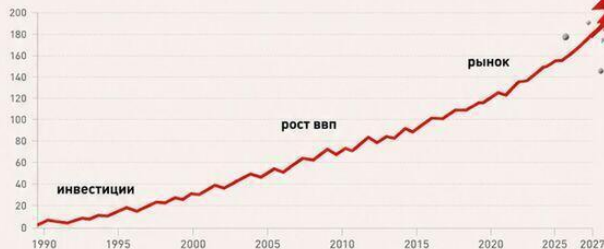


12+

ДМИТРИЙ ГЕРЕГ

ДУРАЦКАЯ ЭКОНОМИКА

Великие идеи
и большие провалы



«Экономика — это удивительная наука о том, как люди стремятся к лучшему и регулярно попадают в худшее».

О ТОМ,
ПОЧЕМУ УМНЫЕ
РЕШЕНИЯ
НЕ ВСЕГДА
РАБОТАЮТ

Дмитрий Герег
**Дурацкая экономика. Великие
идеи и большие провалы**

<https://litres.ru/74589997>

ISBN 9785007142380

Аннотация

Экономика — это не только графики, цифры и скучные прогнозы. Это еще и невероятные истории о людях, которые пытались изменить мир, но что-то пошло не так. Книга рассказывает изнанку великих идей, курьезных экспериментов и дорогостоящих ошибок. Узнайте, почему даже разумные решения иногда приводят к нелепым последствиям и чему нас учат экономические провалы.

Содержание

Предисловие	5
Часть I. Меркантилисты	9
Глава 1. Антуан де Монкретьен	9
Глава 2. Томас Мен	20
Глава 3. Жан-Батист Кольбер	31
Глава 4. Джерард де Малинс	42
Глава 5. Антонио Серра	55
Глава 6. Эдвард Мисселден	67
Глава 7. Антонио Дженовези	79
Глава 8. Джеймс Стюарт	92
Глава 9. Уильям Петти	104
Глава 10. Джон Локк	115
Часть II. Физиократы	127
Глава 11. Франсуа Кенэ	127
Глава 12. Анн Робер Жак Тюрго	140
Глава 13. Виктор Рикети Мирабо	147
Конец ознакомительного фрагмента.	148

Дурацкая экономика Великие идеи и большие провалы

Дмитрий Герег

Дизайнер обложки Дмитрий Герег

© Дмитрий Герег, 2026

© Дмитрий Герег, дизайн обложки, 2026

ISBN 978-5-0071-4238-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Чем голоднее человек, тем меньше он восприимчив к законам экономики. Логика отчаяния всегда проста и железобетонна: «Поднимите зарплаты! Увеличьте пенсии! Обрушьте цены в магазинах в два раза! А если в бюджете пусто — просто напечатайте побольше красивых купюр и раздайте их людям!» Миллионы граждан искренне не понимают, в чем проблема. Ну правда же: бумага есть, краска есть, станок гудит. Что мешает сделать всех богатыми прямо сегодня вечером?

А в ответ экономисты с надменными лицами начинают увиливать, закатывать глаза и бормотать что-то про «инфляционную спираль», «дефицит торгового баланса» и «структурные дисбалансы». Они прекрасно понимают: голодному, злому человеку объяснять про монетарную базу — это как пытаться тушить пожар канистрой с бензином. В лучшем случае вас пошлют подальше. В худшем — принесут вилы. Но неужели экономику действительно так трудно понять? Неужели это сакральное знание доступно лишь избранным жрецам из министерств и банковских башен? Конечно же, нет!

В этой книге мы предлагаем вам увлекательное путешествие через века — окунуться в историю экономических учений и познакомиться с великими умами, стоящими у исто-

ков этой науки. Вы начнете понимать, почему экономика превратилась в пугающее и непонятное слово для простых людей. И самое главное: вы наконец-то поймете всю комичность, всю трагичность и всю абсурдность вечного крика во время любого кризиса: «Дайте денег всем и сразу!».

Все вокруг хотят экономического чуда. Все ждут, что придет добрый волшебник в голубом вертолете и сделает всем красиво. Но суровая реальность заключается в том, что ни одно экономическое чудо не строится на магии. Оно держится ровно на двух исполинских столбах. И вот тут давайте разберем эти столпы без цензуры и академического занудства.

Столб первый: понимание простыми людьми основ экономики и доверие к государству. Если общество состоит из инфантильных взрослых, которые искренне верят, что буханка хлеба берется из воздуха, зарплата берется из тумбочки, а государство питается святым духом и деньгами с обратной стороны Луны, — такое общество обречено на вечный обман. Когда люди не понимают элементарных причинно-следственных связей (что бесплатная раздача необеспеченных денег сжигает их же сбережения через дикую инфляцию быстрее, чем спичка сжигает сухую листву), они становятся легкой добычей для любых популистов. Популист кричит: «Я снижу цены!» — и толпа радостно несет его к власти, не задавая главного вопроса: «А за чей счет банкет, дяденька?».

Здоровое экономическое чудо начинается тогда, когда

гражданин перестает быть слепым потребителем обещаний и начинает понимать, откуда берутся налоги, как формируется добавочная стоимость и почему чудеса бывают только в сказках Андерсена. Это не значит, что каждый должен заучить наизусть формулы неокейнсианцев. Это значит, что у людей должен включиться базовый взрослый фильтр критического мышления.

Столб второй: открытость, честность, способность элит коммуницировать с обществом и четко доносить суть реформ до масс. Но даже самый экономически подкованный народ сойдет с ума, если второй столб рухнет.

Обычно как ведет себя классический чиновник во время кризиса? Он закрывается в кабинете с тяжелыми шторами, напускает на себя загадочный вид и начинает вещать языком заученных мантр, увиливая от прямых ответов. Логика власти часто проста: «Зачем народу знать правду? Они глупые, испугаются, поднимут бунт. Давайте пообещаем им светлое завтра, а там трава не растёт». И вот здесь наступает катастрофа. Потому что если реформы проводятся в режиме туманности и тайных спецопераций, если народ видят исключительно как объект для стрижки налогов и электорального штампа, — ни одна, даже самая гениальная реформа не взлетит.

Если реформа не поддерживается массой, если люди не понимают, почему нужно затянуть пояса сегодня, чтобы распрямить плечи завтра — эта реформа обречена на саботаж,

народный гнев и мусорные баки для чиновников.

Экономическое чудо возникает исключительно в синергии: когда государство играет с гражданами в открытую, объясняет каждый шаг простым и честным языком, а граждане обладают достаточным кругозором, чтобы эту логику услышать и поддержать. Это называется институциональным доверием. Без него любая экономика превращается в совок с карточками или в дикий капитализм с палатками спекулянтов.

Что будет после этой книги? Мы написали эту книгу без академического снобизма. Здесь не будет тяжеловесных лекций от людей в мантиях, которые смотрят на вас как на должников. После прочтения вы не станете дипломированным министром экономики и финансов. Но вы приобретете нечто гораздо более ценное — интеллектуальный иммунитет.

Вы научитесь видеть за красивыми новостными заголовками холодные цифры и реальные мотивы. Вы перестанете быть испуганным заложником политических лозунгов и демагогов, обещающих манну небесную. Вы начнете понимать, как устроен этот огромный, сложный, но безумно интересный механизм, имя которому — реальная экономика.

Добро пожаловать в мир без иллюзий. Устраивайтесь удобнее.

Часть I. Меркантилисты

Глава 1. Антуан де Монкретьен

Антуан де Монкретьен — человек, который попал во все учебники мира буквально за одну красивую обложку. Его резюме выглядит так, будто его писал сценарист исторического сериала: драматург-неудачник, профессиональный дуэлянт, человек, который занимался изготовлением оружия, участник политических интриг и по совместительству автор термина, который человечество учит уже несколько столетий.

