обычный уровень в обычных условиях ничуть не более реален или действителен, чем гораздо более высокий или низкий уровень в других обстоятельствах.

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

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

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

Конкуренция

Конкуренция — решающий фактор, который объясняет, почему цены обычно нельзя удерживать на одном произвольно установленном уровне. Это ключ к функционированию экономики, регулируемой ценами. Она не только направляет цены в сторону выравнивания, но и заставляет капитал, рабочую силу и прочие ресурсы перетекать туда, где

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

Цены и предложения

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

Те, кого сильнее подстегивает желание заработать на продуктах питания, готовы везти их ночью или ехать по пересеченной местности, тогда как те, кто работает «в общественных интересах», скорее всего, не станут особо утруждаться и предпочтут безопасные и комфортные маршруты. Проще говоря, люди, как правило, склонны больше делать для своей пользы, чем для пользы других. Свободно меняющиеся цены могут оказаться выгодными для других. В ситуации с поставками продовольствия ускоренная доставка может предотвратить смерть от голода или болезней, к которым люди более восприимчивы, когда недоедают. В странах третьего мира, где часто наблюдается локальный

голод, вовсе не редки случаи, когда присланное международными организациями продовольствие портится в портах, в то время как во внутренних районах страны люди умирают от голода*. Какой бы непривлекательной ни считалась жадность, именно она позволяет транспортировать продовольствие гораздо быстрее и спасает тем самым больше жизней.

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

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

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

Неудовлетворенные потребности

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

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

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

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

В случае парковочных мест может показаться (если измерять исключительно государственными расходами), что дешевле ограничить или

вообще запретить использование частных автомобилей в городах, подгоняя количество машин под число имеющихся парковок, а не наоборот. Более того, принятие и реализация такого закона обошлись бы в крохотную долю от затрат на дополнительные парковочные места. Однако экономии в государственных расходах нужно оценивать в сопоставлении с колоссальными частными затратами людей на покупку, техобслуживание и парковку автомобилей в городах. Очевидно, что этих затрат не было бы, если бы люди не считали, что получаемые выгоды того стоят.

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

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

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

Само слово «потребности» произвольным образом ставит одни желания выше других, словно они категорически важнее. Однако, например,

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

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

По самой своей природе экономика, изучая использование ограниченных ресурсов, обладающих возможностью альтернативного применения, имеет дело с постепенными компромиссами, а не с потребностями или решениями. Возможно, по этой причине экономисты никогда не были так популярны, как политики, которые всегда обещают решить наши проблемы и удовлетворить наши потребности.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

