

**ЧАСТЬ ПЕРВАЯ**

**УТОПИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА**



## 1. ПРОИГНОРИРОВАННЫЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ОБЩЕПРИНЯТАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Общая реакция на чрезвычайные события состоит в том, чтобы сказать, что их нельзя было спрогнозировать. Воздушное нападение Японии на Перл-Харбор, террористическая атака на Нью-Йорк и Вашингтон 11 сентября 2001 г.; разрушительный проход урагана «Катрина» через Новый Орлеан — в каждом из этих случаев власти утверждали, что не имели никакого понятия о том, что должно случиться. Строго говоря, это выглядит достоверно: если бы наделенным властью людям было известно больше, они предприняли бы упреждающие действия. Но между недостатком прочных знаний и полным невежеством редко можно поставить знак равенства. В 1941 г. многочисленные американские специалисты по императорской Японии считали нападение на американский Тихоокеанский флот реальной угрозой; перед 11 сентября Аль-Каида не делала тайны из своего намерения снова ударить по Соединенным Штатам — ЦРУ и ФБР вели наблюдение за некоторыми заговорщиками; еще в 1986 г. специалисты, работавшие на Инженерные войска США, ставили вопрос о строительстве дамб, защищающих Новый Орлеан.

То, что не позволило властям избежать этих несчастий, заключалось не столько в недостатке своевременных предупреждений, сколько в недостатке воображения. Ответственные люди не были ни коррумпированными, ни близорукими; даже их неосмотрительность была в обычных рамках. Они просто не могли представить, что Япония бомбит Гавайи; что бойцы джихада врезаются на гражданских самолетах в манхэттенские небоскребы; что приливные волны Мексиканского залива разрушают более пятидесяти дамб одновременно. Возможность таких катастроф не расценивалась как маловероятная с точки зрения математического определения чрезвычайных происшествий: их возможность не учитывалась вообще.

Кризис субстандартной ипотеки стал еще одним исключительным и неожиданным событием, но не тем, которое наступило без предупреждения. Уже в 2002 г. некоторые комментаторы, в том числе и автор этой книги, говорили, что во многих частях страны стоимость недвижимости теряет связь с доходами. Осенью того же года я посетил типичный городок среднего класса Левиттаун на Лонг-Айленде, где после Второй мировой войны фирма-застройщик Levitt and Sons предлагала на продажу дома типа ранчо площадью восемьсот квадратных футов с холодильником, кухонной плитой, стиральной машиной, нефтяными тепловыми горелками и жалюзи за 7990 долларов. Когда я туда прибыл, те же самые дома с небольшими усовершенствованиями продавались примерно за 300 000 долларов, при этом их стоимость выросла почти на 50 % по сравнению с той, что была двумя годами ранее. Ричард Дэллоу, агент по продаже недвижимости, семья которого продавала ее там с 1951 г., показал мне город. Он выражал удивление тем, что цены на дома не обратили внимания на падение индекса NASDAQ в 2000 г., экономический спад 2001 г. и последствия теракта 11 сентября. «Как-то это должно было повлиять, — сказал он. — Хотя, с другой стороны, летом 2000-го я думал, что воздействие есть, а затем все опять вернулось назад».

Вообще говоря, социальные группы людей, купавших дома в Левиттауне, были те же, что и всегда: полицейские, пожарные, дворники и строительные рабочие, которым жилье в соседних городах стало не по карману. Из-за инфляционного скачка цен на дома эти покупатели не всегда могли позволить себе жилье даже в Левиттауне. Здесь «всегда была зона низких первых платежей по ипотеке, — говорил Дэллоу. — Если цена — триста тридцать тысяч, и вы вносите 5%, то получается закладная на триста тринадцать тысяч пятьсот. Вам нужен крупный ипотечный кредит. Здесь, в Левиттауне». Когда я вернулся в свой офис на Таймс-сквер, то написал заметку для журнала The New Yorker под заголовком «Следующий крах», в которой цитировались слова Дэллоу и некоторых финансовых аналитиков, обеспокоенных состоянием рынка недвижимости. «Оценка состояния этого рынка подходит к крайней черте, причем не к верхней, — заявил Иэн Моррис, ведущий американский экономист из банка HSBC. — Даже обычные семейные дома стали очень дорогими по сравнению с доходами». Кристофер Вуд, стратег инвестиционного банка Си-Эл-Эс-Эй Эмерджинг Маркетс, был еще более пессимистичен: «Американский рынок недвижимости — последний большой пузырь, — такими были его слова. — Когда он лопнет, выглядеть это будет очень мерзко».

