

**Валерий Кизилев
Григорий Сапов**

ИНФЛЯЦИЯ И ЕЁ ПОСЛЕДСТВИЯ

**Москва
Центр «Панорама»
2006**

УДК 336.748.12

ББК 65.262.6

К38

К38 В.Кизилов, Гр.Сапов. **Инфляция и её последствия** / под ред. Е.Михайловской. – М.: РОО «Центр «Панорама», 2006. – 146с.

5-94420-025-1

Авторы в научно-популярной форме объясняют причины и основные последствия инфляции. Проанализированы исторические примеры особенно разрушительных инфляционных процессов в США, Германии, Японии. Наряду с историческим материалом приведены данные об инфляции в современной России, вскрыты её негативные эффекты и выявлен её перераспределительный характер.

В оформлении обложки использованы купюра в 1000 немецких марок 1922 года с надпечаткой «1 миллиард марок» и купюра в 50 млрд. югославских динаров 1993 года с изображением сербского князя Милоша Обреновича.

Дизайн обложки: А.Петрушин.

Для студентов гуманитарных, социально-экономических и юридических учебных заведений, историков, журналистов, политологов.

Издано при поддержке National Endowment for Democracy.

Воспроизведение любой части книги разрешается.

<http://www.scilla.ru/>

5-94420-025-1

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора.....	4
Предисловие.....	5
Под инфляционным навесом.....	9
Гиперинфляция в Германии 1923 года.....	11
Инфляция и индекс цен.....	16
Способы эмиссии денег.....	26
Инфляционное перераспределение: причины и последствия.....	39
Современный экономический кризис в Японии..	44
Российская денежная политика в 2000-2005 годах.....	50
Как мир стал инфляционным.....	62
Печальное будущее рубля, доллара и евро.....	71
Как починить денежную систему.....	81
Великая депрессия	
Что такое обычная депрессия?.....	95
Загадка экономического цикла.....	101
Экономический цикл и центральный банк.....	105
Почему депрессия оказалась такой длительной?..	112
Новый Новый курс.....	128
Книги для дополнительного чтения.....	144

От редактора

Почему важно знать, что такое инфляция? Потому что от этого злобного чудовища, которое съедает наши сбережения и разрушает наши финансовые планы, страдаем мы все. Можно без преувеличения сказать, что знания об инфляции не менее актуальны, чем знания правил оказания первой помощи.

Правда, частный человек может самостоятельно оказать ближнему первую помощь. А вот бороться с инфляцией самостоятельно он не может – в его силах только проголосовать на выборах за тех, кто предлагает разумную (или наиболее разумную) финансовую политику.

В политическом отношении инфляция тоже очень опасна. Инфляция в Германии привела к власти нацистов, потому что люди потеряли доверие к центристским партиям и поверили тому, кто обещал компенсировать сторевающие вклады. В США, самой богатой стране мира, бесчинства инфляции в промежутке между двумя мировыми войнами привели к попытке введения централизованного планирования экономики, т.е. установления экономической диктатуры, и только бдительность прессы, сенаторов и Верховного суда США предотвратила этот сомнительный эксперимент.

Книги об экономике, как правило, предназначены для посвященных. А если автор хочет быть понятным, то он обычно начинает сюсюкать и жертвует смыслом ради «общедоступности». Авторы этой книги – кандидат наук Григорий Сапов и выпускник ВШЭ Валерий Кизилев – честно попытались изложить сложные вещи максимально просто, но без скидки на «неразумие» читателя-неспециалиста. Иными словами, если вы не знаете, что такое агрегат M_0 , это не мешает вам прочитать эту книгу и узнать много нового о том, как устройство денежной системы влияет на повседневную жизнь. К сожалению, вы не найдете в ней рецепта, как спасти от инфляции ваши личные деньги. Его не существует.

Предисловие

Мы сталкиваемся с инфляцией везде. В начале года вы получаете зарплату, скажем, 10 тысяч рублей. Приладились как-то – и хватает. А к концу года начинаете понимать, что деньги вроде бы те же, и покупки вроде бы те же, а в семейном бюджете какая-то дыра. Получается, что люди вынуждены работать больше, чтобы купить столько же. Это происходит во всех странах, хотя и в разной степени. Мы живем в инфляционном мире.

Но так было не всегда. После веков проб и ошибок был создан единый международный денежный порядок, основанный на золотом стандарте. Доллары и франки, рубли и фунты стерлингов, марки и иены были национальными названиями различных весовых единиц золота. Стабильность металлического содержания денег обеспечивала работникам накопления на старость, предпринимателям – возможность долгосрочного планирования, государственным деятелям – сбалансированный бюджет.

Современный мир не является миром металлических денег. Мировые войны разрушили систему золотого стандарта. После второй мировой войны номинальную связь с золотом сохранил только доллар. После 1971 года и эта связь прервалась. Сегодня денежные системы всех без исключения стран основаны на указных деньгах (fiat money), которые более не являются требованиями или расписками на настоящие деньги (золото). Евро, доллары, рубли и юани в равной мере являются необеспеченными деньгами.

Такая система имеет свои преимущества. Она выгодна сильным – крупным банкам, государственным чиновникам, государственным корпорациям, компаниям, получающим государственные заказы. Они составляют своеобразный клуб, членом которого власть обеспечивает нарисованными деньгами в первую очередь. Привилегированное место у окошка, из которого раздают свеженапечатанные деньги – единственная гарантия сохранения покупательной способности денежных средств.

Многие считают, что можно спастись от инфляции, покупая и продавая иностранную валюту, золотые монеты, земель-

ные участки, квартиры и т.п. Однако инфляция – это не только общий рост цен, но и сильные колебания относительных цен всех товаров. Валюта или недвижимость, которые казались надежным способом сохранить средства, внезапно дешевеют в разы. И это не исключение, а правило. Поэтому наивным расчетам честных тружеников отложить себе на старость и подстраховаться от разрушительных колебаний валютных курсов не суждено сбыться.

Правительства так называемых цивилизованных стран уже выучили самые горькие уроки, поэтому прибегают к инфляционному способу финансирования своих расходов в очень небольших масштабах, на ограниченное время и неохотно. А другие правительства по-своему невежеству считают, что инфляция позволяет решить проблемы государственных финансов. Но инфляция страшна тем, что её легко начать, но очень трудно остановить. Долгое время считалось, что постоянная, но не выходящая за рамки ожиданий инфляция даже полезна. Инфляционный шквал второй половины 1970-х – начала 1980-х разрушил эту иллюзию. Долгосрочные опасности инфляционного пути постепенно начинают осознавать даже представители самого истеблишмента. Не случаен рост интереса к золотому стандарту и другим инновациям в сфере денежного обращения, которые при ближайшем рассмотрении часто оказываются ухудшенным вариантом того, что неплохо работало в не таком уж далеком прошлом.

Раздел о Великой депрессии написан Гр.Саповым, остальные разделы – В.Кизиловым при участии Гр.Сапова.

Работа над текстом закончена в августе 2006 года.

Авторы хотели бы поблагодарить всех своих единомышленников, без общения с которыми эта книга не могла быть написана, и, прежде всего, Виктора Агроскина, Юрия Кузнецова, Александра Куряева и Бориса Львина. Если что-то покажется читателю ценным, то этим книга во многом обязана перечисленным лицам. Мы также просим читателя проинформировать нас обо всех замеченных ошибках и неточностях, которые, разумеется, являются целиком авторскими. Замечания и предложения можно направлять по адресу info@panorama.ru

*Ты многое забыл, – проворчал Странник. – Ты забыл про передвижные излучатели, ты забыл про Островную Империю, ты забыл про экономику... Тебе известно, что в стране инфляция?..
Тебе вообще известно, что такое инфляция?*

**Аркадий Стругацкий, Борис Стругацкий
«Обитаемый остров»**

Под инфляционным навесом

Современная Россия представляет собой пример «спящего» общества. Такое впечатление, что все – власти всех ветвей и средства массовой информации, эксперты и широкая публика – игнорируют важнейшие проблемы, стоящие перед российским обществом. К числу таких проблем относится инфляция.

Сегодня оценка инфляции как серьезной и актуальной опасности может вызвать удивление. Те, кто хорошо помнит первую половину 1990-х, пожалуй, скажут, что по сравнению с теми временами никакой инфляции в России нет, и волноваться здесь не о чем. А те, кто не помнит, могут заявить, что инфляция не такое уж страшное зло, что это не болезнь, а естественный спутник экономического роста. Что ж, чем больше таких откликов, тем важнее объяснить людям, что они ошибаются, считая инфляцию побежденной и/или не представляющей опасности.

Почти любой человек, сравнивающий российскую экономическую политику, проводившуюся в 1990-х и в 2000-х годах, неизбежно делает вывод, что сейчас она является гораздо более разумной и ответственной. Лавинообразный рост цен, резкие скачки валютных курсов, раздувание государственного долга и последующий отказ от его уплаты – все эти вещи ушли из нашей жизни вместе с президентом Ельциным, примерно в 2000 году. При Путине цены довольно стабильны, курс рубля к доллару практически зафиксирован, а бездефицитный бюджет позволил правительству не только отказаться от новых займов, но и досрочно погашать ссуды, взятые ранее.

Увы! Если трезво посмотреть на факты, придётся признать, что идиллическая картина нынешней финансовой стабильности – лишь оптический обман.

Реальные макроэкономические достижения администрации 2000-2006 гг. исчерпываются фискальной сферой, то есть сводятся к сбалансированности бюджета и уменьшению государственного долга. Но в том, что касается денежной политики, всё осталось по-старому. Политика безудержного раздувания денежной массы, проводившаяся при Ельцине, проводится и сегодня.

Взгляните на диаграмму на с. 10 – на ней показано, как на протяжении 1997-2006 гг. менялся объём наличных денег в обращении. На 1 января 1997 года он составлял 96 млрд. рублей, а на 1 января 2006 года – 2009 млрд. Если же рассмотреть только период президентства Путина, то за этот срок количество наличных денег выросло почти в восемь раз!

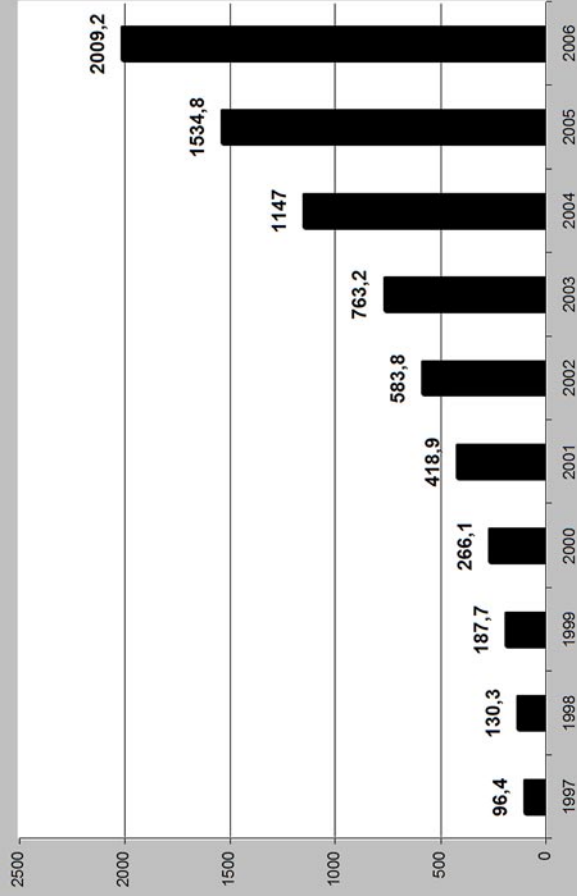
$M0^1$ – это сумма наличных денег в обращении. На протяжении 1997-2006 гг. она в среднем удваивалась каждые два года. Видно, что темпы прироста объёма наличных рублей оставались постоянными – как в период президенства Бориса Ельцина, так и после 2000 года, когда его сменил Владимир Путин.

Поскольку именно денежная эмиссия является основной причиной инфляции, ясно, что мы не можем верить заявлениям российских руководителей, утверждающих, будто они всерьёз озабочены ростом цен. Кто действительно хочет бороться с инфляцией, тот никогда не станет печатать деньги в таких не-

¹ Существует несколько способов рассчитывать величину денежной массы; поэтому, когда называется число, характеризующее её размер, оно обычно сопровождается кодом $M0$, $M1$, $M2$ или $M3$, поясняющим, какое определение денежной массы имеется в виду. $M0$ – это только наличные деньги вне банковской системы (купюры и разменная монета). $M1$ – это $M0$ плюс банковские вклады до востребования. $M2$ – это $M1$ плюс сберегательные депозиты и небольшие срочные банковские вклады. Реже используется показатель $M3$, включающий $M2$ плюс некоторые активы денежного рынка.

Эмиссия наличных денег в 1997-2006 гг.

Количество наличных денег (МО) в 1997-2006 гг., млрд. руб.



Источник: Банк России

умеренных количествах. Невозможно ежегодно увеличивать денежную массу на 40% и при этом искренне верить, что темп инфляции будет в четыре раза ниже. Но если в отношении нашего правительства расхождение слов с делом можно считать обычным лицемерием, то как объяснить молчание оппозиции? Может быть, её лидеры одобряют денежную политику Путина? Или им просто не хватает квалификации, чтобы понять, что происходит? Или же эмиссионная накачка экономики на фоне других развивающихся в стране процессов кажется им незначительным делом? Как бы то ни было, это пример той самой умственной спячки, о которой мы уже сказали. Ведь инфляционная политика, особенно такая, как в России, это не мелочь. Она может вызвать катастрофу, которая навсегда войдёт в историю и на десятилетия изменит политический ландшафт страны.

Исторические примеры подобных катастроф могут потрясать воображение.

Гиперинфляция в Германии 1923 года

Абсолютный мировой рекорд уровня инфляции принадлежит не Германии, а Венгрии, и относится к 1946 году. В июне 1946 один золотой пенге 1931 года стоил 130 квинтиллионов (130.000.000.000.000.000.000) бумажных пенге. В обращении ходили банкноты достоинством в квадриллион (1.000.000.000.000.000). Однако Венгрия – небольшая страна, к тому же в 1946 году она находилась под оккупацией и переживала этап перехода от фашизма к коммунизму. А вот Германия в 1923 году была суверенной демократией и входила в число наиболее крупных и развитых стран мира. Поэтому невероятная инфляция, которую она пережила осенью 1923 года, справедливо считается наиболее впечатляющей и катастрофической в мировой истории.

Красноречивее всего о масштабе инфляции говорят, например, такие цифры. В декабре 1922 года килограмм хлеба стоил около 130 марок, а годом позже – свыше 300 миллиардов (300.000.000.000). В июле 1923 года золотая марка стоила 262 тысячи бумажных, а в ноябре – уже 100 миллиардов (100.000.000.000) бумажных марок. Таким образом, за четыре месяца цена бумажной марки упала в 382.000 раз.

Во второй половине 1923 года ежемесячная инфляция составляла около 35.000 процентов. Это значит, что на протяжении полугода цены удваивались в среднем каждые три дня.

Особенно высоким уровень инфляции был в октябре 1923 года. В это время денежная система была полностью разрушена. Цены росли такими темпами, что, когда человек приступал к ужину в ресторане, стоимость блюд была одной, а когда заканчивал – уже другой. Заработная плата рабочим и служащим выдавалась два раза в день, и после первой выдачи сотрудников на полчаса отпускали с работы, чтобы они могли хоть что-то купить.

Немецкая марка в значительной мере утратила роль денег. В качестве денег широко использовались сигареты. Весь мир обошли фотографии немцев, которые топят деньгами печки и оклеивают ими стены. В условиях резко взлетевших цен на топливо и обои такое поведение было рациональным. Если же деньги использовались для покупок в магазинах, то покупатель должен был катить перед собой тележку, наполненную бумажными деньгами.

В обращении ходили купюры достоинством в 200 миллиардов (200.000.000.000) марок. Такая банкнота в ноябре 1923 года стоила меньше, чем пять американских центов, а курс доллара США составил 4,2 триллиона (4.200.000.000.000). По сравнению с довоенными значениями 1913 года цены вырос-

ли в 755.700 миллионов (755.700.000.000) раз. Общее количество денег в обращении составило 400.338.326 триллионов (400.338.326.000.000.000.000) марок.

Разумеется, такая ситуация имела серьёзные политические причины и ещё более серьёзные последствия. Германия, проигравшая Первую мировую войну 1914-1918 гг., по Версальскому мирному договору обязалась выплатить огромные репарации. Немецкое правительство признало, что в случае невыполнения обязательств страны Антанты имеют право оккупировать значительную часть территории на западе страны.

В 1922 году график выплаты репараций был сорван, и в январе 1923 года франко-бельгийские войска оккупировали Рурский промышленный район – 7% немецкой территории, где добывалось 70% угля и выплавлялось 50% стали, производимой в Германии. В ответ немецкое правительство и президент страны, социал-демократ Фридрих Эберт, призвали жителей немецких территорий перейти к «пассивному сопротивлению», то есть не работать на оккупантов и не платить им налоги. С точки зрения Франции и Бельгии это было недобросовестным саботажем, а с точки зрения большинства немецкого населения – недостаточной защитой национальных интересов.

Страну охватили массовые забастовки, а в оккупированной области – вооруженные беспорядки. Поступления в бюджет практически прекратились, и теперь он наполнялся главным образом за счет эмиссии.

В августе 1923 года канцлером стал Густав Штресеман, который призвал прекратить «пассивное сопротивление» и начал снова платить репарации. Эта политика позволила достичь соглашения с Францией, однако вызвала полный крах экономики и взрыв недовольства внутри страны.

На территории страны было провозглашено несколько сепаратистских правительств, а в октябре и ноябре вспыхнули вооружённые восстания сторонников тоталитаризма, убеждённых, что буржуазная демократия поставила страну на край гибели. В октябре в Гамбурге был подавлен мятеж коммунистов, а в ноябре Мюнхен стал местом национал-социалистического «пивного путча» во главе с Адольфом Гитлером и генералом Эрихом Людендорфом. Эти попытки не увенчались успехом, а вожди путчистов попали в тюрьмы, однако тактический успех Веймарской республики не предотвратил массовое разочарование граждан в ее институтах. Выйдя из тюрьмы по амнистии в декабре 1924 года, вождь национал-социалистов добавил к своему пропагандистскому арсеналу новый аргумент – обещание восстановить вклады, утерянные немцами во время гиперинфляции 1923 года.

В конце 1923 – середине 1924 года в Германии была проведена денежная реформа и введена новая марка, которая, благодаря изменившейся экономической политике, имела стабильный курс. Но годом позже, когда умер Фридрих Эберт, Веймарская коалиция (социал-демократы, партия «Центр» и Германская демократическая партия) потерпела поражение на президентских выборах. 26 апреля 1925 года президентом республики был избран генерал-фельдмаршал Пауль фон Гинденбург, кадровый военный, монархист, который вошел в историю как «крестный отец» Гитлера: 30 января 1933 года семидесятишестилетний Гинденбург назначил Гитлера канцлером, открыв ему путь к неограниченной власти.

«Но какое отношение эти ужасы могут иметь к нам?» – спросит читатель. – «В современной России ничего подобного не наблюдается. Наши проблемы сводятся к тому, что вместо запланированных десяти процентов инфляция составляет двенадцать. Разве это так страшно?»



Немецкая купюра номиналом 1 млрд. марок, 1923 г. Эта купюра была напечатана в 1922 г. и первоначально имела номинал в 1000 марок, но в 1923 г. на ней была сделана надпечатка с надписью «Eine Milliarde Mark» - один миллиард марок

Это хороший вопрос. Чтобы на него ответить, нужно разобраться в том, как вообще измеряется инфляция, откуда берутся вышеупомянутые «десять» и «двенадцать процентов».

Начнём с самого простого.

Инфляция и индекс цен

Что такое инфляция? Если мы заглянем в справочник, то, скорее всего, увидим там следующее: «Инфляция – это повышение общего уровня цен» или «Инфляция – это обесценение денег». Очень часто к этим формулам добавляют пояснение: не просто рост цен, а рост цен, вызванный избыточным количеством денег. На интуитивном уровне это понятно всем: когда количество денег в обращении сильно увеличивается, они обесцениваются и все цены растут. Но, если разобраться в вопросе поглубже, выплывут детали, которую могут создать серьёзную путаницу.

Например, у многих возникнет вопрос: а действительно ли рост цен всегда происходит из-за прироста денежной массы? Может ли быть такое, что количество денег не меняется, а всё равно цены растут? Или наоборот: количество денег в обороте, скажем, удваивается, а цены остаются прежними? Наконец, скептик может спросить: а что это вообще такое – общий уровень цен? Как можно говорить про все цены одновременно, что вот сейчас, дескать, они растут, а вот в прошлом году снижались или стояли на месте?

Чтобы разобраться в этом, удобно рассматривать всё по отдельности. Сначала выясним, что такое «уровень цен», а потом поговорим о росте денежной массы.

Уровень цен – это что-то вроде средней температуры в больнице. Это цена среднего товара в экономике. Если за год все товары и услуги в стране подорожали ровно на 12%, значит,

общий или средний уровень цен тоже вырос на 12%. И тогда Госкомстат объявит, что инфляция за такой-то год составила 12%.

А теперь представим, что в течение года хлеб подорожал на 8%, шоколад – на 13%, поездка в маршрутке – на 20%, а у компакт-дисков цена вообще не изменилась. Сколько процентов составила инфляция?

Чтобы ответить на этот вопрос, статистические органы рассчитывают так называемые «индексы цен». Эту задачу решают в два этапа. Во-первых, определяют, какие цены будут приниматься во внимание, а какие – нет. Допустим, в нашем примере Госкомстат хочет показать, что особенного роста цен в стране нет, и поэтому стоимость поездки в маршрутке в индекс мы включать не будем, а ограничимся только хлебом, шоколадом и компакт-дисками.

Переходим ко второму этапу. Здесь надо придать каждому из товаров, включённых в индекс, какой-нибудь удельный вес. Сумма всех удельных весов должна равняться единице.

Пусть в нашем примере удельный вес у хлеба составит 0,5, у шоколада – 0,25, и у компакт-дисков тоже 0,25. Теперь мы можем рассчитать, насколько увеличился индекс цен.

Для этого надо темп увеличения цены каждого товара умножить на его удельный вес. Для хлеба получим: $8\% \times 0,5 = 4\%$. Для шоколада выйдет $13\% \times 0,25 = 3,25\%$; для компакт-дисков, естественно, получится ноль.

Наконец, все полученные результаты надо сложить: $4\% + 3,25\% + 0\% = 7,25\%$.

Вот на эту величину наш индекс цен и вырос. Не так уж и много.

Конечно, если бы правительство строило свои оценки уровня инфляции именно таким способом, его бы немедленно ра-

зоблачили и смешали с грязью. Всё-таки при расчёте подобных показателей нельзя творить полный произвол. Надо как-то обосновывать, почему мы одни цены включаем в индекс, а другие не включаем. И почему разные товары имеют такие разные веса, тоже не мешало бы объяснить. Естественно, подобные обоснования уже давным-давно придуманы, и статистические органы могут торжественно провозглашать, что их индексы цен рассчитываются не абы как, а в соответствии с простыми и разумными принципами.

Какие бывают индексы? Проблема неполноты индексов

Один из этих принципов используется при расчёте «индекса потребительских цен» (ИПЦ), а состоит он в следующем. Во внимание берутся цены тех товаров, которые составляют стандартную потребительскую корзину, то есть наиболее популярных и ходовых. А удельные веса товаров определяются в зависимости от типичной структуры потребления жителей данной страны.

Например, если расходы на хлеб в месячном бюджете нашего среднестатистического соотечественника составляют 4%, то и удельный вес хлеба в индексе потребительских цен должен составлять такую же долю. Вроде бы логично. Но всё же к такому индексу можно выдвигать серьёзные претензии, особенно если поинтересоваться, что именно статорганы считают стандартной потребительской корзиной и как часто пересматривают её структуру. При этом, как ни верти, у индекса будут серьёзные недостатки.

Если структуру потребительской корзины пересматривать часто, то получится, грубо говоря, что мы сравниваем, насколько в 2004 году подорожала бузина с тем, насколько в 2005 году

изменилась цена билетов до Киева. Если же корзину зафиксировать, то наше представление об «общем уровне цен» будет определяться ценами тех товаров, которые уже давно не имеют серьёзного веса в торговом обороте (возьмём, к примеру, лапти или 386-е компьютеры).

Второй из наиболее популярных индексов называется «дефлятор ВВП». При его расчёте используют не только товары из стандартной потребительской корзины, а вообще все товары, учитываемые при измерении валового внутреннего продукта. А в качестве удельных весов берут доли, вносимые каждым из продуктов в ВВП. Если индекс потребительских цен каждый из нас, в принципе, может рассчитать самостоятельно, то, чтобы получить значения индекса-дефлятора, понадобится грандиозное статистическое бюро, которое замеряет цены всех товаров и оценивает их «вклад в ВВП». Очевидно, что индекс-дефлятор обладает всеми теми же недостатками, что и ИПЦ. Но у него есть и своя специфика. Она связана с тем, что понятие ВВП само по себе является странной и парадоксальной вещью.

Валовый внутренний продукт – это суммарная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране на протяжении года. Стоимость сырья и полуфабрикатов при подсчёте ВВП не учитывается.

ВВП состоит из четырех компонентов: потребительские расходы частных лиц, инвестиционные затраты фирм, государственные закупки и чистый экспорт, то есть разница между экспортом и импортом. Таким образом, он складывается из расходов, осуществленных на территории данной страны потребителями, компаниями, государством и иностранцами.

Чтобы одни и те же расходы не учитывались несколько раз, принимаются некоторые меры предосторожности. Из учета ВВП исключаются, как мы уже сказали, сырье и полуфабрика-

200 REICHSBANKNOTE 200 Zweihundert Milliarden Mark

Wer Banknoten nachmacht oder verfälscht oder nachgemachte oder verfälschte sich verschafft und im Verkehr bringt wird mit Zuchthaus nicht unter zwei Jahren bestraft.

zahlt die Reichsbankhauptkasse in Berlin
gegen diese Banknote dem Einlieferer

KH-18 Berlin, den 19. Oktober 1923

REICHSBANKDIREKTORIUM



Hans Gungl
Kaiserliche Bankdirektion
Dr. Friedrich Lenz

Wer Banknoten nachmacht oder verfälscht oder nachgemachte oder verfälschte sich verschafft und im Verkehr bringt wird mit Zuchthaus nicht unter zwei Jahren bestraft.

