

ГЛАВА 1

КТО ПЛАТИТ ЗА ВАШ КОФЕ?

Долгая поездка на общественном транспорте — привычное дело для любого жителя большого города. Не важно, живете ли вы в Нью-Йорке, Токио, Антверпене или Праге. Эти переезды сочетают в себе универсальные и частные проблемы. Последние связаны с тем, что каждый пассажир — это крыса в своем уникальном лабиринте. Она запоминает, сколько времени пройдет между утренним душем и проходом через турникет, изучает расписание и выбирает нужный конец платформы, чтобы поскорее пересесть в другой состав, и, наконец, делает выбор между первым вечерним поездом, забитым до отказа, и свободным последним. Но у этих перемещений есть и общие черты: транспортные пробки и часы пик, которые эксплуатируются предпринимателями по всему миру.

Как и все лондонские станции в час пик, «Ватерлоо» набита сонными, раздраженными пассажирами. За год через станцию проходят 74 миллиона человек, половина задирает головы, чтобы рассмотреть расписание, а другие 37 миллионов смотрят строго вперед, проталкиваясь к выходу.

Эта вторая группа, включающая и меня, состоит из людей, которых непросто сбить с пути. Они хотят поскорее выбраться из туристической толкотни и попасть на свои рабочие места чуть раньше, чем появится руководство. Они не желают тратить время на обход. Но один островок покоя и райского наслаждения может на пару минут привлечь их внимание. В этом оазисе привлекательные мужчины и женщины — сегодня это очаровательная бариста с именем Якинта на бейдже — с приветливой улыбкой подают изысканные угощения. Я, конечно, говорю о кофейне АМТ. Даже если вы никогда не слышали о сети АМТ, вы прекрасно понимаете, что я имею в виду. И так по всей нашей планете: кофейни находятся именно там, где их услуги

нужны отчаявшимся пассажирам. Кафе в десяти метрах от выхода со станции метро «Дюпон-серкл» (Вашингтон) называется Cosi. «Пенн-стейшн» в Нью-Йорке может похвастаться заведением Seattle Coffee Roasters, расположенным прямо у начала Восьмой авеню. Пассажиры со станции «Синдзюку» (Токио) могут зайти в Starbucks, не покидая подземки.

Двойной маленький капучино в АМТ стоит меньше, чем в некоторых из перечисленных знаменитых брендов, однако очень дешевым его не назовешь. Но, конечно, я могу себе это позволить. Как и многие люди, останавливающиеся в этом кафе, я отрабатываю стоимость напитка за несколько минут. Никто не станет пытаться сэкономить несколько пенни, разыскивая в 8:30 утра более дешевый кофе. Мы хотим выпить кофе и сделать это прямо сейчас. Нас таких 74 миллиона. Вот почему так важно место расположения кофейни.

Положение АМТ возле «Ватерлоо» выгодно не только потому, что находится по пути от платформы к выходу со станции. Дело в том, что на этом участке нет других кофеен. Неудивительно, что бизнес процветает.

Люди, которые покупают столько же кофе, сколько и я, наверняка задумывались над тем, что кто-то на них наживает. Если появляющиеся в газетах жалобы верны, то кофе в этом капучино стоит гроши. Конечно, газеты не сообщают всей правды: нужно ведь еще учесть молоко, электричество, стоимость бумажных стаканчиков и выплатить Якинте зарплату, чтобы она весь день улыбалась сварливым покупателям. Но после того как вы сложите все это вместе, все равно получится нечто значительно более дешевое, чем ваша чашка кофе. По мнению профессора экономики Брайана Макмануса, наценка на кофе составляет около 150%: приготовить фильтрованный кофе, продающийся за доллар, стоит 40 центов, а маленький латте — меньше доллара, но продают его за 2,55. Так что кто-то наваривает уйму денег. Но кто?

Вам может показаться, что очевидные кандидаты — это Алистер, Аллан и Ангус Маккаллум-Топпин, основатели АМТ. Но все не так просто. Основная причина, почему кафе может требовать 1,55 фунта стерлингов за капучино, состоит в том, что рядом нет другого заведения, предлагающего напиток за 1,45 фунта. Так почему же никто не пытается подорвать бизнес АМТ? Я не хочу преуменьшать достижения предприимчивых Маккаллум-Топпинов, но капучино, по сути, совсем не сложный продукт. Вокруг нет недостатка во вполне сносном капучино (к сожалению, с отвратительным капучино та же картина). Не проблема приобрести кофемашину, поставить стойку,

раскрутить свой бренд при помощи рекламы и бесплатных образцов и нанять приличный персонал, ни в чем не уступающий Якинте.

Дело в том, что основное преимущество кофейни АМТ — это ее расположение на протоптанной 74 миллионами пассажиров тропе к водопою. Мы можем уверенно предположить: у АМТ есть соглашение с землевладельцем, согласно которому она не допустит непосредственных конкурентов по соседству. Чтобы основать конкурирующую кофейню, вам либо придется разместиться где-то еще, либо дождаться, пока текущий контракт прекратит действовать. Аппетитная наценка, которую АМТ накручивает на свой капучино, не связана ни с качеством кофе, ни с персоналом. Все дело в месте и только в нем.

Но кто контролирует территорию? Давайте представим себе переговоры о продлении договоров об аренде. Владелец перрона станции «Ватерлоо», компания Network Rail, будет вести переговоры не только с братьями из АМТ, но и с другими сетями: Costa Coffee, Ritazza, Aroma, Pret a Manger, Café Nero, Starbucks и прочими амбициозными «кофейными магнатами». Он сможет заключить сделки со всеми или подписать эксклюзивный договор с кем-то одним. Владелец быстро сообразит, что никто не рвется платить за место рядом с дюжиной других кофеен, поэтому попытается выжать максимум из эксклюзивного соглашения.

Желая разобраться, кто получит все деньги, помните: на одной стороне стола переговоров находятся не менее тринадцати соперничающих компаний, а на другой — землевладелец, которому принадлежит наилучшее место для кофейни. Тринадцать к одному — это неудачный расклад для тринадцати. Стравливая их друг с другом, Network Rail сможет диктовать свои условия и вынудить одного из соперников платить арендную плату, которая поглостит почти все предполагаемые доходы. Все, что кофейня могла надеяться заработать в ином случае, теперь уйдет на оплату аренды*.

* К сожалению, у АМТ больше нет лицензии на продажу кофе на станции «Ватерлоо». Но мне приятно отметить, что моя теория о переговорах между кофейнями и Network Rail, похоже, подтвердилась. На месте АМТ появилась Café Nero. Множество новых точек открылось за прошедшие годы: теперь вы можете купить корнуэльские пирожки, багеты, суши, пончики и леденцы в нескольких метрах от Café Nero. Но ближайшая кофейня, Costa Coffee, находится чуть в стороне, рядом с другим выходом. Еще одна Café Nero захватила восточный выход со станции. Уровнем ниже вход в лондонскую подземку охраняет Starbucks. Всего на станции сорок пять точек, где продают еду и напитки, но кофейни располагаются настолько далеко друг от друга, насколько это возможно.
Прим. автора.