В период между 2003 и 2006 г., с ускорением роста цен на недвижимость, по СМИ прокатилась волна беспокойства. В июне 2005 г. журнал The Economist писал о том, что «общемировой рост цен на недвижимость — это самый раздутый пузырь в истории. Будьте готовы к экономическим страданиям, когда он затрещит». В Соединенных Штатах отношение цен на дома к арендной плате, как отмечалось в еженедельниках, достигло исторического максимума, а рост цен в годовом исчислении в некоторых частях страны превысил 20%. В том же месяце Роберт Шиллер, известный экономист Йельского университета, автор бестселлера 2000 г. «Иррациональное изобилие», рассказывал финансовому журналу Barron's, что «цено-

вой пузырь в сфере недвижимости ощущается как ажиотаж на фондовых рынках осенью 1999 года».

Одной из причин того, что эти предупреждения остались незамеченными, было их отрицание. Когда цена актива повышается на 20 или 30 % в год, никто из тех, кто владеет таким активом или пускает его в оборот, не хочет слышать о том, что их новоприобретенное богатство иллюзорно. Но на том, что повышение цен необратимо, настаивали не только агенты по операциям с недвижимостью и занимающиеся кондоминиумами «флипперы»: многие специалисты по экономике недвижимости были согласны с ними. Карл Кейс, экономист колледжа Уэллсли, напомнил мне, что средняя стоимость американских домов повышалась ежегодно с 1945 г. Фрэнк Нотхафт, главный экономист компании «Фредди Мак», пробежался по списку «фундаментальных экономических показателей», которые, как он сказал, оправдывают высокие и растущие цены на дома: низкие проценты по ипотечным ставкам, крупномасштабная иммиграция и скромные запасы новых домов. «Мы не ждем падения цен на односемейные дома, — сказал он прямо. — Этого не должно случиться».

Поскольку ипотечный бум продолжался, предположение Нотхафта о том, что цены на недвижимость в общенациональном масштабе будут продвигаться в одном направлении, получило официальное одобрение американского правительства. В апреле 2003 г. в Президентской библиотеке и музее Рональда Рейгана в Сайми-Вэлли, Калифорния, Алан Гринспен настойчиво утверждал, что Соединенные Штаты не страдают из-за пузыря на рынке недвижимости. В октябре 2004 г. он высказался о том, что рынок недвижимости не приспособлен для спекуляций, отметив, что «после продажи дома домовладельцы должны переехать и жить в другом месте». В июне 2005 г., выступая на Капитолийском холме, он признал наличие «пены» в некоторых регионах, но исключил возможность возникновения общенационального пузыря, отметив, что рынки недвижимости — это рынки местного масштаба. И хотя снижение цен

в некоторых областях нельзя было исключать, Гринспен пришел к выводу, что «такие снижения, если они возникнут, вряд ли имели бы существенные макроэкономические последствия».

В то время, когда Гринспен делал свои комментарии, Бен Бернанке, недавно покинувший ФРС, где он с 2002 г. занимал должность члена правления, стал председателем Совета экономических консультантов Белого дома. В августе 2005 г. Бернанке поехал в Кроуфорд, Техас, чтобы проинформировать президента Буша, после чего один репортер поинтересовался у него, «упоминался ли на встрече ипотечный пузырь?» Бернанке сказал, что ипотека обсуждалась, и продолжил: «Я думаю, сейчас важно отметить, что цены на недвижимость в значительных масштабах поддерживаются очень прочными фундаментальными показателями... Мы имеем множество рабочих мест, высокий уровень занятости, высокий уровень доходов, очень низкие ипотечные процентные ставки, растущее население и нехватку земли и домов во многих областях». 15 октября 2005 г. в послании Национальной ассоциации экономики предприятий Бернанке использовал почти идентичный язык, говоря о том, что возрастающие цены на недвижимость «в значительной степени отражают прочные фундаментальные показатели». Девять дней спустя президент Буш выбрал его преемником Гринспена.