Германия, 1923 г. Купюра в 200 миллиардов марок. Чтобы ускорить изготовление таких денежных знаков, на них наносили рисунок только с одной стороны, вторая же оставалась чистой

ты. Не учитываются чисто финансовые сделки, например, купля-продажа акций. Государственные расходы в виде субсидий или пособий учитываются как потребительские или инвестиционные расходы конечных получателей, но не как государственные закупки. Наконец, исключаются сделки по перепродаже предметов, изготовленных в прошлые годы.

При подсчёте ВВП неизбежно использование условностей, которые во многом обесценивают все кропотливые вычисления статистических органов. Представим себе, что некто сдает дом в аренду. Он оказывает своему жильцу услуги, тот их оплачивает, и стоимость этих услуг включается в ВВП. Допустим, что впоследствии жилец покупает дом у хозяина. Теперь он не пользуется услугой по аренде и не оплачивает её. Это значит, что общий объем произведенных услуг в экономике снизился, а значит, на соответствующую сумму уменьшился и ВВП! Совокупный доход жителей страны уменьшился!

Чтобы избежать такого абсурдного вывода, статистики считают, что каждый человек, живущий в собственном доме, «сдаёт его в аренду сам себе». По рыночной цене, определяемой исходя из арендных ставок по реальным сделкам с аналогичными объектами недвижимости. Ну, а в вопросе, какие объекты считаются «аналогичными», тут уж приходится доверять статистическим органам.

Впрочем, это еще цветочки. Возникают и более серьёзные вопросы. Если в ВВП должна учитываться арендная плата за дом, который я «сдаю в аренду самому себе», почему бы не учесть и плату за то, что я «подвожу сам себя на автомобиле»? Но она никак не учитывается.

За исключением аренды недвижимости, услуги, которые мы оказываем самим себе и членам своих семей, при подсчёте ВВП полностью игнорируются. Поэтому различия в стиле

жизни в кривом зеркале статистики могут выглядеть как различия в уровне богатства.

Известно, что в Западной Европе существуют очень высокие налоги на бензин. Поэтому там, сравнительно с Америкой, люди меньше пользуются личными автомобилями и больше – общественным транспортом. Но пользование личными автомобилями в ВВП не учитывается, а общественный транспорт – учитывается. Следовательно, использование показателя ВВП систематически занижает показатели США и в какой-то мере преувеличивает богатство западноевропейских стран.

С учетом услуг есть и еще одна сложность. Представим себе обычную парикмахерскую. Допустим, в прошлом году её выручка составила 500 тысяч рублей, а в этом – 600 тысяч. Как изменился реальный объём услуг, оказанных этим предприятием? Может быть, она оказала на 20% больше услуг по тем же ценам? Или наоборот – тот же объём продукции был реализован по ценам, выросшим на 20%? Или имел место другой вариант?

Увы, корректного ответа на этот вопрос не существует. Если считать, что «реальный объём производства» в парикмахерской определяется количеством обслуженных клиентов, то качество и сложность стрижки не учитываются. А ведь очевидно, что если в прошлом году парикмахерская обрила наголо 2000 человек, а в этом постригла те же 2000 под полубокс, налицо явный прогресс. Таким образом, мы не можем аккуратно выделить в приросте выручки фактор повышения цен и фактор замещения простых услуг сложными. Чтобы сделать это, понадобится зыбкая и ненадежная процедура оценки. Из-за этого все подсчёты физического объёма производства в сфере услуг оказываются довольно сомнительными, а ведь в наиболее развитых странах сервисный сектор составляет порядка 70% ВВП.

Таким образом, индекс цен, рассчитанный по дефлятору ВВП, следует воспринимать с большой осторожностью. Что же касается ВВП как показателя, характеризующего совокупное богатство нации, то в большинстве случаев более адекватным оказывается другой индикатор – совокупная рыночная стоимость корпораций, зарегистрированных в стране.

Немонетарные причины изменения индексов цен

В обыденной речи инфляция практически тождественна повышению индекса цен. Однако мы, зная, сколь приблизительными, неточными и смещенными являются эти индексы, можем проанализировать случаи, когда изменение ценовых индексов в общем-то не связано с инфляционными процессами. Мы рассмотрим несколько примеров, когда рост цен происходит по причинам, не связанным с денежной политикой. В подобных случаях он имеет разовый характер, происходит одномоментным скачком и вскоре прекращается, не имея причин для дальнейшего развития.

Колебания спроса на деньги

Спрос на деньги – это количество денег, которое люди хотели бы держать в кошельках и на счетах при данном уровне богатства. Если он высок, это значит, что люди предпочитают держать в денежной форме значительную часть своего богатства; если же он низок, значит, они более склонны держать на руках не деньги, а недвижимость, ценные бумаги, потребительские блага длительного пользования и т.д. Поскольку в современном мире одновременно ходит несколько видов денег, можно говорить об отдельном спросе на доллары, спросе на евро, рубли и прочие валюты. В то время как предложение денег опре-

деляется государственной политикой, спрос на них произведен от настроений и предпочтений публики.

Если участники рынка теряют желание держать на руках какую-либо валюту, а прочие факторы остаются неизменными, то этот вид денег обесценивается. Индексы цен и курсы иностранных валют по отношению к данным деньгам повышаются.

Причиной такого сдвига могут быть самые разные факторы. Например, введение в оборот евро несколько уменьшило спрос на доллар со стороны жителей Восточной Европы. А в России начала 2000-х гг. спрос на рубль стремительно повышался благодаря политической стабилизации, хотя предложение рублей увеличивалось еще быстрее. В любом случае, однако, колебания спроса на деньги порождают разовые, единовременные изменения и не могут быть постоянно действующим фактором. Рост или падение спроса на какую-либо валюту отражает общественную реакцию на какое-либо событие. Когда оно завершается, исчезают основания и для изменения стоимости денег.

Повышение или снижение реального ВВП

Общее правило говорит, что уровень цен будет стабилен, если сохраняется постоянная пропорция между величиной денежной массы и реальным объемом производства товаров и услуг в экономике. Если эта пропорция меняется в сторону относительного увеличения денежной массы, цены вырастут, а если в противоположном направлении – упадут. Таким образом, вне зависимости от чисто денежных вопросов, цены могут вырасти, если в стране в силу каких-либо причин падает реальное производство. Однако такое падение не может быть одновременно резким и продолжительным, поэтому экономический спад в качестве постоянной и систематической причины роста цен нигде не наблюдается. Он может вызвать только краткос-

рочный, единовременный сдвиг цен, но не создать серьёзной тенденции.

Изменения в добыче драгоценных металлов

Еще одна возможная причина разовых скачков в индексах цен характерна для обществ, где деньгами являются драгоценные металлы. При открытии новых богатых месторождений или при изобретении более эффективных способов их добычи и выплавки производство золота и серебра резко возрастает. Его себестоимость снижается. Драгоценные металлы в сравнении с другими предметами дешевеют. А значит, выраженные в золоте цены всех товаров растут.

Но такой инфляционный шок не может превратиться в постоянную проблему. Открытия новых залежей серебра и золота происходят не каждый день. В обычный год мы скорее будем ожидать, что производство драгоценных металлов будет расти медленнее, чем производство остальных товаров. А значит, покупательная способность металлических монет вырастет. Таким образом, при золотом стандарте цены могут внезапно взлететь раз в несколько десятилетий, а потом постепенно сокращаться на протяжении многих лет. Но никакой продолжительной инфляции возникнуть не может.

Итак, индексы цен могут меняться из-за колебаний в спросе на деньги, повышения или снижения реального ВВП, из-за перемен в условиях добычи драгоценных металлов, наконец, из-за ценностно-психологических факторов. Все эти вещи, конечно, сами по себе не могут влиять на уровень цен так резко, как государственная денежная политика. Тем не менее вносить определённую ценовую нестабильность они способны.

Надо сказать, что эта нестабильность – вещь совершенно

неизбежная, и ни один экономист не в силах предложить рецепта, как от неё избавиться. Такова жизнь. Ни один человек не может прожить всю жизнь так, чтобы его температура всегда была ровно 36,6 – здесь медицина бессильна. Тоже самое и с уровнем цен. Есть непреодолимые факторы, которые подталкивают его то к повышению, то к понижению. Глупо расстраиваться из-за этого или мечтать, что когда-нибудь кто-то искоренит это явление.

Другое дело – «рукотворные» скачки цен, которые создаются денежно-кредитной политикой правительства. Они-то как раз вовсе не являются принципиально неустранимой частью жизни. Они определяются не технологией и не нашими предпочтениями. Более того, они могут превращаться в систему, а не сводиться к кратковременным потрясениям. Причина у них одна – увеличение денежной массы. Давайте же разберёмся, как это делается.

Способы эмиссии денег

Существует один способ эмиссии наличных денег и три способа эмиссии безнала. Наличные деньги, как вы догадываетесь, просто печатают на соответствующем станке. В экономику они вбрасываются в тот момент, когда правительство расплачивается свежееотпечатанными купюрами или кому-нибудь их дарит. Если же их не запускают в обращение, а просто хранят в подвалах фабрики Гознака, это равнозначно тому, что этих денег никто не напечатал.

Денежная масса не меняется и в том случае, если правительство уничтожает попавшие к нему ветхие купюры, заменяя их новенькими, только что с печатного станка. Главное, чтобы постоянным было общее количество наличных в обороте – если, конечно, мы не хотим устроить инфляцию.

Печатание наличных

«Типографский» способ денежной эмиссии – самый простой. Изготовление наличных на печатном станке не имеет никакого отношения к банковской системе. Наверное, банкирам обидно, и естественно предположить, что они просят авторов, которые пишут учебники по экономике, не упоминать об этом слишком простом способе увеличивать денежную массу.

Во всяком случае, в популярных учебниках про печатный станок не пишут, а рассказывают исключительно о «продвинутых» видах эмиссии, то есть об эмиссии безналичных денег. Сегодня, наверное, уже любой первокурсник-экономист может перечислить три инструмента, которыми Центробанк может воздействовать на денежную массу. Это ставка рефинансирования, норма обязательного резервирования и «операции на открытом рынке».

Рефинансирование коммерческих банков

Ставка рефинансирования – это процент, взимаемый центральным банком по кредитам, которые выдаются обычным, коммерческим банкам. При этом слово «кредит» не должно вводить нас в заблуждение. Нормальный кредит подчинён железному закону: если я даю кому-то в долг, количество денег в моём кошельке уменьшается. Нельзя одновременно съесть шоколадку и подарить её кому-то. Но для центрального банка подобных ограничений не существует.

Он выдаёт кредиты по-особому. Вместо того, чтобы отдать кому-то свои деньги, как это делает настоящий кредитор, ЦБ просто уведомляет коммерческий банк, что теперь у того на корсчёте появилась некая сумма, и на ту же самую сумму, с



Германия, 1923 г. Женщина топит печку бумажными деньгами.

прибавлением процентов, возрастает долг коммерческого банка перед центральным.

Представьте себе, что имеется коммерческий банк. Его активы составляют миллиард тугриков и состоят на 10% из наличных тугриков, на 10% из ценных бумаг и на 80% – из кредитов, выданных различным заёмщикам.

Пассивы тоже равны миллиарду тугриков². Одну пятую пассивов составляет собственный капитал банка, а остальное образуется за счёт средств вкладчиков и прочих людей, одолживших банку деньги.

Допустим, вкладчики этого банка внесли свои деньги в среднем под 5% годовых, а сам банк выдает кредиты под 6% годовых. Больше желающих вкладывать под такую ставку нет. Если банк хочет увеличить сумму хранящихся в нём депозитов с 800 до 900 млн. тугриков, он должен поднять ставку до 6%, а чтобы привлечь вкладов на 1 млрд. тугриков, надо платить уже 7%.

Банк на это идти не готов, потому что, заняв дополнительные 200 млн. тугриков, он сможет разместить их не под 7%, а только, скажем, под 5,5%. Соблюдается равновесие.

И тут на сцене появляется центральный банк государства. И говорит: «Мне нужно оживление экономики, поэтому я готов выдать вам кредит всего лишь под 3% годовых! Хотите?».

В коммерческом банке начинают считать, какую сумму они могли бы занять под такой процент, чтобы затем одолжить её должникам по более высокой ставке. Допустим, у них есть два потенциальных заёмщика: один согласен взять 200 млн. тугриков под 5,5% годовых (о нём мы уже сказали выше), а второй надеется получить такую же сумму под 4%. Значит, совокупный кредит будет расширен на 400 млн. тугриков.

Коммерческий банк занимает эту сумму у центрального. Теперь его активы насчитывают 1,4 млрд.: наличные тугрики

² Активы – это имущество, принадлежащее банку, а также долги, которые кто-либо имеет перед банком. Пассивы – это источники, за счёт которых образовались активы. Пассивы состоят из капитала, принадлежащего владельцам банка, и долгов (обязательств) банка перед его кредиторами. Активы всегда равны пассивам. Собственный капитал владельцев равен разности между активами и обязательствами банка; при нормальном ведении дел его величина положительна и со временем растёт.

на 100 млн., ценные бумаги еще на 100 млн., кредиты, выданные старым заемщикам, на 800 млн., и еще новые 400 млн. на корреспондентском счете в центробанке.

Пассивы тоже стали составлять 1,4 млрд.: 200 млн. – это собственный капитал, 800 млн. – долг перед вкладчиками и 400 млн. – долг перед центральным банком.

В экономике появилось 400 млн. новых тугриков. Правда, пока они лежат у нашего коммерческого банка на корсчете в ЦБ и ни на что не влияют. Но это продлится недолго.

Вскоре коммерческий банк объявляет, что он снижает процент по своим кредитам с 6% до 5,5% процентов годовых. Один из потенциальных заемщиков, узнав об этом, сразу берет ссуду в размере 200 млн. тугриков.

Через некоторое время кредитная ставка снижается ещё раз – до 4%. Одновременно надо будет снизить и ставку по депозитам, чтобы она была ниже этого уровня. Но главное не в этом, а в том, что вторые 200 млн. тугриков тоже будут переданы заёмщику. И теперь нарисованные центробанком 400 млн. новых тугриков уже не покоятся в недрах банковской системы, а находятся в руках у небанковских организаций – заёмщиков банка. Как только эти заёмщики начнут тратить полученные ими деньги, эффект от снижения ставки рефинансирования станет непосредственным. Нарисованные деньги начнут разливаться по экономике, неравномерно подталкивая цены вверх и создавая перераспределительный эффект.

Так и увеличивается количество денег в обращении. Конечно, формально кредит выдаётся на ограниченный срок и должен быть погашен с процентами, но на практике, когда для коммерческого банка придёт пора расплачиваться, он получит ещё одну ссуду.

Считается, что чем ниже ставка рефинансирования, тем больше подобных кредитов будет выдавать центробанк и тем быстрее станет возрастать денежная масса. В жизни, однако, не всё так просто. Центральные банкиры сами решают, когда, сколько и кому денег они дадут, и роль неофициальных соглашений в этом процессе очень велика. Даже в такой стране, как Япония, не говоря уже о России...

Манипуляции с обязательным резервированием

Вторая форма управления безналичной денежной массой – это манипулирование нормами обязательного резервирования. Рассмотрим подробнее, что это такое.

Вкладчик приносит в банк 1000 тугриков. Из них 500 он кладет на срочный годовой депозит под 10%, а другие 500 – на бессрочный депозит под 2% годовых. Деньги, лежащие на бессрочном депозите, вкладчик может в любой момент потребовать назад. Поэтому у банка всегда должна быть в запасе соответствующая сумма – 500 тугриков. С другой стороны, чтобы заплатить по этому вкладу процент, банк должен их куда-то вложить и сам получить проценты по своим вложениям. Итак, деньги одновременно должны храниться в банке и прокручиваться где-то у заёмщиков банка. Парадокс!

В нормальных рыночных условиях, когда банки не имеют никаких привилегий, эта проблема неразрешима. При таком режиме никаких процентов по бессрочному депозиту быть не может. Бессрочный депозит означает, что вкладчик принёс деньги в банк и оставил их там храниться до востребования. Его средства ни на секунду из банка не выводятся и никакому риску не подвергаются. Они действительно могут быть возвращены хозяину по первому запросу. Но если вкладчику не

приходится ни ждать, ни рисковать, то и никакого дохода по своему депозиту он получать не может. В данном случае банк играет роль камеры хранения, а когда мы сдаём в камеру хранения чемодан, мы вовсе не ожидаем, что, забирая его назад, получим в качестве «процентов» ещё и маленькую сумочку. Аналогично, сдавая в гардероб пальто и шарф, мы не надеемся получить назад пальто и два шарфа. Наш вклад в данном случае не «работает» – он просто хранится в надёжном месте, и хорошо ещё, если с нас не взимают плату за хранение. А кто хочет получать проценты – тот делает вклады на определенный срок.

Но в реальном мире банки имеют привилегированный статус. Их стабильность провозглашена приоритетом государственной политики. Фактически в любой современной стране государство даёт гарантию, что частные банки не будут разоряться. Если они попадают в трудное положение, то национальный центрбанк спасает их, предоставляя льготные кредиты посредством «рефинансирования»³.

При этом банки подвергаются жёсткому регулированию, они обязаны выполнять сотни нормативов ЦБ. Считается, что это повышает их надёжность. Однако среди этих нормативов отсутствует такой, как «стопроцентное резервирование счетов до востребования». Любой гардеробщик понимает, что он не должен зарабатывать, сдавая напрокат те вещи, которые принесли ему в гардероб. Но современный банкир смотрит на жизнь иначе. Если центральный банк не запрещает выдавать кредиты за счёт средств, привлеченных по бессрочным depo-

³ Иногда мы всё-таки слышим о банкротстве того или иного банка. Почти всегда это объясняется тем, что его сотрудники нарушили какую-то инструкцию или норматив ЦБ, и поэтому лишились его поддержки.

зитами, и даже обещает спасти всех, кто, занимаясь такими делами, доходит до неплатежеспособности, почему бы не делать это?

В результате банк постарается выдать кредиты на всю сумму 1000 тугриков, включая как 500, пришедшие в виде срочного вклада на год, так и 500, поступившие в виде вклада до востребования. Допустим, вся тысяча тугриков была дана в долг фирме А. Что мы теперь имеем?

Оценим денежную массу, которую известные нам субъекты держали на руках и могли потратить в любой день. Сначала был просто вкладчик, имеющий 1000 тугриков. Потом он положил 500 из них на срочный депозит, а оставшиеся 500, лежащие на счете до востребования, он по-прежнему может потратить в любой день. Но есть еще фирма, которая взяла кредит у банка. У нее на счете прибавилось 1000 тугриков, и она тоже может потратить эту сумму в любой день!

Там, где раньше была тысяча, теперь полторы, и денежная масса, таким образом, выросла ровно на 500 тугриков. Это произошло в тот момент, когда деньги, положенные одним человеком на бессрочный депозит, одновременно появились и на счете организации, взявшей кредит у банка. Возможно, что кому-то из вас, читатели, это кажется жульничеством. Мне тоже так кажется. Но с точки зрения современных банкиров, министров и большинства преподавателей экономики, это совершенно легитимный процесс – «создание денег банковской системой».

Если бы платежеспособность коммерческих банков не была гарантирована государством, таких операций никто бы не совершал. Все банкиры бы осознавали необходимость держать стопроцентные резервы под все привлеченные вклады до востребования. И не платили бы по этим вкладам процентов. А вот если бы государство в лице центробанка давало гарантии коммерческим банкам, ничего взамен от них не требуя, то практика «создания денег» распространилась бы совсем уж безбрежно.

Ведь «создание денег банковской системой» может повторяться циклически:

- А открыл бессрочный вклад в банке №1;
- банк, не снимая денег со счета А, передал их в качестве кредита для Б;
- Б потратил эти деньги на товар, купленный у В;
- В положил вырученные деньги на вклад до востребования в банке №2;
- банк №2, не снимая денег со счёта В, передал их в качестве кредита для Г...

К этому моменту одни и те же деньги одновременно лежат на счетах А, В и Г! Изначальный вклад А, обращаясь в банковской системе, вырос втрое, и это только начало!

Чтобы этот снежный ком когда-нибудь прекратил свой рост, необходимо, чтобы каждый раз на стадии выдачи кредита банк передавал заёмщику не все привлеченные средства, а только часть, оставляя себе какой-то резервный остаток. Чем этот остаток больше, тем скорее «создание денег» прекратится. Если он составляет 100% (чего требует здравый смысл при отсутствии государственных гарантий), то процесс вообще не начнется. Но в реальности норма резервирования обычно составляет что-то около 15%, 20% или 25%. И эту норму устанавливает центральный банк.

При желании коммерческие банки могут держать больше резервов под бессрочные депозиты, чем им предписано, но это не столь важное обстоятельство. Главное в том, что центробанк волен изменять норму обязательного резервирования по своему усмотрению. Если она составляет 20%, то из 500 тугриков, положенных на бессрочный депозит нашим вкладчиком, на кредит пойдут только 400, а остальные 100 – в резерв. Если её повышают до 25%, то на кредит пойдёт 375, а в резерв – 125

тугриков. Чем выше норма обязательного резервирования по бессрочным вкладам, тем меньше создается новых денег при выдаче кредитов и тем медленнее растёт денежная масса. Но если резервирование не стопроцентное, она обязательно возрастает.



Германия, июль 1923 г. Употребление бумажных денег для оклейки стен

Операции на открытом рынке

Наконец, третий способ «надувать» безналичную денежную массу – это так называемые операции на открытом рынке. Их суть, говоря упрощённо, состоит в том, что центральный банк выходит на какой-нибудь финансовый рынок (чаще всего на тот, где торгуются государственные облигации или валюта) и начинает скупать актив, по которому идут торги. Чем же при этом он расплачивается с продавцами? Думаю, вы уже догадались – центробанк просто пририсовывает у них на счетах определённые денежные суммы, взявшиеся из ниоткуда.

Представим себе рынок государственных облигаций. Рынок удобнее всего представлять в виде таблицы из двух колонок и огромного количества строк. В левой колонке – цены, по которым разные участники торгов хотят купить или продать облигации. В правой – то количество облигаций, которое хотят купить или продать все, кто выставил заявку по данной цене. Самая высокая цена, по которой кто-то продаёт – в самой верхней строке. Самая низкая цена, по которой есть заявка на покупку – в самой нижней. И чем ниже цена, тем ниже строка, в которую вписываются данные о заявках, выставленных по этой цене. В середине таблицы находятся две особенных строки – самая дешёвая заявка на продажу и самая дорогая заявка на покупку.⁴

⁴ Подобную таблицу биржевики называют «котировочный стакан».

На продажу	Цена	На покупку
250	100,6	
3000	100,5	
2000	100,4	
1500	100,3	
100	100,2	
2000	100,1	
	100,0	1000
	99,9	500
	99,8	1500
	99,7	350
	99,6	2000
	99,5	2500

Котировочный стакан

Допустим, что они выглядят так: на продажу выставлено 2000 облигаций по цене 100,1 тугрик, а самое дорогое предложение на покупку – это запрос на 1000 облигаций по цене 100 тугриков ровно. Естественно, каждый участник торгов в любой момент может через электронный терминал снять свою заявку, выставить новую или изменить цену и объём в своей уже выставленной заявке. Поэтому вид таблицы довольно часто меняется. Постоянен лишь принцип, по которому заявки на сделки с высокими ценами вверху, а с низкими ценами – внизу.

Представим, что кто-то, глядя на описанную нами картину, вводит в терминал заявку типа «куплю 100 облигаций по 100,1 тугрика за штуку». Поскольку по этой цене кто-то готов продать 2000 облигаций, моментально будет зарегистрирована сделка, и новый покупатель получит то, что желал. А продавец с удовлетворением отметит, что из двух тысяч бумаг, которые он выставил на продажу, сотня уже ушла. В строке рыночной таблицы, где сообщается, сколько облигаций выставлено на продажу по цене 100,1, вместо 2000 будет стоять 1900.

Это и есть открытый рынок. Что же может сделать центральный банк, чтобы с его помощью увеличить денежную массу? Ответ элементарен – просто выставить заявку на покупку, скажем, 100 000 облигаций по цене 100,1. Поскольку по этой цене продается только 1900, они будут моментально скуплены, и в строке самой дорогой покупки теперь будет стоять центробанковская заявка «куплю 98 100 облигаций по 100,1» (98100 получается, если из 100000 вычесть 1900).

Через некоторое время ЦБ изменит свою заявку, подняв цену закупки с 100,1 до 100,2. Тогда он выкупит все бумаги, которые предлагаются по 100,2. После этого снова поднимет цену покупки, и так до тех пор, пока не приобретет все 100 000 облигаций, которые ему нужны. Предположим, например, что в среднем он купит облигации по 100,5 тугриков, всего потратив на операцию 10,05 миллионов. Это будет значить, что денежная масса в стране выросла ровно на 10,05 миллионов тугриков – именно эту сумму центробанк выбросил в обращение.

Так и возрастает количество денег в экономике. В принципе, подобные операции можно использовать и для откачки денег из экономики, но тогда центральный банк должен не скупать финансовые активы за нарисованные деньги, а наоборот, распродавать свои запасы иностранной валюты и ценных бумаг, получая взамен безналичные необеспеченные рубли.

Инфляционное перераспределение: причины и последствия

Самая интересная особенность всех перечисленных видов денежной эмиссии состоит в том, что запускаемые в экономику новые деньги всегда достаются кому-то конкретному, а не размазываются равномерно на всех жителей страны. Если речь идёт о печатании наличных, то их ведь не разбрасывают с вертолёта над городом, не так ли? Их привозят на инкассаторском автомобиле к совершенно определённой бюджетополучателю или государственному поставщику.

Деньги, нарисованные при рефинансировании коммерческих банков, достаются, естественно, конкретным банкирам-заёмщикам. Они же, банкиры, получают и те деньги, что вбрасываются в экономику при снижении нормы обязательного резервирования. Правда, если правительство захочет, оно может наложить на банки какое-нибудь «партийное задание». Например, такое: мы вам даём только что нарисованные деньги, а вы переправляете всю полученную сумму на льготные кредиты сельскому хозяйству. Если за выполнением этих требований удастся проследить, то реальными получателями выгод от денежной эмиссии станут не банкиры, а председатели колхозов.

Наконец, если мы говорим об «операциях на открытом рынке», то и здесь очевиден прямой материальный выигрыш вполне конкретных лиц. Допустим, у нас есть рынок государственных облигаций и на нём существует определённый уровень цен. Вмешательство центрального банка, который рисует деньги и начинает скупать на них облигации, резко повышает спрос. Это значит, что цена облигаций должна вырасти, а значит, их продавцы оказываются в плюсе.