В этом есть логика. На двух страницах мы дважды столкнулись с силой дефицита. Во-первых, АМТ имеет возможность устанавливать высокие цены благодаря уникальному расположению кофейни. Во-вторых, Network Rail обладает возможностью требовать высокую арендную плату, потому что это единственная в своем роде точка, и множество компаний готовы использовать ее для продажи кофе.

Но это рассуждения диванного аналитика. Стоит разобраться, так ли все на самом деле. После того как я изложил моей многострадальной подруге (за кофе) свою теорию, она спросила, могу ли я это доказать. Я признался, что это всего лишь предположение. Пару недель спустя она прислала мне статью из Financial Times, в которой цитировались эксперты индустрии, имеющие доступ к счетам сетей кофеен. Статья начиналась со слов «На рынке кофеен в Великобритании лишь немногочисленные компании зарабатывают хоть что-то» и завершалась выводом, что одна из главных проблем — «высокая стоимость содержания розничных точек в премиальных локациях с большим потоком покупателей». Похоже, размышления экономиста на диване — более простой способ прийти к тому же выводу. То, как экономисты понимают мир, не обязательно приводит их к правильному ответу. Но экономическое мышление предлагает идеи о мире, которые можно применить куда шире, чем отчеты промышленных аналитиков: если между тем, кто обладает чем-то уникальным, и кем-то, у кого есть то, что можно заменить, заключается сделка, то прибыль получит собственник уникального ресурса.

Сила в дефиците

Просматривая дома старые книги по экономике, я наткнулся на первый анализ кофеен двадцать первого века. Этот труд, опубликованный в 1817 году, объясняет не только устройство наших кофейных заведений, но и большей части современного мира. Его автор, Давид Рикардо*, стал мультимиллионером (если пересчитать на современные деньги), торгуя на бирже, и планировал занять место в парламенте. Но он также был экономистом-энтузиастом, стремился понять, что случилось с британской экономикой во время недавних

* Давид Рикардо (1772–1823) — английский экономист, классик политической экономии. Развил идеи Адама Смита о том, что стоимость товаров определяется количеством труда, необходимого для их производства, и разработал теорию распределения, объясняющую, как эта стоимость распределяется между различными классами общества.

наполеоновских войн: цены на пшеницу подскочили вместе со стоимостью сельскохозяйственной земли. Рикардо хотел знать, почему.

Проще всего понять теорию Рикардо, используя один из его собственных примеров. Представьте себе дальний форпост, где мало поселенцев, но множество плодородных земель для выращивания посевов. Однажды амбициозный молодой фермер, Аксель, приезжает в город и предлагает деньги за право выращивать что-то на сорока сотках хорошей земли. Все знают, сколько зерна произведет этот акр, но никто не может решить, сколько Аксель должен платить. Потому что пока нет недостатка в земле, лежащей под паром, конкурирующие землевладельцы не могут требовать более высокой платы... да и вообще существенной платы. Любой из них предпочтет получить хотя бы скромную ренту, чем не иметь ничего, так что они будут сбивать цену, пока Аксель не сможет начать трудиться за скромный оброк, которого хватит лишь на то, чтобы компенсировать убытки владельца земли.

Первый урок этой истории состоит в том, что человек, обладающий желанным ресурсом — в данном случае землевладелец, — не всегда обладает большой властью. История умалчивает о том, действительно ли Аксель беден или у него припрятаны наличные, потому что при определении величины ренты это не имеет значения. Вес на переговорах дает дефицит: поселенцы редки, а земли нет, так что у землевладельцев нет преимущества.

Это значит, что если дефицит относителен и меняется от человека к человеку, то и ход переговоров трансформируется вместе с ним. Если с годами множество иммигрантов последуют примеру Акселя, то количество луговых угодий начнет сокращаться и наконец исчезнет. Пока есть хоть что-то, конкуренция между землевладельцами, которые не сумели привлечь арендаторов, будет удерживать цены очень низкими. Но однажды полный надежд фермер — назовем его Боб — приедет в город и обнаружит, что свободной плодородной земли нет. Альтернатива — хозяйство на менее качественной, зато более доступной земле, поросшей кустарником — непривлекательна. Поэтому он предложит хорошие деньги тому землевладельцу, который выселит Акселя (или любого другого фермера), арендующего землю практически задарма, и сдаст участок Бобу. Но как только Боб решит заплатить за аренду плодородной земли, все остальные фермеры приготовятся внести плату за аренду лугов, лишь бы не съезжать. Моментально все изменилось: неожиданно землевладельцы приобрели возможность торговаться с позиции силы, потому что фермеров стало много, а лугов — мало.

Итак, землевладельцы могут поднять арендную плату. Но насколько? Ее должно хватать на то, чтобы фермеры могли вести хозяйство и платить ренту, либо им придется перебираться на худшую, но зато даровую землю, поросшую кустарником. Если разница в плодородности между двумя типами земель составляет пять бушелей* зерна в год, тогда и аренда будет равняться пяти бушелям в год. От землевладельца, который попытается требовать больше, арендаторы съедут, чтобы работать на худшей земле. А если он потребует меньше, то фермеры со скудных земель будут готовы предложить ему больше.

Может показаться странным, что размер арендной платы так быстро изменился, потому что дополнительно всего один человек захотел завести хозяйство на этой территории. Не похоже, чтобы эта история описывала реальное устройство мира. Но она более правдива, чем может показаться, пусть это и упрощение. Конечно, в реальном мире нужно учитывать и другие факторы: законы, регулирующие выселение людей, долгосрочные контракты и даже культурные нормы, которые гласят, что выгнать одного человека, чтобы поселить другого, «просто неприлично». В действительности существует более двух видов земель, и Боб может поискать себе другую работу, например счетовода или кучера. Все эти факторы усложняют происходящее в реальном мире, замедляют изменение баланса сил на переговорах, изменяют существующие абсолютные цифры и тормозят внезапное изменение размера арендной платы.

Но повседневные трудности часто скрывают от нас оставшиеся незамеченными более общие тренды, по мере того как сила дефицита переходит от одной группы к другой. Работа экономиста заключается в том, чтобы осветить этот глубинный процесс. Мы не должны удивляться, если внезапно рынок земли окажется невыгодным для фермеров, цены на недвижимость резко возрастут или за считанные месяцы мир покроется кофейнями. Простота истории выделяет только одну часть происходящего процесса, но это полезно, потому что нам открывается кое-что важное. Иногда относительный дефицит и баланс сил действительно меняются очень быстро, оказывая глобальное воздействие на жизнь людей. Мы часто жалуемся на симптомы — высокую стоимость чашки кофе или дома. Но симптомы невозможно вылечить, надо понять, что их вызывает.