В августе 2005 г., через пару недель после поездки Бернанке в Техас, Федеральный резервный банк Канзас-Сити, один из двенадцати региональных банков в системе ФРС, посвятил свой ежегодный симпозиум по экономической политике урокам эпохи Гринспена. Как обычно, конференция проходила в Джексон-Лэйк-Лодж, высококлассном отеле в Джексон-Хоул, Вайоминг. Гринспен, который к тому времени уже восемнадцать лет проработал председателем ФРС, обратился к собравшимся со вступительным словом. Большинство других ораторов, в частности, Роберт Рубин, бывший министр финансов, и Жан-Клод Трише, руководитель Европейского центрального банка, отзывались о боссе ФРС в исключительно комплимен-

тарных тонах. «Нет никаких сомнений в том, что Гринспен был удивительно успешным председателем Федеральной резервной системы», — высказал свое мнение Алан Блиндер, экономист из Принстона и бывший член правления ФРС. Более критическую линию, рассматривая последствия двух десятилетий финансового дерегулирования, проводил Рагурам Г. Раджан, экономист Школы бизнеса Бута при Чикагском университете, который тогда был главным экономистом в Международном валютном фонде.

Раджан, который родился в 1963 г. в Бхопале, в центральной Индии, получил степень доктора в Массачусетском технологическом институте в 1991 г., а затем перешел в Школу бизнеса Чикагского университета, где зарекомендовал себя едва ли не вундеркиндом. В 2003 г. коллеги назвали его внесшим наибольший вклад в финансовую область ученым, которому еще нет сорока. В том же году он получил место ведущего экономиста в Международном валютном фонде, где оставался до 2006 г. Его трудно было бы назвать человеком радикальных взглядов. Одна из книг, соавтором которой он был, называлась «Спасение капитализма от капиталистов: *скрытые силы финансовых рынков для создания богатства и расширения возможностей*». Брюс Бартлетт, консервативный активист, служивший в администрациях Рональда Рейгана и Джорджа Х. У. Буша, описал ее как «одну из самых сильных книг в защиту свободного рынка, которые когда-либо были написаны».

Раджан начал с обзора одной истории. За последние пару десятков лет, напомнил он аудитории, дерегулирование и технический прогресс подвергли банки возросшей конкуренции в их основном бизнесе приема вкладов от домашних хозяйств и предоставления их другим людям и компаниям. В ответ банки расширили свою деятельность на новые сферы, включая торговые ценные бумаги и создание новых финансовых продуктов, например, ипотечных ценных бумаг (ИЦБ) и облигаций, обеспеченных долговыми обязательствами (ООДО). Большинство этих ценных бумаг банки продавали инвесторам, но не-

которые из них они удерживали в инвестиционных целях, что подвергало банки опасности возможных убытков, если соответствующие рынки пострадают от большого спада. «Несмотря на то, что система сейчас лучше эксплуатирует сопряженный с риском экономический потенциал, более широко эти риски распределяя, она также берет на себя большие риски, чем прежде, — сказал Раджан. — Более того, связи между рынками и между рынками и учреждениями стали теперь более явными. В то время как это помогает системе разностронне развиваться, преодолевая маленькие потрясения, это также подвергает систему опасности больших системных потрясений — резких изменений стоимости активов или изменений совокупной ликвидности».

Обратившись к другим факторам, которые сделали финансовую систему более уязвимой, Раджан завел речь об основанной на стимулах компенсации. Почти все старшие финансисты теперь получают премии, которые привязаны к создаваемой в их компаниях доходности инвестиций. Поскольку эта доходность коррелируется с рисками, отметил Раджан, существуют «извращенные стимулы» для менеджеров и компаний взять на себя больше рисков, особенно так называемых побочных рисков, т. е. таких событий, которые возникают с очень низкой вероятностью, но могут привести к катастрофическим последствиям. Тенденция среди инвесторов и трейдеров копировать стратегии друг друга, явление, известное как стадность, была другим потенциально дестабилизирующим фактором, сказал Раджан, потому что это толкает людей к покупке активов, даже если они считают их переоцененными. Основанная на стимулах компенсация и стадность, взятые вместе, являлись «неустойчивым сочетанием. Если стадное чувство отдаляет цены на активы от фундаментальных показателей, возрастает вероятность больших перемен — именно того вида, которые инициируют побочные убытки».