Важно также понимать, что все эти замечательные истории обогащения лиц, приближенных к Центробанку, сопровождаются потерями для всех остальных. Ведь если вы простой держатель российского рубля, а рубль по причине эмиссии обесценился, то вы стали беднее. Натурально, происходит перераспределение богатства. Немного утрируя, его можно представить таким образом: представьте себе, что денежную массу России увеличили в 3 раза и все только что «выпущенные в обращение» деньги отдали лично вам. Вероятно, со временем и цены на все или почти все товары вырастут примерно втрое. Но ваше личное рублевое состояние вырастет не втрое, а в несколько миллионов или в несколько миллиардов раз. Вы сказочно обогатитесь, в то время как все остальные жители страны станут примерно в три раза беднее.

И это не шутка. То, что во время крупномасштабных денежных эмиссий происходит радикальное перераспределение богатств – совершенно реальная вещь. Взять, например, современных российских олигархов. Было бы заблуждением считать, что они стали долларовыми миллиардерами прежде всего благодаря приватизации. К моменту начала приватизации они уже руководили крупнейшими банками страны, что, собственно говоря, и предопределило их успех. А откуда же взялось могущество этих банков? Здесь, как вы, наверное, уже догадались, решающую роль сыграла денежная эмиссия.

В 1992 году денежная масса выросла неимоверно. Тогдашний руководитель Центрального банка России Виктор Геращенко был убежден, что, если её не наращивать, произойдет катастрофический спад производства. В результате на протяжении июля-сентября рублевая денежная база была увеличена примерно в 10 раз. Инфляционные последствия не заставили себя долго ждать. По итогам года индекс потребительских цен вы-

рос примерно в 28 раз. Соответственно, рыночные процентные ставки находились на уровне около 2500-3000% годовых. В то же время коммерческие банки получали от Банка России кредиты по ставке рефинансирования, составлявшей на протяжении большей части года лишь 80 (!) процентов. Имея такой фантастический источник дешёвого кредита, банки могли получать колоссальную прибыль, просто переводя свободные средства в доллары и наблюдая за стремительным увеличением курса американской валюты.

Просто перераспределение богатства – ещё не самое страшное, что бывает в жизни. Если одни обогатились за счёт других, а общая сумма богатств осталась неизменной, это ещё не фатально. По-настоящему печальные вещи происходят тогда, когда суммарный выигрыш обогатившихся меньше суммарного проигрыша тех, кто обеднел. Если у вас отнимут квартиру и отдадут её Абрамовичу, по крайней мере, можно утешиться тем, что Абрамович тоже человек. У него тоже есть какие-то достоинства. В конце концов, не исключено, что в итоге это благотворно скажется на футбольной команде, за которую вы болеете. А вот если утраченная вами квартира не досталась никому, а просто пропала, сгорела, разрушилась, то даже самый заядлый альтруист и бесребреник вынужден признать, что мир стал хуже. Между тем, в условиях инфляции подобные вещи происходят систематически и неизбежно.

Каким же образом денежные манипуляции уменьшают реальное богатство общества? Это получается так. Когда правительство вбрасывает деньги в экономику, они достаются кому-то конкретному. Этот получатель денег на что-то их тратит, в результате на рынках меняется структура цен и соотношение спроса на разные товары. Если эти изменения имеют относительно долгосрочный характер, они сильно влияют на то, в какие отрасли инвесторы будут вкладывать деньги.

Иными словами, в экономике осуществляются инвестиции, которые могут окупиться только при условиях государственной накачки денег в конкретные отрасли. Все остальные возможные инвестиции при этом, естественно, сокращаются.

Если же государство запускает в обращение деньги таким способом, который влияет на процентную ставку, то перекокс оказывается ещё более серьёзным. Представим себе, что, распределяя свеженарисованные деньги в виде дешёвых кредитов, правительство вызвало снижение процентной ставки с 6% до 4% годовых. А теперь вообразим человека, у которого есть капитал, и который ищет, куда его вложить, но лучший из доступных ему проектов принесёт только пятипроцентную рентабельность. Раньше такой человек воздержался бы от инвестиций, и, вероятно, отнёс бы свои деньги в банк или проел. Но теперь, когда правительство обвалило процентную ставку, его инвестиционная идея выглядит гораздо привлекательнее!

Вполне возможно, что теперь он вложит в этот проект все свои деньги, да ещё откажется от покупки машины и заложит квартиру. В результате металл, кирпич, энергия и время многих людей превратятся в какой-нибудь заводик, станок, магазин или сложную компьютерную программу. Возникнет коммерческое предприятие, обременённое долгами, но достаточно рентабельное, чтобы с ними расплачиваться. И тут-то на поверхность и вылезает главный подвод. При процентной ставке в 4% годовых такое предприятие будет прибыльным, а при 6% – убыточным. И судьба его будет зависеть прежде всего от того, долго ли правительство сможет удержать процентную ставку на низком уровне.

А правительство, чтобы действительно обеспечить низкий процент, должно постоянно предлагать рынку дешёвые кредиты. Месяц за месяцем, квартал за кварталом. Постепенно оно

осознает, что само загнало себя в ловушку. Чем дольше оно проводит эту политику, тем большее количество людей начинает вести свои дела, рассчитывая, что они могут занять под низкий процент. Если вдруг её прекратить, все эти люди понесут потери. А если её продолжить, то ситуация только усугубится: ведь это будет значить, что мы постоянно рисуем и рисуем новые деньги.

Очевидно, что если делать это, не останавливаясь, то рано или поздно произойдёт *очень* серьёзное повышение цен. В этой ситуации, как ни печально, безболезненного выхода уже нет. Как ни крутись, массовые разорения неизбежны, а попытки оттянуть их только усилят эффект. Вопрос в том, хотим ли мы добавить к этому вороху проблем ещё и рост цен, падение национальной валюты и всеобщее недоверие к деньгам, доходящее до того, что зарплату будут выдавать колбасой, а за сырьё расплачиваться специально припасёнными для этой цели бетономешалками?

Описанный механизм – это не что иное, как схема всем известного делового цикла. Вначале благодаря заниженным процентным ставкам осуществляются нежизнеспособные инвестиции. Потом правительство накачивает экономику деньгами, чтобы эти низкие проценты удерживались подольше. Потом становится ясно, что низкую ставку уже не удержать, и деньги рисуют, чтобы хоть отчасти возместить потери тех, кто в условиях эйфории дешёвых кредитов неудачно выдал ссуду или вложил в убыточное дело. Потом доходит до того, что если продолжать эмиссию, начнётся разрушение национальной денежной системы.

На этой стадии правительство обычно отступает и осознаёт, что тех бедолаг, которых оно спровоцировало на глупые инвестиции, уже не спасти. Накачка денег резко прекращается,

процентные ставки взлетают, и вскоре наступает эпоха массовых банкротств, когда производства повсюду сворачиваются, а люди теряют работу. Все понимают, что капиталовложения, которые при искусственно заниженной процентной ставке казались очень разумными, на самом деле просто были переводом добра.

К сожалению, превратить тысячу хороших бетонных плит в убыточный и бесперспективный завод гораздо легче, чем сделать обратное. Поэтому теперь капитал придётся накапливать заново, а о старом забыть, как об утраченной иллюзии. И вот, едва только люди протрезвели и настроились на деловой лад, на сцене снова появляется правительство и опять начинает разжигать горячку бума: «А вот кому дешёвые кредиты только что нарисованными деньгами? Участвуйте в программе стимулирования и восстановления экономики!» И шарманка запускается снова...

Именно так были устроены все наиболее знаменитые экономические кризисы. Из современных нам кризисов особый интерес представляют случаи Японии и России. Из кризисов прошлого – Великая депрессия в США.

Современный экономический кризис в Японии

Япония – это страна, которая в течение сорока лет, с 1950 по 1990 год, была самым ярким примером блестящего экономического успеха. Она стала первой страной за пределами европейской цивилизации, которую все без колебаний признавали высокоразвитой; более того, в экономической и технологической сфере она была одним из очевидных мировых лидеров. Стремительный рост японской экономики оставался стабильным и казалось, что скоро внутренний рынок этой страны бу-

дет уже не вторым в мире после американского, а первым. Ведь по сравнению с американцами японцы гораздо больше думали о будущем и охотнее отказывались от текущего потребления ради серьёзных выигрышей завтра. К тому же, в Японии были довольно низкие налоги, не слишком расточительные социальные программы и твёрдая валюта.

Но сегодня Страна восходящего солнца уж не та, что была. Скажем прямо: она переживает самую настоящую экономическую катастрофу, которая длится уже 15 лет. Возьмём, например, японский фондовый индекс Nikkei: в 1989 году он составлял 40000, к 1997 году упал до 18000, в 2001 году колебался в районе 12000 и только в 2006 году поднялся до уровня около 17000. Сравним это с американским «Доу-Джонсом»: в 1989 – 2500, в 1997 – 6600, в 2001 – 11000, а сегодня – примерно 10700. Итак, за последние 16 лет японские акции в 3,5 раза подешевели, тогда как американские стали в 4 с лишним раза дороже.

Печальная судьба постигла и японские банки: если раньше они были безусловными мировыми лидерами по всем показателям, то сегодня в рейтинге финансовой силы банков, который составляет агентство Moody's, ни один из представителей Японии не попадает в категорию А или В.

Государственный долг достиг 7 трлн. долларов и превышает 160% ВВП (для сравнения – в США, Германии и Франции он составляет примерно 65-70% ВВП)⁵. Более того: каждый год долг Японии возрастает как минимум на 350 млрд. долларов по причине хронических бюджетных дефицитов. Дефицит японского бюджета больше, чем у английского, немецкого, французского и итальянского вместе взятых, а если мерить его мерками России, то он в три раза больше, чем все годовые поступления в нашу федеральную казну.

⁵ А в самой Японии этот показатель менялся так: в 1993г. – 60%, в 1999 – 100%, в 2004 – 160%.

Раньше Япония имела самый большой в мире экспорт, теперь по этому показателю её обогнали Германия, США и Китай. И даже раскритикованный нами показатель ВВП отразил упадок японской экономики: раньше по размеру она занимала второе место, а теперь только третье.

Как же такое получилось? А в точности по схеме, которую мы изложили выше. В 1985-1987 гг. японские власти организовали массивный вброс денег в экономику. Делалось это путём льготного кредитования коммерческих банков. Помните, что мы говорили про ставку рефинансирования? Так вот, учётная ставка Банка Японии (так она называется в этой стране) была в те годы снижена с 5% до 2,5%.

Банки дружно кинулись занимать у государства. Естественно, при этом банкирам ненавязчиво намекали, что полученные средства лучше всего ссудить строительным компаниям и фермерам, которые имеют очень сильных лоббистов в ЛДП, правящей японской политической партии. В результате в строительном секторе произошёл фантастический бум. Цены на недвижимость многократно взлетели. Владельцы недвижимости закладывали её и инвестировали полученные от залога деньги в новые строительные проекты. А правительство всё накачивало и накачивало экономику деньгами.

В 1986-1990 гг. денежная масса в среднем возрастала почти на 11%. Индексы цен при этом оставались стабильными, поэтому никто не признавал, что в стране разворачивается инфляция. Это не удивительно – ведь подорожание недвижимости и ценных бумаг в большинстве таких индексов не отражается. А оно было колоссальным, потому что как раз на эти рынки и впрыскивалась основная сумма эмиссионных денег.

Японские акции на протяжении 1985-1990 гг. подорожали вчетверо, а земля и постройки – в несколько десятков раз. Банк

Японии действительно сбил процентные ставки. Теперь долгосрочные ссуды выдавались не под 7%, а под 5%, а краткосрочные – вообще под 4%. Разумеется, количество желающих занять только увеличивалось. Пузырь надулся до размеров, неслыханных в истории человечества. Но вот настал 1990 год, и он лопнул.

Дело в том, что многие японские банки, совсем уже распухшие от дармовых денег, решили пополнить портфели своих активов иностранными валютами. И стали скупать доллары США, южнокорейские воны и выраженные в них ценные бумаги. Поскольку при этом они дружно выставили на продажу огромное количество иен, японская валюта начала падать в цене. Обеспокоенный этим Банк Японии 25 декабря 1989 года повысил процентные ставки. Вслед за этим и коммерческие банки объявили, что больше не будут кредитовать своих клиентов так дешево.

Для многих заёмщиков, особенно для тех, кто хотел расплатиться по старым долгам, сделав новые, это было тяжёлым ударом. Такие люди кинулись продавать свою недвижимость и ценные бумаги. Эта волна продаж совпала с тем, что на рынок перестали поступать деньги от эмиссии. В результате цены стали катастрофически обваливаться.

За один только 1990 год японская недвижимость подешевела вдвое, и примерно на столько же обесценились акции. А ведь многие объекты недвижимости были залогами по кредитам. Банки оказались в ситуации, когда вместо того, чтобы получить назад деньги, которые они ссудили заёмщикам, они могут рассчитывать лишь на недвижимость, которую можно продать в лучшем случае за две трети от исходной суммы. Это означало, что неизбежны массовые банкротства банков – с понятными последствиями для вкладчиков и вообще для боль-

шинства экономических агентов в стране. Настал момент, когда на смену буму приходит грандиозный крах.

И вот тут-то началось самое страшное – то, что придало японскому кризису такую неслыханную в истории длительность. Правительство попыталось предотвратить неизбежные последствия ошибочных инвестиций и сделало всё, чтобы спасти банки, которые накопили триллионы безнадёжных кредитов.

В 1990-1999 годах было принято девять «программ стимулирования экономики» на общую сумму 888 млрд. долларов. Их суть была в том, что государственный бюджет выплачивал особо бедствующим компаниям пособия; кроме того, значительные суммы были потрачены на борьбу против снижения цен. Так, за 10 лет строительная отрасль получила от правительства заказы на 60 трлн. иен, что составляет примерно треть от всех строительных заказов за этот период.

Была возобновлена денежно-кредитная экспансия – учётную ставку снизили с 6% в 1991 году до 0,5% в 1997 году и до 0% в 2000 году, причем на нулевом уровне она держалась до июля 2006 года, когда её повысили до 0,25%.

Денежная масса на протяжении 1991-98 гг. ежегодно увеличивалась на 2,8%, а в последующие годы – ещё сильнее.

Банк Японии принял программу выкупа ценных бумаг непосредственно у коммерческих и промышленных предприятий, а не у банков. Ведь банки тратили всё, что получали от государства, на покрытие своих убытков по безнадёжным долгам, а новых кредитов практически не выдавали. Поэтому правительство и прибегло к такому способу вбрасывать деньги в экономику. Помните про «операции на открытом рынке»? Это они и есть.

Чтобы препятствовать падению курсов акций, Банк Японии начал устраивать интервенции на фондовом рынке, массиро-

ванно скупая ценные бумаги, лишь только индекс Nikkei упадёт ниже отметки 12000. В результате индекс действительно не падает ниже этого уровня, но и не растёт.

Наверное, вы уже осознали общую логику этих мер. Японские власти пытаются спасти те предприятия, особенно банки и строительные компании, которые в период бума совершили наиболее тяжёлые ошибки. Ради этого они прибегают к самым разным средствам, в том числе всячески препятствуют падению цен на недвижимость и ценные бумаги, стараясь удерживать их на завышенном уровне. В итоге оба процесса – разорение неудачников и сдувание ценового пузыря – происходят как в замедленном кино.

Банки и компании с гигантскими долгами превратились в чудовищных призраков, которые не могут ни жить, ни умереть, а только растягивают свою мучительную агонию, высасывая ресурсы из более здоровой части экономики. Цены остаются противоестественно завышенными (сегодня Япония по-прежнему самая дорогая страна мира), но правительство мешает им снижаться, считая дефляцию самым страшным злом, какое только бывает.

В 1991-1994 гг. японская недвижимость подешевела на 80%, а после этого с каждым годом становилась всё дешевле и дешевле. Но ей по-прежнему не дают упасть до естественно-рыночного уровня, и каждый шаг в этом падении превращается в трагедию. И эта история длится уже 15 лет. Индекс Nikkei сегодня всё ещё выше, чем накануне бума (в 1985 году он был равен 9500), потенциал падения цен на недвижимость тоже не исчерпан. Пятнадцать лет непрерывной депрессии – это уникальный мировой рекорд. Но если сознательно проводить политику, растягивающую самую неприятную из всех фаз делового цикла, ничего другого и быть не может.

Что же должно делать японское правительство, чтобы страна вернулась к нормальной жизни? Для этого надо отказаться от вмешательства в экономику и не препятствовать естественным процессам снижения цен и разорения компаний с безнадежными долгами. В частности, необходимо немедленно перейти к жесткой денежной политике и сбалансировать государственный бюджет, отменив всевозможные субсидии полуживым банкам и предприятиям.

Да, это будет иметь шоковые последствия. Никак не позавидуешь тем, кому придется в один день расплачиваться за ошибки, накопленные в течение 20 лет. Но чем раньше это сделать, тем меньше будут жертвы и тем скорее страна, избавившись от опухоли безнадежных долгов, начнет навёрстывать упущенное. Насколько можно судить по итогам 2005 года, нынешнее японское правительство наконец решилось прибегнуть к серьезным антикризисным мерам, и относительное оздоровление экономики уже началось.

Российская денежная политика в 2000-2005 годах

А теперь обратимся к современной России и сравним, насколько денежная политика, которая проводится у нас при Путине, сходна с решениями, породившие великие инфляционные катаклизмы прошлого.

В 1990-е основными экономическими инструментами государства были эмиссия и займы. Собранные таким образом деньги шли на покрытие бюджетного дефицита. После 2000 года правительство в целом отказалось от использования этих варварских средств. Теперь у нас бюджет сводится без дефицита, а суммы, которые государство занимает, гораздо меньше, чем те, что уходят на уплату старых долгов. Положительные

последствия этого относительного вразумления всем известны. Но, как вы знаете, даже сами нынешние руководители государства признают, что в области денежно-кредитной политики у России сегодня не всё благополучно.

Вот несколько цитат из публичных заявлений Владимира Путина:

«Хотел бы остановиться и на других задачах и проблемах. Одна из них – сегодня это становится все более очевидным – это темпы инфляции. За первый квартал они почти вдвое превысили запланированный в бюджете уровень. Инфляция начинает съедать наши доходы, а значит, становится одной из основных угроз экономическому росту».

16 апреля 2001 года. Выступление на совместной коллегии Минфина и МНС

«Наконец, немножко меньше, чем в прошлом году, но достаточно быстрыми темпами растет инфляция, тоже нужно обратить внимание. Задачи по сдерживанию инфляции у нас выше, чем в прошлом году. Поэтому обращаю ваше внимание и рассчитываю, что Правительство будет подходить системно к этой проблеме».

4 марта 2003 года. Выступление на совещании с членами правительства

«Проводимая бюджетная политика в целом позволила обеспечить сохранение макроэкономической стабильности. Однако предусмотренный федеральным законом о федеральном бюджете на 2004 год прогнозный уровень инфляции был превышен. Недопустимо высоким остается уровень инфля-

ции и в начале 2005 года. В результате усилились риски замедления темпов и снижения качества экономического роста. Высокая инфляция в значительной степени снижает эффективность мер по повышению уровня доходов населения. Полагаю, что имевшиеся возможности сдерживания инфляции не были полностью использованы».

24 мая 2005 года. Бюджетное послание Федеральному Собранию «О бюджетной политике в 2006 году»

«Вместе с тем хотел бы обратить ваше внимание на то, что Правительство и Центральный банк прекрасно понимали и видели конъюнктуру, складывающуюся на внешних рынках, прогнозировали развитие российской экономики. И тем не менее в текущем году поставили перед собой планку удержания инфляции на уровне 8,5%. Уже сейчас ясно, что мы с этой задачей не справляемся. Еще раз хочу сказать – в целом тем не менее положительно оцениваю усилия Центрального банка и Правительства по удержанию инфляции, но считаю эти меры недостаточными».

26 октября 2005 года. Вступительное слово на совещании по экономическим вопросам в Кремле

«На что хотел бы обратить внимание. <...> Хочу обратить внимание на то, что цель – конечно, одна из целей и самая главная цель – обеспечение темпов экономического роста при снижении инфляции. Вместе с тем мы знаем заложенные параметры этого года – 8,5%, за первые два месяца рост – 4%. Мы в конце прошлого года говорили о том, что нужно предпринимать необходимые меры. Разговоров много, а результат пока не тот, который мы ожидали».

6 марта 2006 года, Стенографический отчет о встрече с членами правительства

Чаще всего на первый план выдвигается своеобразная «дилемма десятилетия». Её суть такова. Надо выбрать, что хуже – инфляция или укрепление рубля. Большинство российских экономистов уверены, что опасно и то, и другое, но, к сожалению, одновременно избежать того, и другого невозможно. Поэтому желательно принять какую-то промежуточную политику, которая позволит нам пройти между Сциллой и Харибдой. Или попасть одновременно и к Сцилле, и к Харибде, но чуть-чуть, слегка так. Чтобы в полной мере понять эту логику, надо сделать небольшое отступление. Чем плоха инфляция, мы уже знаем, но что дурного в укреплении рубля? Вот это мы сейчас и поясним.

Миф о реальном валютном курсе

При денежной эмиссии происходит рост цен. Он неравномерен, какие-то товары дорожают раньше и сильнее, чем другие. Поэтому, если сравнивать значение любого индекса цен с фактическими ценами любого товара, мы увидим, что они увеличиваются несинхронно и непропорционально. То же самое наблюдается, если товаром, с которым мы делаем сравнение, будет иностранная валюта.

Если правительство устраивает эмиссию, неизбежно вырастет и индекс внутренних цен, и курсы иностранных валют. Однако из-за этой неравномерности в течение какого-то периода может получиться так, что внутренние цены уже выросли, а валюты ещё не подорожали. Или наоборот: курсы иностранных валют поднялись, а внутренние цены – те же, что и раньше. Многие экономисты, журналисты и политики уделяют

этим двум специфическим ситуациям особое внимание, придавая им огромное значение и даже сочиняя о них мифы.

Существует даже специальный термин «реальный валютный курс», используемый для измерения разрыва между темпами увеличения ценовых индексов и темпами удорожания иностранных валют. Допустим, если индексы цен в России поднялись втрое, а курс доллара прыгнул с 28 до 56 рублей, это называется повышением реального курса рубля. Если же доллар подорожал не вдвое, а вчетверо, до 112 рублей, то реальный курс российской валюты снизился. Ну а если благодаря какому-то совпадению доллар вырос ровно в три раза и задержался на отметке «84 рубля», говорят, что реальный курс рубля стабилен.

Ситуация, когда курсы иностранных валют повышаются быстрее, чем внутренние цены, имеет характерную черту – в это время покупки на российском рынке становятся для иностранцев и других обладателей иностранной валюты особенно дешёвыми. А вот для русских всё, что продаётся за границей, становится дорогим. Поэтому такие периоды называют не только периодами низкого реального курса рубля, но и периода относительно низкого уровня цен в России по сравнению с мировыми. И наоборот: высокий реальный курс рубля – это то же самое, что высокий относительный уровень цен в России.

Среди экономистов есть два лагеря: одни хотят, чтобы у них в стране поддерживался высокий относительный уровень цен, а другие – чтобы низкий. И те, и другие столько раз высказывали свои аргументы в прессе и литературе, что они приобрели статус очевидных и общепринятых истин.

По-своему это удивительно – хотя эти точки зрения несовместимы, они одинаково уважаемы и почтенны. Представьте

себе спор между двумя научными гипотезами: одна состоит в том, что Земля плоская, а приверженцы другой считают, что Земля шарообразная. «Шар – самая богоугодная фигура», – говорят одни, – «его форма идеальна, не случайно Солнце и Луна круглые, и глаза человека, зеркало души, тоже круглые». Другие отвечают: «Если бы Земля была шаровидной, все воды стекли бы по её поверхности вниз и в верхнем полушарии жить было бы невозможно». Публика слушает, и не может ни с чем спорить – обе системы аргументации кажутся непогрешимыми. Легче завести у себя в голове двоемыслие, чем выкинуть на свалку одну из этих достойных интеллектуальных традиций. Примерно в таком состоянии и находятся споры о желательном уровне реального валютного курса.

Мы намерены показать несостоятельность тех рекомендаций, которые предписывают России удерживать низкий реальный курс рубля. При этом большую часть аргументов в пользу дорогого рубля мы тоже считаем ошибочными. Тем не менее, особую важность мы придаём критическому рассмотрению той популярной мифологии, которая развилась вокруг тезиса о том, что низкий курс национальной валюты благотворен для экономики, поскольку он облегчает экспорт и затрудняет импорт, создавая благоприятные условия для внутреннего производства.

Сторонники этого тезиса прямо заявляют: низкий относительный уровень цен – это то, что нужно. Если в России, по мировым меркам, всё будет дешёво, иностранцы станут приезжать сюда за покупками. Спрос на отечественную продукцию вырастет и внутреннее производство возрастёт. Кроме того, наши сограждане тоже увидят, что российские товары дешевле импортных, и переключатся на всё местное. Рост производства, рост нашего ВВП, таким образом, будет гарантирован.

Причинно-следственные связи, изложенные выше, действительно верны. Но чтобы понять, где тут подвох, необходимо задуматься о базовых понятиях, которыми мы оперируем.

Возьмём, например, экспорт. Что хорошего в производстве каких бы то ни было товаров на экспорт? Допустим, я хозяин металлургического завода, который отгружает сталь в Америку. Зачем я это делаю, что я с этого получаю? Ответ очевиден – я получаю за свою сталь валюту, доллары.

Однако обладание этими бумажными знаками вряд ли для меня самоцель. Для чего же я могу их употребить? Во-первых, чтобы купить иностранные товары или услуги. Во-вторых, я могу поменять их на рубли и купить русские товары и услуги. В-третьих, я могу купить на доллары не товары и услуги, а какие-нибудь ценные бумаги или недвижимость.

Общее между этими целями то, что во всех случаях увеличивается количество доступных мне реальных благ. Именно для этого и нужен экспорт. Собственно говоря, производство тоже нужно для этого и ни для чего больше. Нам нужны реальные, физические предметы потребления, средства производства, земли, постройки, оказанные нам услуги, а также документы, дающие нам право владеть, пользоваться и распоряжаться всем перечисленным. Поэтому если бы была возможность получать все эти блага, не затрачивая никаких трудовых усилий, а просто благодаря милости природы, как мы получаем воздух и солнечный свет, то и никакого смысла производить что-то у нас бы не было. Аналогично, если бы все импортные товары привозились к нам совершенно бесплатно, а не в долг и не в обмен на наш экспорт или наше имущество, мы не имели бы нужды что-то экспортировать.

А теперь прикинем: возможно ли такое, что человек стал производить больше, а количество реальных благ, доступных

ему, уменьшилось? Конечно, да! Можно придумать массу ситуаций, показывающих, как такое могло бы случиться. Например, если вы увеличили производство, но при этом у вас сгорел дом. Или пропали сбережения. Или если вы увеличили производство вдвое, но цена вашего товара снизилась втрое. Или если одновременно резко подорожали все товары, которые вы покупаете. Или если у вас что-то отняли. Всё это вполне реальные ситуации.