В 1615 году Монкретьен напечатал довольно толстую книгу с длинным и сложным названием — *«Трактат о политической экономии»*. Именно здесь произошло событие, которое впоследствии оказалось гораздо важнее всех его драматических пьес.

До Монкретьена слово «экономика» имело довольно приземленное значение. Древние греки говорили об «ойкономии» — от *oikos* («дом, хозяйство») и *nomos* («закон, правило»). То есть буквально речь шла об искусстве правильно управлять домашним хозяйством, поместьем или имением.

Как распределить зерно? Как содержать работников? Сколько оставить в амбаре? Как не разорить хозяйство? Всё это было важно, но масштаб оставался примерно на уровне

большого дома. Монкретьен сделал довольно смелый шаг: он добавил к экономике слово «политическая» — от греческого *polis*, то есть государства или общественной общины. Получилась «политическая экономия».

Идея была простой, но для своего времени революционной: если существует хозяйство отдельного дома, почему бы не посмотреть на государство как на огромное хозяйство, в котором миллионы людей производят, продают, покупают, платят налоги и обмениваются товарами? Так экономика постепенно перестала быть исключительно инструкцией «как не разорить свое поместье» и начала превращаться в разговор о том, как устроено хозяйство целой страны. Сам Монкретьен не прожил достаточно долго, чтобы увидеть, насколько далеко уйдет его идея. В 1621 году он погиб в вооруженной стычке с королевскими войсками. Но его термин оказался гораздо живучее автора.

А в чем же именно состоял его главный вклад в экономическую мысль? Если очистить его труды от старинной пыли, дворянского пафоса и языка XVII века, можно выделить несколько конкретных идей.

1. Он начал отделять «кошелек страны» от «кошелька монарха»

Сегодня нам кажется совершенно очевидным, что деньги короля и богатство страны — не одно и то же. Но несколько столетий назад граница между этими понятиями была куда

менее очевидной. Если в королевской казне много золота и серебра, значит, государство сильное и богатое. Если сундуки монарха пустеют — значит, страна беднеет. Монкретьен помог сместить этот взгляд. Для него настоящее богатство государства заключалось не просто в драгоценном металле, лежащем в королевской сокровищнице. Богатство создавалось в реальной хозяйственной жизни общества: крестьянами, ремесленниками, торговцами, производством товаров и обменом.

Это был важный интеллектуальный поворот. Получалось, что королевская казна — это всего лишь часть картины. Можно набить дворец золотом и при этом иметь бедное население, слабое производство и пустые рынки. И наоборот: страна может обладать огромным хозяйственным потенциалом именно потому, что её жители много производят, торгуют и работают. Монкретьен тем самым начал смотреть на экономику не сверху вниз — от сундука монарха к подданным, — а шире: от всей хозяйственной жизни общества к богатству государства.

2. Он сделал экономику наукой обо всём государстве

До XVII века экономика во многом воспринималась как набор практических рекомендаций по управлению хозяйством. Как правильно вести учет зерна? Как содержать скот? Как организовать работу слуг? Как не потерять урожай? Это

была экономика в буквальном смысле слова — управление домом. Монкретьен предложил посмотреть на проблему гораздо шире. А что, если представить государство как одно огромное хозяйство? Тогда торговля уже не существует сама по себе. Она связана с налогами. Налоги связаны с государственной властью. Государственная политика влияет на ремесло. Ремесло зависит от торговли. Торговля зависит от законов. А законы влияют на то, что производят люди и куда они могут это продавать. Получается огромная система, в которой всё связано со всем.

Именно этот переход от «как управлять отдельным хозяйством» к «как устроено хозяйство целого общества и государства» стал одной из важнейших заслуг Монкретьена. Экономика постепенно превращалась из бытового искусства в общественную и государственную дисциплину. И это уже было гораздо ближе к той экономической науке, которую мы знаем сегодня.

3. Он стал одним из ярких представителей идеи меркантилизма

А вот здесь начинается самое интересное. Монкретьен жил в эпоху, когда европейские государства буквально соревновались за богатство, торговые пути, колонии, рынки и влияние. Логика была довольно жесткой: если твоя страна продает много товаров иностранцам — это хорошо. Если покупает слишком много иностранных товаров — это плохо.

Почему? Потому что в тогдашнем представлении международная торговля была похожа на игру с ограниченным количеством денег. Если ты продал соседу свои товары, деньги пришли к тебе. Если ты купил у соседа его товары — деньги ушли к нему.

Отсюда возникала знаменитая идея: страна должна стремиться больше продавать за границу и меньше покупать. Так укреплялось производство внутри страны, поддерживались собственные ремесленники и торговцы, а государство получало больше ресурсов. Именно здесь мы видим одну из основ меркантилистского мышления. Если иностранный товар слишком дешевый и вытесняет местного производителя — можно поставить на него пошлину. Если отечественный ремесленник не выдерживает конкуренции — государство может его поддержать.

Если страна может производить нужный товар сама — зачем постоянно покупать его у соседей? Из этой логики постепенно вырос протекционизм — политика защиты внутреннего производства с помощью тарифов, ограничений и других государственных мер. Конечно, современная экономическая наука гораздо сложнее. Мы сегодня понимаем, что международная торговля может приносить выгоду обеим сторонам, а постоянное стремление экспортировать больше, чем импортировать, не является универсальным рецептом богатства. Но для XVII века сама постановка вопроса была чрезвычайно важной.

4. Он поднял труд, ремесло и торговлю на новый уровень

Есть еще одна идея, которая особенно хорошо показывает дух эпохи. В традиционном сословном обществе престиж прежде всего принадлежал тем, кто владел землей, воевал или занимал высокое общественное положение. А человек, который день за днем что-то производил руками, часто воспринимался просто как человек, который работает. Монкретьен смотрел на это иначе. Он видел в ремесленниках, торговцах и производителях реальную экономическую силу государства. Крестьянин выращивает зерно. Ремесленник превращает сырье в готовый товар. Торговец доставляет этот товар туда, где он нужен. Покупатель приобретает его. Государство получает налоги. Все эти люди вместе создают движение хозяйственной жизни.

Можно иметь сколько угодно рыцарей, дворцов и гербов, но если никто не производит еду, одежду, инструменты и другие необходимые товары, государство долго не протянет. Именно поэтому Монкретьен обращал внимание на производительный труд, ремесло и торговлю как на основу государственной мощи. Это был важный шаг в сторону будущего понимания экономики, где производство и труд становятся центральными категориями.

Чему нас учит теория Монкретьена?

Если убрать сложные термины и перевести его идеи на современный язык, получится довольно простая картина. Деньги должны работать внутри страны. Чем больше товаров и услуг способно производить собственное общество, тем меньше оно зависит от внешних поставщиков. Для Монкретьена сильное государство — это государство, где работают мастерские, развиваются ремесла, идет торговля, а население производит реальные блага. Золото не просто лежит. Производство должно постоянно создавать новое богатство.

Государство — главный арбитр. Монкретьен не был сторонником идеи, что государство должно просто отойти в сторону и позволить рынку делать всё самостоятельно. Наоборот. Он считал, что правитель должен активно участвовать в хозяйственной жизни: поддерживать производство, регулировать торговлю, защищать отечественных производителей и создавать условия для экономической силы государства. То есть экономика для него никогда не была полностью отделена от политики. И это вполне логично для человека, который первым поставил рядом два этих слова: политическая + экономия.