Наконец, добавил Раджан, есть еще один компонент, который может «сделать коктейль особенно неустойчивым, и это —



низкие процентные ставки после периода высоких ставок либо из-за финансовой либерализации, либо из-за чрезвычайно аккомодационной денежно-кредитной политики». «Дешевые» деньги, напомнил Раджан аудитории, поощряют банки, инвестиционные институты и хеджевые фонды больше занимать и увеличивать риски. В условиях свободного потока кредитов часто развивается эйфория, за которой может последовать только «внезапная остановка», способная нанести большой ущерб экономике. Раджан согласился с тем, что до сих пор американская экономика избегала подобного результата, но процесс ее восстановления после обвала фондового рынка в 1987 г. и краха на рынке акций высокотехнологичных компаний в 2000–2001 гг. «не должен переполнять нас чрезмерным оптимизмом». В конце концов, «потрясения на фондовых рынках, пусть даже и большие, могут иметь меньший эффект, чем потрясения на рынках кредитов».

Как правило, высшие лица ведущих банков не бросаются на людей и не швыряются стульями; если бы они это делали, Раджан рисковал бы получить телесные повреждения. В ходе обсуждения Дон Кон, член правления ФРС, собиравшийся стать его вице-председателем, отметил, что выступление Раджана равнозначно прямому «доктрине Гринспена», которая тепло приветствовала создание новых финансовых продуктов, например, секьюритизированных ссуд и свопов на дефолт по кредиту. «После того как организациям разрешили диверсифицировать риски, более точно выбирать профили своих рисков и улучшать управление рисками, которые они берут на себя, они стали сильнее, — продолжал Кон. — А облегчив им продвижение сбережений через рынки и национальные границы, эти усовершенствования поспособствовали более эффективному распределению ресурсов и росту таких организаций».

«Доктрина Гринспена» не подразумевает, что финансовые рынки все время действуют в правильном направлении, признал Кон, но «действия отдельных сторон, направленные на собственную защиту, — то, что председатель Гринспен на-

звал частным регулированием, — обычно весьма эффективны», тогда как правительство «рискует, расшатывая стимулы, разрушить частное регулирование и финансовую устойчивость». Вернувшись к предположению Раджана о том, что к компенсационным схемам Уолл-стрит может потребоваться применение определенных правительственных мер, Кон настойчиво утверждал, что не в интересах высших руководителей банков и других финансовых учреждений «пытаться получить краткосрочные доходы ценой долговременного риска, скрывать степень риска, который возлагается на их клиентов, или как-либо иначе подвергать опасности свою репутацию. В конечном итоге мне не представляется убедительной дискуссия о таком сбое рынка, из-за которого потребуется вмешательство государства в компенсационные схемы».

Лоуренс Саммерс, который был тогда президентом Гарвардского университета, встал и сказал, что, по его мнению, «основное, слегка завуалированное суждение этого доклада в значительной степени ошибочно». Уделив некоторое время рассказу о том, как многому он научился у Гринспена, Саммерс сравнил развитие финансовой индустрии с историей гражданской авиации, сказав, что одна отдельная авиационная катастрофа не должна перечеркивать собой тот факт, что добраться из пункта А в пункт Б стало теперь намного легче и безопаснее, чем раньше, после чего добавил, что «по моему мнению, подавляющее большинство тех событий, что имели место в финансовой индустрии, являются положительными». В тот момент, когда логично было указать на возможность возникновения самоукрепляющихся спиралей на финансовых рынках, Саммерс закончил тем выводом, что «тенденция к ограничениям, которой пронизан тон доклада, представляется мне весьма проблематичной. Думаю, что она поддерживает разнообразные импульсы ложной экономической политики во многих странах».