Вернёмся к нашей исходной проблеме и вновь рассмотрим ситуацию, когда цены на внутреннем рынке растут медленнее, чем курсы иностранных валют и, таким образом, снижается относительный уровень цен в нашей экономике. В этом случае наши экспортные товары дешевеют, а закупаемые нами иностранные товары дорожают. Тут уже впору задуматься, а не перевешивает ли этот проигрыш от перекоса цен тот выигрыш, который мы получаем от расширения производства?

Вероятно, с ходу ответить мы не сможем. Но определённость возникнет тогда, когда мы учтём, что девальвация рубля обесценит все наши рублёвые запасы и сбережения. И теперь увеличение производства, порожаемое девальвацией, предстанет в совсем ином свете – все владельцы рублёвых остатков окажутся в положении погорельца, который лишился своего дома и теперь вынужден работать больше, а жить – хуже.

Чтобы сделать нашу аргументацию предельно ясной, нарисую следующий пример. Допустим, некий сторонник стимулирования производства посредством девальвации осуществил свои мечты в масштабе, превосходящем воображение. Внутренние российские цены остались такими, какими были, а вот доллар теперь стоит миллион рублей. Что это сулит лично нам и нашим знакомым?

Прежде всего, это означает, что средняя зарплата в России теперь составляет десять центов в год. Следовательно, теперь

любой американский безработный за счёт одного месячного пособия может без проблем нанять в России несколько сотен рабочих на целый год вперёд. А чтобы выкупить на год вперёд весь российский ВВП (20 трлн. рублей) понадобится всего лишь 20 миллионов долларов. Если предположить, что все мы станем работать в два раза больше и наше внутреннее производство удвоится, то и тогда любой человек, у которого есть 1 млрд. долларов, сможет выкупить всю нашу продукцию на 25 лет вперёд. Что уж говорить о том, с какой лёгкостью владельцы долларов скупают все акции российских предприятий, землю, недвижимость и художественные ценности нашей страны. Ну а какая участь ждёт при таком раскладе тех жителей России, кто занял какую-то сумму в долларах, объяснять не надо – они немедленно обанкротятся.

Что же мы получаем в этом сценарии? Относительный уровень цен по мировым меркам у нас станет крайне низким. С точки зрения иностранцев (вернее, держателей долларов), всё здесь станет крайне дешёвым – и труд, и товары, и земля, и акции. Все местные ресурсы будут выкуплены и загружены на полную мощность.

Производство действительно существенно вырастет. Но львиную долю всего этого производства скупают иностранцы, затратив на это совершенно ничтожную долю своего дохода. А тех, кто держал деньги в рублях, ожидает немедленная потеря всего и много-много низкооплачиваемой работы. Да, дешевизна это хорошо, но девальвация национальной валюты делает страну дешёвой только для иностранцев.

К счастью, такая гипертрофированная девальвация невозможна. Если бы доллар невообразимо вырос и иностранцы кинулись бы скупать всю Россию за смешные деньги, от этого обвального спроса внутренние цены тоже подскочили бы и

ликвидировали бы разрыв между индексами инфляции и курсом доллара. Но этот разрыв в любом случае исчез бы не сразу, и тот период, пока он существует – это время, когда держатели иностранных валют по заниженным ценам скупают всё, что есть или может быть у держателей рубля. Пусть и не в таком масштабе, как описано выше, но девальвация перекачивает богатство от держателей национальной валюты к тем, кто имеет запасы иностранных денег. И чем дольше реальный курс держится на низком уровне, чем дешевле страна, тем сильнее этот эффект.

Девальвация – это своего рода распродажа по сниженным ценам. Как и магазинная распродажа, она сопровождается большим оживлением и «экспортным бумом». Отличие же между ними в том, что распродажу в магазине устраивают сами его хозяева, самостоятельно решающие, какую скидку они готовы дать, чтобы поскорее очистить свои склады и прилавки; а в случае девальвации людей никто не спрашивает. Они становятся пешками в игре, затеянной правительством.

Таким образом, если нас интересует увеличение производства на экспорт как самоцель, если наша цель – заставить народ как можно больше работать, получая минимальные средства за максимальное количество вывезенных за границу товаров, то политика низкого реального курса рубля для этого подходит лучше всего. Если же мы, наоборот, хотим, чтобы наши сограждане получили как можно больше реальных благ, бесплатно или по минимальным ценам доставленных из-за границы, и чтобы, посетив чужую страну, они могли бы там без серьёзных для себя затрат приобрести всё, что угодно, тогда мы должны выступать за высокий реальный курс нашей валюты.

Однако у правительства нет возможности искусственно обеспечить высокий реальный курс рубля. В самом деле, как

это можно сделать? Надо, чтобы цены и зарплаты внутри страны росли быстрее, чем за границей, но чтобы рубль при этом не обесценивался относительно иностранных валют. Для этого надо устроить в стране инфляцию и одновременно как-то всех убедить, что следует переводить деньги из долларов и евро в рубли. Подобную политику у нас пытались проводить в эпоху «валютного коридора», в 1995-98 гг.

Тогда деньги печатались почему зря, почти как в начале 90-х, однако правительство торжественно заявляло, что оно контролирует курс рубля к доллару и не допустит резкого обесценения нашей валюты в сравнении с американской. Чтобы придать своим словам вес, оно устраивало «валютные интервенции» – распродало на бирже свои валютные резервы, обваливая тем самым доллар и укрепляя рубль. Естественно, в какой-то момент валютные резервы иссякли, после чего рубль за два месяца девальвировался относительно доллара в 4 раза. Борьба за высокий реальный курс – это всегда поиск дурака, который будет набивать карманы национальной валютой в то время, когда иностранные валюты подвержены инфляции в гораздо меньшей степени. Понятно, что подобный авантюризм в долгосрочном периоде нежизеспособен.

Ну а для людей здравомыслящих можно предложить третий путь:

осознать, что первый вариант откровенно глуп, а второй, с почти бесплатными импортными товарами, как правило, утопичен;

понять, что оба возникают как результат перекоса ценовой структуры вследствие эмиссии;

не забывать, что эмиссия вредна сама по себе;

сосредоточиться на том, чтобы стабилизировать внутри страны предложение денег, а не манипулировать валютными рынками.

Если бы российские денежные власти руководствовались этими принципами, они никогда бы не говорили, что повышение курса рубля – реального или номинального – представляет для кого-то проблему.

Итак, мы не смогли понять, почему российская денежная политика должна балансировать между инфляцией и дорогим рублём, и склоняемся в пользу дорогого рубля, впрочем, не особо надеясь, что в наших силах обеспечить ему действительно высокий реальный курс. А как же денежные власти – они-то, наверное, старались как раз балансировать? Увы, они только говорили, что стараются балансировать, а в реальности делали всё, чтобы загнать страну в нештучную инфляцию.

Судите сами – с января 2000 по октябрь 2005 года количество наличных рублей в обращении выросло в 6,5 раз, а общая денежная масса, выпущенная Банком России – в 5,8 раз. Вдумайтесь: не прошло и пяти лет, а денежную массу увеличили в шесть раз! О какой «борьбе с инфляцией» можно говорить при таких показателях? О каком «балансировании»?

Ситуация совершенно прозрачная: в течение пяти лет нами управляют радикальные инфляционисты, которые надувают денежную массу очень быстрыми темпами. Если же нам скажут, что, несмотря на эти темпы эмиссии, серьёзной инфляции в стране нет, мы ответим, что это и есть самое страшное. В США 1920-х гг. и в Японии 1980-х гг. эмиссионная накачка тоже не сопровождалась повышением ценовых индексов! Эмиссия, из-за которой цены вопиющим образом растут, похожа на буйного сумасшедшего, а такая, как в наших примерах, – на тихого. Тихих сумасшедших, как известно, лечить гораздо труднее...

Инфляционная политика, проводимая в России, не есть отечественное изобретение. Она основана на принципах, которые разделяются большинством современных экономистов. Как же

в мире сложилась ситуация, когда откровенный инфляционизм пользуется поддержкой признанных экспертов? Об этом – в следующем разделе.

Как мир стал инфляционным

Мы живем в мире постоянно растущих цен. Где-то ценовые индексы ежегодно удваиваются, в других местах они возрастают на 10% или на 4% в год. Как бы то ни было, в любом случае за несколько десятилетий уровень цен возрастает в разы. Но так было не всегда.

До Первой мировой войны и Европа, и Северная Америка, и Россия жили в условиях золотого стандарта. В ту эпоху монеты из драгоценных металлов свободно обращались на рынке, и каждый, кто имел бумажную купюру, в любой момент мог обменять ее на ту же сумму в золотых или серебряных монетах. При таком режиме правительство не может осуществлять бесконечную эмиссию денег. Естественно, не возникает и сколь-нибудь серьезной инфляции. Например, если сравнить цены основных товаров в Великобритании 1815 и 1914 годов, мы увидим, что они не изменились.

Каким же образом денежная система трансформировалась в то, что мы имеем сегодня? Создавал ли режим золотого стандарта какие-то проблемы, которые удалось решить, упразднив его?

На самом деле, большинство аргументов против золотого стандарта основано на мифе о вреде дефляции, который мы сейчас рассмотрим.

Миф о вреде дефляции

В любой стране руководитель центрального банка любит говорить о своих действиях по борьбе с инфляцией, то есть с

ростом цен. Но если вы спросите его, хотел ли бы он, чтобы индексы цен каждый год снижались, ответ будет неожиданным. Он скажет, что дефляция, уменьшение цен – это опасное зло, и если она станет хронической, страна окажется на пороге катастрофы, подобной Великой депрессии в США. Более того, такие взгляды разделяют не только чиновники, но и предприниматели. Для многих из них повышение цен ассоциируется с хорошей конъюнктурой, увеличением прибылей и экономическим ростом, а их падение – с прямо противоположными вещами.

На первый взгляд, страхи перед дефляцией абсолютно вздорны. Любой нормальный человек интересуется не тем, какую сумму составляет его номинальный доход, а тем, что он может купить за эти деньги. И если ваша зарплата снижается, а цены на все товары снижаются ещё сильнее, это значит, что ваш доход растёт. То же самое верно и для предпринимателя: если его товар дешевеет, но зарплаты и цены сырья снижаются ещё сильнее, он в чистом плюсе. Если все цены снижаются равномерно, то никто не должен ни выиграть, ни проиграть⁶. Если же одни товары дешевеют сильнее, чем другие, то потери одних субъектов экономики уравниваются выгодой других, и нет никаких оснований говорить об уменьшении «национального богатства в целом».

Элементарная количественная теория денег говорит, что если объём производства товаров остаётся неизменным, а денежная масса растёт, то цены должны подняться, так как теперь на каждую единицу товара приходится больше денег. Аналогично, если количество произведенных товаров увеличилось, а денежная масса стабильна, цены будут падать.

⁶ Можно вспомнить деноминацию рубля, проведенную в России в 1998 году. Тогда все зарплаты и цены снизились в 1000 раз, но никто не счёл себя пострадавшим.

Растущее производство при постоянстве денежной массы – это наиболее естественное состояние экономики. По идее, дефляция должна быть для нас совершенно привычным и знакомым явлением, не вызывающим никакого страха. Так её воспринимали в XIX веке. Да и сегодня в тех отраслях экономики, где производство растёт быстрее всего, мы видим то же самое. Самый характерный пример – компьютеры и их комплектующие. Сходная картина в секторе бытовой техники, мобильной связи. Как видим, зловещее действие падающих цен никого здесь не подавляет, и ничего похожего на Великую депрессию не происходит.

Но если копнуть еще глубже, мы увидим, что некоторые аргументы противников дефляции вполне резонны. Во-первых, внезапная и организованная правительством дефляция производит серьёзный перераспределяющий эффект. Она благоприятствует кредиторам и штрафует должников.

Допустим, Джон зарабатывает 1000 долларов в месяц и хочет купить в кредит компьютер, который стоит тоже 1000 долларов. Он планирует каждый месяц откладывать из зарплаты сотню и через 10 месяцев после покупки полностью погасить долг. Решил – сделал. Компьютер уже стоит дома. Проходит месяц, наступает пора платить первый взнос на погашение кредита. Но за три дня до зарплаты начальник Джона говорит ему: «Дорогой Джон! В стране произошла дефляция. Теперь всё стоит в два раза дешевле. Билет в кино стоит не 10 долларов, а 5. Китайский плеер стоит не 100 долларов, а 50. Компьютер стоит не 1000 долларов, а 500; автомобиль – не 10000 долларов, а 5000. Так что и твоя зарплата, Джон, теперь не 1000 долларов в месяц, а только 500. Получи и распишись». И теперь, чтобы погасить кредит, Джону в течение 10 месяцев придётся отдавать не 10% процентов зарплаты, как он рассчитывал, а 20%.

Ну, а банк, прокредитовавший покупку компьютера, получит неожиданную прибыль.

Если эту дефляцию действительно организовало правительство, то Джон скорее съест собственную шляпу, чем проголосует за переизбрание нынешнего президента. Но если она произошла спонтанно, например, из-за внезапного технического открытия, благодаря которому себестоимость всех товаров за один месяц снизилась в два раза, то Джон должен пенять только на себя. Когда мы даем в долг, мы рискуем проиграть из-за будущей инфляции, когда занимаем – рискуем потерять на дефляции.

Описанная картина – это ещё не самое худшее, что может быть. Заменяем в нашей картине доллары на евро, а вместо Джона пусть будет Пьер – гражданин страны с сильными и политически влиятельными профсоюзами.

Пьер – член профсоюза, начальник не может ни снизить ему зарплату, ни уволить его. И вот с ним случается всё то же самое: он покупает компьютер в кредит, затем происходит технологическая революция, все цены падают вдвое, в том числе и цены на продукцию того завода, где работает Пьер. Тогда начальник вызывает его к себе и говорит: «Дорогой Пьер! В стране произошла дефляция. Теперь всё стоит в два раза дешевле. Поэтому, если бы я вдвое уменьшил твою зарплату, ты бы ничего не потерял. К сожалению, твой профсоюз запрещает мне сделать это. Но не думай, что всё останется по-старому. Поскольку цены на нашу продукцию тоже упали вдвое, завод не сможет работать, выплачивая сотрудникам прежнюю зарплату. Возможно, ситуацию спасло бы резкое сокращение штатов, но профсоюз запрещает и его. Поэтому предприятие закрывается. До свидания, Пьер».

В такой ситуации у Пьера есть три пути. Во-первых, он может пойти в свой профком и сказать там: «Товарищи! Вы что, с ума сошли? Зачем нам гробить этот завод и оставаться без работы? Буржуи хотят вдвое снизить нам зарплату. Черт с ними, пусть снизят. В конце концов, всё действительно подешевело вдвое. Если мы согласимся, то фактически ничего не потеряем». И если Пьер сможет убедить своих товарищей по профсоюзу, то он попадёт в ту же ситуацию, в какой находится Джон. Ему снизят номинальную зарплату с 1000 евро до 500 евро, но благодаря повсеместному двукратному снижению цен он ничего не потеряет. За исключением того, что, подобно Джону, в течение 10 месяцев будет отдавать по кредиту за компьютер не 10%, а 20% своей зарплаты.

Второй доступный Пьеру вариант – смириться с разорением завода, зарегистрироваться на бирже труда и отныне жить на пособие по безработице. Это классический сценарий Великой депрессии.

Третий же путь таков. Пьер скажет своему начальнику: «Месье! Неужели у вас нет идеи, как нейтрализовать снижение цен, возникшее из-за этой чертовой технической революции? Позвоните в Европейский банк и скажите им, чтобы увеличили денежную массу вдвое. Тогда все цены вернуться к нормальному уровню. И вы сможете заплатить нам нашу привычную зарплату, не рискуя разориться».

Таким образом, первый путь – это обеспечение большей гибкости цен, создание возможности снижать номинальные цены и ставки заработной платы. Второй путь – это сплошные банкротства и массовая безработица по образцу Великой депрессии. Третий путь – это недопущение дефляции, уравнивание любой естественной тенденции к понижению цен посредством денежной эмиссии.

Суть мифа о дефляции, разделяемого современными элитами, в том, что первого пути не существует. Мы якобы должны выбирать между эмиссией и ужасами в стиле 1930-х. Но эта альтернатива ложная. При свободном рынке труда (как у Джона) дефляция никаких ужасов вызвать не может. Конечно, она способна стать причиной перераспределения богатства, но эффект имущественного передела сопутствует любым нововведениям. Резкое снижение цен действительно бьёт по должникам, но не в большей мере, чем изобретение автомобилей в свое время ударило по мастерам-кадетникам.

Таким образом, дефляция может стать причиной действительно крупного ущерба только в ситуации жесткости цен, особенно в ситуации, когда невозможно снижение номинальных ставок заработной платы. В XIX веке, в эпоху свободы предпринимательства, цены были гибкими, и когда они снижались, ничего катастрофического не происходило. В тот период, когда деньгами было золото и серебро, «технологически обусловленная» дефляция была нормой.

Если в какой-то год производство драгоценных металлов росло быстрее, чем производство всех остальных благ, то цены повышались, а если, наоборот, запаздывало, то происходило снижение цен. В обычный год производилось столько же золота и серебра, сколько в предыдущий, а вот количество прочих товаров возрастало. Но случались и такие годы, когда начиналась разработка недавно открытых золотых жил, и тогда производство золота резко подскакивало. Эти годы обычно отмечены знаменитыми в истории «золотыми лихорадками»: в Калифорнии – в 1848 году, в Австралии – в 1851, в Южной Африке – в 1886 и на Клондайке – в 1897-1899 гг. Естественно, в такие моменты относительная цена золота падала, а цены всех остальных товаров повышались. Длительные периоды

плавного снижения цен (2-3% в год) перемежались с довольно резкими всплесками инфляции во время «золотых лихорадок». А в целом на долгих промежутках времени инфляция удерживалась около нулевого уровня.

На рубеже XIX и XX веков в обществе восторжествовали идеи, что свободный рынок труда неизбежно ведёт к эксплуатации трудящихся буржуазией и что государство должно вмешиваться для предотвращения этого зла. Повсеместно стало возникать трудовое законодательство, ограничивающее свободу контракта применительно к найму работников. Первой закон о минимальной оплате труда приняла Новая Зеландия в 1894 году. В 1909 году в Великобритании был принят закон, который установил минимальную заработную плату для отдельных секторов (например, для швейных фабрик). С 1912 года такие нормы появляются в законодательстве отдельных штатов США.

Чем сильнее росла роль профсоюзов в экономике, тем жестче становилась структура цен, тем выше поднимался официальный минимум зарплаты. Как мы уже знаем, в условиях, когда снижать зарплаты ниже определенного уровня незаконно, дефляция действительно идёт рука об руку с безработицей и массовыми банкротствами.

В 1914 году началась Первая мировая война. На момент первого выстрела все основные страны мира имели денежную систему, основанную на золотом стандарте, а к 1918 году эта система сохранилась только в Соединенных Штатах.

Правительства России, Германии, Англии, Франции, Австро-Венгрии и Италии сочли, что средства на войну легче всего изыскать путём эмиссии необеспеченных бумажных денег. Неудивительно, что война и первые послевоенные годы стали временем большой инфляции. Рост цен – постоянный спутник боевых действий.

Совершенно аналогичная картина наблюдалась и раньше: например, в эпоху наполеоновских войн или войны Севера и Юга в США. Но в то время правительство и общественное мнение, как правило, считали, что тяжелые военные обстоятельства вызвали в денежной системе досадное отклонение от нормы, которая должна быть восстановлена при первой возможности. «Восстановление» выглядело так: правительство накапливает золотой запас, и когда он достигает необходимого объема, выкупает весь избыток бумажных денег по довоенному паритету. Естественно, этот процесс сопровождается ростом покупательной способности бумажных денег, то есть снижением цен.

После Первой мировой войны в большинстве европейских стран были предприняты попытки нормализовать денежное обращение старым проверенным способом. Началась закономерная дефляция. Но в условиях зарегулированных рынков это снижение цен не могло сопровождаться снижением номинальной зарплаты. В результате начался рост безработицы.

На почве этих проблем развилась кейнсианская экономическая теория. Если говорить кратко, то её суть в том, что основные макроэкономические проблемы обусловлены либо «недостаточным», либо «избыточным» совокупным спросом. Если в экономике предъявляется спрос на большее количество товаров, чем может быть изготовлено, то будет инфляция, рост цен. А если спрос недостаточен, то экономика столкнется с безработицей и простаивающими заводами. Чтобы победить инфляцию, правительство должно ликвидировать избыточный спрос, например, повышая налоги. А чтобы справиться с безработицей, оно должно рисовать и тратить как можно больше денег, подтягивая совокупный спрос до уровня, при котором будет обеспечена полная занятость.

Так как кризисы 1921 и 1929 гг. сопровождались серьёзной безработицей, Кейнс в обоих случаях рекомендовал в качестве лекарства денежную эмиссию. Исполняя его предписания, европейские правительства в 1920-х отказались восстанавливать золотой стандарт. В 1930-е очередь дошла и до США, где Франклин Рузвельт отменил свободный обмен доллара на золото де-факто, сохранив лишь «условную» привязку. Кейнсианская идеология доминировала в мире до середины 1970-х годов. За эти десятилетия инфляционная политика стала типичной для развитых стран. В 1971 году это вылилось в окончательную ликвидацию золотого содержания доллара.

КЕЙНС, Джон Мейнард

(John Maynard Keynes, 1883-1946)

Британский экономист, первый создатель макроэкономической теории, описывающей взаимосвязи между занятостью, деньгами и ставкой процента. С юности отличался враждебностью к традиционным ценностям викторианской Англии, в том числе и к политике невмешательства государства в экономику. Сторонник интенсивного государственного регулирования рынков, денежной эмиссии и бюджетного дефицита. Неоднократно посещал СССР, был женат на русской балерине. Его работы пользовались признанием в гитлеровской Германии; в предисловии к немецкому изданию своей книги Кейнс писал, что только в тоталитарном государстве его идеи могут быть осуществлены в полной мере. Был удачливым инвестором. Одновременно сделал блестящую карьеру на британской службе, в 1942 году получил титул барона и стал членом палаты лордов. Свою государственную деятельность описывал формулой: «Я работаю на правительство, которое презираю, ради целей, которые считаю

преступными». Один из основателей МВФ. Основные работы – «Трактат о деньгах» (1922), «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Доктрина Кейнса доминировала в мировой экономической мысли до середины 1970-х гг.

Однако в середине 1970-х в США сложилось положение, когда высокая безработица сочеталась с высокой инфляцией. С точки зрения кейнсианства, такой расклад был невозможен и не имел убедительных объяснений. Кейнсианцы не знали, что советовать правительствам – то ли увеличивать, то ли уменьшать «совокупный спрос». В результате эта доктрина утратила своё влияние. Ей на смену пришёл монетаризм.

Экономисты этого направления считают главной причиной инфляции увеличение денежной массы, опережающее темпы роста реального производства. Они выступают за сдерживание эмиссии, но, будучи подверженными мифам о вредоносности дефляции, постоянно боятся перегнуть палку и не решаются проводить антиинфляционную политику твердо.

Печальное будущее рубля, доллара и евро

Итак, денежная политика современной России характеризуется постоянным увеличением денежной массы темпами около 40% в год. При этом не менее быстро растут и золотовалютные резервы страны. Бюджетной необходимости в эмиссии денег нет, поскольку казна не страдает от дефицита. Значительная часть выпускаемых в экономику денег при этом «стерилизуется», то есть вылавливается из обращения с помощью налогов и складывается в стабфонде. Но все-таки эмиссия оказывает довольно существенное влияние на рынок.

Чего же можно ждать от тенденций, характерных для денежной политики последних лет? В точном диагнозе ситуации коренится и прогноз. Любопытно, что для России, США и Европейского Союза наши оценки окажутся весьма сходными. Ведь во всех трёх случаях денежные власти в течение многих лет систематически злоупотребляли доверием публики, наращивая эмиссию, которая не оборачивалась немедленной инфляцией лишь потому, что наивные субъекты экономики параллельно увеличивали свой спрос на соответствующие валюты.

Россия: верим в стабильность

В России после 1998 года произошёл настоящий «рублёвый бум». Это была подлинная психологическая революция. В предшествующий период народ стремился держать свои богатства в чём угодно, только не в рублях. Малейшие подозрения в том, что правительство намерено увеличить денежную массу, вызывали паническое бегство от российской национальной валюты. Реакция публики при этом зачастую выглядела преувеличенной, чрезмерной. Однако люди знали, что делали. Они не имели никаких оснований доверять нашим денежным властям и никаких обязанностей накапливать рубли. Но в 1998-2000 гг. поведение народа резко изменилось.

С этого момента рублёвые остатки, принадлежащие субъектам экономики, резко возрастают. Увеличиваются суммы на рублёвых счетах, расширяется использование рубля в наличном обороте. Долларизация России поворачивается вспять. В таблице можно видеть, что, по данным 1997 года, наши соотечественники в среднем направляли на покупку валюты 21% своего дохода, а в 2002 году – только 5,6%. Что же стало причиной этого переворота?

В общем виде эту причину можно описать как рост доверия к правительству. Откуда, в свою очередь, взялся этот рост, можно рассуждать долго. Но для наших целей это неважно. Факт в том, что осенью 1998 года, сразу после дефолта, это доверие было практически нулевым, и с тех пор оно могло только вырасти.

Соотношение разных типов сбережений в российской экономике (годовой прирост в % от дохода)

Вид сбережений	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
вклады и ценные бумаги	5,5	4,9	2,4	2,5	5,3	7,5	8,9	10,9	5,5
покупка валюты	14,8	18,6	21	12	7,8	6,4	5,7	5,6	7,3

Источник: Банк России

Но одновременно с расширением спроса на рубли резко увеличилось их предложение. Мы уже видели график, изображающий темп роста денежной массы в эти годы. Лавинообразная эмиссия не смогла остановить удорожание рубля по отношению к доллару, но она свела его к минимуму.

С 2000 до начала 2006 года курс рубля поднялся с одной тридцатой до одной двадцать восьмой доллара. За это время масса наличных рублей выросла в 7,5 раз. Если бы в 2000 году правительство остановило эмиссию, то рост спроса на рубли не имел бы никакого противовеса и в результате мы наблюдали бы семикратное повышение курса рубля. Проще говоря,

если бы не эта эмиссия, доллар сегодня, скорее всего, стоил бы 4-5 рублей. Значительно дешевле стоили бы и потребительские товары.