* Бушель — мера емкости сыпучих тел в Англии (равная 36,3 л) и в США (равная 35,2 л).

Маржинальная земля — самая важная

Изменение баланса сил не обязано останавливаться в описанной мною точке. Историю освоения земель можно изучать бесконечно, но базовые принципы остаются прежними. Например, если фермеры продолжают прибывать, они в конце концов культивируют не только луга, но и почвы, заросшие кустарником. Когда новый поселенец, Корнелиус, придет в город, из доступной земли ему достанутся только сенокосные угодья, еще менее плодородные, чем кустарниковая земля. Переговоры двинутся по тому же маршруту: Корнелиус предложит деньги землевладельцам, пытаясь арендовать кустарниковую землю, рента на нее быстро поднимется, при этом разница в оплате между луговой и кустарниковой землями должна будет остаться прежней (иначе фермеры захотят переехать), так что поднимется и арендная плата за луга.

В итоге аренда луговой земли всегда будет равна разнице между урожаем, полученным на ней и на любой другой земле, доступной новым фермерам бесплатно. Экономисты называют эту землю «маржинальная», потому что она находится на грани (*margin*) между обработкой и отсутствием обработки. (Скоро вы заметите, что экономисты часто размышляют о том, что находится на грани.) В начале, когда плодородных земель было больше, чем поселенцев, луга считались одновременно не только лучшими, но и маржинальными участками, потому что новые поселенцы могли их использовать. Именно поэтому аренда не превышала скромную сумму, компенсирующую землевладельцу его убытки. Позже, когда фермеров стало так много, что качественной земли для аренды не осталось, в маргинальные превратились участки, поросшие кустарником, а плата за луга возросла до пяти бушелей в год — разница в производительности между лугами и маржинальной (в данном случае заросшей кустарником) землей. Когда приехал Корнелиус, маржинальной землей назывались сенокосные участки, луга оказались еще привлекательнее по сравнению с ними, и в результате землевладельцы еще раз подняли арендную плату на луга. Тут важно отметить, что абсолютной ценности не существует: все относительно, и понятие маржинальной земли тоже относительно.

Вернемся с лугов в кофейни

Занятная история, но, возможно, те, кто любит вестерны, предпочитают суровую атмосферу «Непрощенного» (режиссера Клинта Иствуда) или чувство психологической изоляции в классике жанра — фильме Фреда

Циннемана «Ровно в полдень». Так что мы с Давидом Рикардо не получим наград за наш сценарий. Простите нас, ведь наша маленькая притча на самом деле рассказывает кое-что полезное о современном мире.

Мы начали с кофеен. Почему кофе в Лондоне, Нью-Йорке, Вашингтоне или Токио такой дорогой? Здравый смысл подсказывает, что кофе дорог, потому что кофейня должна платить высокую арендную плату. Модель Давида Рикардо подскажет нам, что так рассматривать проблему нельзя, потому что «высокая арендная плата» не является непреложной жизненной реальией. У нее есть причина.

Пример Рикардо демонстрирует, что арендную плату за лучшие участки определяют две вещи: различие в сельскохозяйственной производительности между лугами и маргинальной землей и важность самой производительности. При фунте стерлингов за бушель пять бушелей зерна — это арендная плата в пять фунтов. А при двух сотнях тысяч фунтов за бушель пять бушелей зерна — это арендная плата в миллион. Луга выделяются под высокую плату только тогда, когда зерно, которое на них выращивают, также является ценным.

Теперь применим теорию Рикардо к кофейням. Как луга облагаются высокой арендной платой, если производят ценное зерно, так и выгодные места для кофеен сдаются под высокую ренту, если клиенты готовы дорого платить за кофе. Пассажиры в час пик настолько сильно нуждаются в кофеине и так спешат, что практически закрывают глаза на цены. Готовность платить дорого за кофе в удобном месте делает арендную плату высокой, а вовсе не наоборот.

Места, доступные для кофеен, сравнимы с лугами: это наиболее подходящая собственность для данной цели, и ее быстро разбирают. Первые этажи домов в районе Мидтаун на Манхэттене — это заповедник для Starbucks, Cosi и их конкурентов. Возле «Дюпон-серкл» в Вашингтоне кофейня Cosi урвала лучшее место около южного выхода, а Starbucks получила северный, не говоря уж о том, что они поделили территории возле ближайших станций метро вверх и вниз по ветке. В Лондоне кофейня АМТ заполучила станции «Ватерлоо», «Кингс-Кросс», «Мэрилебон» и «Чаринг-Кросс». На самом деле возле каждой станции лондонского метро найдется одна из кофеен крупных сетей. Эти места можно использовать для продажи подержанных автомобилей или китайской еды, но так никогда не происходит. И дело не в том, что станция метро — неподходящее место для такой торговли, а в большом

количестве мест с более низкой арендной платой. Там можно продавать лапшу или машины, покупатели меньше торопятся, поэтому склонны прогуляться или оформить заказ на дом. Для кофеев и похожих заведений, продающих уличную еду или газеты, низкая арендная плата не компенсирует потерю потока клиентов, равнодушных к цене.

Перенос модели

Давид Рикардо умудрился проанализировать работу кофеев на выходах из станций метро до появления капучино и самой подземки. Этот трюк вынуждает людей любить либо ненавидеть экономику. Те, кто ее ненавидит, говорят, что, если бы захотели узнать, как работает современный кофейный бизнес, не стали бы читать анализ сельского хозяйства, опубликованный в 1817 году.

Но многим нравится, что Рикардо почти двести лет назад сумел сформулировать идеи, которые помогают осознать, что происходит сегодня. Несложно найти различия между сельским хозяйством в девятнадцатом веке и приготовлением капучино в двадцать первом. Куда труднее отыскать сходство, пока нам его не продемонстрировали. Экономика отчасти состоит из создания моделей для выражения некоторых принципов и схем, которым подчиняются такие с виду сложные предметы, как сельскохозяйственная рента или сеть кофеев.

Есть и другие модели кофейного бизнеса, используемые для иных целей. Модель дизайна и архитектуры кофейни может пригодиться художникам по интерьеру для практического анализа. Физическая модель способна объяснить отличительные черты машин, которые создают давление в десять атмосфер, необходимое для приготовления эспрессо. Та же модель будет полезна в разговоре о вакуумных насосах или двигателе внутреннего сгорания. Сегодня у нас есть модель экологического воздействия различных способов утилизации кофейной гущи. Каждая модель для чего-то нужна. Но «модель», которая пытается описать дизайн, технологию, экологию и экономику одновременно, не проще, чем сама реальность, и, таким образом, ничего не прибавит к нашему пониманию.