Реакция на доклад Раджана продемонстрировала, как трудно стало даже на теоретическом уровне подвергать

сомнению догмы дерегулирования и свободных рынков. Как давнему коллеге и советнику Гринспена, Кону простительна защита своего самолюбия. Но Саммерс принадлежал к другой категории. В 1980-е гг. он, молодой профессор Гарварда, защищал налог на такие сделки с ценными бумагами, как покупки акций, обосновывая это тем, что большая часть происходящего на Уолл-стрит — это игра в наперстки, которая ничего не добавляет к валовому продукту. Впоследствии он продолжал консультировать кандидатов в президенты и занимал пост министра финансов в администрации Клинтона. Попутно он отбросил свои ранние взгляды и стал ведущим защитником «общепринятой точки зрения» — эту фразу Джон Кеннет Гэлбрейт придумал для обозначения неоспариваемых логических посылок, которые помогают выражать мысли в словах в ходе политических дебатов, да и в ходе бесед в кулуарах. Как отмечал Гэлбрейт в своем вышедшем в 1958 г. бестселлере «Общество изобилия», общепринятая точка зрения не является исключительной собственностью какой-либо партии или конфессии: республиканцы и демократы, консерваторы и либералы, правоверные и агностики, — все разделяют ее главные принципы. «Положение общепринятой точки зрения, более или менее идентичной фундаментальным знаниям, фактически неприступно, — писал Гэлбрейт. — Скептик выбывает из игры в силу самой своей склонности опрометчиво идти от старого к новому. Был бы он ученым с фундаментальным знанием — остался бы с общепринятой точкой зрения».

Но как устанавливается общепринятая точка зрения? Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны пройти интеллектуальную одиссею, которая начинается в Глазго в XVIII в. и идет через Лондон, Лозанну, Вену, Чикаго, Нью-Йорк и Вашингтон, округ Колумбия. У утопической экономики — долгая и славная история. Прежде чем обратиться к недостаткам доктрины свободного рынка, давайте проследим за ее развитием и постараемся понять причины ее стойкой привлекательности.

## 2. «НЕВИДИМАЯ РУКА» АДАМА СМИТА

**В** повседневном языке рынок — это просто какое-то место, где покупаются и продаются разные вещи. Круглосуточный магазин на углу — рынок, так же как и ближайшие отделения Wal-Mart, Target и Home Depot. Amazon.com — рынок, так же как и NASDAQ, и как местный квартал красных фонарей. Во многих малых и больших городах организованы уличные рынки, как в Лидсе на севере Англии, где я вырос. Каждые несколько дней моя бабушка, которая держала пансион, должна была ходить на этот рынок в поисках дешевого мяса и других товаров. Если Алан Гринспен, когда дело доходит до размышлений о том, как работают рынки, находится на одном краю спектра, то бабушка была на другом. Не очень образованная ирландка, но с богатым личным опытом, она делила владельцев магазинов и торговцев, с которыми имела дело, на «грабителей», «негодяев» и «придурков», каждый из которых так и норовил обмануть ее любым возможным способом.

Таковы крайние взгляды, которых придерживаются на одном конце спектра. На другом конце — своя крайность, идея о том, что все без исключения свободные рынки работают на всеобщее благо. Разумеется, когда экономисты использу-

ют термин «свободные рынки», они имеют в виду не отдельных владельцев магазинов, а всю систему организации производства, распределения и потребления. Если взять экономику в целом, то в ней можно выделить три важнейших рынка: товарный рынок, где покупатели приобретают все — от автомобилей Тойота Королла до парикмахерских услуг и отпусков на Гавайях; рынок труда, где компании и другие типы работодателей нанимают рабочих; финансовый рынок, где люди и организации выдают кредиты или инвестируют свои избыточные денежные средства.

Каждый из этих рынков имеет свои особенности. Экономисты склонны затенять их различия, рассматривая программистов и фьючерсы на фондовый индекс так же, как айподы и консервированные помидоры, т. е. как предметы потребления. Подобное обобщение скрывает тот факт, что рынки — это социальные конструкции, но позволяет экономистам сосредотачиваться на некоторых основных общностях рынков, таких как роль стимулов, конкуренции и цен. Рыночные системы оказались прочными по нескольким причинам. Позволив людям, компаниям и странам специализироваться на том, что у них получается лучше всего, они расширяют продуктивность экономики. Предоставляя стимулы для инвестиций и инноваций, они облегчают постепенное повышение производительности труда и заработной платы, которые за десятки и сотни лет стали составными частями достаточно высокого уровня жизни. И наконец, доверив потребителям, инвесторам и руководящим лицам компаний принимать решения, исходя из личных интересов, а не по административному принуждению, рынки устраняют потребность в феодальном повелителе или всеведущем центральном планировщике для организации всех сторон жизни.