Сегодня население России как будто находится под действием гипноза, побуждающего накапливать рублёвые остатки. К сожалению, это ощущение стабильности остается единственным фактором, из-за которого стоимость рубля остается такой высокой. Исчезнет вера в стабильность – народ начнет избавляться от рублей, и отечественная валюта обесценится. Правда, если вы спросите, в сравнении с чем она обесценится, ответ будет нестандартным – в сравнении со всем, кроме иностранных валют. Иными словами, все товары и услуги могут подорожать в несколько раз, но доллар при этом по-прежнему будет стоить 28 рублей.

Причина этого в том, что Банк России обладает огромными валютными резервами. Он имеет столько долларов, что их хватит на выкуп всех обращающихся в мире рублей по текущему рыночному курсу.

Это не шутка. Вы можете проверить сами. Наличных рублей в мире два триллиона⁷. Двадцать восемь рублей равны одному доллару. Два триллиона разделить на 28 – это 71 миллиард. Значит, чтобы выкупить все рубли в мире, заплатив за каждый рубль одну двадцать восьмую доллара, надо иметь 71 миллиард долларов. Это больше, чем состояние Билла Гейтса, но в 3,7 раза меньше, чем международные резервные активы Российской Федерации, достигшие к 1 августа 2006 года уровня 265 миллиардов долларов. Помимо наличных денег, Центробанк должен будет обменять на доллары средства коммерческих банков, хранящиеся на его корсчетах, чтобы банки по своим обязатель-

⁷ На 1 января 2006 года; на 1 августа – уже 2,45 трлн.

ствам тоже могли рассчитываться долларами. Сумма наличности и средств на корсчетах Центробанка на 1 августа 2006 года составляла 3,3 трлн. рублей. Чтобы разменять эту сумму на доллары по текущему курсу, достаточно держать резервы около 118 млрд. долларов, в реальности же имеется 265 млрд. Так что за курс рубля к доллару мы можем быть спокойны. Он в любом случае будет стабилен. Но это стабильное соотношение рубля и доллара будет напоминать пару влюблённых, которые, обнявшись, падают с шестнадцатого этажа. Им кажется, что всё в порядке, но с точки зрения внешнего мира ситуация далеко не такая радостная.

Доллар: голый король

Когда-то доллар был по-настоящему стабильной валютой. В отличие от всех остальных стран, США сохраняли у своих денег золотое содержание аж до 1971 года. За долгие годы люди привыкли считать, что американский доллар – это практически то же самое, что одна двадцатая унции золота. Сегодня унция золота стоит 600 долларов, то есть, за последние 35 лет американские деньги обесценилась в 30 раз. Скажем прямо, по сравнению с другими странами это немного. Но если вникнуть в американскую ситуацию поглубже, можно обнаружить, что по структуре она весьма схожа с российской, однако обладает несопоставимыми, совершенно грандиозными масштабами.

Если Россия переживает «рублёвый бум» и дедолларизацию, то весь мир, взятый в целом, находится в состоянии «бума доллара». Наш народ поверил в рубль после того, как в 1998 году российское правительство стало проводить относительно вменяемую политику. Эпоха «всемирной веры в доллар» началась гораздо раньше, пожалуй, в 1914 году. Естественно, на фоне Европы, погрузившейся сначала в тотальную войну, а затем в

социализм и эксперименты с разными видами тоталитаризма, американские финансы казались очень здоровыми. На протяжении полувека США имели самую низкую инфляцию среди крупных капиталистических стран. Удивительно ли, что доллар стал мировыми деньгами? Странно ли, что на всех континентах люди до сих пор измеряют богатство в долларах и хранят значительную часть своего состояния именно в этой валюте? Нет, не удивительно. Высокий спрос на долларовые остатки – это часть нашей жизни.

И всё бы прекрасно, но денежные власти США решили злоупотребить доверием, которое оказало им человечество. Они стали уравнивать колоссальный спрос на доллары таким же колоссальным, и даже большим, предложением долларов. Казалось бы, здесь еще нет ничего катастрофического. Да, спрос уравнивается предложением, но разве мы не видим примерно то же самое почти на любом рынке? Проблема, однако, в структуре спроса на доллар.

Львиная доля этого спроса обеспечивается двумя источниками: во-первых, азиатскими центробанками, а во-вторых, населением нестабильных стран, напоминающих Россию 1990-х годов. Оба эти источника довольно ненадежны.

Что касается азиатских центробанков, то огромные массы долларов, которыми они располагают, делают курс доллара заложником финансовой политики Токио, Пекина, Тайбэя, Гонконга, Сеула, Сингапура и Дели. Если в этих центрах будет принято решение диверсифицировать золотовалютные резервы или поднять курсы национальных валют, то предъявляемый ими гигантский спрос на доллары превратится в столь же гигантское предложение. И тогда доллару предстоит резкое падение.

Если же говорить о спросе на доллар в нестабильных странах, то он, естественно, в одночасье не исчезнет. В современной России он по-прежнему достаточно велик. Тем не менее, в стране, переживающей оздоровление национальных финансов, увеличение спроса на денежные остатки в местной валюте практически неизбежно. А это значит, что люди уже не будут так заботиться о своих долларовых запасах.

Здесь есть некий парадокс. Американское государство финансирует Международный валютный фонд (МВФ), который тратит значительные усилия, чтобы привить правительствам развивающихся стран вкус к низкой инфляции и сбалансированным бюджетам. Но если эти попытки завершаются успехом, в реформированной стране может вырасти доверие к национальной валюте и начаться дедолларизация. Тогда мировой спрос на доллар падает, а предложение как минимум остаётся прежним. Таким образом, формируется тенденция к обесценению американского доллара.

Впрочем, о чистом альтруизме со стороны американских спонсоров МВФ говорить трудно. Ведь фонд, помимо прочего, достаточно активно продвигает идею, что центробанкам развивающихся стран следует накапливать золотовалютные резервы, большую часть которых рекомендуется держать именно в долларах США, то есть брать пример с китайцев, японцев, тайваньцев, корейцев, сингапурцев и индийцев. А такие действия приводят к увеличению спроса на доллар. Таким образом, финансовая стабилизация означает, что частные лица теперь долларом интересуются меньше, а национальные денежные власти – больше. В результате сохраняется некий баланс, и обвала американской валюты не происходит. Однако ее стабильность по-прежнему зависит не от нее самой, а от прихотей разработчиков денежной политики в азиатских странах.

Евро: несбывшиеся надежды

В 1990-е годы многие люди рассчитывали, что валюта объединенной Европы станет мировыми деньгами и доллар будет низвергнут с пьедестала. У них были определенные основания для таких мыслей. По населению и валовому продукту зона евро опережала США. Кроме того, в послевоенную эпоху в Западной Европе сложились традиции поддержания твердых денег, причем в Германии, например, они были более сильными, чем в Америке. А после подписания Маастрихтских соглашений 1992 года эти традиции только укрепились. Ведь страны, принявшие решение перейти на евро, взяли на себя серьезные обязательства:

- 1) не допускать инфляции свыше 3% в год;
- 2) не допускать бюджетного дефицита свыше 3% ВВП;
- 3) не допускать государственного долга в размере свыше 60% ВВП.

Такое самоограничение европейских правительств было уникальным, беспрецедентным шагом. В США сторонники ответственной политики могли только мечтать об этом. Казалось, евро действительно может перевернуть мировые финансы.

Однако американский доллар как был мировой валютой, так и остался. Его доля в мировых валютных резервах составляет около 70%. И даже в таких странах, как Россия, которая связана с Европой сильнее, чем с Америкой, доллар гораздо популярнее, чем евро.

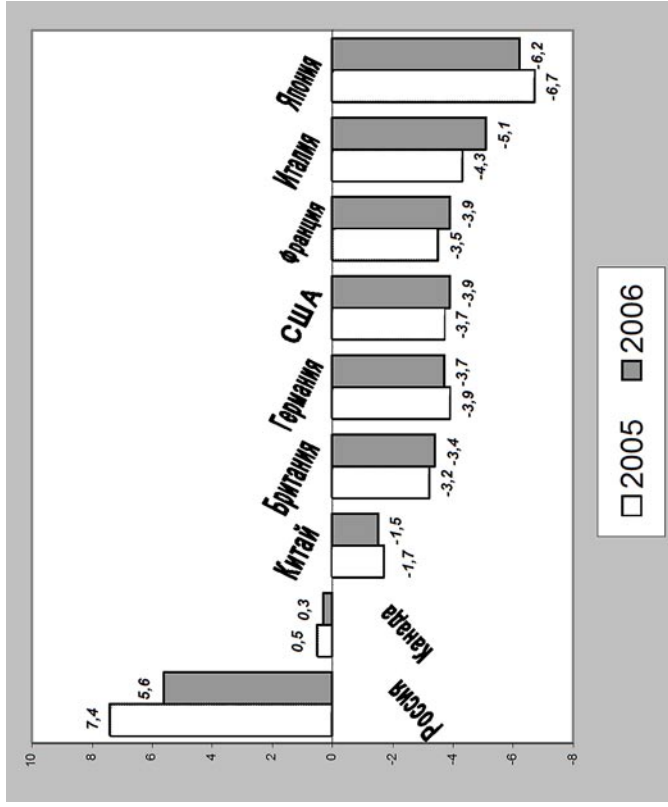
Почему же европейская валюта не смогла претендовать на мировой приоритет? Можно назвать несколько причин. Во-первых, на протяжении последних 15 лет европейская экономика росла гораздо медленнее, чем американская. В результате сегодня ВВП США заметно превышает ВВП еврозоны. Судя

по всему, Америка побеждает в этой гонке благодаря более низким налогам, гибкому рынку труда и меньшему количеству государственных монополий. И сегодня размер европейской экономики, хоть он в абсолютных цифрах и огромен, в сравнении со США маловат. А денежная единица малой экономики, даже если она в высшей степени надежна и стабильна, вряд ли может стать мировой валютой.

Во-вторых, крупнейшие европейские государства – Германия, Франция, Италия – не смогли выдержать маастрихтские критерии. Сегодня в этих странах дефицит бюджета не укладывается в рамки 3% ВВП и даже подступает к уровню 5%. Немецкое и французское правительства, впрочем, пытались провести реформы, сократив государственные расходы, уменьшив дефицит и сделав трудовое законодательство более гибким, но встретились с большими политическими трудностями. Во Франции массовые социальные протесты (см. выше про Пьера) привели к тому, что правительство заморозило реформы рынка труда и продвигается маленькими шажками в сфере налоговых реформ. В Германии канцлер Ангела Меркель (Христианско-демократический союз) и её министр финансов Петер Штайнбрюк (социал-демократ) намерены сократить бюджетный дефицит до разрешенных 3% уже в этом году, но это будет непросто.

Среди стран, входящих в «большую восьмёрку», только Россия и Канада сводят консолидированный государственный бюджет без дефицита. Впрочем, Россия отличается наихудшей динамикой бюджетного сальдо (разницы между доходами и расходами бюджета) – в бюджете-2006 оно на 1,8 процентного пункта меньше, чем в предыдущем году. Наиболее крупные дефициты характерны для лидеров Европейского Союза, США и особенно Японии.

Дефицит и профицит бюджета в крупнейших странах, % ВВП



Источник: *International
Financial Statistics*

Наконец, в третьих, сами денежные власти Европы оказались под влиянием мифа о реальном валютном курсе и поверили в благотворность девальвации. Они решили, что в ситуации, когда окружающий мир девальвирует свои валюты, а евро растёт, конкурентоспособность европейских товаров снизится. В связи с этим принята тактика, когда на девальвацию доллара и японской иены европейские денежные власти отвечают девальвацией евро.

Таким образом, слабость европейской политики не позволила сделать из евро валюту, качественно превосходящую доллар США. Европейские руководители сами боятся её ощутимого укрепления, а без него достичь статуса мировой валюты невозможно. Рынок чувствует эту боязнь, и все его участники понимают, что никакой «эпохи евро» в мировой экономике не будет. Европейские деньги будут обесцениваться параллельно с американскими, иногда чуть быстрее, иногда чуть медленнее, но в целом тем же самым темпом.

Как починить денежную систему

Проблема борьбы с инфляцией – это одна из самых старых задач, которые ставили перед собой экономисты. В настоящее время существует несколько рецептов победы над механизмами, которые ведут к раздуванию денежной массы. Эти рецепты укладываются в три основных подхода.

Во-первых, существует идея, что запрет на инфляционную политику должен быть зафиксирован в конституции. Данный подход поддерживают монетаристы, или сторонники чикагской школы, возглавляемой Милтоном Фридменом, а также экономисты «школы общественного выбора», или вирджинской, которыми предводительствует Джеймс Бьюкенен. И Фридмен, и Бьюкенен являются нобелевскими лауреатами.

Второй подход основан на идеях австрийского экономиста Фридриха фон Хайека. Его суть – в денационализации денег, в расчистке путей для конкуренции между разными валютами, как существующими ныне государственными, так и будущими частными.

Третий подход, наиболее консервативный, основан на классических принципах австрийской школы политэкономии, и его отстаивают такие жесткие последователи Карла Менгера и Евгения Бём-Баверка, как Людвиг фон Мизес и Мюррей Ротбард. В отличие от Хайека, Фридмана и Бьюкенена, они не получили нобелевских премий, однако их предложения наиболее просты и в наибольшей степени проверены историческим опытом.

Милтон Фридмен: ударим по инфляции конституцией

Лидер монетаристов предлагает всем государствам зафиксировать в своих конституциях, что никакой орган власти не может принимать решений, способных увеличить денежную массу больше, чем на 3-4% в год. Почему именно 3-4%? Потому что таковы максимальные долгосрочные темпы роста реального производства в экономике разных стран. Если денежная масса будет увеличиваться теми же темпами, что и реальный ВВП, то инфляция устремится к нулю. А вот если реальная экономика растёт, тогда как денежная масса остаётся стабильной, то цены будут снижаться. Монетаристы, и в этом их сходство с кейнсианцами, считают, что снижение цен само по себе вредно и опасно. Если выбирать между небольшой инфляцией и небольшой дефляцией, они предпочтут инфляцию. Вот поэтому конституционный лимит на эмиссию денег и устанавливается на таком уровне.

ФРИДМЕН, Милтон (Milton Friedman, p. 1912)

Американский экономист, лидер направлений, известных как монетаризм и чикагская школа. Лауреат Нобелевской премии (1976). Сторонник конституционного ограничения определяющего, что денежная масса должна увеличиваться не более, чем на 3-4% в год. Имеет репутацию радикального сторонника свободного рынка, не ограниченного никаким регулированием; в действительности в своих теоретических работах занимает по данному вопросу противоречивую позицию и лишь в публицистике выступает как последовательный либерал-рыночник. Основные работы – «Методология позитивной экономики» (1953), «Денежная история Соединенных Штатов, 1867-1960» (1963). Наиболее влиятельный экономист-теоретик последней четверти XX века. Его книга «Капитализм и свобода» разошлась тиражом свыше 1 млн. экземпляров; В 1980 году телекомпания PBS сняла десятисерийный фильм «Свобода выбора», в котором Фридмен рассказывал, как работает свободный рынок и почему экономическая и личная свобода неразрывно связаны. Научно-популярная книга, которую Фридмен и его жена Роза написали на основе сериала, тоже стала бестселлером. В 1980-х – автор постоянной колонки в журнале «Ньюсуик».

В истории человечества подобные конституционные нормы раньше никогда не встречались. До сих пор, если у власти находились противники инфляции, они просто старались рисовать поменьше денег, и этого вполне хватало, чтобы цены не росли. А если к рулю приходили инфляционисты, им и в голову не приходило запрещать эмиссию – своё любимое орудие экономической политики.

Логика Фридмена такова: если сторонники твердых денег когда-нибудь получают большинство, позволяющее изменить конституцию, а потом потеряют власть, то те, кто придет им на смену, уже не смогут так легко устроить инфляцию, как раньше. До тех пор, пока конституционное большинство не получают сторонники эмиссии, которые сразу отменяют этот запрет.

При этом Джеймс Бьюкенен указывает, что отменить конституционный запрет на эмиссию будет не так-то легко. По его теории, когда речь идет о поправках к конституции, политики рассуждают не так, как при обычном распиле бюджета. Соображения абстрактного здравого смысла и общего блага играют при этом несколько большую роль. Так происходит из-за того, что конституционные формулы мало у кого связываются с непосредственной краткосрочной выгодой, они имеют слишком обобщенный вид.

В современных условиях создание политической коалиции, которая может пробить денежную эмиссию и раздел свеженарисованных денег между участниками – дело достаточно легкое и быстро окупаемое. Но если предположить, что эта коалиция сначала должна отменить антиинфляционную конституционную поправку, то процесс затягивается. А поскольку политические альянсы недолговечны, то всякий участник такого блока в глубине души подозревает: «Вот сейчас мы отменим поправку, а потом мои партнеры по коалиции договорятся с вражеской партией Икс, а нас кинут, и эмиссионные деньги пойдут не на поддержку наших избирателей, фермеров, а куда-нибудь в ВПК».

БЬЮКЕНЕН, Джеймс Макгилл
(James M. Buchanan, p. 1919)

Американский экономист, лидер вирджинской школы или школы общественного выбора. Лауреат Нобелевской премии (1986). Выходец с американского Юга; в семье его родителей культивировались реваншистские настроения относительно гражданской войны 1861-1965, в связи с чем Бьюкенен усвоил критические воззрения на политику официального Вашингтона и создал теорию, согласно которой эта политика определяется краткосрочными эгоистическими интересами высших чиновников. Автор теории, показывающей, как конституционное устройство государства влияет на экономическую политику, проводимую должностными лицами страны. Сторонник конституционных поправок, запрещающих некоторые разновидности экономической политики (бюджетный дефицит, накопление государственного долга, кредиты центрального банка). Основная работа – «Расчет согласия» (1962).

Но с этой поправкой есть и другая проблема. Конституционное ограничение эмиссии не уничтожит всей «машины по производству инфляции», которая вмонтирована в государственное устройство современных стран.

Сама по себе эта мера не уменьшит влияние банковского картеля во главе с центробанком, который по прежнему будет требовать себе привилегий и особого статуса во всем, что касается денег. Никуда не денутся и политически влиятельные профсоюзы, которые постоянно и неуклонно добиваются повышения номинального уровня заработной платы. Если экономический рост не очень быстр, то такое давление должно привести или к массовой безработице (представьте, что будет,

если в современной России запретят платить зарплату меньше, чем 30 тысяч рублей в месяц) или к эмиссии, которая обесценит деньги, но позволит профсоюзным вожакам отчитаться о формально достигнутом успехе. Подобные особенности современной политики заставляют экономистов искать более радикальные антиинфляционные рецепты.

Фридрих Хайек: денационализация денег

В 1976 году, когда Хайек уже стал нобелевским лауреатом, а его учитель Мизес скончался, этот экономист выпустил работу под названием «Denationalization of Money», что в русском издании было переведено как «Частные деньги».

Логика этой книги такова. Баланс политических сил делает невозможным, чтобы правительство воздерживалось от эмиссии. Что ж, рассуждает Хайек, если так, попробуем зайти с другой стороны и сделать нормальных субъектов экономики независимыми от инфляционистских действий правительства. Для этого достаточно, чтобы нынешние государственные валюты не считались легальным средством платежа по любым обязательствам. При заключении контракта стороны вправе указать в качестве расчетной валюты любую мыслимую единицу, и именно в этих единицах должники обязаны расплачиваться. Любая организация должна получить право выпускать собственные деньги и предлагать их публике, если та ими заинтересуется. При найме рабочей силы и при назначении любых цен заинтересованные лица будут выбирать те деньги, которые сочтут наиболее надежными и стабильными. Возникнет настоящая конкуренция.

В результате этого предложения те валюты, чьи эмитенты проводят инфляционную политику, просто перестанут пользоваться спросом. Они не будут никому нужны, и те, кто рисует

эти «деньги», не смогут на них ничего купить. А популярность приобретут только те валюты, издатели которых смогут убедить публику в том, что их ценность сохранит постоянство.

Как они этого добьются? Если бы я был банкиром, выпускающим частные деньги, пишет Хайек, я бы действовал так. Прежде чем запустить в обращение свои деньги, я бы накопил достаточные резервы золота и валют, уже заслуживших репутацию. Затем создал бы надежный и заслуживающий доверия механизм по раскрытию информации об этих резервах, их публичному мониторингу. Далее, принял бы на себя официальное обязательство, что все деньги, выпущенные моей конторой, я готов в любой момент забрать обратно и выдать взамен них золото или признанную валюту по раз и навсегда установленному фиксированному курсу. И, наконец, никогда бы не выпускал больше денег, чем смогу погасить, потратив все свои золотовалютные резервы.

ХАЙЕК, Фридрих Август

(Friedrich August Hayek, 1899-1992)

Австрийский экономист и социолог. Лауреат нобелевской премии (1974). Ученик Людвиг фон Мизеса. В годы Первой мировой войны был призван в австро-венгерскую армию и воевал на итальянском фронте. С 1931 года работал в Лондоне; в 1938 году, после присоединения Австрии к Третьему Рейху, принял британское подданство. В конце жизни вернулся в Австрию. Странник всестороннего сокращения государственного вмешательства в экономику. Автор концепции «денационализации денег». Будучи убеждённым противником социализма и кейнсианства, поддерживал личную дружбу с Кейнсом и не подверг своевременной критике его главный труд, надеясь, что Кейнс вскоре сам откажется

от высказанных там теорий. О Хайеке нельзя однозначно говорить, что он принадлежал к австрийской школе экономистов, однако он очень много сделал для её популяризации. Маргарет Тэтчер и Рональд Рейган заявляли, что руководствуются идеями Хайека.

Остроумное предложение Хайека имеет свои специфические достоинства. В отличие от рекомендаций Фридмена, оно никак не регламентирует деятельность государственных учреждений. Центральный банк не уничтожается, и от него не требуют немедленно прекратить эмиссию. Он просто-напросто ставится в положение, где должен выбрать одно из двух: или эмитировать свои банкноты в строгом соответствии с объемом своих резервов, или смириться с тем, что они перестанут быть общепринятым платежным средством. Всё-таки здесь есть какой-то выбор, определенная свобода маневра. В рамках данной системы Центробанк может выжить и стать нормальным коммерческим банком. Относительная плавность перестройки и гибкость схемы, бесспорно, увеличивают политическую реализуемость данного типа реформы.

С другой стороны, логика частных или денационализированных денег предполагает, что в каждой стране и в каждом городе параллельно будет обращаться несколько конкурирующих валют. Вместе с тем, сам смысл существования денежной единицы предполагает, что от нее тем больше пользы, чем большим количеством людей она признаётся.

Если у людей есть выбор между двумя одинаково обеспеченными и стабильными валютами, одна из которых имеет более широкое обращение, они предпочтут те деньги, которые уже приобрели популярность. (Именно поэтому большинство из нас скорее пожелает получать плату за свой труд в американ-

ских долларах, а не в канадских). Таким образом, логично ожидать, что в условиях конкуренции между валютами мы увидим постепенно усиливающийся процесс концентрации рынка и в итоге – всемирное торжество одной-единственной денежной единицы, по-настоящему доказавшей свою надежность.

Некоторые критики считают, что денежная реформа по Хайеку на ранних этапах будет тормозить этот процесс, искусственно затягивать не самое удобное состояние «мультивалютности». Кажется довольно очевидным, что в процессе хайековской конкуренции между валютами будут вытеснены все денежные единицы, которые не обеспечены на 100% золотом. Но если это так, почему бы вместо такой реформы не перейти сразу к классическому золотому стандарту?

Людвиг фон Мизес: просто золотой стандарт

Золотой стандарт – это система, хорошо известная в XIX веке, но в XX столетии лишь немногие экономисты решились выступить в его защиту. Самым влиятельным из этих авторов был Людвиг фон Мизес. Перечислим основные элементы, из которых состоит система золотого стандарта.

Во-первых, правительство держит золотые резервы.

Во-вторых, оно выпускает бумажные купюры, банкноты.

В-третьих, государство гарантирует, что каждый, кто предъявит в государственное учреждение такую бумажную купюру, может обменять её на определённое количество золота.

В-четвертых, количество золота, на которое меняется бумажная денежная единица, определено законом раз и навсегда и указано на самой купюре.

В-пятых, золотой резерв – не меньше того количества, которое потребуется, чтобы разменять все выпущенные в обра-

щение бумажные купюры, если вдруг они будут предъявлены к погашению одновременно.

Но и это еще не всё.

В-шестых, при размене бумажных купюр на золото металл выдаётся в виде отчеканенной монеты установленного образца, ясно определенного веса и пробы.

В-седьмых, такую же монету может получить всякий, кто принесёт на монетный двор соответствующее количество золота.

Наконец, в-восьмых, золото в любой форме может свободно и беспошлинно быть предметом купли-продажи, экспорта и импорта.

Фактически при такой системе деньгами являются не золотые монеты, а само золото, в какой форме бы оно ни существовало. Ведь государство гарантирует, что любой кусок золота легко может быть перечеканен в монету, если это потребует его хозяину. При этом нет никаких ограничений на добычу, ввоз или вывоз металла.

Таким образом, объём денежной массы определяется не правительством, а публикой. Если люди будут добывать много золота и захотят, чтобы всё оно было перечеканено в монету, монеты будет много. Если, наоборот, добыча металла прекратится, и общественность захочет перелить монеты в слитки или украшения, монет станет меньше.

То же самое и с банкнотами – их количество в обращении определяется рынком, а не правительством. Если люди хотят пользоваться в быту звонкой монетой, они относят бумажные купюры в государственное казначейство и разменивают их на золото. Если же банкноты кажутся им более удобными, то золотые монеты отправляются в подвалы казначейства, а вместо них предъявителям выдаются бумажные деньги на ту

же сумму. Система золотого стандарта позволяет свободно конвертировать друг в друга слитковое золото, монету и бумажные купюры – в любом направлении и в любом объёме. Соотношение их цены жестко зафиксировано, поскольку выпуск необеспеченных банкнот не допускается, а издержки по перечеканке слитков в монету довольно низки и стабильны.

В отличие от конституционного ограничения эмиссии и денационализации денег, золотой стандарт имеет длинную «историю успеха». В XIX – начале XX века эта система денежной политики стала в развитых странах общепринятой. Там, где её требования строго соблюдались, не возникало практически никаких проблем с денежным обращением. Например, в Англии 1914 года цены почти всех товаров были примерно такими же, как в 1815 году, то есть в течение 99 лет инфляция держалась в среднем на нулевом уровне. В России золотой стандарт существовал с 1897 по 1914 год. Установление этой системы объединило российский финансовый рынок с мировым и способствовало притоку иностранных капиталов. Без этого притока царское правительство не смогло бы в 1906 году получить крупные займы от Франции и, скорее всего, рухнуло бы уже во время революции 1905-1907 гг. К сожалению, старый режим не смог в полной мере использовать возникшую передышку, в 1914 году вступил в Первую мировую войну и, стремясь финансировать военные расходы за счет эмиссии, тотчас уничтожил свободный обмен бумажных денег на золото.