Торговля — это бескровная война. В мире Монкретьена страны конкурировали друг с другом не только на поле боя. Они конкурировали товарами. Кто производит больше? Кто может продать дешевле? У кого покупают больше? Кто контролирует торговые пути? Кто способен обеспечить себя собственными товарами?

В этом смысле международная торговля становилась своеобразным продолжением борьбы государств — только вместо пушек использовались корабли, товары, деньги и торговые правила. Именно поэтому меркантилистская эпоха так тесно связывала экономическую мощь с политической и военной мощью государства.

Но здесь начинаются опасности. Проблема любой экономической идеи начинается в тот момент, когда ее превращают из инструмента в абсолютную истину. Если довести логику Монкретьена до крайности, можно получить несколько очень неприятных последствий.

Тотальная изоляция. Если решить, что импорт — это всегда плохо, можно прийти к простому выводу: запретим иностранные товары вообще. На первый взгляд звучит логично. Все покупают отечественное. Все производят внутри страны. Деньги никуда не уходят. Но дальше начинаются проблемы. Если страна не умеет производить какой-то товар хорошо или дешево, запрет иностранной конкуренции вовсе не заставит его товар стать качественным. Люди просто останутся без выбора. Вместо хорошего иностранного товара они получат дорогой местный аналог — и будут вынуждены покупать его только потому, что альтернативу запретили. В итоге защита собственного производства может превратиться в защиту неэффективности.

Вражда с соседями. Если каждая страна рассуждает по принципу: «Я должен выиграть, а значит, сосед должен про-

играть», международная торговля быстро превращается в экономическую войну. Одна страна вводит пошлины. Сосед отвечает своими пошлинами. Первая страна вводит новые ограничения. Вторая делает то же самое. И в какой-то момент обе стороны начинают настолько активно защищать свои рынки, что торговля, ради которой всё это начиналось, разрушается. Получается парадокс: страны хотели стать богаче благодаря торговле, а в итоге сами сделали торговлю сложнее и дороже.

Бюрократический перегиб. Если государство просто устанавливает правила игры — это одно. Но если оно начинает решать буквально всё: сколько сапог должен произвести каждый мастер, по какой цене их продавать, какой ткани сколько изготовить, кому разрешено торговать, какие товары можно покупать, а какие нельзя, — экономика постепенно превращается в огромный административный механизм. И тогда появляется знакомая проблема: чиновник начинает решать за производителя то, что лучше всего знает сам производитель. Вместо живой экономики получается система инструкций, разрешений и запретов. А слишком жесткая система в конечном итоге начинает задыхаться от собственной бюрократии.

Так в чем же главный вклад Монкретьена?

Самое важное в Монкретьене — даже не конкретная рекомендация «больше экспортировать и меньше импортиро-

вать». И не идея о пошлинах. И даже не его представления о роли ремесленников. Его главное значение — он помог изменить сам масштаб экономического мышления. До него экономика в основном смотрела на хозяйство отдельного дома. После него всё чаще стали смотреть на хозяйство целого государства. Он поставил рядом производство, торговлю, труд, государственную власть и национальное богатство. Именно поэтому его имя оказалось связано с рождением термина «политическая экономия». Монкретьен, конечно, ошибался во многом. Он не знал современной теории спроса и предложения. Не понимал преимуществ свободной торговли в том виде, в каком их позднее объяснят экономисты. Не мог знать о современных финансовых системах, глобальных цепочках поставок и международных рынках.

Но он сделал нечто другое — задал вопрос, который оказался гораздо важнее многих конкретных ответов: как устроено богатство целого общества и какую роль в его создании играет государство? Именно с этого момента экономика начала окончательно выбираться из амбара, курятника и дворянского поместья. Она стала смотреть на всю страну целиком. А человек, который помог ей это сделать, вскоре погиб в перестрелке. Монкретьен умер, а его термин пережил его на несколько столетий. Ирония истории в том, что его имя сегодня помнят прежде всего не за пьесы, не за дуэли и даже не за его бурную жизнь. А за два слова, которые он однажды поставил рядом: политическая экономика.

Резюме главы:

— Дал название науке «Политическая экономия» и первым предложил изучать хозяйство страны как единое целое.

— Богатство нации — это производящие люди и товары, а не просто куча золота у короля.

— Формула Монкретьена: больше продавай за рубеж, меньше покупай чужого, защищай своего ремесленника.

— Главный урок: если хочешь остаться в истории на 400 лет, придумай удачный термин для явления, которое до тебя никто не знал, как назвать.

Глава 2. Томас Мен

Томас Мен (1571—1641) — человек, который не сидел в тиши кабинетов и не писал философских трактатов о природе Вселенной. Он был практиком. Успешным лондонским купцом, директором легендарной Ост-Индской компании и членом правительственного комитета по торговле. То есть человеком, который видел экономику не в учебнике, а в реальных кораблях, товарах, деньгах, прибылях и убытках.

Если Монкретьен был человеком, который дал экономике новое имя, то Мен был тем, кто попытался показать, как эта экономика работает на практике.

Его главное произведение — *«Богатство Англии во внешней торговле»* — стало одним из главных текстов английского меркантилизма и на многие десятилетия сформировало представление о том, каким образом государство может становиться богаче благодаря международной торговле.

А теперь представьте Англию XVII века. Золото и серебро — это не просто деньги. Это почти стратегический ресурс. В стране всерьез опасались вывоза драгоценных металлов. Если золотые и серебряные монеты покидали королевство, многие видели в этом прямую угрозу национальному богатству.

Логика была железной: золото вошло в страну — хорошо; золото ушло — плохо. И тут появляется Томас Мен. Он не

просто соглашался вывозить деньги. Он сам, будучи связанным с Ост-Индской компанией, отправлял серебро в Индию для покупки товаров. Для многих чиновников это выглядело примерно так: «Вы что делаете? Вывозите из Англии самое ценное, что у нас есть!» Но Мен видел ситуацию совершенно иначе.

Он понимал то, что сегодня кажется элементарным: деньги — это не только сокровище, которое нужно охранять. Это инструмент, с помощью которого можно заработать еще больше денег. Именно здесь начинается его главный вклад в экономическую мысль.

1. Он объяснил идею торгового баланса

До Мена экономическая логика часто была слишком примитивной. Посмотрели на сундук с золотом. Если золота стало больше — хорошо. Если меньше — плохо. Но международная торговля устроена гораздо сложнее. Допустим, Англия продала за границу товаров на 100 тысяч фунтов. А импортировала товаров только на 80 тысяч. Что произошло? Да, часть денег могла физически покинуть страну в процессе отдельных торговых операций. Но в конечном итоге страна продала иностранцам больше товаров, чем купила у них. Разница в 20 тысяч фунтов должна каким-то образом вернуться в экономику.

Именно на этой логике Мен строил свою знаменитую концепцию положительного торгового баланса. Главное — не

смотреть на каждую отдельную монету. Нужно смотреть на общий результат внешней торговли. Страна может отправить за границу золото, купить на него товары, привезти эти товары обратно, продать их дороже — и в результате получить больше денег, чем потратила первоначально.

Получается парадокс: вывоз денег может быть частью механизма, который в итоге приносит стране больше денег. Именно это Мен пытался объяснить своим современникам.

2. Он снял табу с вывоза денег

Вот здесь его идея становится особенно интересной. Для большинства людей XVII века вывезенное золото выглядело как потеря. Для Мена это могло быть инвестиционным расходом. Представьте: Вы отправляете в Индию серебро. На это серебро покупаете специи, шелк, ткани и другие товары. Затем привозите их в Европу. Здесь продаете дороже. Что произошло? Вы временно потеряли серебро, но получили товары. А товары — это еще не конец операции. Вы их продаете и получаете обратно деньги. Причем в идеале — больше денег, чем отправили первоначально. Мен сравнивал это с зерном. Если крестьянин съест всё зерно, оно исчезнет. Но если он часть зерна посеет, на некоторое время оно действительно покинет его амбар. Зато потом появится урожай.