Одним из первых экономистов, объединивших эти аргументы, был Адам Смит, ученый шотландец, который родился в Керколди, городке на берегу залива Ферт-оф-Форт к северу от Эдинбурга, в 1723 г. Отец Смита, адвокат и государст-

венный чиновник, умер еще до рождения своего сына. Смита воспитала мать, и когда он вырос, поступил в университет Глазго, где изучал философию у Фрэнсиса Хатчесона, одной из выдающихся личностей шотландского Просвещения. Далее он учился в Оксфордском и Эдинбургском университетах, после чего вернулся в Глазго, где с 1752 по 1764 г. преподавал моральную философию, всеобъемлющий предмет, который включал этику, юриспруденцию и политическую экономию. Оставив профессию, чтобы устроиться на высокооплачиваемую работу наставника богатого молодого аристократа, герцога Баклю, Смит начал писать свой великий опус «Богатство народов», в итоге опубликованный в 1776 г. — как и американская Декларация независимости.

Имея большой нос и выступающие зубы, а также слегка заикаясь, Смит был далеко не импозантен. Его рассеянность была общеизвестной; часто, проходя по улицам Глазго, он что-то бормотал себе под нос. Но его метафора о «невидимой руке», направляющей экономику, и по сей день сохраняет такое же значение, что и 230 лет назад, и остается в центре любой дискуссии о том, как действуют рынки. Это не только мое мнение. «Для меня это просто поразительно, что наши идеи об эффективности рыночной конкуренции остались практически неизменными с восемнадцатого века, т. е. Просвещения, когда они впервые появились в значительном объеме из головы одного человека, Адама Смита, — писал Алан Гринспен в 2007 г. в своей автобиографии «Эпоха потрясений». — В некотором смысле, история рыночной конкуренции и представляемого ею капитализма — это история приливов и отливов идей Смита. Соответственно, история его деятельности и ее восприятия требует особого внимания».

Свои аргументы Смит основывал на точных наблюдениях, а не на абстрактных принципах. Он начал с описания работы фабрики по производству булавок. В конце XVIII в. процесс механизации только начинался, и маленькие фабричные производства на Британских островах составляли большинство;

даже на самых крупных из них насчитывалось не более трехсот-четырехсот работников. Но уже тогда каждый рабочий выполнял специализированное задание: «Один человек протягивает проволоку, — писал Смит, — другой выпрямляет ее, третий отрезает, четвертый заостряет, пятый обрабатывает верхнюю часть, чтобы получилась головка; чтобы сделать головку, требовались три различные операции; надеть ее — весьма специфическая работа, еще одна такая же — отбеливать булавки; даже вкалывать их в бумагу — это самостоятельная операция, выполняемая специальным работником; таким образом, весь процесс создания булавки разделяется примерно на восемнадцать различных операций, которые на некоторых предприятиях выполняются различными работниками, хотя на других один и тот же человек делает две или три из них». Поскольку один рабочий, не знакомый с технологиями и машинами, которые используются на таких предприятиях, «мог при всем своем старании сделать за день всего лишь одну булавку», — развивал свою мысль Смит, десять фабричных рабочих, имеющих опыт и навыки в выполнении своих индивидуальных заданий, «могли самостоятельно делать свыше сорока восьми тысяч булавок в день».

То, что применимо к изготовлению булавок, относится и к производству многих других предметов. Специализация, которую Смит назвал «разделением труда», создает «пропорциональный рост производительной силы труда», во-первых, за счет увеличения сноровки отдельных рабочих, во-вторых, за счет экономии времени при переходе от одного задания к другому, в-третьих, за счет стимулов к изобретению машин, которые «позволяют одному человеку делать работу многих». Получается результат, который современные экономисты назвали бы устойчивым ростом производительности или производства на душу населения. В условиях натурального хозяйства того типа, которое существовало в Британии и в других странах в течение многих столетий, большинство людей из всех сил пытались накормить и одеть свои семьи. В современной

рыночной системе — Смит предпочитал фразу «коммерческое общество» — рабочие и ремесленники производят продукцию с излишком, который перекрывает их повседневные потребности и используется для приобретения других, несущественных товаров, таких как модная одежда и удобная мебель. «Это, — указывал Смит, — значительное перемножение продукции всех различных ремесел — профессий — вследствие разделения труда, которое вызывает — в хорошо управляемом обществе — такое всеобщее изобилие, которое распространяется и на людей, занимающих самое низкое положение».