Модель Рикардо важна для обсуждения связи между дефицитом и позицией силы, которая объясняет куда больше, чем стоимость кофе или устройство сельского хозяйства. Практически она пригодна для описания устройства

многого из того, что нас окружает. Когда экономисты изучают мир, они видят скрытые общественные схемы, которые становятся очевидными, когда вы фокусируетесь на ключевых глубинных процессах. Этот прием вызывает у критиков желание сказать, что экономика не учитывает всю историю и «систему». Однако как еще анализ сельского хозяйства девятнадцатого века мог объяснить особенности кофеен двадцать первого века, если не в самом общем виде, опуская детали? Дело в том, что невозможно понять сложное, не сосредоточившись на определенных элементах, чтобы упростить задачу. Экономисты выбрали те или иные моменты, на которых предпочитают фокусироваться, и дефицит — один из них. Это означает, что мы игнорируем устройство кофемашины, дизайн кофеен и другие интересные факты. Но благодаря этому приему мы кое-что приобретаем, например понимание экономической системы, куда более всеобъемлющей, чем многие думают.

Правда, без предостережения не обойтись. Из-за упрощения экономических моделей экономисты порой попадали впросак. Рикардо тому пример. Он пытался расширить свою потрясающе успешную модель, описывающую действия фермеров и землевладельцев, чтобы объяснить распределение доходов в экономике в целом: сколько поступает рабочим, землевладельцам и капиталистам. Получилось не очень удачно, потому что Рикардо описывал сельскохозяйственный сектор так, будто это одна огромная ферма с единственным владельцем. Единый сельскохозяйственный сектор ничего не приобретает от улучшения производительности земель при помощи дорог или ирригации (искусственного орошения), потому что эти усовершенствования одновременно сокращают нехватку хороших земель. Но отдельный землевладелец, конкурирующий с другими, имеет массу стимулов, чтобы заниматься улучшениями. Запутавшись в технических деталях, Рикардо не смог понять, что тысячи землевладельцев, соревнуясь друг с другом, будут принимать различные решения, а не одно-единственное, общее для всех.

Рикардо, конечно, не одинок. Многие позволили экономическим моделям ввести себя в заблуждение. Специалисты по количественному анализу передовой теории финансов слишком уверенно опирались на жесткие модели риска в 2006 и 2007 годах. Позже они обнаружили, что сами уничтожили банки, на которые работали, — вместе с солидным куском мировой экономики. О том, почему так произошло, мы узнаем в главе 6. Возможно, стоит отметить, что не только экономические модели страдают от изъянов. Например, инженеры и архитекторы используют модели законов физики,

чтобы создавать новые конструкции. Эти эксперименты не всегда успешны. Получившая награды «Кемпер-арена»* обрушилась (к счастью, никого не погубив) всего через двадцать четыре часа после проведения на ней конференции Американского института архитекторов. Законы физики не виноваты. Иногда важнее не то, что модели учитывают, а то, что они упускают.

Итак, ни одна модель не может объяснить всего. Но мы скоро узнаем, что модель Рикардо простирается куда дальше, чем он мог вообразить. Она не просто объясняет принципы, лежащие в основе фермерства и кофеен. Если правильно ее применять, то она показывает, как экологическое законодательство может влиять на распределение доходов. Она объясняет, почему некоторые индустрии получают большие прибыли по естественным причинам, в то время как другие — только в результате тайного сговора. Она даже способна рассказать, почему одни образованные люди протестуют против иммиграции других образованных людей, в то время как рабочий класс жалуется на иммиграцию неквалифицированных кадров.

Различные причины высокой арендной платы

Вам нравится, когда вас обманывают?

Мне нет. Многие вещи в этой жизни стоят дорого. Конечно, иногда эти расходы — естественный результат дефицита. Например, немногие квартиры выходят окнами на Центральный парк в Нью-Йорке или Гайд-парк в Лондоне. Люди стремятся снять такое жилье, поэтому оно стоит дорого, и многие разочаровываются. Тут нет никакого злого умысла. Но почему у попкорна в кинотеатрах такая высокая цена? Когда я анализировал ситуацию в последний раз, нехватки попкорна в мире не наблюдалось. Так что для начала разберемся, отчего некоторые вещи стоят дорого.

Используя термины Рикардо, мы хотели бы узнать разные причины высокой ренты. Разбираться в почвах не очень интересно (если только вы не фермер). Но земледелие приобретает неожиданную значимость, когда мы применяем эту модель при решении вопроса, почему аренда квартиры такая грабительская, а банки обдирают нас как липку. Давайте начнем с лугов и используем полученные знания более широко.

* Крытая спортивная арена в Канзас-Сити. Построена в 1974 году, на нее было потрачено 22 миллиона долларов. В 1979 году крыша стадиона обрушилась.

Итак, рента лучшей земли определяется разницей в плодородности между лучшей и маржинальной почвой. Очевидная причина высокой ренты в том, что лучшая земля производит более ценные сельскохозяйственные культуры по сравнению с маржинальной. Как уже упоминалось, пять бушелей зерна — это рента в пять фунтов при фунте за бушель. Но при двух сотнях тысяч фунтов за бушель пять бушелей зерна — это рента в миллион. Если зерно стоит дорого, то вполне предсказуемо, что дефицитные луга, на которых его выращивают, тоже поднимутся в цене.

Но есть и другая причина увеличения ренты на луга. Предположим, землевладельцы убедили местного шерифа, что им нужно устроить так называемый зеленый пояс. В Великобритании так называют широкую полосу земли вокруг города, на которой возведение недвижимости строго ограничено законом. По мнению собравшихся, грех строить на этих прекрасных диких землях фермы, поэтому фермерство здесь должно быть запрещено.

Землевладельцам выгодно введение такого запрета, потому что он повысит ренту за остальную землю. Помните, что рента на луга устанавливается из разницы между производительностью этих участков и маржинальной земли. Запретите фермерство на маржинальной земле — и рента на луга подскочит. Там, где раньше можно было платить ренту и работать на лугах либо ничего не платить и вести хозяйство на сенокосных участках, теперь альтернативы нет. Фермеры охотнее потянутся на луга, если сенокосные угодья окажутся под запретом, и рента, которую они готовы платить, станет выше.

Итак, мы нашли две причины, почему рента может быть высокой. Первая состоит в том, что заплатить за хорошую землю разумно, потому что зерно, которое она производит, очень ценно. Вторая — в том, что придется дорого платить за хорошую землю, потому что нет другого выбора.

Читатели, арендующие жилье в Лондоне, наверное, в этот момент нахмурились. Лондон окружен «зеленым поясом», созданным в 1930-х годах. Не потому ли недвижимость в Лондоне такая дорогая? Возможно, причина не в том, что она лучшая, а в том, что альтернативу сделали незаконной?