То же самое, по мысли Мена, происходит с деньгами в международной торговле. Золото, которое лежит мертвым грузом в сундуке, не создает нового богатства. Деньги, вло-

женные в выгодную торговую операцию, могут принести прибыль. Это был очень важный интеллектуальный сдвиг. Деньги переставали быть исключительно сокровищем. Они становились капиталом в действии.

3. Внешняя торговля — это не только мешки с товарами

Ещё одна важная идея Мена заключалась в том, что страна может получать доход от внешнего мира не только тогда, когда продает физический товар. Представим английский корабль. Он перевозит груз иностранного купца. Английский владелец судна получает плату за перевозку. Сам английский товар при этом вообще мог не пересекать границу. Но деньги в страну пришли. То же самое происходит со страхованием. Судно страхуется. Кто-то получает плату за страховую услугу. Корабль проходит через порт. Возникают сборы. Товары проходят через территорию страны. Возникают транзитные платежи. Международная торговля создает целую сеть дополнительных доходов.

Мен одним из первых начал систематически смотреть на эти «невидимые» поступления как на часть экономического результата страны. Сегодня мы привычно говорим об экспорте товаров и услуг. Для XVII века такой взгляд был достаточно прогрессивным. Экономика — это не только то, что можно положить на склад. Иногда экспорт — это услуга, перевозка, страхование или посредничество.

4. Он понял, что высокая цена не всегда означает большую выгоду

Еще одна мысль Мена звучит удивительно современно. Допустим, английский производитель решил продавать свой товар за границу очень дорого. Прибыль с одной единицы товара немалая. На первый взгляд — прекрасно. Но есть одна маленькая проблема: а кто это купит?

Если цена настолько высока, что иностранцы просто перестанут покупать английский товар, огромная цена уже не имеет никакого значения. Товар останется на складе. Производитель ничего не заработает. Поэтому иногда гораздо выгоднее продать большой объем товара по разумной цене, чем пытаться получить огромную прибыль с каждой отдельной единицы.

Это еще не современная теория эластичности спроса в её строгом математическом виде. Но направление мысли уже очень похожее: цена влияет на объем спроса, а значит, максимальная цена не обязательно дает максимальную общую выручку. Для торговца, который каждый день имел дело с реальными покупателями, это было очевидно на практике. Мен просто попытался превратить эту практическую логику в экономический принцип.

Чему нас учит теория Томаса Мена?

Если перевести его толстый трактат на современный язык,

получится несколько простых правил. Не тратьте дома больше, чем можете заработать снаружи. Мен считал, что стране выгодно ограничивать потребление иностранных товаров, особенно роскошных. Французское вино? Дорого. Иностранный шелк? Дорого. Импортная роскошь? Деньги уходят за границу. Поэтому лучше производить больше собственных товаров и продавать их иностранцам. Внутри страны — умеренность. Снаружи — активная торговля. В идеале: мы продаем миру больше, чем покупаем у него.

Сырье — это только начало. Есть шерсть. Можно просто вывезти её за границу. А можно превратить её в ткань, затем в готовое сукно, затем продать это сукно иностранному покупателю. В каждом следующем этапе появляется дополнительная стоимость. Поэтому для Мена было выгоднее не просто экспортировать сырьё, а развивать переработку внутри страны.

Логика проста: не продавай миру только то, что достал из земли или вырастил на поле. Преврати это во что-нибудь более ценное. Именно здесь появляется важная для меркантилизма идея развития отечественного производства. Чем больше стадий обработки проходит товар внутри страны, тем больше дохода остается внутри нее.

Деньги должны работать, а не лежать в сундуке. Для Мена богатство — это не коллекция золотых монет. Золото, которое лежит в подвале и никому не нужно, фактически бездействует. А деньги, которые используются для закупки това-

ра, перевозки, перепродажи и новых сделок, могут постоянно двигаться по экономике. Поэтому богатство государства нужно не просто хранить. Его нужно пускать в оборот. Это одна из самых сильных сторон мышления Мена. Он видел экономику как движение: деньги → товар → продажа → прибыль → новые деньги → новая торговля.

Как и любая теория, меркантилистская логика прекрасно работает до тех пор, пока её не превращают в религию. Если довести идеи Мена до абсолютного уровня, появляются серьезные проблемы.

Синдром «Всё на экспорт, людям — шии». Если страна постоянно стремится продавать как можно больше за границу и одновременно заставляет собственное население меньше потреблять, возникает странная ситуация. Экономика вроде бы процветает. Фабрики работают. Корабли уходят в другие страны. Экспорт растет. Торговый баланс положительный. Но обычные граждане могут при этом жить довольно скромно.

Получается: страна богатеет на бумаге, а люди не обязательно становятся богаче в повседневной жизни. Это одна из главных слабостей слишком радикального меркантилистского мышления. Национальное богатство нельзя измерять только тем, сколько страна продала иностранцам. Нужно смотреть еще и на то, что получили собственные граждане.

Игнорирование внутреннего рынка. Здесь Мен совершил

еще одну серьезную ошибку. Он относился к внутренней торговле гораздо менее восторженно, чем к международной. Почему? Если один англичанин продал товар другому англичанину, то деньги просто перешли из одного кармана в другой. Для страны в целом вроде бы ничего не произошло. Но современная экономика смотрит на это иначе. Внутренняя торговля создает рабочие места. Она стимулирует производство. Она заставляет предпринимателей инвестировать. Она формирует спрос.

Если человек купил мебель у местного производителя, производитель получил доход. На этот доход он платит зарплату рабочим. Рабочие тратят зарплату в других магазинах. Магазины заказывают новые товары. Производители расширяют производство. И так далее. Получается целая цепочка. Поэтому внутренний рынок — это вовсе не просто перекладывание денег из одного кармана в другой. Это огромная система создания спроса, доходов и производства.

Бесконечная гонка за торговым профицитом. И наконец, самая очевидная проблема. Представим мир, где каждая страна решила следовать максимально жесткой логике Мена: все должны продавать больше, чем покупать. Но возникает простой вопрос: кому продавать? Если все хотят экспортировать, и никто не хочет импортировать, международная торговля начинает упираться в стену.

Один человек может постоянно продавать другому только в том случае, если второй что-то у него покупает. Нель-

зя сделать весь мир одновременно чистым экспортером. Поэтому идея постоянного сверхпрофицита для всех стран логически невозможна. К тому же торговый профицит одной страны означает соответствующий дефицит другой. Если одна экономика постоянно продает миру больше, чем покупает, где-то в другом месте должна находиться экономика, которая делает обратное.

Так что же оставил после себя Томас Мен?

Монкретьен помог экономике взглянуть на государство целиком. А Томас Мен сделал следующий шаг: он заставил экономистов смотреть на движение товаров и денег между странами. Его главное достижение заключалось не в том, что он просто сказал: «Экспорт — хорошо, импорт — плохо». На самом деле его мысль была сложнее. Он объяснил, что отдельная торговая операция может выглядеть как потеря денег, но при рассмотрении всего торгового цикла оказаться выгодной. Ты можешь вывезти серебро. Купить на него товар. Привезти этот товар обратно. Продать его дороже. Получить прибыль. И в результате вернуть в страну больше денег, чем первоначально вывез.