Учитывая то, что Смит писал об обществе, в котором группы голодных рабочих порой скитались по стране, а такие города, как Манчестер и Лидс, постепенно переполнялись неимущими фабричными работниками, многие из которых были еще детьми, его описание капиталистической экономики может показаться нам не критическим. Однако, поскольку индустриализация Британии за последующее столетие продолжалась и усиливалась, заработная плата и жизненный уровень действительно в конечном счете повысились, подтверждая точку зрения Смита: капитализм свободного рынка поднимает уровень жизни. Развитие по такому образцу повторилось во многих других странах, недавними примерами чему являются Китай и Индия. После десятилетий централизованного управления обе страны открыли свою экономику и стали участниками глобального разделения труда. Так же как и в Великобритании и Соединенных Штатах, развитие китайской и индийской экономических систем сопровождалось внедрением потогонного труда на предприятиях, возрастающим неравенством и широкомасштабным ухудшением экологии. Но оно в то же время создало значительное богатство, и по крайней мере часть его уже просочилась к «людям, занимающим самое низкое положение». Никто не стал бы заявлять, что рядовой житель Китая или Индии богат; но за несколько последних десятилетий очень многие люди поднялись из нищеты. В Китае за период с 1981 по 2005 г., согласно недавнему исследованию



Всемирного банка, уровень бедности упал с 84 до 16 % — снижение почти на две трети. К концу периода над чертой бедности поднялись более 600 млн китайцев.

По мере развития разделения труда появляется густая и запутанная сеть взаимной торговли и зависимости. Смит взял в качестве примера скромное шерстяное пальто поденного рабочего, обращая внимание на все различные профессии, которые были задействованы в его изготовлении: «Пастух, сортировщик шерсти, чесальщик, красильщик, щипальщик, прядильщик, ткач, валяльщик, костюмер и многие другие должны объединить свои отличающиеся друг от друга ремесла, чтобы создать даже такую простую продукцию. Кроме того, сколько торговцев и перевозчиков должны быть использованы для транспортировки материала от одних из перечисленных работников к другим, которые часто живут в весьма отдаленных частях страны!» Это только первый круг взаимосвязей. А что можно сказать про все этапы, которые входят в процесс снабжения, скажем, красильщика его краской или стригаля его ножницами? Смит перечислил их еще с чертову дюжину, упомянув торговца, судостроителя, производителя парусов, производителя канатов, моряка, продавца древесины, шахтера, плавильщика, кирпичника, каменщика, монтажника, кузнеца и рабочего по металлу. И все это для одного дешевого пальто! Если же еще учесть прочие пожитки рабочего, например, его домашнюю обстановку, отмечал Смит, и рассмотреть вложенный в них труд, то мы обнаружим, что «без содействия и сотрудничества многих тысяч людей самый последний человек в цивилизованной стране не мог бы быть обеспечен, даже если, как мы ошибочно представляли, обеспечить его легко и просто».

Разумеется, сегодняшнее разделение труда намного более глобально и замысловато, чем во времена Смита. Айподы компании Apple, которых продано более 175 млн штук, были задуманы в Силиконовой долине, большая часть ПО для них была написана в Хайдарабаде, Индия, а производятся они в Китае, где

Apple передала их производство многим тайваньским компаниям. Музыкальный плеер состоит из 451 детали, включая жесткий диск, сделанный японской компанией Toshiba, два микро-чипа, произведенные американскими компаниями Broadcom и PortalPlayer, и микросхему памяти, сделанную корейской компанией Samsung. По каждому из этих компонентов, в свою очередь, существует сложная глобальная система поставок. Айподы справедливо считаются триумфом американских инноваций и маркетинга. Это также символ разделения труда в миниатюре. (В июне 2006 г. британская газета The Mail on Sunday обнаружила, что многие из китайских рабочих, занятых на сборке айподов, — это молодые женщины, которые работают по пятнадцать часов в день, проживают в корпоративных общежитиях и получают за свой труд менее 50 долларов в месяц. Apple впоследствии обещала улучшить условия труда и привлекла к этому компанию по аудиту стандартов рабочего места.)