В данном случае есть сочетание обоих факторов. Во-первых, Лондон уникален и куда больше подходит для размещения стильных квартир или офисных зданий, чем города Сибири, Канзас-Сити или даже Париж. Отчасти это влияет на размер ренты. Но вторая причина дороговизны — это «зеленый пояс». Он создан для того, чтобы Лондон не захватывал окружающие

районы. Многие считают это правильным. Кроме того, он предназначен для того, чтобы деньги жителей Лондона попадали в карманы лондонских землевладельцев. «Зеленый пояс» удерживает арендную плату и стоимость недвижимости в Лондоне на более высоком уровне, чем они могли бы быть. Точно так же запрет на фермерство удерживает ренту на луга и кустарниковые участки куда более высокой, чем было бы возможно.

Я не против «зеленого пояса». В том, чтобы не дать населению Лондона разрастись с 9 до 19 или 25 миллионов человек, есть свои плюсы. Но когда мы обсуждаем такие законодательные меры, как создание «зеленого пояса», важно понимать, что он имеет не только экологическое влияние. Арендная плата за офис в лондонском Вест-Энде выше, чем на Манхэттене или в центральном Токио. С этой точки зрения Вест-Энд — это самое дорогое место в мире. «Зеленый пояс» сделал собственность в британской столице относительно дефицитной для людей, которые хотели бы ее использовать. И из этой нехватки вытекает ее высокая цена.

А теперь настало время для первого задания по экономике. Почему улучшение качества и снижение цен на услуги железной дороги, которая перевозит людей из пригорода на вокзал «Ватерлоо» в Лондоне, обрадует всех, кто арендует недвижимость в Вест-Энде, кроме городских владельцев недвижимости?

Ответ прост: развитие общественного транспорта расширяет число альтернатив аренде недвижимости в городе. Когда дорога сокращается с двух часов до одного и люди могут сидеть в поезде, вместо того чтобы стоять, многие задумываются об экономии и решают покинуть центральную часть Лондона. На рынке появляются свободные квартиры. Дефицит сокращается, и арендная плата падает. Улучшение услуг транспорта повлияет не только на пассажиров, но и на всех участников лондонского рынка недвижимости.

Так обманывают ли нас?

Одна из проблем экономиста-детектива заключается в том, что он начинает видеть «зеленые пояса» повсюду. Как отличить истинно дорогие вещи от тех, цены на которые завышены искусственно вследствие законодательства, технического регулирования или нечестной игры?

Тут нам тоже поможет модель Рикардо. Нужно провести параллель между естественными ресурсами, такими как поля или выгодные места, и компаниями. Поле — это способ превращения одних вещей в другие: удобрений

и зерна в пшеницу. Компании — то же самое. Производитель автомобилей превращает сталь, электричество и другие исходные материалы в машины. Автозаправочная станция превращает насосы, большие резервуары с топливом и землю в бензин в вашем автомобиле. Банк превращает компьютеры, современные бухгалтерские системы и наличные деньги в банковские услуги. Без лишних усилий мы можем заменить в модели Рикардо «ренту» на «прибыль». Рента — это выручка, которую землевладельцы получают от своей собственности, а прибыль — доход, который владельцы компаний получают от *своей* собственности.

Для примера возьмем банки. Представьте себе банк, предлагающий отличные услуги: у него фантастическая корпоративная культура, сильный бренд, он разработал прекрасное программное обеспечение. В нем работают лучшие специалисты, а другие хорошие люди присоединяются к нему, чтобы набраться опыта. Все это вместе становится тем, что экономист Джон Кэй (который откровенно пользовался моделью Рикардо) называет устойчивым конкурентным преимуществом, имея в виду превосходство, которое будет приносить постоянную прибыль.

Давайте назовем этот супербанк «Аксель банкинг корпорейшн»*. Второй банк, «Кредиты и долги Боба», не так хорош: его бренду меньше доверяют, корпоративная культура не на высоте. Он не плох, просто еще не стал замечательным. Третий банк, «Депозитное предприятие Корнелиуса», крайне неэффективен: у него ужасная репутация, кассиры грубят посетителям, и контроль над расходами отсутствует. Банк Корнелиуса менее эффективен, чем предприятие Боба, и катастрофически некомпетентен по сравнению с «Аксель корпорейшн». Они напоминают нам три типа земельных участков, используемых для выращивания зерна: плодородные луга, менее плодородные кустарниковые участки и почти безнадежные сенокосные угодья.

Банки Аксея, Боба и Корнелиуса соревнуются в области продаж банковских услуг, убеждая людей открывать в них свои счета или брать кредиты. Но банк Аксея так эффективен, что может предоставлять банковские услуги дешевле либо предлагать услуги лучшего качества по той же цене. В конце каждого года он получает высокую прибыль. Банк Боба, который обслуживает клиентов чуть хуже, имеет скромную прибыль, а предприятие

* Когда в конце 2010 года я работал над вторым изданием, до меня дошло, что выбор в качестве примера банков, а не пивоваров или ковроделов, был не самым удачным. Ну да ладно. Аналогия все равно работает, даже если половина банков — плохие. *Прим. автора.*

Корнелиуса едва сводит концы с концами. При более суровом банковском рынке Корнелиус бы разорился. Но если банковский рынок станет привлекательнее, Корнелиус начнет зарабатывать больше, и на рынок войдет новый банк, еще менее эффективный. Тогда эта контора станет маргинальной, с трудом держащейся на плаву.

Не повторяя весь анализ заново, напомним, что рента на луга определялась сравнением производительности лугов с маргинальными сенокосными угодьями. Точно так же прибыль Акселя определяется сравнением с банком Корнелиуса, маргинальной конторой, которая, как мы знаем, может ожидать очень небольшой прибыли или даже ее отсутствия. Прибыль компании, как и рента, определяется альтернативами. Компания в ситуации жесткой конкуренции будет менее прибыльной, чем компания с неэффективными соперниками.

Вы, наверное, думаете о недочетах в аналогии, ведь площадь луга имеет ограничения, а компании могут расти. Но это верно только отчасти: организации не способны вырасти за ночь, не испортив свою репутацию и не ухудшив другие свойства, которые сделали их успешными. В то же время, хотя размер участка постоянен, различия между видами земель меняются со временем, по мере развития ирригации, контроля над вредителями и технологий производства удобрений. Модель Рикардо, которая игнорирует изменения во времени, объясняет тренды цен на землю за десятилетия, но не за века, а прибыли компаний — за года, а не за десятилетия. Она, как и многие экономические модели, хорошо работает на определенной временной шкале, в данном случае для короткого и среднего сроков. Для других временных отрезков нужны иные модели.

Итак, все это замечательно, но как связано с прибылью корпораций?