Вот почему Мен так яростно защищал внешнюю торговлю. Он видел в ней не утечку национального богатства, а механизм его увеличения. И в этом смысле его знаменитая идея о торговом балансе стала важнейшим элементом меркантилистской экономической мысли. Конечно, сегодня мы знаем,

что богатство страны не определяется одним только сальдо внешней торговли.

Не всякий импорт — зло. Не всякий экспорт — благо. Внутренний рынок имеет огромное значение. Услуги, инвестиции, технологии, производительность труда и человеческий капитал могут быть не менее важны, чем движение золота через границу. Но для XVII века Мен сделал огромный интеллектуальный шаг. Он перестал спрашивать: «Сколько золота сегодня лежит в королевском сундуке?» И начал спрашивать: «Сколько страна заработала в результате всей своей торговли?» И это принципиально другой вопрос. Потому что золото в сундуке — это просто запас. А торговля — это процесс.

Монкретьен дал экономике политическое имя. Мен показал ей торговый механизм.

А дальше экономическая мысль начала постепенно учиться считать уже не сундуки, а целые системы.

Резюме главы:

— Сформулировал теорию торгового баланса и доказал, что вывоз денег из страны может быть выгодным.

— Главное не то, сколько денег лежит в казне прямо сейчас, а то, чтобы поток входящего золота от продажи товаров всегда превышал поток исходящего.

— Деньги — как семена. Если их беречь и держать в банке, урожая не будет. Их надо «сеять» в международную тор-

говлю, чтобы собирать урожай золотом.

— Главный урок: не бойтесь тратить ресурсы сегодня, если четко понимаете, как они вернутся к вам с процентами завтра.

Глава 3. Жан-Батист Кольбер

Жан-Батист Кольбер (1619—1683) — человек, у которого вместо сердца, кажется, стоял кассовый аппарат, а вместо души была картотека. Он был не философом, не академическим экономистом и не человеком, который любил рассуждать о природе богатства за бокалом игривого напитка. Он был администратором до мозга костей.

Сын купеческой семьи сделал стремительную карьеру и в итоге стал главным финансовым управляющим при Людовике XIV. Фактически Кольбер превратился в человека, который пытался заставить работать всю французскую экономику по одному огромному плану.

Пока Людовик XIV строил Версаль, устраивал пышные праздники и демонстрировал Европе абсолютную мощь французской монархии, Кольбер занимался менее романтическими вещами. Он проверял налоги. Пересчитывал доходы. Изучал торговлю. Контролировал производство. Считал, сколько стоит строительство корабля. Выяснял, почему французская ткань проигрывает английской и голландской. И, вероятно, искренне не понимал, зачем кому-то вообще может понадобиться свободное время.

Его рабочий принцип можно было бы сформулировать так: если государство что-то производит плохо — нужно вмешаться; если производит мало — нужно субсидировать;

если производит не по стандарту — нужно наказать. Так возникла система, которую позже назовут кольберизмом. Это была французская версия меркантилизма, доведенная до уровня государственной инженерии.

Монкретьен сформулировал идею политической экономии. Мен объяснил механизм внешней торговли. А Кольбер попытался сделать следующий шаг: превратить экономическую теорию в работающий государственный механизм.

1. Он создал промышленную политику и королевские мануфактуры

Кольбер прекрасно понимал одну вещь: если страна хочет продавать за границу дорогие товары, сначала она должна научиться производить их внутри страны. Нельзя бесконечно покупать у иностранцев то, что потом хочется продавать самим. Поэтому Кольбер начал активно развивать французские мануфактуры. Государство предоставляло предприятиям деньги, привилегии, налоговые льготы и другие формы поддержки. Особое внимание уделялось товарам, которые могли приносить большой доход и одновременно демонстрировать престиж Франции: ткани; зеркала; стекло; гобелены; фарфор; предметы роскоши; оружие; корабли.

Кольбер прекрасно понимал психологию международной торговли. Если французский двор покупает дорогие зеркала у Венеции, деньги уходят в Венецию. Если французские мастера научатся делать такие же зеркала сами, деньги останут-

ся во Франции. А если французские мастера сделают зеркала еще лучше и начнут продавать их иностранцам — деньги начнут приходить во Францию. Поэтому государство активно привлекало иностранных специалистов и пыталось переманивать мастеров из тех стран, которые уже обладали нужными технологиями.

В этом смысле Кольбер был одним из первых крупных сторонников того, что сегодня назвали бы промышленной политикой. Он не ждал, пока сложная отрасль сама вырастет из земли. Он пытался построить ее сверху.

2. Он превратил качество товара в государственный вопрос

Просто открыть фабрику недостаточно. Кольбер считал, что французский товар должен быть не просто дешевым. Он должен быть качественным и узнаваемым. Почему? Потому что международная торговля — это еще и вопрос репутации. Если покупатель однажды приобрел французскую ткань, которая порвалась через месяц, он в следующий раз может купить английскую.

Поэтому Кольбер решил: качество необходимо контролировать не на словах, а приказами. И тут началось настоящее царство регламентов. Государство вмешивалось в самые мелкие детали производства. Определялись требования к тканям. Контролировались размеры и качество продукции. Регулировались способы окраски. Устанавливались правила

для отдельных отраслей. Контролеры следили за тем, чтобы мастера соблюдали установленные нормы.

Идея была вполне понятной: если каждый производитель делает что хочет, качество становится непредсказуемым. Если государство устанавливает стандарт, покупатель знает, чего ожидать. Это очень напоминает современную систему стандартов качества. Только современный инспектор обычно не вызывает у производителя желания спрятаться в подвале. У Кольбера всё было значительно суровее.

Нарушение правил могло привести к штрафам, конфискации продукции и другим наказаниям. Государство фактически говорило производителю: «Ты можешь делать товар. Но делать ты его будешь так, как мы сказали». И в краткосрочной перспективе такая система действительно могла повышать качество и репутацию отдельных французских товаров.

3. Он понял, что товар нужно не только произвести, но и довести

Можно создать великолепную ткань. Можно сделать прекрасное стекло и изготовить дорогой товар. Но возникает совершенно земная проблема: как доставить его покупателю? Если между производителем и рынком лежат плохие дороги, мосты разваливаются, реки не связаны каналами, а на каждой границе провинции стоит очередной сборщик пошлыны, товар становится дорогим еще до того, как доезжает до по-

купателя.

Кольбер это понимал. Поэтому он уделял огромное внимание инфраструктуре. Строились и улучшались дороги. Возводились мосты. Развивались водные пути. Одним из самых впечатляющих проектов эпохи стал Канал дю Миди, соединивший бассейн Гаронны с Средиземным морем. Это было не просто красивое инженерное сооружение. Это была экономическая артерия. Теперь товары можно было перемещать между разными частями Франции гораздо эффективнее.

Кольбер также стремился уменьшить количество внутренних торговых барьеров. Потому что для экономики странная ситуация, когда товар может свободно пересечь полмира, но сталкивается с десятком препятствий внутри собственной страны. Представьте французского торговца: товар произведен в одной провинции, потом его нужно отправить в другую, на границе — пошлина, дальше — еще одна, потом еще один сбор. В итоге товар становится дороже просто потому, что слишком долго путешествует внутри одной страны. Кольбер стремился постепенно превращать Францию в единый экономический рынок.

4. Он довел до максимума принцип «колонии работают на метрополию»

Теперь самое жесткое проявление кольберизма. Для Кольбера французская экономика не заканчивалась границами

Франции. Она включала и колонии. Логика была проста: колонии должны поставлять метрополии сырье, а покупать готовые товары — преимущественно у неё же. Карибские владения могли поставлять сахар, табак и другие колониальные товары. Канада — меха и сырье. Французские производители затем перерабатывали это сырье или продавали товары на внешних рынках.