Если бы некий средневековый монах очутился в сегодняшней очень сложной мировой экономике, которая в 2007 г. произвела товаров и услуг на сумму примерно 55 трлн долларов, у него обязательно возникло бы несколько базовых вопросов, над которыми мы, ослепленные своей осведомленностью, редко задумываемся. Кто говорит каждому отдельному производителю, какие товары поставлять и в каком количестве? Кто не дает им запрашивать чрезмерную цену за свои товары? Ответ Смита был таким, что ни один человек или властный орган не должен выполнять такие функции: их выполняет сам конкурентный рынок. Если в какой-то момент спрос на отдельный товар превышает его объем, выставленный на продажу, то его цена повышается, и существующие поставщики получают сверхприбыли, что поощряет других выходить на этот рынок. Если же объем предлагаемого для продажи товара превышает спрос на него, то его цена падает, и точно так же падает прибыль поставщиков, подталкивая некоторых из них к уходу с рынка. В рыночной экономике такие корректировки происходят все время.

В идеализированной версии свободного рынка, представленной Смитом, конкуренция вынуждает фирмы поставлять то, что потребители хотят купить, и сокращать производство менее популярных товаров, предотвращая спекуляцию. Цены стремятся к уровню «естественной цены», при котором поставщики только покрывают свои издержки на труд, сырье и арендную плату и получают прибыль по обычной ее норме. Рыночная система эффективна, когда человеческие и физические ресурсы направляются туда, где они больше всего необходимы, а цены привязаны к затратам. Это все также самокорректируется. Если возникает нехватка товара, цены повышаются, а предложение растет. Если же происходит перенасыщение товарами, цены падают, а производство сокращается, пока спрос и предложение не приходят к равновесию.

Специальный термин для процесса такого типа — отрицательная обратная связь, и он обнаруживается в большинстве устойчивых динамических систем, таких как термостатически контролируемые системы отопления или гормональная система человека. Как только возникает нарушение, в действие вступают ценовые изменения и компенсируют отклонения, что приводит к восстановлению равновесия. (Противоположностью отрицательной обратной связи является положительная обратная связь, которая усиливает первоначальные нарушения. Положительная обратная связь помогает вызывать ядерные взрывы, быстрый прирост населения и пузыри фондового рынка.) Следует обратить внимание на то, что ни одна из этих корректировок не навязывается сверху: на языке системного анализа все они представляют собой «производные» свойства, которые вытекают из множественности отдельных взаимодействий. Каждый бизнесмен «имеет в виду только свою собственную прибыль, — писал Смит, — и в этом, как и во многих других случаях, он ведется “невидимой рукой”, способствуя достижению цели, которая не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, он часто содействует интересам общества более результативно, чем тогда, когда он действительно

намеревается им содействовать. Я никогда не слышал о какой-либо значительной пользе, принесенной теми, кто стремился вести свои дела для общественного блага».

Что остается делать государству при наличии такого чудодейственного рыночного механизма? За некоторыми исключениями, как, например, обеспечение национальной обороны и надлежащего исполнения законов, оно должно, по словам Смита, ограничиться устранением устаревших правил, которые препятствуют функционированию конкурентных рынков, например, ценового регулирования и правовых ограничений на деловую активность в отдельных отраслях. «Каждый человек, пока он не нарушает правовые нормы, остается совершенно свободным для того, чтобы следовать своим собственным интересам своим собственным способом и подключить свои старание и капитал к конкурентной борьбе со стараниями и капиталом любого другого человека или группы людей».

Эту философию часто называют *laissez-faire* — французское выражение, означающее свободную конкуренцию, а в буквальном переводе — «дайте делать», т. е. «не мешайте». В контексте XVIII в. свободная конкуренция вызвала упрочение права собственности, понижение тарифов на импортированные товары и отмену того, что осталось от средневековой экономики с ее феодальными привилегиями, ограничительными трудовыми гильдиями, навязанными государством местными монополиями на производство и распространение определенных товаров, враждебным отношением к ростовщикам и слабым подбоем новых способов производства. Если бы экономика была освобождена от искусственных ограничений, то конкуренция обеспечила бы развитие занятости и использования ресурсов в направлении, «самом благоприятном для интересов всего общества», — писал Смит. В отличие от некоторых последующих экономистов он не тратил много времени на обсуждение характера общественных интересов или того, существуют ли они. Он считал само собой разумеющимся, что конечная цель экономической политики — это максимизация богатства