МИЗЕС, Людвиг (Ludwig Heinrich Edler von Mises, 1881-1973) Австрийский экономист, представитель австрийской школы. Уроженец Львова. Во время Первой мировой войны воевал в рядах австро-венгерской армии на русском фронте. Первая крупная работа Мизеса не получила признания в англоязыч-

ном мире из-за отрицательного отзыва Кейнса (впоследствии Кейнс признался, что когда читал эту книгу, он плохо понимал немецкий и не мог оценить новизну предложенных выводов, но всё-таки написал, что там ничего нового нет). Мизес – создатель теории, объясняющей связь между феноменом делового цикла и государственным регулированием в сфере денежно-кредитных отношений. Также разработал теорию о невозможности рационального экономического расчета при социализме. Последовательный сторонник свободного рынка и денежной системы, основанной на золотом стандарте. За несколько лет до Великой депрессии Мизес предсказал её наступление и масштаб. В 1938 году эмигрировал из Австрии в Германию, затем в США, где и прожил остаток дней. Главные работы – «Теория денег и кредита» (1912), «Социализм» (1922), «Человеческая деятельность» (1949). Убеждённый противник коммунизма и абсолютистской монархии, Мизес испытывал антипатию к русским; отсюда его неадекватные заявления об «интеллектуальном бесплодии» русских, о том, что коммунизм соответствует их «глубинной природе», о том, что русская литература не может быть интересна здоровым людям.

В современных условиях нет никаких объективных препятствий к тому, чтобы Россия первой в мире восстановила золотой стандарт.

Отечественные золотовалютные резервы составляют 265 миллиардов долларов, что при цене унции золота в 620 долларов равнозначно 427 миллионам унций или 14 тысячам тонн золота.

Денежная база⁸ в России равна 3,3 триллионам рублей. Таким образом, на каждый рубль денежной базы приходится около 4 миллиграмм золота.

Это значит, что, если бы наше правительство обратило все свои золотовалютные резервы в золото, эти 14 тысяч тонн золота можно было бы перечековать в 3,3 миллиарда золотых монет весом по 4 грамма каждая. На каждой из этих монет поставить клеймо «1000 рублей» и объявить, что отныне и навсегда любой, кто принесет в государственное казначейство 1000 рублей бумажными деньгами, будет взамен них получать такую монету. Это было бы очень простой и удобной пропорцией обмена. Впрочем, какое конкретно соотношение будет использоваться – не так важно. Гораздо существеннее, чтобы оно строго выдерживалось в любых обстоятельствах.

Денежная система современного мира до сих пор несёт в себе наследие мировых войн, тоталитарных диктатур и «прогрессивных» экспериментов с плановой экономикой. Время этих явлений ушло, но мышление политиков подвержено инерции. Впрочем, любая инерция рано или поздно иссякает, и возможно, мы доживём до того дня, когда человечество откажется от системы контролируемых государством необеспеченных бумажных денег.

⁸ Денежная база – это сумма наличных денег вне банковской системы и средств коммерческих банков на счетах в Центробанке.

Великая депрессия

Великая депрессия является, безусловно, самым известным экономическим бедствием западного мира в XX веке. Так называют период, начавшийся в 1929 году кризисом фондового рынка в США. Окончание Великой депрессии относят к разным моментам – встречаются интервалы 1929-1932, 1929-1936 и 1929-1939 гг. В тысячах книг и сотнях тысяч статей экономическая политика американского президента Франклина Рузвельта, который в первый раз победил на президентских выборах в 1932 году, используется как хрестоматийный пример успешного государственного вмешательства, исправившего «дефекты свободного рынка».

Широкая известность словосочетания «Великая депрессия» объясняется многими обстоятельствами. Играет свою роль то, что мировая депрессия начала свое шествие по странам и континентам с экономики Соединенных Штатов – страны, бывшей символом свободного мира вообще и свободной рыночной экономики в частности. Сказалась и необычайная глубина экономического спада, масштаб безработицы, количество разорившихся компаний и банков. Наконец, всем запомнилась невиданная в истории длительность экономического застоя, который не был преодолен до начала второй мировой войны. Так или иначе, в общественном восприятии Великая депрессия вышла за пределы собственно экономического явления, превратившись в один из символов XX века.

Чтобы понять, чем была Великая депрессия, мы должны найти ответы на следующие вопросы:

- Почему спад был таким глубоким, а фаза депрессии такой длительной?
- Какую роль в этих событиях сыграли механизмы свободного рынка, а какую – государственное регулирование?

- Почему Великая депрессия стала символом успеха государственных программ?

Но прежде чем приступить к обсуждению этих вопросов, напомним, как протекает обычная, «не великая» депрессия.

Что такое обычная депрессия?

Депрессия в экономике представляет собой одну из фаз экономического цикла. Экономическим циклом называется чередование, повторение однотипных состояний экономики, называемых фазами цикла. Экономический цикл часто называют также «деловой цикл», «цикл деловой активности», «торгово-промышленный цикл», «бизнес-цикл» и т.п. Все эти названия являются синонимами, и мы будем использовать термин «экономический цикл». Ниже приводится описание фаз, и начнем мы с фазы экономического кризиса. Подчеркнем, что пока мы не приводим теоретического объяснения цикла, а ограничиваемся описанием наблюдаемых явлений (теоретической загадке цикла посвящен следующий раздел).

■ А) Предвестником классического *кризиса* является накопление непроданных запасов готовой продукции. Когда продавцы видят, что они не могут сбыть произведенное по тем ценам, на которые рассчитывали, они прекращают заказывать новые товары для пополнения товарных складов и полок магазинов. Через какое-то время признаки кризиса становятся явными – начинается обвальное падение цен практически всех товаров и услуг.

Поскольку цены на средства производства определяются доходностью того, что можно производить с их помощью, вслед за ценами на товары падают цены и на материальные активы – дешевеет промышленное оборудование, фабричные здания, складские запасы, строительная техника, офисные по-

мещения, шахты, буровые вышки. Обесцениваются акции⁹ соответствующих компаний. Акции, цены на которые взлетели до невиданных высот во время бума, дешевеют в разы, иногда – в десятки и сотни раз. Это означает гигантские финансовые потери для тех, кто купил акции, особенно в период бума и перед самым крахом.

Если в стране имеется развитый фондовый рынок (рынок акций с ежедневной торговлей по формальным правилам и публикацией итогов сделок в деловых и общедоступных СМИ), то он выполняет функции экономического барометра. Профессионалы рынка, политики и публика следят за индексами акций (сводные показатели состояния фондового рынка в целом), гадая, является ли падение цен началом кризиса или оно представляет собой обычные колебания.

Итак, вслед за падением цен на готовую продукцию падают цены на средства производства. Люди являются одновременно производителями и потребителями. Как производители, они получают доходы: предприниматели – прибыль, работники – заработную плату. Как потребители, они делают покупки. В условиях сокращения доходов они начинают отказываться от покупок. Этот процесс имеет свою последовательность – вначале откладываются те траты, которые в новых условиях представляются наименее необходимыми (например, путешествия или смена автомобиля). Замирают стройки – ведь нельзя продать даже готовые здания – жилые дома, склады, офисные комплексы и т.д. Затем

⁹ На профессиональном жаргоне – титулы собственности на эти активы, что позволяет различать разные формы продажи активов: путем продажи соответствующих физических объектов и путем продажи компаний, владеющих соответствующими физическими объектами; в первом случае продавцом является компания, во втором – владелец ее акций; рынки первого типа – это рынки промышленных зданий, помещений, оборудования, сырья и т.д., рынок второго типа – рынок акций, или фондовый рынок.

дело доходит до отказа от других привычек, сформированных до кризиса – скажем, вместо того, чтобы ходить в кино каждую неделю, люди ограничиваются походом в кинотеатры раз в месяц или реже. Здесь важно то, что кризис затрагивает всех – массовый отказ от походов в кино разоряет владельцев кинотеатров, одновременная приостановка строительства практически всех новых жилых домов разоряет строительные компании, что, в свою очередь, резко снижает цены на рынке строительных материалов. Дилеры не могут продать автомобили и перестают заказывать новые у автозаводов. Произведенные, но непроданные машины загромождают производственные площади, а на банковские счета автомобильных компаний перестает приходиться выручка. Они перестают закупать или резко снижают закупки металла и комплектующих и т.д.

То, что вчера было предметом ажиотажного спроса, сегодня отдается по любой цене. Но покупатели редки – сбережения многих были потрачены в период эйфории, а производство стоит – значит, нет зарплаты.

■ В) Экономисты называют *депрессией* ту фазу экономического цикла, которая наступает после кризиса и быстрого спада. Массовые банкротства и безработица, прекращение множества строительных проектов, начатых в фазе бума, растерянность и апатия общества – все это характерно для фазы депрессии.

Однако в ее недрах идет не всем видимая работа. В период депрессии имеет место чрезвычайно низкий (по сравнению с докризисным периодом) спрос на то, что люди покупали до кризиса, но какие-то товары и услуги люди покупают каждый день. Падает спрос на предметы роскоши, милые бездельушки, увеселительные поездки, хорошую одежду и обувь. Сохраняется и даже растет (за счет новых покупателей) спрос на постное масло, лук, спички, носки, картошку и т.п.

Кроме того, после – и вследствие! – кризиса выявляются те товары и услуги, которые люди признают стоящими и тогда, когда у них становится меньше денег. До Великой депрессии в Нью-Йорке работало 86 театров. В период депрессии их осталось 28, в остальные публика перестала ходить и они закрылись. Таким образом, кризис и депрессия имеют важную общественную функцию – в этот период выясняется, какое заведение, по мнению зрителей, является театром, а какое нет.

Следовательно, те ресурсы, которые до кризиса (в период бума) затрачивались на производство оказавшейся ненужной продукции, необходимо «перенаправить» на производство того, что пользуется спросом. В рыночной экономике такой направляющей силой являются решения предпринимателей. Стремясь угадать предпочтения публики, предприниматели нанимают работников, снимают или строят помещения, закупают сырье, организуют сбыт и т.д. Кризис дает им неожиданные возможности – то, что еще вчера казалось невозможным из-за дороговизны, сегодня представляется вполне рентабельным. Кроме того, экономика полна безработных – кризис разорил множество предприятий и они закрылись. Для производства это означает, в частности, снижение затрат – в отличие от ситуации подъема, когда предприниматели конкурируют за работника друг с другом, теперь они легко «переманивают» его у почти единственного «нанимателя» под названием «нет работы».

■ С) Итак, постепенно ситуация выправляется – понизившаяся зарплата и падение цен на ресурсы производства, а также изменившийся спрос указывают предпринимателям на новые прибыльные виды деятельности. Те банки, которые уцелели после краха, начинают выдавать предпринимателям кредиты. Рынок постепенно оживает. Это означает, что фаза депрессии

закончилась, что началась новая фаза, которая так и называется – *оживление*. Безработица в отдельных отраслях еще велика, но общая ситуация на рынке труда улучшается для работников и становится более жесткой для предпринимателей.

■ D) По мере оживления производства зарплата и цены начинают расти, привлекая новых участников рынка. Оживление переходит в *подъем* – становится все труднее снять дешевый офис, на рынке недвижимости начинается рост. Оптимистов опять больше, чем пессимистов. Многие подумывают, не вложить ли деньги в растущие акции. Стремительно обесцениваются привычки, приобретенные во время депрессии – теперь некогда слоняться по улицам с утра до вечера, лежать на диване или читать толстые книги. Подъем! – все больше занятых людей, открываются новые производства – предприниматели стремятся поспеть за растущим спросом, вагоны везут продукцию во все концы страны, в больших городах магазины и кафе нанимают продавцов и официантов для работы в две или даже три смены.

■ E) Через некоторое время такой жизни подъем превращается в настоящий *бум* – банки «из ничего» закачивают в экономику необеспеченные деньги, порождая ажиотажный спрос на материальные ресурсы, прежде всего производственного назначения, недвижимость и акции. Инвестиционные проекты – один другого причудливей – быстро находят заинтересованных кредиторов и участников, готовых рискнуть своими и заемными деньгами. Все живут настоящим, которое настолько прекрасно, что кажется, будто оно будет длиться вечно. Газеты трубят о «новой эре», «новой экономике», а ученые-экономисты заверяют публику в том, что старые теории кризисов посрамлены.

■ F) Опытные люди, однако, уже различают признаки скорого кризиса и краха. Толчком для изменения настроения в

деловом сообществе может быть что угодно. В один момент банки, еще вчера стремившиеся буквально всучить кредиты заёмщикам, поднимают процентную ставку и отказываются перекредитовывать на льготных условиях. Инвестиционные проекты больше никого не вдохновляют – всем срочно нужны наличные. Люди начинают штурмовать банки – ведь остановка инвестиционных проектов (прекращение начатых строек заводов и фабрик) запускает волну банкротств в строительстве и металлургии. Вдруг оказывается, что денег совсем не столько, сколько полагала публика, планируя свои траты. Цены падают, компании разоряются, разоря кредитовавшие их банки, города оказываются мгновенно переполнены безработными, а склады забиты непроданными товарами. Это и есть тот *кризис и спад*, после которого наступает депрессия. Для того, чтобы узнать, что произойдет дальше, нужно перейти к пункту А.

* * *

Экономический цикл появляется одновременно с промышленной революцией. До начала XIX века экономические бедствия были связаны исключительно с действием внеэкономических причин, прежде всего с войнами, эпидемиями, стихийными бедствиями и т.п. Кризисы нового типа (т.е. те, которые были фазой упомянутого выше экономического цикла), начались в XIX веке и повторялись в среднем каждые 8-10 лет: в 1825, 1837, 1847, 1857, 1866-1867, 1877, 1882-1883, 1890-1892, 1900-1902, 1907 гг. К середине XIX века кризисы стали предметом широкого внимания публики. Экономисты, однако, сумели объяснить это явление только в начале XX века. Пока кризис и цикл не имели теоретического объяснения, и сформировалась существующая и сегодня устойчивая традиция считать кризисы чем-то вроде врожденного порока капитализма.

При всех особенностях каждого из этих циклов, все они неизменно сохраняли структуру своих фаз. В каждом была и своя

фаза депрессии. Максимальная продолжительность этой стадии не превышала двух лет, как правило, оживление наступало уже через несколько месяцев.

Последняя американская «нормальная» (не «Великая») депрессия имела место после кризиса 1920-1921 гг. и сменилась оживлением уже во второй половине 1922 года. К 1923 году объем промышленного производства, доходы компаний и заработная плата работников превысили докризисный уровень, а безработица сократилась с 4,8 млн. в 1921 до 0,7 млн. человек в 1923 году. Помимо абсолютных значений (в миллионах человек), безработицу измеряют также относительными величинами – долей безработных в общей численности населения в трудоспособном возрасте. Эта относительная величина в США составляла: в 1920 – 1,3%, 1921 – 11,2%, 1922 – 6,8%, 1923 – 1,7%.¹⁰

По сравнению со всеми предыдущими депрессиями и, в частности, по сравнению с депрессией 1921-1922 гг. период Великой депрессии представляет собой беспрецедентное явление. Объем производства приблизился к докризисному уровню 1929 года только к 1936-1937 гг. и вновь упал в 1938 году. Количество безработных в 1937-1938 гг. превышало уровень 1929-1932 гг.

Загадка экономического цикла

Люди давно заметили, что начало эпохи кризисов совпало по времени с началом эпохи свободной конкуренции и промышленной революции. Множество историков, социологов, политэкономов, политиков и публицистов сотни и тысячи раз

¹⁰ Здесь и далее использованы материалы книги Гр.Сапова об истории и теории взаимодействия государства и рынка, которая готовится к печати издательством «Социум».

твердили, что *причиной* кризисов является сама свободная рыночная экономика эпохи массового фабричного производства. На этом основании делался вывод о том, что экономический цикл и кризисы суть неотъемлемые свойства капитализма. Отметим, что успех социалистических и других учений левого толка был связан, в частности, с неудачами экономической теории в поиске причин и объяснении механизма экономического цикла.

Однако впоследствии работы экономистов-теоретиков показали, что причины цикла коренятся не в свободе рынка с ее якобы разрушительной конкуренцией и анархией производства. Цикл генерируется специфической организацией кредитно-денежной системы, причем именно теми ее свойствами, которые противоречат и свободе, и рынку.

Тот факт, что цикл начал проявляться с начала XIX века, не случаен. Именно к этому времени относится широкое распространение банковской практики *частичного резервирования*. Банковский бизнес представляет собой посредничество при кредитовании. Привлекая деньги вкладчиков, банк ссужает ими своих заемщиков. Таким образом, по отношению к вкладчикам банк является заемщиком, а по отношению к тем, кто берет банковский кредит, – кредитором. Разница между процентом, получаемым банком от заемщика, и процентом, который банк уплачивает вкладчику, образует – за вычетом операционных расходов – прибыль банка.

Особенно наглядно это проявляется в случае так называемых срочных вкладов, т.е. таких вкладов, которые вкладчик обязуется не забирать из банка в течение оговоренного договором периода времени. В то же время банк привлекает и вклады до востребования, открывает текущие счета частным лицам и компаниям, хранит деньги в депозитных ячейках и т.п. Все

эти операции предполагают, что клиент банка *в любой момент* может забрать все или часть своих денег. Аналогичная возможность лежала в основе выпуска банкнот – обезличенных свидетельств, которые банк выпускал против сданных ему на хранение металлических (золотых) денег. Каждый держатель банкноты в любой момент мог потребовать ее погашения, т.е. выдачи держателю золота в количествах, равных номиналу банкноты.

На заре банковского бизнеса банки более или менее последовательно придерживались практики *полного резервирования* банкнот и вкладов до востребования. Обязательство предоставлять золото по первому требованию владельцев текущих счетов и банкнот гарантировалось металлической наличностью. К началу XIX века эта практика постепенно изменилась. С ростом числа вкладчиков банки стали держать не полный, а лишь частичный резерв металла, выдавая большую его часть в кредит своим заемщикам. Банкиры рассчитывали на то, что вкладчики и владельцы банкнот не будут требовать возврата положенных на счета банков денег и предъявлять все выпущенные банкноты одновременно. Постепенно люди стали обращаться с банкнотами и текущими счетами как с полноценными деньгами. Банкноты и чеки позволяли создавать деньги «из ничего». Средства вкладчиков были выданы в качестве банковских кредитов, и в то же самое время вкладчики покупали товары и услуги, рассчитываясь чеками и банкнотами, выпущенными против этих – уже использованных банком! – металлических денег.

Частичное резервирование представляет собой род мошенничества. Банки, гарантируя вкладчикам выдачу денег по их требованию, фактически обещают то, что они в принципе не могут осуществить – ведь средства вкладчиков выданы в ка-

честве кредитов. Эта практика обязана своим существованием государственному вмешательству. В начале XIX века государство в большинстве стран изъяло договоры банковского вклада и правила банкнотной эмиссии из сферы общего коммерческого права в части исполнения обязательств. Это сделало мошенническую практику банков легальной.

Чем ниже была доля вкладов, обеспеченных металлом, тем больше было предложение банковских денег. Это увеличение предложения денег изменяло поведение участников экономики. Предприниматели начинали новые проекты и расширяли производство, полагая, что увеличенное количество денег есть свидетельство растущего спроса на их продукцию. Именно это происходит в фазе экономического подъема и бума. Проблема, однако, в том, что количество реальных ресурсов в экономике не увеличивается только из-за того, что банки эмитируют необеспеченные платежные средства. Рано или поздно публика обнаруживает, что банки построили гигантскую пирамиду кредита – все ведут дела в долг, который, в конечном счете, обеспечен все теми же металлическими деньгами. Ажиотажный спрос сменяется бегством от банковских денег – все стремятся получить не чек, не вексель, не банкноту, а металлическую наличность. Крах основанных на кредите проектов развивается по принципу домино – разорение должников приводит к разорению кредиторов. Публику охватывает паника – начинаются знаменитые «набеги на банки». До всех доходит тот простой факт, что количество выпущенных банкнот и выписанных чеков много больше количества металлических денег. Это означает, что те, кто первыми предъявят чеки и банкноты в кассы банков, имеют шансы получить по ним деньги, а те, кто опоздает – не получит ничего.

В ответ банки резко повышают ставки по кредитам и по вкладам. Первая мера призвана охладить аппетиты заемщиков, цель второй – побудить вкладчиков не забирать деньги, предлагая им за это повышенное вознаграждение. Кроме того, банки осуществляют интенсивные заимствования золота за границей и – после учреждения центрального банка – в центральном банке. Паника прекращается, прекращается отток вкладов. Какое-то время экономика пребывает в депрессии: банки более аккуратно подходят к выдаче кредитов и стараются поддерживать резервы против банкнот и текущих счетов в более или менее полном объеме. В это время и происходит та невидимая созидательная работа, когда предприниматели ищут новые сферы прибыльного приложения капитала, а работники – новых работодателей. Депрессия переходит в оживление. Это сопровождается очередным понижением процентных ставок и очередным «вбросом» необеспеченных платежных средств. Начинается новый подъем и бум, в ходе которого будут посеяны семена нового кризиса.

Экономический цикл и центральный банк

Причиной экономического явления под названием «экономический кризис», или «крах», или «рецессия», или «быстрый и неожиданный спад» является предшествующий бум. Это не шутка и не метафора – ситуация *всеобщего краха* возможна только, если ей предшествовал *всеобщий бум*. Именно это отличает циклический кризис от обычных банкротств. Возможность получить убыток, как и возможность получить прибыль, заложена в самой природе предпринимательской деятельности. Будущее неизвестно, и предприниматель рискует всегда, даже если полагает, что дело абсолютно верное. Поэтому в системе с полным резервированием прибыли и убытки более или ме-

нее случайно распределены во времени и пространстве: кто-то ошибается и терпит убытки, кто-то оказывается успешным и получает прибыль. Загадкой краха является массовый, практически всеобщий характер предпринимательских ошибок. Эта массовая эпидемия предпринимательских ошибок генерируется во время *кредитной экспансии* – периода, когда банки интенсивно осуществляют выпуск необеспеченных платежных средств.

Итак, кризис вызывается диспропорциями, накапливающимися в период кредитной экспансии. В условиях свободной банковской деятельности и/или золотого стандарта кредитная экспансия не может продолжаться долго. Диспропорции в экономике порождаются искажениями в структуре относительных цен – во время бума инвестиционные товары (промышленное оборудование, сырье, здания и сооружения производственного назначения и т.п.) оказываются искусственно переоцененными. Кроме того, рано или поздно люди сталкиваются с общим обесценением банковских денег. Это приводит к падению спроса на банкноты и чеки и к росту спроса на металлическую наличность. Начинается кризис банковской системы с частичным резервированием. Если в стране имеется центральный банк, он приходит на помощь частным банкам, ссужая им золото в период кризиса. Это вызывает уменьшение золотых резервов центрального банка. Начинается набег уже на центральный банк – частные банки стремятся забрать принадлежащее им золото, которое они сдали на хранение этому «банку банков». В ответ центральный банк резко повышает процентную ставку. Кроме того, стремясь избежать собственного банкротства, центральный банк, пользуясь своим правом регулировать деятельность частных банков, «запрещает» им возвращать деньги вкладчикам, фактически спасая их от набега.

Тем не менее, центральный банк при сохранении права банков на частичное резервирование не в силах отменить экономический цикл. Более того, позволяя отсрочить наступление кризиса, искусственно продлевая период бума, центральный банк усугубляет разрушительные последствия краха и делает депрессию более глубокой и длительной. Американцы раньше других почувствовали это на себе – первый разрушительный кризис в США произошел в 1819 году. Он был связан с кредитной экспансией, поддержанной тогдашним центральным банком – Second Bank of the United States, или SBUS. Итогом стало широкое общественное движение за ликвидацию центрального банка, завершившееся упразднением SBUS в 1837 году.

К началу XX века, однако, банковское лобби, заинтересованное в наличии центрального банка, сумело сыграть на комплексах американцев. Сторонники центрального банка убедили общество в том, что этот институт есть неперемный атрибут «цивилизованности» и «высокоразвитости». Американцы, считая себя провинциалами, болезненно воспринимали отсутствие у себя того, что было у «передовых европейских стран». В 1913 году, после 15 лет пропагандистской работы и лоббирования, Конгресс принял закон о Федеральном резерве, центральном банке США. Ввиду особенностей США (недоверие к единому центру, который считался априорно коррумпированным) он был создан в форме государственно-частного банковского картеля, а не единого банковского учреждения¹¹.

¹¹ Подробнее см. *Ротбард, Мюррей. Показания против Федерального резерва*. – Социум. 2002; *Ротбард, Мюррей. История денежного обращения и банковского дела в США*. – Социум, 2005.

Федеральный резерв

Ожидания, сопровождавшие учреждение Федерального резерва, были чрезвычайно оптимистическими. Считалось, что именно центральный банк является средством предотвращения кризисов. Через год после учреждения Федерального резерва в Европе началась война, в которую США вступили в 1917 году. Банковская система США начала масштабное кредитование американских поставок союзникам, прежде всего – продукции сельского хозяйства. В этот период были созданы многие институты государственного вмешательства в экономику. В частности, была учреждена Военно-промышленная корпорация, через которую кредиты распределялись по предприятиям и штатам. Таким образом, с 1913 по 1929 год американцы пребывали в уверенности, что при Федеральном резерве никаких значительных потрясений быть не может. В течение всего этого периода Федеральный резерв осуществлял кредитно-денежную накачку, накапливая потенциал кризиса и откладывая его наступление.

Федеральный резерв внес свой вклад в расширение набора инструментов кредитной экспансии. В первом законе о ФРС было написано, что в исключительных случаях и на ограниченный срок Федеральный резерв имеет право покупать на рынке облигации министерства финансов США. К началу 1920-х годов служащие Федерального резерва обнаружили, что таким образом они могут изменять количество денег в экономике. Это породило иллюзию, будто во власти центрального банка оказался инструмент, позволяющий вовремя «сбрасывать пар» и продлевать экономический подъем до бесконечности. Именно посредством покупки государственных облигаций (этот класс операций центральных банков называется «операции на открытом рынке») в 1927 году в экономику было вбро-

шено более 400 млн. долларов, что означало создание банковской системой «из ничего» (через цепочку кредитов) более 3 млрд. долларов, большая часть которых ушла на рынок акций и отсрочила кризис.

Экономическая наука и журналисты уверяли публику в наступлении «новой эры», в которой нет места кризисам и депрессиям. Ошибочно отождествляя инфляцию и рост розничных цен, популярные экономисты отслеживали динамику ценовых индексов. Так, в блестящих перспективах и гарантированном продолжении процветания уже в 1929 году публику заверяли глава правительственного экономического агентства (National Bureau of Economic Research, NBER) Уэсли Митчелл, самый авторитетный в стране и за рубежом экономист Ирвин Фишер, влиятельный британский экономист Джон Мейнард Кейнс и другие.