Получалась замкнутая система: колония → сырье → метрополия → производство → готовый товар → обратно в колониальный рынок. Таким образом, деньги и прибыль должны были как можно дольше оставаться внутри французской торговой системы.

Это было классическое меркантилистское мышление. Колонии рассматривались, прежде всего, как экономический ресурс государства. С современной точки зрения эта система выглядит крайне жесткой — и неслучайно. Она ограничивала свободу торговли колоний и ставила их интересы в зависимость от интересов метрополии. Но для Кольбера это было логичным продолжением его главной идеи: экономическая система должна работать прежде всего на усиление государства.

Чему нас учит кольберизм?

Если убрать придворную роскошь, чиновничьи инструкции и французские парики XVII века, у Кольбера остается довольно понятная экономическая философия.

Мода и люкс — это тяжелая артиллерия экономики. Кольбер понял то, что многие государства продолжают понимать и сегодня: не обязательно зарабатывать огромные деньги на массовых товарах. Иногда гораздо выгоднее продавать дорогие товары с высокой добавленной стоимостью. Пшеница стоит относительно дешево.

Но если из сырья сделать сложный продукт, добавить дизайн, мастерство, бренд и репутацию, цена может вырасти в разы. Поэтому Кольбер активно поддерживал французские отрасли роскоши. Франция должна была не просто производить. Она должна была производить то, за что иностранцы готовы платить дорого. Именно здесь заложена одна из основ будущей французской репутации как страны моды, роскоши и высокого ремесла.

Государство — главный инвестор. Кольбер не особенно верил в принцип: «Давайте просто оставим предпринимателей в покое, и всё само получится». Если частному бизнесу слишком дорого создавать новую отрасль, государство может помочь. Нужны специалисты? Привезем. Нужна фабрика? Построим. Нужны деньги? Дадим. Нужна защита от иностранной конкуренции? Введем пошлины. Нужна инфраструктура? Построим канал. То есть государство должно было не просто наблюдать за экономикой. Оно должно было ее направлять. Это делает Кольбера одним из ранних предшественников современной промышленной политики.

Качество превращается в деньги. Кольбер также прекрас-

но понимал силу репутации. Если покупатель знает: «Французский товар — качественный», то ему проще продать его дороже. Получается своеобразный экономический круг: качество → репутация → доверие → высокая цена → прибыль → развитие производства. Поэтому стандартизация была для Кольбера не просто бюрократической прихотью. Он видел в ней инструмент конкурентоспособности страны. Франция должна была стать местом, откуда идут товары, которым доверяют.

Но передозировка кольберизмом тоже опасна. И вот здесь начинается обратная сторона системы. Потому что государство, которое умеет поддерживать производство, очень быстро может решить, что оно умеет управлять вообще всем.

Смерть инноваций от регламентов. Представьте мастера XVII века. Он придумал новый способ плетения ткани. Новая технология позволяет сделать ее прочнее и дешевле. Он счастлив. Но приходит инспектор. Смотрит на ткань. Открывает толстую книгу правил. И говорит: «Прекрасное изобретение. Жаль, что оно запрещено пунктом 417». Вот главная проблема слишком жесткой стандартизации. Правила, созданные для защиты качества, могут постепенно начать душить инновации.

Если государство заранее определило абсолютно всё — размер, форму, технологию, материал, количество нитей и способ производства, — производителю становится трудно экспериментировать. Экономика превращается в музей. Всё

аккуратно. Всё по инструкции. Всё одинаковое. И почти ничего нового.

Промышленность начинает съедать сельское хозяйство. Кольбер хотел сделать французские товары конкурентоспособными. Для этого ему нужны были дешевые рабочие руки и низкие издержки производства. А значит, желательно было, чтобы продукты питания для городских рабочих оставались относительно доступными. Но здесь возникает конфликт интересов. Для промышленника дешевый хлеб — хорошо. Для крестьянина низкая цена на хлеб может означать низкий доход. Если государство слишком сильно давит на сельскохозяйственные цены, производителю становится невыгодно выращивать зерно. В долгосрочной перспективе это может привести к сокращению производства, обнищанию крестьян и новым проблемам с продовольствием.

Получается парадокс: государство пытается сделать промышленность дешевле, но одновременно делает сельское хозяйство беднее. А страна не может жить только фабриками. Кому-то всё равно придется выращивать еду.

Бесконечные бюрократические щупальца. Когда государство начинает контролировать всё, для контроля требуется всё больше людей. Нужен инспектор. Для инспектора нужен начальник. Начальнику нужен отчет. Для проверки отчета нужен другой чиновник. Потом появляется комиссия. Потом специальное управление. Потом центральное управление в Париже. И внезапно оказывается, что огромная часть эконо-

мической энергии уходит не на производство товаров, а на контроль производства товаров. Система начинает сама себя обслуживать. Она становится слишком тяжелой. Слишком медленной. Слишком дорогой. И главное — слишком уверенной в том, что чиновник лучше предпринимателя знает, какой товар завтра захотят купить люди.

Так что же на самом деле сделал Кольбер?

Он превратил меркантилистские идеи из набора экономических рассуждений в масштабную государственную программу. Но одновременно он показал и опасную сторону такого подхода. Государство действительно способно построить отрасль. Оно может дать ей деньги. Может создать инфраструктуру. Может защитить молодое производство. Может установить стандарты. Но оно не может бесконечно командовать экономикой. Потому что экономика — это не армия. У нее нет одного генерала. Она состоит из миллионов людей, каждый из которых принимает собственные решения: что производить, что покупать, куда инвестировать, какую технологию попробовать и какой товар вообще нужен рынку.

И здесь возникает главный парадокс Кольбера: чем сильнее государство пытается сделать экономику идеально управляемой, тем выше риск, что она перестанет быть живой. Кольбер хотел построить экономическую машину. И во многом ему это удалось. Но машина, которая состоит

из слишком большого количества шестеренок, регламентов и контролеров, однажды может обнаружить, что в ней уже некому нажимать на газ. Именно поэтому кольберизм остался в истории не только как пример мощной государственной промышленной политики, но и как предупреждение: поддерживать экономику — не то же самое, что пытаться управлять каждым ее сантиметром.

Резюме главы:

— Превратил протекционизм в стройную государственную практику, создал промышленность Франции и сделал «французский люкс» мировым брендом.

— Ключевой вывод: богатство страны создается высокой переработкой, жестким контролем качества и умным государственным управлением.

— Замани лучших мастеров со всего мира, заставь всех работать по стандарту, продавай за границу дорогой эксклюзив и не давай вывезти из страны ни одной лишней монеты.

— Главный урок: если вы хотите заставить мир покупать ваши товары, убедите всех, что ваше качество безупречно, даже если для этого придется сжечь пару бракованных рулонов ткани на главной площади.

Глава 4. Джерард де Малинс

Джерард де Малинс (1586—1641) — человек, который, кажется, искренне подозревал, что финансовый рынок был создан специально для того, чтобы разорять честных людей. По происхождению он был фламандцем, но большую часть своей профессиональной жизни провел в Англии, где занимался торговлей, денежным обращением и вопросами монетной системы.

Он был купцом, советником правительства и экспертом по денежным вопросам. А ещё — человеком с довольно мрачным отношением к финансовым инновациям. Если современный экономист смотрит на новый финансовый инструмент и говорит: «Интересно, какие возможности он дает рынку?» Малинс, скорее всего, спросил бы: «А где тут подвох?» И чем сложнее становилась финансовая система XVII века, тем больше подвохов он находил.