В газетах часто пишут, что их высокие прибыли — это верный признак обмана потребителей. Правда ли это? Иногда да. Схема Рикардо предполагает, что существуют две причины для высокой прибыли в такой индустрии, как банковское дело. Если потребители действительно ценят отличный сервис и репутацию, то и Аксель, и Боб хорошо заработают (банк Корнелиуса — маргинальный и не может ожидать многого). Газетчики смогут жаловаться на несправедливые прибыли. Если клиенты не особенно ценят отличный сервис, то Аксель и Боб будут лишь чуть-чуть богаче, чем Корнелиус (его банк все еще маргинальный, мало зарабатывающий), и средняя прибыль окажется небольшой. Журналисты умолкнут. Но мотивы

и стратегии, которые использует данная отрасль, не изменились. Поменялось только поведение клиентов, начавших высоко ценить качественные услуги. Никто никого не грабит, напротив, Аксель и Боб вознаграждены за то, что предложили нечто одновременно и дефицитное, и очень ценное.

Но высокие прибыли не всегда достигаются честным путем, и ярость журналистов бывает справедливой. Есть и второе объяснение немалой корпоративной прибыли. Что случится, если своеобразный банковский «зеленый пояс» полностью вытеснит контору Корнелиуса с рынка? В реальном мире множество причин, по которым потенциальные игроки не могут войти на рынок и принять участие в конкуренции. Порой потребители сами виноваты: новым компаниям не удается попасть на рынок, потому что покупатели хотят иметь дело только с известными брендами. Джон Кэй доказывает, что очень выгодно продавать «неприличные» товары, такие как презервативы и тампоны, потому что новым участникам рынка сложно создать шумиху вокруг своих продуктов. Но куда чаще компании самостоятельно лоббируют правительство, прося о защите от конкуренции, и государство позволяет им получать монопольные лицензии или создает серьезные ограничения на входе в «чувствительные» индустрии, такие как банковское дело, сельское хозяйство и телекоммуникации. Какой бы ни была причина, эффект всегда один и тот же: известные компании, свободные от конкуренции, получают высокую прибыль. Благодаря сходству между земельной рентой, которую можно требовать при ограниченном выборе, и прибылью, получаемой компанией, почти не имеющей конкурентов, экономисты часто называют ее монопольной рентой. Термин может сбивать с толку, но виноваты в этом Давид Рикардо и недостаток воображения, которым страдали все его последователи.

Если я хочу узнать, обманывают ли меня супермаркеты, банки и фармацевтические компании, мне нужно выяснить, какую прибыль они получают. Высокая прибыль — повод для сомнений. Но если окажется, что создать новую компанию и преуспеть достаточно легко, то я буду менее подозрительным. Это означает, что высокие прибыли вызваны естественным дефицитом: в мире мало хороших банков, а хорошие банковские организации гораздо эффективнее плохих.

Природные «ренты»

Землевладельцы и директора компаний — не единственные люди, которым хотелось бы избежать конкуренции и наслаждаться монопольной рентой. Ее также любят профсоюзы, лоббистские группы, люди, получающие высшее

образование, и даже правительства. Каждый день кто-то вокруг нас пытается избежать конкуренции или лишить преимущества тех, кому это удалось. Экономисты называют такой тип поведения созданием ренты и присвоением ренты.

Избавиться от конкурентов не так-то просто. Оказывается, мир конкурентен по своей природе, и нельзя просто так выйти из этой гонки. Но хотя конкуренция и неприятна, особенно пока вы у подножия лестницы, крайне заманчиво оказаться в правильной позиции как потребитель. Мы все выигрываем, взаимодействуя с людьми, соревнующимися за то, чтобы предложить нам работу, газету или отпуск на солнышке. Точно так же, как наши выдуманные землевладельцы получают выгоду от конкуренции между Акселем и Бобом.

Один из способов предупреждения конкуренции — захват природного ресурса, такого как земля. В мире недостаточно пригодной сельскохозяйственной земли, и только технологическая революция способна это изменить. Земля не единственный невозобновляемый природный ресурс. Другой пример — нефть. В некоторых частях нашей планеты ее можно добывать дешево, особенно в Саудовской Аравии, Кувейте, Ираке и других странах Персидского залива. На других территориях нефть добывается с большими сложностями — так обстоит дело на Аляске, в Нигерии, Сибири и канадской провинции Альберта. И есть множество мест, где добыча нефти настолько дорогостоящее занятие, что никто и не пытается это делать. Сейчас в таких районах, как Альберта, добывают маржинальную нефть.

История нефтедобывающего сектора — это идеальный пример теории ренты Рикардо. До 1973 года мировой запас нефти создавался на «нефтяных лугах», в основном на Ближнем Востоке. Несмотря на невероятную ценность этого ресурса для индустриализированных экономик, цена была очень низкой — меньше 10 долларов за баррель по нынешнему курсу. Причина в большом объеме нефти, доступном при очень низких затратах. В 1973 году организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК), которая контролировала большинство «нефтяных лугов», решила вывести часть из них из своего управления, поручив каждой стране-участнице ограничить производство нефти. Цены подскочили до 40 долларов за баррель, а затем до 80 (по нынешнему курсу) и оставались такими в течение многих лет. Потому что в краткосрочной перспективе было очень мало альтернативных источников нефти. (Так же в мире Рикардо можно было бы резко прекратить культивировать луга, создав временный недостаток зерна на тот период, который потребуется, чтобы расчистить и распахать сенокосные участки, вызвав таким образом временное повышение ренты.)

При 80 долларах за баррель многие альтернативы показались людям дешевыми. Их начали применять: производить электричество с использованием угля вместо нефти, делать автомобили, расходующие меньше топлива, искать нефть в таких местах, как Альберта и Аляска. Культивировалось все больше «энергетических кустарниковых земель» и «энергетических сенокосных земель». Чтобы поддерживать цены на том же уровне, ОПЕК была вынуждена уменьшить свою долю на мировом рынке нефти. Наконец, Саудовская Аравия нарушила договоренность и в 1985 году расширила производство. В 1986 году цены рухнули и до последнего времени соответствовали стоимости производства на таких маргинальных участках, как Альберта (около 15–20 долларов за баррель). В последние несколько лет* нас подкосило совпадение неожиданно высокого спроса из Китая с беспорядками в Саудовской Аравии, Ираке, Нигерии и Венесуэле. Все это привело к повышению цен на нефть до 50 долларов за баррель и выше. Однако даже при более низких ценах, преобладавших в 1990-х, нефть, произведенная на самых дешевых полях в Саудовской Аравии и Кувейте (по паре долларов за баррель), приносила почти чистую прибыль**.

Когда преступление окупается?

Большая часть мировой экономики не связана напрямую с невозобновимыми природными ресурсами. Это значит, что люди вынуждены искать другие способы предупредить конкуренцию.