Экономисты проглядели то, что период 1920-х гг. был временем особенно быстрого роста производительности труда и технических инноваций. В результате кредитно-денежная инфляция не приводила к росту розничных цен, а цены на землю, недвижимость и акции не входили и не входят в индексы цен, отслеживаемые экономистами и статистиками. Таким образом, индекс потребительских цен оставался стабильным, что приводило экономистов к неверным выводам об отсутствии инфляции.

Между тем, рост цен на землю был вызван продолжившейся после войны практикой государственного субсидирования фермерских хозяйств. Увеличенные, под воздействием высоких цен объемы сельскохозяйственной продукции направлялись на экспорт, обеспеченный американскими кредитами европейским странам. Рост цен на недвижимость и акции приобрел характер спекулятивной горячки уже к 1926 году. В операции

с акциями было вовлечено более трети взрослого населения США (Рокфеллер принял решение продать свой портфель после того, как услышал, что мальчики, чистившие его ботинки, обсуждают перспективы железнодорожных компаний). В конце 1928 года Федеральный резерв попытался было притормозить кредитную экспансию, но действовал непоследовательно. Политика дешевого кредита была возобновлена уже летом 1929 года.

Спад и Великая депрессия

Говоря о спаде применительно к конкретно-историческому эпизоду «Великая депрессия», мы должны сделать важное уточнение. Дело в том, что первоначальный спад, наступивший сразу после краха фондового рынка в 1929 году, не представлял собой ничего необычного. Акции упали до уровня, на котором они находились в начале 1928 года. В прошлом бывали и более резкие спады. На этот раз, однако, вместо резкого ужесточения кредита Федеральный резерв и министерство финансов решили продолжить фазу бума. За неделю, прошедшую после Черного вторника (со среды 23 октября по среду 30 октября), Федеральный резерв закачал в банковскую систему 150 млн. долларов. Но Федеральный резерв продолжил ту же политику и тогда, когда паника сменилась растерянностью. В период с середины ноября 1929 по конец августа 1930 года только через операции на открытом рынке Федеральный резервный банк Нью-Йорка (до середины 1930-х годов именно этот банк, а не Совет управляющих в Вашингтоне, исполнял роль фактического административного главы ФРС) увеличил денежную базу почти на 300 млн. долларов. В результате вложения банков в ценные бумаги и выданные ими ссуды на покупку ценных бумаг на 27.08.1930 были *больше*, чем в октябре 1929 года.

Увеличение денег «из ничего» не устраняет, однако, реальных диспропорций. Оно способно только усугубить их. В фазе кризиса эти диспропорции выражаются в росте числа банкротств и резком ухудшении финансового положения тех, кто выжил. Фондовый рынок, отражая эти процессы, не оценил усилий Федерального резерва – производство продолжало снижаться, а безработица – расти, причем с ускорением.

Во второй половине 1930-го года стало ясно, что механизм, освоенный в 1913-1929 гг., не работает. Федеральный резерв продолжал снижать рыночную процентную ставку. Краткосрочные бумаги, продаваемые Федеральным резервом, давали 3% в третьем квартала и ниже 3% в четвертом, учетная ставка, по которой коммерческие банки покупали торговые векселя, снизилась ниже 2%. К началу 1931 года Федеральный резервный банк Нью-Йорка учитывал банковские векселя по ставке, чуть превышающей 1,5% годовых. Но кредитный насос перестал работать – производство, экспорт и импорт сокращались с пугающей быстротой. Таким образом, можно говорить о *продленном* спаде, о спаде, распределенном во времени. Это отличало 1929-1931 гг. от классического, более или менее локализованного во времени, циклического кризиса.

Спады и депрессии прошлого перерастали в оживление и подъем в течение нескольких месяцев. В исключительных случаях структурная перестройка экономики длилась более года. Великая депрессия характеризуется несколькими такими попытками оживления, ни одна из которых не перешла в подъем. Более того, само оживление длилось весьма недолго, после чего экономика обрушивалась в новый спад и депрессию.

Первое оживление наступило в первой половине 1933 года. В период с января по июль, и особенно, с марта по июль 1933 года выросли практически все показатели, по которым

судят о состоянии экономики – зарплата и розничный товарооборот, объем производства, количество отработанных человеко-часов. Начали снижаться запасы товаров, скопившиеся у производителей и торговцев. Однако уже к концу 1933 года ситуация оказалась хуже, чем в его начале. Начиная с июля, рост прекратился, а затем началось обвальное падение.

Второй период оживления относится ко второй половине 1935 года. Он также продолжался недолго, хотя и несколько дольше первого. Признаки спада начали появляться уже в 1936 году, а в 1937 году разразился полномасштабный кризис, хотя оживление так и не перешло в подъем. Спад продолжился и в 1938 году, сменившись стагнацией в 1939. Количество безработных составляло более 10 млн. человек, или около 19% рабочей силы, производство упало до уровня ниже 1929 года.

Почему депрессия оказалась такой длительной?

Общепринятая точка зрения на Великую депрессию может быть выражена в трех предложениях. Вначале свободный рынок обвалил ведущую экономику мира (1929-1930). Затем республиканская администрация ничего не делала, ожидая, что свободный рынок расставит всё по своим местам и экономика оживет (1930-1932). В конце концов президентом был выбран демократ Рузвельт, который осуществил беспрецедентную государственную программу и вывел страну из депрессии (1933-1934).

Предвыборные лозунги Франклина Рузвельта в 1932 году

Эта точка зрения преобладает до сих пор, хотя современники имели на сей счет другое мнение. Они считали, что президент занят чем-то не тем, что нужно. Мы можем уверенно сделать этот вывод, посмотрев на те *лозунги*, с которыми шел на выборы 1932 года Франклин Рузвельт. В 1928 году выборы легко выиграл республиканец Герберт Гувер, вступивший в должность 1 марта 1929 года (вплоть до 1933 года включительно день инаугурации американских президентов был установлен в начале марта). Большая часть срока его пребывания в Белом доме пришлась на период после краха, который последовал в октябре 1929 года. Таким образом, его конкурент на президентских выборах 1932 года должен был выбрать риторику, которая показала бы избирателям, что претендент собирается проводить совершенно иную экономическую политику, чем действующий президент.

Франклин Делано Рузвельт и его предвыборный штаб нашли такую альтернативу. Результаты выборов (22,8 млн. голосов у кандидатов от демократической партии против 15,7 млн. голосов у республиканцев, что дало им 472 голоса в коллегии выборщиков против 59) отчасти были предreshены непопулярностью Гувера. В тот год люди, «голосовавшие» у дороги, частенько держали самодельные плакаты «Подвези, а то проголосую за Гувера». Тем не менее, волна энтузиазма и ожиданий, сопровождавшая приход Рузвельта в Белый дом, объяснялась его предвыборными лозунгами. Перечислим главные из тех лозунгов кампании Рузвельта 1932 года, которые имели отношение к экономической политике.

«Рузвельт и Гарнер (кандидат в вице-президенты, шедший в паре с Рузвельтом, губернатор Техаса) – за немедленное и

значительное снижение государственных расходов за счет ликвидации бесполезных государственных ведомств и вновь созданных контор».

«Девиз демократов – не допустить роста государственного долга. Кандидаты демократической партии – за бездефицитный государственный бюджет. Демократы обещают прекратить абсурдную политику заимствований федеральным правительством».

«Мы со всей определенностью обещаем не допустить выхода страны из золотого стандарта».

«Демократы – за прекращение неэффективных бюрократических программ, общественных работ и расточительной поддержки сельского хозяйства».

Итак, для ответа на вопрос о причинах длительности Великой депрессии необходимо прежде всего понять, в чем состояла программа администрации президента-республиканца Герберта Гувера, каковы были итоги его деятельности.

Герберт Гувер, его стиль и карьера

На экономическую политику, безусловно, оказала влияние личность президента, его предшествующий опыт инженера и администратора, его установки и мнения относительно того, как устроена и как работает экономика.

Гувер получил национальную известность как деятель послевоенного восстановления Европы. Еще в начале войны он выступил с инициативой создания государственно-общественной организации, на которую было бы возложено оказание гуманитарной помощи населению оккупированной немецкими войсками Бельгии (напомним, что США вступили в войну только в 1917 году). Такая организация (American Relief Administration, или ARA) была создана и Гувер был назначен ее руководите-

лем, после чего быстро организовал закупку продовольствия на выделенные государством средства, доставку его в Европу, наладил взаимоотношения с немецкими оккупационными властями и создал систему распределения среди бельгийского населения. После вступления США в войну он вернулся в Америку и занял пост главы федерального ведомства – Администрации по делам продовольствия. После окончания войны, в 1918 году он вновь отправился за океан, став координатором всех программ американской помощи населению стран Европы. На этом посту Гувер обнаружил склонность и умение учитывать большое количество противоречивых требований многочисленных сторон, вовлеченных в процесс, зачастую находившихся в конфронтации.

По возвращении в Америку Гувер был назначен на пост министра торговли США. Он действовал так, как привык в Европе – когда начался спад 1920-1921 гг., инициировал серию трехсторонних совещаний (бизнес, правительство, профсоюзы), на которых с участием науки вырабатывались рекомендации по выходу из кризиса. Почти все то, что потом было применено им в 1930-е годы, было создано на этих совещаниях: масштабные программы поддержки сельского хозяйства, программы общественных работ, государственные агентства с широкими коммерческими возможностями, финансирование местных расходов федеральными деньгами и т.п.

Особо нужно сказать об общественных работах. К началу 1920-х годов эту идею поддерживали все слои американского общества – большой бизнес и малые предприниматели, консерваторы и прогрессисты, черные и белые. Ее поддерживали профсоюзы (Американская федерация труда), Совет американских инженеров (его президентом был избран Герберт Гувер), Торговая палата, влиятельная Ассоциация генеральных под-

рядчиков, объединявшая крупнейшие строительные компании, губернаторы штатов, члены палаты представителей и сенаторы. Экономисты не могли выдержать одиночества и дружно присоединились к общему хору, обозвав неприсоединившихся коллег реакционными схоластами, оторванными от жизни.

В Англии рубежа XIX-XX веков идея общественных работ пропагандировалась видными социалистами Сиднеем и Беатрисой Вебб. Веббы познакомили с ней американских социологов, экономистов и журналистов, когда в 1919 году организовали в Нью-Йорке Новую школу социальных наук. Один из влиятельных советников Гувера, американский экономист Уэсли Митчелл какое-то время преподавал в этой школе. Как и Гувер, он разделял инженерный пафос эпохи и считал необходимым проведение такой экономической политики, которая бы предотвратила негативные последствия экономического цикла. Не видя связи между устройством банковской системы и кризисами, политики той поры полагали, что расширение государственного участия в экономике («активная антициклическая промышленная политика») способно устранить наиболее «деструктивные» проявления кризиса.

Личный стиль Гувера включал сочетание публичной демагогии о «добровольном сотрудничестве» государства и бизнеса с силовым реализмом политика-практика. Параллельно с уговорами он внес в Конгресс законопроект, в соответствии с которым программы общественных работ должны были стать обязательными для властей штатов. Проект был разработан, вносился, дорабатывался, был многожды провален в Сенате – там преобладали скептики с мест, которые, не вникая в суть, считали все это происками хитрых ньюйоркцев, вступивших в сговор с парнями из Белого дома.

Участники гуверовских совещаний уже было приступили к обсуждению учреждения Федеральной корпорации занятос-

ти, которая, по образцу Федерального резерва, должна была с помощью статистиков выявлять «излишки» рабочей силы и с помощью губернаторов «оперативно перебрасывать» их по стране. В это самое время, осенью 1922 года, занятость начала расти – депрессия кончилась, наступило оживление. Абсурд кипучей деятельности Гувера стал очевиден. Однако остался кадровый костяк этих конференций и совещаний – чиновники, крупные бизнесмены, тучи экспертов, лоббистов, журналисты и т.п. Все они и были призваны им, когда началась Великая депрессия.

В период 1930-1932 гг. Гувер очень часто прибегал к военным метафорам. Аналогия между войной и депрессией отвечала его военному опыту и, кроме того, позволяла объяснить (прежде всего самому себе – Гувер, будучи политиком, хоть и понимал значение общественного мнения, но не любил и не ценил специальных технологий и приемов общения с публикой) чрезвычайный характер весьма необычных для Америки мер. Вот несколько характерных высказываний:

«Битва за то, чтобы привести в движение машину экономики, требует новых форм и заставляет время от времени применять новую тактику. Мы использовали чрезвычайные методы для того, чтобы выиграть войну – мы используем их вновь, чтобы победить депрессию» (май 1932).

«Если не будет отступления, если продолжится та атака, которую мы подготовили и проводим, то битва будет выиграна» (август 1932).

«Мы могли бы ничего не делать. Это было бы совершенной катастрофой. Вместо этого мы, действуя в соответствии с ситуацией, обращаемся к частному бизнесу и конгрессу США с предложением самой гигантской программы экономической обороны и контратаки, когда-либо осуществлявшейся в исто-

рии нашей страны... Впервые за эту депрессию мы сократили дивиденды, прибыли и снизили стоимость жизни, чтобы сохранить зарплаты. Наша реальная зарплата сегодня является самой большой в мире. Некоторые экономисты-реакционеры призывают нас допустить ликвидацию предприятий и банков с тем, чтобы экономика могла достичь дна. Мы клянемся в том, что не последуем этому совету и не допустим, чтобы все, у кого имеется задолженность, разорились» (октябрь 1932).

Экономическая политика администрации Гувера

В отличие от Рузвельта, Гувер не обладал ни личным обаянием, ни умением устанавливать отношения с прессой, интеллектуалами и простыми гражданами. Этот факт позволил позднейшим историкам противопоставлять этих президентов. Между тем, основные идеологические концепции, стратегические установки и даже практические меры Нового курса были разработаны именно при республиканской администрации Гувера, причем не только разработаны, но и применены на практике. Поэтому можно говорить о том, что фактически было два Новых курса. Один – гуверовский, старый Новый курс. Потом пришел Рузвельт и стал проводить новый Новый курс. Но пока что рассмотрим тот, первый, старый Новый курс, или Новый курс-1.

Гувер всеми силами стремился уменьшить количество банкротств. Он пошел на изменения законодательства, позволяющие неплатежеспособным компаниям существовать как можно дольше, нарушив права кредиторов. Выше мы рассмотрели практику государственного «запрета» частным банкам выплачивать деньги по вкладам (кавычки объясняются тем, что в период кризисов банки являются банкротами, а «запрещение» центрального банка позволяет скрыть этот факт). При Гувере

практика мораториев на выплату долгов была распространена с банков на компании нефинансового сектора. Промышленные, строительные, страховые, металлургические, железнодорожные компании образовали огромную очередь к «окошку», в котором Вашингтон выдавал освобождения от судебного преследования их со стороны кредиторов. Огромные суммы федеральных денег были закачаны в банки, которые все равно разорились. Гувер увеличил подоходный налог, подняв его верхнюю предельную ставку с 25 до 63%. Фактически он делал все, что мог, чтобы депрессия не перешла в оживление.

Продолжительность депрессии была вызвана стремлением оттянуть наступление фазы «расчистки рынка». Экономическая политика Гувера сразу после краха 1929 года была нацелена на сохранение докризисных денежных и структурных параметров национальной экономики. Зимой 1930 года Гувер опять собрал нечто вроде постоянно действующего совещания из представителей крупного бизнеса, профсоюзов и властей штатов, с тем чтобы зарплаты, цены и объемы производства были зафиксированы на докризисном уровне. В качестве способов такой фиксации применялся целый набор внеэкономических методов – от пропаганды до запугивания лидеров большого бизнеса. На этом основании были увеличены налоги и повышены тарифы, защищающие отечественного производителя от иностранной конкуренции. Говоря шире, администрация Гувера (да, пожалуй, и все общество) видели выход из депрессии в замене механизмов рынка политическими механизмами, точнее, бюрократической координацией работы частных компаний и банков.

Уже в первом развернутом заявлении президента, появившемся 23 ноября 1929 года под характерным названием «Направить мощь государства на спасение экономики», был

обнародован план спасения. Заявление начиналось торжественным признанием: «Ни один президент до этого момента никогда не считал, что в таких случаях государство должно взять на себя ответственность за ситуацию. В этом смысле мы являемся первооткрывателями совершенно новой сферы деятельности». План предусматривал масштабное расширение строительства за счет всех источников финансирования. Только федеральные власти должны были выделить 175 млн. долларов (программа строительства новых административных зданий). В заявлении содержался также сформулированный в агрессивных тонах призыв к 48 губернаторам развернуть общественные работы. Гувер по своей привычке создал Совет при президенте, в который вошли 400 банкиров и промышленников. Совет должен был выработать рекомендации в области государственной экономической политики. Заявление содержало также обращение президента к промышленникам с просьбой увеличить производство и совместно с профсоюзами «сохранить зарплату».

В принятых сегодня терминах экономической политики все кажущееся разнообразие этих мер сводилось к увеличению дефицита государственного бюджета, росту доли государственных расходов в ВВП, увеличению тарифов, списанию разными способами задолженности фермеров и субсидированию высоких цен на продукцию сельского хозяйства. В 1931 году впервые после 1919 года вырос государственный долг – расходы администрации Гувера стали превышать доходы. Это было новым явлением, которое подверглось ожесточенным нападениям демократов. Доля государственных расходов в ВВП выросла с 16,4% в 1930 году до почти 22% в 1931 г., причем более 1 млрд. долларов не прошло через банковскую систему. Эти средства были розданы через местные органы министерства финансов непосредственно конечным получателям – местным органам

власти, коммунальным и энергетическим компаниям, школьным округам и т.п. Грубейшие нарушения порядка финансирования государственных расходов оправдывались с помощью военной риторики. Парадоксальным образом, необходимость учета и физического осуществления выплат через систему министерства финансов привела к резкому увеличению занятости в государственном секторе, прежде всего в федеральных ведомствах в Вашингтоне, хотя лично Гувер предпочитал направлять средства через банки, а не напрямую, и пытался противодействовать стихийно складывающейся практике.

Созданная им в 1929 году Сельскохозяйственная закупочная ассоциация получила 500 млн. долларов федеральных денег на поддержку цен, и затем еще 100 млн. в начале 1930 года. В декабре 1931 года Гувер обнародовал новый план из девяти пунктов, предусматривавший усиление государственного регулирования экономики.

Каковы же были последствия роста государственного вмешательства? Безработица, составлявшая в 1929 году менее 0,5 млн. человек, или 1% трудоспособного населения, выросла в 1930 г. до 3,8 млн. человек (7,8%). Этот рост продолжился несмотря на все усилия администрации – в 1931 году без работы было уже 8,1 млн. человек (более 16%). В 1932 году она достигла почти 12,5 млн. человек, или около 25% трудоспособных.

Помимо субсидирования неэффективных бизнесов, деньги были потрачены на колоссальные стройки, которые должны были стать зримыми символами политики президента. На реке Колорадо было начато строительство гигантского гидроэнергетического комплекса с плотиной высотой более 200 м, водохранилищем с зеркалом в 600 кв. км и береговой линией около 900 км. В Сан-Франциско был построен мост через залив, в

Нью-Йорке – небоскребы Крайслер и Эмпайр-Стейт. Узкий круг субсидируемых из федерального бюджета строительных подрядчиков избежал разорения, но ситуация в строительстве США определялась прежде всего спросом на жилые дома. Общий объем строительных подрядов сократился с 8,7 млрд. в 1929 году до 1,4 млрд. к 1933 году.

В этом длинном ряду экономически разрушительных мер особой «результативностью» отличались три: тариф Смута – Хоули, закрывший американский рынок от иностранных товаров, система субсидирования сельского хозяйства и создание RFC.

Тариф Смута – Хоули

После войны ни одному республиканскому президенту, вне зависимости от того, был ли он сторонником экономической свободы, как Уоррен Гардинг и Кальвин Кулидж, или выступал за расширение государственного вмешательства, как Гувер, не хватило политической воли противостоять соединенному нажиму таких организаций, как Национальная ассоциация производителей, Американская фермерская ассоциация или Американская федерация труда. Все они лоббировали повышение таможенных тарифов, стремясь защитить учредившие их компании от иностранной конкуренции. Абсурдность этой меры становится понятной, если принять во внимание, что после войны Америка, ставшая кредитором европейских стран, могла рассчитывать на погашение этих долгов только при условии состоятельности европейских компаний. Парадоксальность ситуации может быть проиллюстрирована следующим примером. Американский производитель был успешен, если он мог располагать дешевым кредитом у американского банка, платежеспособность которого зависела от погашения задолженности евро-

пейской компании, покупавшей – на этот кредит – продукцию вышеупомянутого американского производителя. Залогом устойчивости этой системы отношений была возможность европейского производителя продавать свою продукцию на «безбрежном» американском рынке. Часть долларовой выручки направлялась американскому банку, который – вспомним принцип частичного резервирования! – кредитовал из нее американского производителя. В этих условиях реализация требования о недопущении европейских товаров на американский рынок представляла собой род изощренного экономического самоубийства. Как мы увидим ниже, это «самоубийство» было осуществлено при активнейшей поддержке администрации и Конгресса.

Первое значительное повышение пошлин прошло после принятия закона о тарифах в 1922 году (т.н. тариф Фордни-Маккамбера). Но в этот период американцы щедро кредитовали европейские страны, компании и даже местные органы власти (так, значительная часть американских инвестиций в Германию приходилась на облигации Баварии, Пруссии, Вестфалии и других германских земель). После 1929 года ситуация изменилась. Поток инвестиций, на которые европейцы покупали американские товары, иссяк. Лоббистские организации США готовились к наплыву европейских товаров – ведь экспорт в США стал для европейцев единственным источником долларов.

Летом 1930 года был принят новый закон о таможенных тарифах – знаменитый тариф Смута – Хоули, по имени сенаторов, от имени которых он вносился в Конгресс. Гувер колебался, но в конце концов подписал его, не воспользовавшись правом вето. Последствия этой нерешительности были катастрофичны. Установленные законом Смута – Хоули таможен-

ные пошлины были настолько высокими, а круг охватываемых товаров настолько широким, что почти весь экспорт из европейских стран в США оказался заблокированным. Общий ввоз товаров в США упал с 4,4 млрд. долл. в 1929 до 2 млрд. долл. в 1931 году. Правительства европейских стран ответили возведением собственных торговых барьеров на пути американских товаров. Кроме того, иностранцы, товары которых натолкнулись на запретительные пошлины, не получили обычной долларовой выручки, что, в свою очередь, не позволило им закупить в США столько, сколько они хотели бы и сколько они закупали до введения нового тарифа. Последовало обвальное сокращение американского экспорта – с 5,3 млрд. долларов в 1929 до 2,3 млрд. долларов в 1931 году. Таким образом, нормальный процесс торговли и платежей между Европой и США был подорван.

Это произвело немедленный и разрушительный эффект на банковскую систему – вначале европейских стран, а с 1932 года и США. В 1931 году, начавшись с Австрии, по Европе прошел сильнейший в истории банковский кризис, перешедший в полный финансовый крах. К осени 1931 года состояние государственных финансов Австрии, Германии, Великобритании, всех стран Центральной Европы и в значительной мере скандинавских стран характеризовалось одним словом – банкротство. Была разрушена вся система послевоенной валютной системы и международной торговли.

Для Америки это означало, что европейцы не могут более платить за американские товары – зерно, мясо, автомобили, сталь, удобрения, продукцию машиностроения и химической промышленности. Наиболее сильный удар пришелся на американских экспортеров сельскохозяйственной продукции. Не имея сбыта из-за низких доходов внутри страны и не желая снижать цены, чему способствовали федеральные программы, фермеры

продолжали засеивать площади, которые в обычных условиях не позволяли оправдать затраты на семена, удобрения и горюче-смазочные материалы. Абсолютный объем доходов фермерских хозяйств снизился *за один год на 34 процента*. Это привело к массовому разорению фермеров, набравших кредиты в американских банках. Стремительно обесценились земельные участки, под залог которых банки предоставляли ссуды фермерам. Усилиями Гувера банкротство банков было отсрочено, но такая отсрочка может быть только временной – массовые банкротства в банковском секторе начались уже после выборов, в начале 1933 года, обрушив финансовую систему США.

Система субсидирования сельского хозяйства

Гувер не является автором этой системы, он унаследовал ее от прошлых администраций. Федеральные субсидии фермерам США начали платить во время первой мировой войны. Рост цен, сопровождающий военное время, обычно, с теми или иными задержками и потерями, останавливается и в течение более или менее короткого мирного периода возвращается к довоенному уровню. После окончания войны, однако, агроэкспортному лобби удалось сохранить главные институты кредитования и гарантирования производства зерна и других продуктов сельского хозяйства, хотя наиболее одиозные из них, такие, как Военно-финансовая корпорация, были преобразованы.

Идея Гувера состояла в том, чтобы преодолеть рыночную стихию путем широкого объединения американских фермеров в сбытовые кооперативы – род картелей, которые могли бы диктовать цены закупщикам. В 1929 году он создал Американскую сельскохозяйственную сбытовую ассоциацию, которой были предоставлены кредиты – 500 млн. в год создания и еще 100 млн. долл. в самом начале 1930 года. Таким обра-

зом Гувер стремился удержать цены на сельскохозяйственную продукцию на уровнях, предшествовавших кризису и спаду. В результате оказался заблокирован один из важнейших, если не важнейший механизм выхода из депрессии – подстройка цен и объемов к новым условиям. Для сельского хозяйства это означало сохранение в бизнесе миллионов ферм, занимающих земли, которые не могли обеспечить рентабельного производства, соответствующего спросу. Гувер образовал долгосрочный ресурс безработицы. Люди все равно теряли источник дохода, но они оказывались на рынке труда после бессмысленного периода ожидания, когда они пассивно наблюдали за ухудшением ситуации, проедаая свои сбережения.

RFC

Видя малую результативность своей политики, Гувер предпочитал не изменять ее, а удваивать и утраивать усилия. В январе 1932 г. создается RFC (Корпорация финансирования реконструкции), которая получила право выдавать кредиты, не будучи ни частным, ни центральным банком. Фактически в стране начал работать параллельный эмиссионный центр, вбрасывающий в экономику кредитные деньги по указам президентской администрации. Через этот новый канал Вашингтон стал закачивать в экономику уже не миллионы, а миллиарды долларов. Не правда ли, это мало похоже на устранение государства из экономики, приписываемое администрации Гувера позднейшими историками и публицистами? При учреждении RFC получила 500 млн. долларов федеральных денег и право выпуска облигаций еще на 1,5 млрд. долларов. По принятому закону RFC имела право кредитовать любые банки, финансовые компании и железнодорожные компании. Региональная сеть RFC состояла из 33 территориальных кредитных агентств,

при каждом из которых был создан консультативный совет из местных банкиров и чиновников штатов. Только за первый год своего существования RFC выдала кредитов на 2,3 млрд. долларов и 1,6 млрд. долларов раздала в порядке безвозвратного финансирования.