В то время торговля становилась международной. Купцы активно использовали иностранные валюты. Появлялись сложные схемы расчетов. Развивалась система векселей. Деньги можно было переводить между городами, практически не перевозя сами монеты. А финансовые центры вроде Амстердама превращались в настоящие международные узлы торговли. Для большинства предпринимателей это было удобством. Для Малинса — потенциальной катастрофой.

фой.

Он считал, что финансовые дельцы получают возможность манипулировать курсами валют, вытягивать драгоценные металлы из страны и зарабатывать на операциях, которые сами по себе ничего не производят. Свои взгляды он изложил в трактате известном как *«Злокачественная язва английского государства»*. Название уже примерно объясняет настроение автора. Он был не человеком, который хотел слегка подправить финансовую систему. Он был человеком, который смотрел на нее и подозревал, что она больна целиком. Именно поэтому Малинс вошел в историю как один из главных критиков финансовых механизмов своего времени.

Но в чем состоял его вклад в экономическую мысль? Парадокс заключается в том, что человек, который большую часть жизни воевал с финансовыми инновациями, помог сформулировать несколько вопросов, которые экономисты обсуждают до сих пор.

1. Он поставил вопрос о «справедливом» валютном курсе

Для современного человека валютный обмен — обычная вещь. Сегодня один рубль стоит столько-то долларов. Завтра — немного больше. Через неделю — немного меньше. Мы привыкли к тому, что валютный курс постоянно меняется. Но для Малинса такая ситуация выглядела подозрительно. Он задавался вопросом: а почему вообще одна монета долж-

на стоять дороже другой? В его представлении у монеты существует вполне конкретная физическая ценность.

Вот серебряная монета. В ней определенное количество серебра. Вот другая. В ней другого металла столько-то. Значит, можно сравнить их содержание и определить объективное соотношение стоимости. И если рыночный курс сильно отклоняется от этого соотношения, Малинс видел в этом не сложный экономический процесс, а потенциальную манипуляцию.

Особенно его раздражало то, что торговцы могли покупать валюту в одном месте дешевле, а продавать её в другом дороже. Для современного человека это называется арбитражем. Для Малинса это выглядело примерно как: «Вы ничего не произвели, но каким-то образом стали богаче. Где здесь честность?» Именно здесь появляется важный вопрос, который позже станет центральным для денежной теории: что на самом деле определяет стоимость денег? Металл? Количество? Доверие? Спрос? Предложение? Государственный указ? Малинс был твердо на стороне первого варианта. Для него настоящая стоимость денег была прежде всего связана с их металлическим содержанием.

2. Он обратил внимание на проблему вывоза драгоценных металлов

Малинса особенно беспокоило движение золота и серебра между странами. Представим ситуацию. В стране становится

выгодно покупать иностранную валюту. Купцы начинают активно менять местные деньги на иностранные. Драгоценный металл постепенно покидает страну. Монеты переплавляются, вывозятся, оседают в других финансовых центрах. Малинс видел в этом прямую угрозу национальному богатству. Для него серебро и золото были не просто средством платежа. Это был стратегический запас государства. Если металл уходит, значит, страна теряет богатство. Если он продолжает уходить, возникает риск денежного дефицита. А если внутри страны становится меньше денег, страдает торговля и производство. Поэтому Малинс одним из первых подробно обсуждал проблему, которую сегодня мы могли бы связать с явлением оттока капитала.

Конечно, современное понятие гораздо сложнее. Сегодня капитал может покидать страну в виде банковских переводов, инвестиций, ценных бумаг и других финансовых операций. Малинс такого мира еще не знал. Но сама идея была уже сформулирована: финансовые операции могут влиять не только на бумажные цифры, но и на реальное распределение ресурсов между странами.

3. Он объявил войну векселям и кредиту

Вот здесь Малинс окончательно вступил в конфликт с будущим. В XVII веке международная торговля становилась всё сложнее. Представьте купца, которому нужно купить товар в другом городе. Раньше логика была простой: взял сун-

дук с серебром, погрузил его на корабль, помолился, чтобы пираты не отобрали, доставил покупателю. Но постепенно появились более удобные инструменты. Например, векселя. Это позволяло проводить расчеты без физического перемещения огромных объемов металлических денег. Для торговли — невероятно удобно. Для Малинса — крайне подозрительно.

Он видел в подобных инструментах риск того, что количество финансовых обязательств начнет расти быстрее, чем реальное количество золота и серебра. Получается ситуация: есть настоящие монеты, а поверх них возникает целая система обещаний заплатить. Потом появляется ещё одно обещание. Затем ещё одно. Малинсу казалось, что система постепенно строит огромный финансовый замок из бумаги. И если реального металла окажется недостаточно, вся конструкция рухнет. В этом была определенная логика. Он видел опасность чрезмерного кредитного расширения и финансовой спекуляции.

Но его вывод был радикальным: если инструмент создаст слишком много бумажных обязательств, значит, сам инструмент подозрителен. Современная экономика пошла совершенно другим путем. Она научилась использовать кредит как один из главных механизмов финансирования торговли и инвестиций. Но вопрос, который поставил Малинс, никуда не исчез: что произойдет, если финансовых обязательств станет слишком много по сравнению с реальными

активами?

Сегодня этот вопрос называют уже другими словами. Финансовый пузырь. Кредитный кризис. Банковская паника. Финансовая нестабильность. Но проблема в основе остается похожей.

4. Его спор с Томасом Меном помог развить экономическую мысль

И вот здесь появляется самая интересная часть истории. Малинс и Томас Мен смотрели на денежную систему совершенно по-разному. Малинс видел угрозу в финансовых операциях, валютных колебаниях и оттоке драгоценных металлов. Мен смотрел гораздо шире. Он говорил: не надо смотреть на каждую отдельную монету. Смотрите на весь торговый цикл. Если мы отправили серебро за границу, это еще не значит, что мы обеднели. Мы могли купить на это серебро товары. Привезти их. Продать. Получить прибыль. И в итоге вернуть в страну больше денег, чем вывезли.

Для Малинса такая логика казалась слишком опасной. Для Мена — совершенно нормальной торговой операцией. И именно этот спор оказался чрезвычайно полезен для экономической науки. Потому что экономическая мысль развивается не только тогда, когда кто-то создает правильную теорию. Иногда она развивается потому, что один человек выдвигает ошибочную идею, а другой вынужден подробно объяснить, почему она ошибочна.

Малинс заставлял Мена отвечать на неудобные вопросы: куда уходят деньги? Почему меняются курсы? Что происходит с серебром? Может ли финансовый рынок влиять на торговлю? Почему страна иногда теряет драгоценный металл, даже если внешняя торговля выглядит успешной? И, отвечая на эти вопросы, Мен сформулировал гораздо более сложную картину международной торговли.

В этом смысле Малинс сыграл парадоксальную роль: он помог развитию экономической мысли именно потому, что постоянно спорил с ее более прогрессивными представителями.

Чему нас учит теория Малинса?

Если убрать религиозную панику, страх перед банкирами и XVII век, из его идей можно выделить несколько простых принципов.

Деньги должны иметь реальную основу. Малинс был убежден: настоящие деньги — это золото и серебро определенного веса и качества. Все остальное вызывает подозрение. Векселя? Слишком абстрактно. Кредит? Опасно. Финансовые обещания? Кто знает, будут ли они выполнены? Его мировоззрение можно выразить одной фразой: деньги должны быть чем-то, что можно взвесить. Конечно, современная экономика доказала, что деньги могут существовать и без привязки к драгоценному металлу. Сегодня огромная часть денег — это записи на банковских счетах. Но страх

Малинса перед разрывом между финансовыми обещаниями и реальными ресурсами остается вполне актуальным.