Один из популярных способов — насилие. Оно особенно распространено при торговле наркотиками и в других проявлениях организованной преступности. Наркоторговцы предпочитают, чтобы конкуренты не сбивали их цены. Понятно, что, застрелив или избив представителей других группировок, банда способна отвадить соперников от рынка и вследствие этого

* Второе издание книги вышло в 2011 году.

** Подъем цен на нефть в конце 2000-х годов — до пика в размере 147 долларов за баррель в 2008 году — показал, что в среднесрочной перспективе нефтяные скважины не единственный источник дефицита. Нефтяные компании обнаружили, что цены на самое необходимое оборудование, такое как плавучие буровые установки, резко поднялись, когда все попытались одновременно отреагировать на высокие цены на нефть. Стоимость производства нефти в маргинальных местах, которая, как предполагалось, была постоянной, тоже возросла. В мире Рикардо это явление можно было бы сравнить с нехваткой плугов или удобрений. Дефицит прорезается в самом неожиданном месте. *Прим. автора.*

получать высокую прибыль. Конечно, такие действия незаконны, как и сама торговля наркотиками. Но если вы все равно рискуете попасть в тюрьму, то нет смысла в полумерах. Наркодилеры, желающие обрести сильные позиции за счет дефицита ресурса, должны пойти на крайние меры, чтобы сделать конкуренцию недостаточной. К тому же их клиенты вряд ли будут жаловаться в полицию на завышенные цены.

К сожалению, преступной группировке средней руки даже насилия мало, чтобы бизнес стал прибыльным. Дело в том, что пистолеты и агрессивные парни никогда не бывают в дефиците. Любая банда, заколачивающая хорошие деньги, вызывает у других банд желание вытеснить ее с территории — претендентов всегда масса. Экономист Стивен Левитт и социолог Судхир Венкатеш сумели собрать данные об одной американской уличной банде. Оказалось, что «пехота» порой приносит домой не больше 1,7 доллара в час. Перспективы карьерного роста высоки, при учете большой текучки бандитских кадров (людей часто убивают или они уходят сами), но все равно средний доход меньше, чем 10 долларов в час. Это не слишком много, если вспомнить, что в течение четырех лет типичный член банды, скорее всего, будет дважды подстрелен, шесть раз арестован и имеет высокий шанс (один к четырем) погибнуть.

Но некоторые преступные сообщества более удачливы. Мафиозные группы нередко участвуют в законном бизнесе — работе прачечных. Здесь можно сделать большие деньги, если затруднить вход на рынок. Один из способов — напугать соперников. Это достаточно легко, потому что найти и повредить грузовик с бельем или саму прачечную куда проще, чем сумку с кокаином. Еще проще запугивать клиентов. Поклонники сериала «Клан Сопрано» знают, что мафия предлагает ресторанам услуги прачечных по завышенным ценам, вымогая деньги. Логика проста: рестораны практически беззащитны перед рэкетом, потому что не нужно много усилий, чтобы отпугнуть посетителей. При этом вымогательство денег путем предложения дорогой услуги превращает средства, полученные незаконно, в легальный доход. Обычно прибыльный бизнес привлекает конкурентов, но в данном случае они считают, что разумнее найти более безопасный способ заработать.

Получается, что для создания барьеров на входе и поддержания высокой прибыли важно не столько насилие, сколько эффективность организации. Она есть у банка Аксея, а у Корнелиуса ее нет, у обычной уличной банды с ней трудности, а вот у мафии ее с избытком.

«Заговор против обывателей»

К счастью, в более мирных уголках планеты мы обычно защищены от тех, кто использует насилие, чтобы избавиться от конкурентов. Но это не значит, что люди не придумали другие способы отделаться от соперников.

Яркий пример — профсоюзы. Их задача состоит в том, чтобы предотвратить конкуренцию за рабочие места, которая приводит к снижению заработной платы и ухудшению условий труда. Если существует большой спрос на электриков, а таких специалистов мало, то электрики становятся сильнее благодаря нехватке и могут радоваться высокой заработной плате и отличным условиям, не нуждаясь в профсоюзе. Но когда их все больше выходит на рынок, они становятся слабее. Новые электрики играют роль фермера Боба. Профсоюз создается не только для того, чтобы единогласно участвовать в переговорах, но и чтобы приостановить увеличение числа профессионалов.

Когда в девятнадцатом веке распространилась массовая механизация, у работников был серьезный стимул объединяться. В городах возник избыток трудящихся, и каждого человека легко было заменить на другого. Не будь профсоюзов, зарплаты сохранялись бы очень низкими. Благодаря профсоюзам конкуренцию можно было ограничить, а у тех счастливиц, кто в них состоял, росло жалованье. В США создание профсоюзов ограничивалось антитрастовыми законами, которые разрабатывались для того, чтобы предотвратить сговор между крупными компаниями, но были также направлены и против профсоюзов. Но по мере смены политического климата эти законы посчитали неприменимыми, и профсоюзы набрали силу.

Там, где профсоюзы были изначально успешны, следовало ожидать огромных зарплат. Такие события имели место — например, в американской автоиндустрии 1960–1970-х годов. Но профсоюзы столкнулись с препятствиями на пути к успеху. Считалось, что они выставляют непомерные требования, вынуждая поднимать цены до уровня, считавшегося недопустимым значительной частью общества. Население страны в ответ давило на политиков, чтобы те ограничивали профсоюзы. Иногда силу дефицита у профсоюзов отнимала международная конкуренция. Так, у работников американской автоиндустрии были отличные зарплаты и превосходные условия труда до тех пор, пока японская автомобильная промышленность не начала использовать более эффективные методы.

В случае с угасающими производствами, такими как британское кораблестроение или автомобильная промышленность США, доступные вакансии исчезают с такой скоростью, что у профсоюзов возникают огромные проблемы с поддержанием дефицита кадров. Профсоюз просто не в состоянии угрожать уменьшить обеспечение кадрами настолько быстро, чтобы справиться с сокращающимся спросом на них.

В других отраслях промышленности власть профсоюзов ограничивает не сокращающийся спрос, а сильные работодатели. В США сеть магазинов Walmart выступает на переговорах с позиции силы. Весной 2004 года в Северной Америке было всего два таких магазина, где работали профсоюзы. И то Walmart объявил, что один из них, филиал в Квебеке, будет закрыт, потому что профсоюз вредит бизнес-модели. Другой канадский филиал, в Веберне (Саскачеван), создал свой профсоюз позже, в 2008 году, после четырех лет юридических разбирательств с Walmart. В Великобритании зарплаты учителей оставались низкими годами (и даже сокращались, если сравнить со средним заработком по стране) несмотря на то, что квалифицированных педагогов не хватало. Дело в том, что государство, их единственный работодатель, обладало огромной силой. Обычно, когда работников недостаточно, конкуренция между работодателями поднимает зарплаты. Только монополист способен сохранять ситуацию, при которой дефицит учителей не порождает роста зарплат. Учителя обладают некоторой силой вследствие их нехватки, но в данном случае у правительства ее больше.