Логика создания RFC была следующей. До образования RFC кредитование осуществлялось обычным образом, а именно банковской системой, в частности, 12-тью федеральными резервными банками, в совокупности образующими ФРС (для частных банков они и являются пресловутыми кредиторами последней инстанции, *creditors of last resort*). Получая федеральные деньги, частные банки, по мнению Гувера и его советников, проявляли ненужную въедливость при выдаче кредитов. Их интересовали не интересы страны и народа, а узкие мотивы самосохранения. RFC должна была стать альтернативой консервативному банковскому сообществу, направляя средства туда, куда «нужно стране» (куда именно, определяли банкиры и чиновники на местах), а не туда, куда направляли средства частные банки, стремясь «всего лишь» создать или поддержать прибыльный бизнес. Напомним, что поиск предпринимателями новых прибыльных сфер приложения труда и капитала есть необходимое условие выхода из депрессии.

В соответствии с законом, RFC не отчитывалась перед Конгрессом о предоставленных ссудах. Поразительным было обоснование этого положения. В дебатах в Конгрессе было заявлено, что если информация о получателях ссуд будет раскрыта, то эти бизнесмены могут потерять доверие публики, клиентов, банков и т.п. Тем самым было признано, что на ссуды RFC претендуют в первую очередь те, кто не имел шансов получить обычную банковскую ссуду или отсрочку по платежам поставщику, т.е. те, кто не пользовался достаточно высоким уровнем доверия как бизнесмены.

В июле 1932 года конгресс принял поправки к закону об RFC, инициированные Гувером. Теперь RFC могла не ограничиваться банками и железнодорожными компаниями, предоставляя свои ссуды – она получила право кредитовать любые коммерческие предприятия, участвовать как финансовый посредник в размещении ценных бумаг, финансировать закупки сельскохозяйственной продукции, предоставлять кредиты фермерским сбытовым кооперативам, давать ссуды властям штатов и городов.

Таким образом, RFC способствовала сохранению неплатежеспособных банков, обанкротившихся железных дорог, фермеров, получавших скудные урожаи на неплодородных землях, и предприятий, выпускавших продукцию, которую никто не хотел покупать.

Экономическая политика Гувера состояла в том, чтобы с помощью денег одних граждан финансировать благосостояние других. Публика в ответ бросилась в банки изымать средства, а иностранцы – требовать погашения долларовых банкнот золотом (после финансового краха Европы в банки США хлынул поток частного золота европейцев). Что им ответили руководители американского государства мы увидим ниже.

Новый Новый курс

По выражению английского историка Пола Джонсона, если Гувер был социальным инженером, то Рузвельт – социальным психологом. Проблема состояла в том, что ни тот, ни другой не понимали смысла и не отдавали себе отчета в последствиях своей экономической политики.

После победы на выборах 1932 года выяснилось, что, кроме обаяния личности Рузвельта, администрация не располагает

ет практически никаким значимым ресурсом. В этих условиях Рузвельт, обновив персональный состав вашингтонских ведомств, сохранил идейную составляющую политики, расширив набор применяемых средств.

Мы видели, что в норме кризис и спад означают выявление ошибок, сделанных на стадии бума. В фазе депрессии эти ошибки исправляются. Капитал и труд в ходе весьма болезненного процесса нащупывают новые сферы приложения, покидая те виды деятельности, проекты и регионы, которые оказались несостоятельными, как только спала эйфория. Депрессия переходит в оживление, подчиняясь спонтанным силам рынка. Нечто подобное начало происходить и к началу 1933 года. Прибыли, зарплата, объемы производства и занятость, неравномерно (по отраслям и регионам) падая с докризисных уровней, достигли таких значений, при которых стало рентабельным расширять производство и нанимать дополнительных работников. К началу II квартала 1933 года депрессия сменилось совершенно явным оживлением. Уровень зарплаты работающих, достигнув минимума, начал расти (выплаты зарплаты в промышленности выросли на 35%). В то же время, поскольку цены за время, прошедшее с начала кризиса, упали, началось оживление в торговле. Зарплата «отправилась за покупками» – цены тоже стали расти, а запасы непроданных товаров – таять. Падение цен на основные потребительские товары в предшествующий период привело к оживлению спроса – с марта по июль 1933 года розничные продажи в магазинах, хотя и не достигли докризисного уровня, выросли на 23%. Предприниматели получили заказы и начали расширять производство – объем промышленного производства с марта по июль 1933 года вырос на 69%.

NRA - National Recovery Administration

В середине июня 1933 года президент Рузвельт подписал принятый конгрессом Закон о восстановлении национальной промышленности, или NIRA (National Industrial Recovery Act). В соответствии с этим законом Администрации общественных работ поручалось истратить по профилю своей деятельности 3,3 млрд. долларов. Напомним, что с января 1932 года работала гуверовская RFC – суммарный объем кредитов банкам достиг 6 млрд. долларов.

Инициаторами разработки NIRA выступили отраслевые организации бизнесменов, в которых доминировали представители крупных компаний. Их целью было ограничение конкуренции со стороны малого и среднего бизнеса, а также закрытие «своих» рынков от чужаков. Высокие тарифы защищали их от иностранных конкурентов, и идея состояла в том, чтобы изобрести нечто подобное для защиты от конкурентов своих, американских. Предлагая этот закон, они стремились обеспечить себе административное установление цен и условий ведения бизнеса (число рабочих мест, часов работы, производственных площадей и т.п.) на таких уровнях, которые могли бы «потянуть» только крупные компании. Идеологи Нового курса-2 с восторгом восприняли эту идею. Она отвечала их идеологической установке – привнесению в стихию рынка «планово-инженерного начала». Новый закон, как мы увидим ниже, предоставлял широчайшие возможности не только статистикам, но и массе администраторов.

Механизмом для достижения целей NIRA в этой части были выбраны так называемые отраслевые кодексы. Все компании не сельскохозяйственного и нефинансового сектора (т.е. промышленные, строительные, транспортные компании, а также торговля и услуги) были разбиты на крупные группы («отрасли»),

которые, в свою очередь делились на подотрасли. Для каждой подотрасли административно устанавливались все параметры деловой активности – объемы производства, уровень рентабельности, минимально допустимые цены. Рузвельтовские эксперты вдохновлялись образцами планирования в СССР и корпоративистском государстве Муссолини. К разработке NIRA были привлечены профсоюзы, вписавшие в отраслевые кодексы максимальную продолжительность рабочей недели, максимальную продолжительность рабочего дня и минимальные ставки заработной платы. Всего было подписано около 500 таких кодексов – по числу охваченных подотраслей – в совокупности накрывающих практически весь частный бизнес Америки.

Для проведения закона в жизнь и контроля за его исполнением был создан новый государственный специализированный орган с широкими полномочиями – Администрация национального восстановления, NRA (National Recovery Administration) Фактически NRA соединяла в своей деятельности законодательную (в части принятия кодексов), судебную (законом о NRA вынесение решений по фактам нарушений и отступлений от условий кодексов было изъято из ведения обычных судов) и исполнительную власть. Полномочия NRA в этой последней части простирались от вынесения предупреждений до блокирования банковских счетов, приостановки деятельности и принудительной внесудебной ликвидации компаний. Существенная часть государственного финансирования направлялась на содержание аппарата NRA на местах – ведь органы этого необычного учреждения создавались не только в каждом штате, но и на местном уровне. Для успеха дела законодатели решили избежать правовой коллизии и в том же законе приостановили многие статьи антитрестовского законо-

дательства, запрещавшего компаниям ограничивать конкуренцию, согласуя цены и уровни производства.

Приведем характерный эпизод, иллюстрирующий пафос и методы работы NRA. Портной из Нью-Джерси, некто Джек Мэгид был арестован, оштрафован и отправлен в тюрьму по обвинению в том, что он, осуществляя глажку костюмов, брал по 35 центов за костюм, в то время как отраслевой кодекс портных запрещает брать менее 40 центов. Дело получило известность благодаря журналистам. Местный судья прочитал газеты, пришел в ярость, приказал освободить несчастного и распорядился отдать ему для глажки свои брюки.

По всей стране NRA столкнулась с тем, что суды, невзирая на закон NIRA, принимают к рассмотрению иски предпринимателей и выносят по ним оправдательные решения. При почти повсеместной поддержке органов местного самоуправления начал бурно развиваться черный рынок. Для реализации кодексов NRA завела собственную военизированную службу. Бизнес, особенно малый, подвергся настоящему террору. Сотрудники NRA проводили ночные рейды, взламывая двери цехов и мастерских, – они проверяли, не ведутся ли ночные работы, запрещенные кодексами. Обыски и изъятие бухгалтерии стали обычным явлением.

Между тем аппарат NRA увеличивался на 100 человек в день. Только в центральном аппарате трудилось 6 тыс. человек. Деньги текли рекой. Выпускники университета, начиная работать в NRA с зарплатой в 125 долларов в месяц, через полгода получали уже 375 долларов, не имея внятных обязанностей (средняя зарплата по стране была 117 долларов в месяц, учителя старших классов средней школы получали 97 долларов). Деятельность эмиссаров NRA парализовала бизнес. Начавшееся было оживление прекратилось. Промышленное

производство с июля по декабрь 1933 года упало на 25%, рост продаж в магазинах прекратился (снижение на 1%), вновь стала расти безработица.

Сенаторы (что интересно, от демократической партии), реагируя на протесты своих избирателей, подняли вопрос о расследовании деятельности NRA. Руководство NRA добились, чтобы членов комиссии утверждал президент, а кандидатура руководителя согласовывалась с NRA. Сенаторы согласились, и в мае 1934 года вышел отчет комиссии и начались слушания. Итог был сокрушительным – комиссия, назначенная президентом, обнаружила огромное количество злоупотреблений, а отчет был составлен в необычайно резких выражениях. 27 мая 1935 года Верховный суд США единогласно признал NRA неконституционной. В решении говорилось, что Конгресс под давлением президента, передав ему и NRA *полномочия принимать законы*, нарушил конституцию.

Это решение вызвало всеобщий вздох облегчения. Началось второе оживление, которое и на этот раз не перешло в подъем. Рост производства возобновился, безработица начала снижаться. Пик объема промышленного производства, достигнутый в июле 1933 года, был превзойден осенью 1935 года. Рост продолжался до 1937 года, когда очередные начинания администрации опять отложили окончание Великой депрессии.

Налоговая политика Рузвельта

Мы видели, что Гувер начал поднимать налоги (он не был последовательным в этом, так как в 1930 году налоги с получающих менее 40 тыс. долларов в год были снижены), увеличив предельную ставку подоходного налога в верхней доходной группе с 25 до 63%. Рузвельт и в этой сфере следовал по тропе, проложенной Гувером, увеличив налоговый пресс не только

для граждан, но и для компаний.

Прибыль компаний стала впервые облагаться налогом во время первой мировой войны. Соответствующий закон трактовал этот вид налогообложения как чрезвычайную меру, связанную с особыми условиями военного времени. После войны, однако, налог не был отменен, хотя его ставка была значительно снижена. Прибыль, представляя собой разницу между общим объемом выручки и затратами, принадлежит владельцам соответствующего бизнеса, которые принимают решение о ее распределении. Часть прибыли, оставшаяся после уплаты общего налога на прибыль, направляется на выплаты владельцам (дивиденды). Другая часть представляет собой финансовый ресурс для расширения дела – она инвестируется в увеличение или модернизацию производственных мощностей (оборудования, складов, подъездных путей, энергетического хозяйства, зданий и т.п.). Эта последняя называется нераспределенной прибылью. Имеется в виду, что инвестиции, в отличие от дивидендов, не распределяются между владельцами пропорционально их доле участия в бизнесе, а тратятся от имени компании в целом.

Одной из первых новаций Рузвельта в налоговой сфере было введение налога на дивиденды. Эта мера обосновывалась тем, что предприниматели, получая дивиденды, «обкрадывают» общество – вместо того, чтобы инвестировать в производство, они «выписывают» себе незаслуженное вознаграждение. Администрация Рузвельта на этом не остановилась – в 1936 году президент внес в Конгресс билль о налоге на нераспределенную прибыль. По мысли советников и экспертов администрации, предприниматели стали «уклоняться» от вышеупомянутого налога на дивиденды, отказываясь начислять и получать их. Были введены и другие новые налоги – налог

на наследование, федеральные акцизы на бензин и др. Кроме того, налоговое ведомство перешло к удержанию подоходного налога по месту выплаты заработной платы, превратив предпринимателей в налоговых агентов государства. Рузвельт продолжил и «традиционную» линию Гувера -- предельная ставка подоходного налога в течение 1930-х годов была повышена с 63% до 77%.

Все эти меры стали холодным душем для начавшего оживать бизнеса. Безработица, снижавшаяся с 1935 года, опять возобновила свой рост, достигнув к 1938 году 11 млн. человек, или 19% рабочей силы.

Итоги политики регулирования занятости и помощи безработным

В начале XX века, до начала эпохи масштабного вмешательства государства в экономику, безработица в самом тяжелом 1908 году (после кризиса 1907 года) колебалась между 1,6 и 6,3% рабочей силы. Послевоенный спад 1920-1921 гг. выразился в 11,2% безработных. До начала широкомасштабных мероприятий по предотвращению безработицы, она колебалась на уровне 0,9 – 3,9%, что можно считать ситуацией, близкой к полной занятости.

Затянувшийся с помощью денежно-кредитной накачки, осуществлявшейся ФРС, бум 1920-х вызвал сильнейший кризис. Начиная с 1930 года обе администрации осуществляли Новый курс. Старый Новый курс республиканца Гувера не привел к улучшению ситуации – процент безработных вырос с 8% в 1930 году до более чем 25% в 1933 году.

Кризис 1920-1921 гг., суть которого сводилась к коррекции экономических итогов военного времени, выразился в 11,2% безработицы – на тот момент самая высокая величина за всю историю США. Как мы видели выше, уже к 1923 году количество безработных снизилось с 4,7 млн. человек до 750 тысяч.



Безработные в очереди в благотворительную столовую. Столовую на фотографии открыл известный чикагский гангстер Аль Капоне

За 1933-1939 гг. было три года, когда безработных было меньше десяти миллионов человек. В течение пяти лет из этих семи лет безработица превышала 9 млн. человек. Лишь два года нового Нового курса она была ниже 8 млн. человек. В *лучшем* году Нового курса без работы оставались 6,4 млн. человек, или более 12% рабочей силы. И в относительном, и в абсолютном выражении это было больше, чем в *худшем* году предыдущего периода (1921), когда *не существовало никаких программ борьбы с безработицей*.

Федеральные корпорации

За годы президентства Рузвельта его администрацией и заинтересованными группами было создано огромное количество федеральных министерств, агентств, бюро и корпораций. Их штаб-квартиры заполнили Вашингтон, затем – окрестности столицы, а под конец они стали открываться в городах других штатов. Множество из этих контор никогда не утверждались решениями Конгресса. Генеральный контролер денежного обращения США (эта должность эквивалентна первому заместителю министра финансов), в обязанности которого входило проведение аудита государственных учреждений, позже утверждал, что он *никогда не слышал даже названий некоторых из них*.

Рузвельт изобрел собственный метод создания государственных контор. Он не вносил в Конгресс биллей, и Конгресс не утверждал ни их уставов, ни смет на их деятельность. Президент выбирал группу лиц, которым своим указом поручал зарегистрировать корпорацию в соответствии с законодательством одного из штатов. Таким образом, вместо правительственного учреждения на свет появлялась государственная корпорация, а вместо чиновников и начальников государственного ведомства – члены совета директоров этой корпорации.

Рузвельт продлил жизнь созданной Гербертом Гувером RFC. Более того, при Рузвельте это странное ведомство-компания получило новый импульс. При Рузвельте RFC получила карт-бланш и неограниченные полномочия по осуществлению *заимствований*. Общий объем средств, привлеченных (т.е. фактически эмитированных и «отмытых» через заимствования RFC) превысил 20 млрд. долларов. Используя эти средства, RFC выкупало акции созданных государственных корпораций и ссужало им деньги – кому 10, кому 50, а кому 100 млн. дол-

ларов (доходило до миллиарда в одни руки). Таким образом, действуя в обход Конгресса, президент тратил средства, изъятые посредством налогов у производительной части общества, на создание бесчисленных кормушек для федеральной бюрократии.

Девальвация доллара и конфискация золота

Закон о золотом резерве, принятый 30 января 1934 года, предоставил президенту США полномочия по переоценке доллара в пределах 50-60% золотого содержания, установленно-го законом 1900 года и подтвержденного законом 1911 года. Чрезвычайные полномочия президента по изменению золотого содержания доллара истекли 1 июля 1943 года, хотя его полномочия по изменению содержания серебряных и других монет (в той же пропорции, что и золотого доллара) сохраняли свою силу.

На следующий день Рузвельт воспользовался этим правом, подписав 31 января 1934 года указ, которым золотое содержание доллара было уменьшено с 25 8/10 грана до 15 5/21 грана золота 900-й пробы. Это означало установление официальной цены золота на 59% выше паритета, зафиксированного законом о золотом стандарте 1900 года. В результате переоценки золотых запасов была получена «золотая прибыль» – долларовой эквивалент золотых запасов увеличился примерно на 2 млрд. 806 млн. долларов США.

Эти средства, появившиеся в результате росчерка пера, образовали специальный «валютный стабилизационный фонд», созданный тем же законом от 30 января 1934 года. Фонд был поставлен под исключительный контроль министра финансов США, который был наделен полномочиями использовать средства фонда для проведения любых операций, которые он сочтет

необходимыми для стабилизации валютного курса доллара. В течение конца 1930-х и начала 1940-х гг. средства из этого фонда использовались без контроля со стороны Конгресса и без всякой отчетности, а в 1945 году именно из него была осуществлена оплата американского участия в МВФ и Всемирном банке.

В соответствии с законом о золотом резерве была прекращена чеканка золотых монет. Было установлено, что граждане обязаны продать все золотые монеты министерству финансов по указанной цене, после чего все эти монеты (т.н. монетарное золото, т.е. золото в монетах и слитках, не являющееся активами ювелиров, зубных врачей и т.д.) должны быть переплавлены и храниться в Минфине в виде слитков. Право владения запасами монетарного золота страны, включая золото на сумму 3,5 млрд. долларов, хранящееся в федеральных резервных банках, было передано министерству финансов США.

Таким образом, была закрыта важнейшая глава истории банковского бизнеса не только США, но и всего мира. Она началась, когда частные лица, желая сохранить свои деньги, сдали их на хранение частным банкирам, получив взамен расписки и открыв счета для безналичных платежей. Затем последовал длительный период, наполненный не столько конкурентной борьбой за лучшее обслуживание потребителей банковских услуг (хотя и она тоже имела место), сколько поисками возможностей по получению от государства монопольных прав в области банковского дела в обмен на разнообразные услуги. Этот период завершился формированием двухуровневой системы, состоящей из центрального банка и банков с частичным резервированием, осуществлявших кредитную экспансию. Деньги вкладчиков, хранившиеся в банках, послужили основанием перевернутой пирамиды – банки эмитировали банкноты, учитывали векселя и открывали счета, отправляя в обращение

необеспеченные платежные средства. Наличие центрального банка позволило затягивать период бума, поскольку устанавливаемая им учетная ставка использовалась при принятии решений как сигнал для инвесторов. Однако кризис обнажает тот факт, что публика считает «настоящими» деньгами только золото. Первые добежавшие до окошка банковской кассы могли получить свои деньги во время панических набегов на банки.

Указанное свойство банковской системы было признано «неизбежным пороком капитализма» в его «стихийной» ипостаси. В США институт центрального банка был создан позже, чем в других странах, и в откровенной форме картеля с государственным участием. От классических картелей, представляющих собой форму добровольного сотрудничества, он отличался наличием силовых полномочий по отношению к участникам и отсутствием свободы выхода. Этот картель смог организовать самое длительное искусственное расширение кредита, вызвавшее необычайно длинный период экономического подъема.

Конец нового Нового курса

Последним законом, принятым в рамках нового Нового курса, был закон от 25 июня 1938 года. Он показывает полную неспособность экономической команды президента осознать происходящее. В год, когда кризис увеличил количество безработных почти на 60% (с 6,73 до 10,1 млн. человек), доведя долю безработных почти до 19%, закон о заработной плате и количестве рабочих часов (The Wages and Hours Act) продолжил экспансию государства в направлении регулирования трудовых отношений. Установление законодательного максимума рабочей недели (44 часа в первый год, 42 – во второй и 40 – начиная с третьего года после принятия закона) произош-

ло в расчете на то, что эта «хорошая» (т.е. административная) мера изменит последствия «плохого» (т.е. стихийного) рынка. Эта мера, однако, лишь отсекает от рынка труда тех, кто согласен трудиться больше, т.е. самых бедных. Как бы в насмешку, этим же законом лишались всяких шансов на получение работы и те, кто был готов трудиться за низкую зарплату. Закон установил минимум часовой зарплаты (25 центов в первый год, 30 – в течение следующих шести и 40 – по истечении 7 лет).

Когда Рузвельт натолкнулся на противодействие Конгресса при прохождении этого закона, он попытался возобновить тот порядок осуществления экономической политики, который существовал в 1933 году. На сей раз команда Рузвельта решила сделать временный статус чрезвычайных полномочий постоянным. В Конгресс был внесен законопроект о реформе исполнительной власти. Конгрессмены без труда разглядели попытку сместить политический баланс и при голосовании отвергли ее. Печать прямо называла проект «диктаторским».

Выборы в Конгресс 1938 года отразили разочарование избирателей в экономической политике Рузвельта. Красноречивой деталью может служить результат его личных усилий. В предвыборный период Рузвельт предпринял поездку по стране, в ходе которой он агитировал избирателей голосовать за своих сторонников. По итогам выборов оказалось, что республиканцы увеличили количество мест в Палате представителей почти в 2 раза – с 88 до 169 мест. Кроме того, они завоевали 7 новых мест в Сенате. Не был избран *ни один из кандидатов от демократической партии*, за которых Рузвельт агитировал лично.

В 1938 году, в разгар созданного его собственной экономической политикой спада, Рузвельт сделал удивительное признание. В конфиденциальной беседе он заявил, что главной проблемой является необходимость *продумать* достаточное

количество *«проектов»*, на выполнение которых можно было бы списать *выделяемые* деньги.

Вспомним критику демократами расточительной бюджетной политики республиканца Гувера. В увеличении государственного долга администрация Рузвельта, однако, достигла таких рубежей, которые не могли присниться американскому избирателю 1920-х годов. Достигнув к лету 1919 года астрономической суммы в 27,3 млрд. долл., государственный долг усилиями республиканцев Гардинга и Кулиджа был снижен к 1928 года до 17,6 млрд. долл. Столкнувшись с кризисом, Гувер стал искать выхода в наращивании государственных расходов – и к 1932 году госдолг вырос до 19,5 млрд. долл. Победив на выборах (в том числе в связи со своими обещаниями покончить с ростом госдолга), Рузвельт продолжил линию Гувера, привнеся в нее свойственную ему безответственность и размах. Советники убедили его, что кризис не проходит не потому, что государство перераспределяет через бюджет лишнее, а потому, что оно распределяет... недостаточно! Государственный долг стал быстро расти – с 20 млрд. в 1933 до 34 млрд. в 1936 и до 43 (!) млрд. долл. в 1940 году. Отмена золотого стандарта сломала последний тормоз на пути безудержной государственной инфляции.

* * *

Подводя итоги тому, что мы узнали о Великой депрессии, мы должны констатировать что:

кризис 1929 года был вызван безответственной политикой центрального банка в условиях банковской системы с частичным резервированием;

экономический спад эпохи классического цикла превратился в почти непрерывную серию спадов, каждый из которых представлял собой следствие экономической политики государства;

экономическая политика демократа Рузвельта представляла собой продолженную во времени и расширенную по составу антирыночных мер экономическую политику республиканца Гувера;

политическая линия обоих президентов соответствовала преобладающим унастроениям американского общества – практически все общественно значимые силы считали идеи свободного рынка скомпрометированными, а идеи государственного планирования – новыми и дающими надежду;

этим надеждам не суждено было осуществиться – после второй мировой войны с ее особым режимом управления экономикой наиболее одиозные конструкции Нового курса были «по-тихому» демонтированы, а мера государственного вмешательства решительно снижена. Процветание 1950-х годов было итогом совершенно иной экономической политики, чем та, которая породила «Великую депрессию» 1929-1939 гг.

Книги для дополнительного чтения

Ротбард М. Государство и деньги: как государство завладело денежной системой общества. – Челябинск: Социум. 2004.

Экономический цикл: Анализ австрийской школы. (Сборник статей). Серия «Бум, крах и будущее», вып. 1. – Челябинск, Социум. 2005.

Маэстро бума. Уроки Японии. (Сборник статей). Серия «Бум, крах и будущее», вып. 2. – Челябинск: «Социум». 2005.

Боннер У., Уиггин А. Судный день американских финансов: мягкая депрессия XXI века. Серия «Бум, крах и будущее». – Челябинск: Социум. 2005.

Ротбард М. Показания против Федерального резерва. – Челябинск: Социум. 2003.

Ротбард М. История денежного обращения и банковского дела в США. Челябинск: Социум. 2005.

Аникин А. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко. – М.: Олимп-бизнес. 2000.

Хайек Ф. Частные деньги. – М.: ИНМЭ. 1996.

В.Лан. США от первой до второй мировой войны. – М.: ОГИЗ. 1947.

Rothbard, Murray. America's Great Depression. – Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute. 2000.

John T. Flynn. The Roosevelt Myth. – Fox & Wilkes. 1998. (Фрагменты книги см. <http://www.rooseveltmyth.com/book/hbz-fm.htm>)

Валерий Кизилов
Григорий Сапов
Инфляция и её последствия
Научно-популярное издание

Редактор: *Е. Михайловская*
Корректор: *В. Кошкин*
Компьютерная верстка и оформление: *А. Петрушин*

Лицензия ИД №03713 от 12.01.2001
Подписано в печать 19.09.2006 Формат 60x84^{1/16}
Печать офсетная. Бумага офсетная. Печ.л.***
Тираж 1000. Заказ №***

ОО Центр «Панорама».
113184, г.Москва, ул. Новокузнецкая, д. 1, стр. 3.
119019, Москва, Г-19, а/я 236.
Тел/факс: (501)787-63-38
www.scilla.ru
info@panorama.ru

Отпечатано с оригинал-макета в типографии «Момент»