Другие специалисты — врачи, клерки, бухгалтеры и юристы — в состоянии поддерживать высокие зарплаты в отсутствие профсоюзов, используя иные способы. Они создают виртуальные «зеленые пояса», чтобы затруднить потенциальным конкурентам возможность открыть свое дело. Типичный виртуальный «зеленый пояс» включает затянутый процесс получения квалификации и создание профессиональных организаций, которые дают одобрение только определенному количеству соискателей в год. Многие организации, призванные защитить нас от «неквалифицированных» специалистов, фактически занимаются тем, что сохраняют высокие заработки «квалифицированным», к которым они нас направляют. Думаю, немало людей с радостью обратились бы за юридическим советом к профессионалу, у которого нет соответствующего образования, за медицинской консультацией — к студенту-медику, зарубежному врачу или специалисту в области нетрадиционной медицины. Но юридическое и медицинское сообщество

делают все, чтобы сократить число квалифицированных профессионалов и объявить незаконными любые недорогие альтернативы: если вы не можете позволить себе аренду луга, кустарниковые и сенокосные участки для вас закрыты. Не удивительно, что Бернард Шоу называл профессии заговором против обывателей.

Об одном спорном вопросе

Иммиграция всегда была болезненной темой для Америки. В последнее время в центре внимания оказался вопрос национальной безопасности, но старый спор о том, крадут ли иммигранты наши рабочие места, не утихает. Они могут занять ваше рабочее место, но точно не попадут на мое. Высокообразованные специалисты, выполняющие задачи, требующие особых навыков и знаний, а также бизнесмены, которым нужна дешевая рабочая сила, как правило, приветствуют иммиграцию. Они считают ее частью обогащающего процесса, который вносит вклад в экономическую и культурную жизнь нации. В то же время малообразованные работники, как правило, возражают против иммиграции неквалифицированных кадров, потому что «они отнимут наши рабочие места». Возможно, это очень сильное упрощение, но оно имеет смысл с точки зрения эгоистических интересов.

Как один из квалифицированных специалистов я плохо отношусь к протестам против иммиграции и был бы рад видеть больше иммигрантов. Но мне-то она на пользу. Если для выполнения некой важной задачи необходимо сочетание квалифицированного и неквалифицированного труда, то в моих интересах, чтобы в страну прибыло как можно больше неквалифицированных работников. Однако это противоречит интересам тех, кто уже приехал сюда. Представьте меня и моих хорошо образованных сограждан в роли землевладельцев, только вместо «луг» читайте «степень». Моя квалификация — это такой же ресурс, как и луга. Можно ли назвать мои навыки *редким* ресурсом? Представьте, что я пойду работать менеджером Walmart. Мои навыки (не будем углубляться в то, каковы они) в сочетании с тяжелым трудом продавцов и укладчиков товара сделают нас производительной командой. Этот процесс принесет выгоду тому, чьи способности считаются редкими. Если в стране не хватает укладчиков товара, то их зарплаты должны будут возрасти, чтобы таким образом привлечь новые кадры. Но если недостает способных менеджеров и полно неквалифицированных

укладчиков, то именно я как обладатель особых навыков получу высокую зарплату. Точно так же, когда появляются фермеры, землевладельцам хорошо платят за редкие плодородные земли.

Некоторые обвиняют рабочий класс, сопротивляющийся иммиграции, в расизме. Альтернативная и более убедительная теория предполагает, что все действуют в личных интересах. Новые работники нравятся тем, чьи капиталы с притоком иммигрантов станут более дефицитными (будь это луга или степени). Но можно догадаться, что уже имеющиеся кадры будут категорически против новичков. Собственно говоря, больше всего от новой волны иммиграции страдает предыдущая группа иммигрантов, потому что их зарплаты падают ниже плинтуса.

Факты подтверждают применение теории Рикардо к иммиграции. Способные иммигранты приводят к понижению зарплат квалифицированных местных жителей, а малообразованные снижают зарплаты неквалифицированных кадров. В Великобритании величина зарплаты среднего медицинского персонала в государственной системе здравоохранения удерживалась на низком уровне из-за наплыва 30 тысяч иностранных медсестер. Люди, иммигрирующие в Великобританию, с вероятностью примерно на 50% больше, чем местные жители, имеют диплом о высшем образовании. А в США, которые принимают куда больше неквалифицированных иммигрантов, чем Соединенное Королевство, низкими остаются зарплаты неквалифицированных работников: последние сорок лет их доходы с трудом догоняли инфляцию.

Выбор экономиста

В этой главе мы размышляли как экономисты. Но что это значит? Мы использовали одну общую экономическую модель, чтобы углубить понимание ряда ситуаций. Мы ушли от объективного (на первый взгляд) анализа того, кто зарабатывает деньги на продаже капучино, ступив на опасную политическую территорию планирования ограничения иммиграции.

Некоторые экономисты могут заявить, что между анализами цен на кофе и иммиграции нет разницы. Отчасти это так. Экономика во многом сродни инженерному делу. Она расскажет, как устроены вещи и что, вероятнее всего, произойдет, если вы измените их. Экономист может доказать, что допуск массы квалифицированных иммигрантов поможет сократить разрыв между

зарплатами профессионалов и неквалифицированных работников. А наплыв неквалифицированных иммигрантов приведет к обратному. Что сделают общество и его лидеры с этой информацией — другой вопрос.

Тот факт, что экономика — это инструмент для объективного анализа, еще не означает, что экономисты всегда объективны. Они изучают власть, нищету, рост и развитие. Тяжело оперировать моделями, которые описывают такие темы, и не позволять себе ощутить реальный мир, лежащий за ними.

Именно поэтому экономисты часто выходят за рамки своей роли инженеров экономической политики и становятся общественными деятелями. Давид Рикардо, например, был одним из первых защитников свободной торговли. Его друг, Джеймс Милль*, убеждал Рикардо баллотироваться в парламент. Рикардо занял место в парламенте в 1819 году, когда выступал за отмену хлебных законов, которые жестко ограничивали импорт зерна. Теории Рикардо ясно демонстрировали, что хлебные законы направляют деньги в карманы землевладельцев за счет всех остальных жителей страны. Рикардо не мог пассивно наблюдать за действием этих законов, он хотел отменить их.

Сегодня экономисты так же относятся к протекционистскому законодательству, которое, как показано в главе 9, защищает привилегированные влиятельные группы за счет нас, остальных жителей планеты. Миллиарды людей могли бы улучшить свою жизнь в случае совершенствования экономической политики. Миллионы умирают из-за того, что эта политика никуда не годится. Иногда логика экономики настолько неопровержима, что экономисты не могут не высказать свою точку зрения.

* Джеймс Милль (1773–1836) — шотландский экономист, представитель классической школы в экономической науке, «рикардианец».



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