Финансовый сектор не должен жить отдельно от реальной экономики. Малинса особенно раздражала мысль, что кто-то может заработать огромные деньги, практически ничего не производя. Он видел торговца, который перепродает валюту. Банкира, который получает прибыль на кредитных операциях. Финансового посредника, который зарабатывает на движении денег. И задавался вопросом: «А где здесь настоящий товар?»

Его ответ был суровым: если деятельность финансового сектора не помогает производству и торговле, она может превращаться в паразитирование. Современная экономика, конечно, не согласилась бы с таким радикальным выводом. Финансовые рынки выполняют множество полезных функций. Они помогают собирать сбережения, направлять деньги в инвестиции, распределять риски и финансировать бизнес.

Но вопрос Малинса остается важным: финансы должны обслуживать реальную экономику, а не превращаться в игру, которая существует сама ради себя. Делать деньги ради денег, а заработанные деньги превращать в ещё больше денег.

Государство должно контролировать денежную систему. Малинс не доверял свободному валютному рынку. Если торговцы могут самостоятельно определять курс, он опасался манипуляций. Поэтому логичным решением для него было сильное государство, которое контролирует монету, её вес,

содержание металла и официальное соотношение валют. В его мире король должен был следить за тем, чтобы денежная система оставалась стабильной. Проблема в том, что рынок далеко не всегда согласен с королем. И если государство устанавливает курс, который сильно отличается от реальной рыночной стоимости валюты, возникает довольно неприятная ситуация. Но об этом — ниже.

Если попытаться построить современную экономику строго по принципам Малинса, результат будет примерно таким, будто мы решили вернуть интернет в эпоху голубиной почты.

Финансовый паралич. Представим, что мы запретили кредит. Векселя запрещены. Банковские переводы запрещены. Все сделки должны обеспечиваться физическим золотом или серебром. Хотите купить товар у иностранного поставщика? Прекрасно. Грузите металл на корабль. Хотите инвестировать? Несите мешок монет. Хотите оплатить услугу в другом городе? Ищите телегу и вооруженную охрану. Международная торговля быстро превратилась бы в логистический кошмар. Современная экономика просто не смогла бы работать в таком режиме.

Кредит и финансовые инструменты существуют не только ради спекуляции. Они позволяют ускорять обмен, распределять риски и финансировать производство. Поэтому уничтожение финансового сектора вместе с его проблемами уничтожило бы и огромное количество его полезных функций.

Игнорирование спроса и предложения. Малинс хотел, чтобы справедливый курс определялся прежде всего содержанием металла. Но рынок может считать иначе. Допустим, государство говорит: «Официально одна монета стоит столько-то». А участники рынка считают, что ее реальная стоимость значительно ниже. Что произойдет? Люди начнут искать способы обойти официальный курс. Появится черный рынок. Появятся посредники. Начнется скрытый обмен. Хорошие деньги будут исчезать из официального обращения. Плохие — оставаться.

Получается парадокс: чем сильнее государство пытается заставить рынок принять искусственный курс, тем больше стимулов появляется у участников рынка этот курс обходить.

Поиск злого заговорщика вместо анализа системы. И наконец, самая человеческая проблема Малинса. Когда экономика рушится, очень удобно найти виноватого. Банкиры! Спекулянты! Иностранцы! Валютные дельцы! Амстердам! Кто угодно, только не сложная система. Но экономика редко бывает настолько простой. Если валюта слабеет, причина может быть в инфляции. Или в дефиците товаров, плохом урожае, войне, государственных долгах, в изменении торговых потоков. Или в комбинации всех этих факторов одновременно.

Списать всё на «злых спекулянтов» удобно. Но это почти никогда не объясняет всю картину. Именно здесь Малинс

становится интересен не только как историческая фигура, но и как предупреждение: финансовые кризисы нельзя объяснять только плохими людьми. Иногда проблема сидит гораздо глубже — в самой конструкции экономической системы.

Так что же на самом деле оставил после себя Малинс?

На первый взгляд, Малинс выглядит человеком, который просто боялся нового. Он не доверял кредиту. Не любил финансовых посредников. Подозревал валютных торговцев. Предпочитал тяжелую серебряную монету бумажному обещанию. И постоянно искал виноватых в сложной финансовой системе. Но именно поэтому он оказался важен.

Он одним из первых поставил перед экономической мыслью вопросы, которые сегодня звучат совершенно иначе: что такое настоящие деньги? Кто определяет их стоимость? Может ли финансовый рынок влиять на реальную экономику? Когда кредит помогает торговле, а когда превращается в источник кризиса? Должно ли государство контролировать валютный рынок? И главное: может ли финансовая система создать больше обещаний богатства, чем существует реально-го богатства?

На многие из этих вопросов современная экономика дала ответы, с которыми Малинс наверняка спорил бы до последнего дня. Но сам факт, что эти вопросы вообще пришлось задавать, был огромным шагом вперед. В этом и заключает-

ся парадокс его наследия. Малинс хотел защитить экономику от финансового рынка. А в итоге помог экономической мысли понять, как этот финансовый рынок вообще устроен.

Мен смотрел на движение товаров и говорил: «Смотрите на весь торговый баланс». Малинс смотрел на движение денег и кричал: «Смотрите, куда уходит серебро!» И именно между этими двумя взглядами постепенно рождалась более зрелая экономическая наука. Один слишком боялся новых финансовых инструментов. Другой слишком верил в силу торговли. Но спор между ними оказался гораздо ценнее, чем правота одного из них.

Потому что экономика наконец начала понимать: богатство — это не просто золото в сундуке, не просто товары на складе и не просто цифры в бухгалтерской книге. Это сложная система, где деньги, производство, торговля, кредит и доверие постоянно влияют друг на друга. А понять эту систему можно только тогда, когда перестаешь искать одного злодея и начинаешь смотреть на весь механизм целиком.

Резюме главы:

— Первым обратил внимание на опасность валютных спекуляций и утечки капитала, а также спровоцировал великую дискуссию о природе денег.

— Финансовый рынок без контроля превращается в самодостаточную рулетку, отвязанную от реального производства товаров.

— Формула Малинса: реально только золото; векселя — это обман; государство должно лично контролировать каждую обменную операцию и карать спекулянтов.

— Главный урок: иногда даже самый консервативный и заблуждающийся критик прогресса оказывает науке неоценимую услугу — просто потому, что заставляет умных людей аргументированно доказывать свою правоту.

Глава 5. Антонио Серра

Антонио Серра (конец XVI века — начало XVII века) — пожалуй, одна из самых трагических и загадочных фигур в ранней истории экономической мысли. О его жизни известно до смешного мало. Родился в Калабрии. Получил юридическое образование. Стал доктором права. А потом оказался в неаполитанской тюрьме Викария. И вот здесь начинается туман. За что именно его посадили — до сих пор окончательно неизвестно. Историки выдвигали разные версии. Фальшивомонетничество. Участие в политическом заговоре. Попытка организовать сопротивление испанскому владычеству. Возможно, что-то еще. Но точно известно другое: в тюрьме Серра написал работу, которая оказалась интеллектуально намного сильнее большинства экономических текстов его эпохи.

В 1613 году он представил вице-королю Неаполя трактат с совершенно безумно длинным для современного человека названием: *«Краткий трактат о средствах, снабдить в изобилии золотом и серебром царства, лишённые собственных рудников»*. Уже из названия понятно, какая проблема его волновала. Неаполь испытывал нехватку драгоценных металлов. Золотых и серебряных рудников почти не было. Деньги уходили. Экономика слабела. И стандартный рецепт того времени звучал примерно так: «Нужно остановить утеч-

ку золота!» Но Серра посмотрел на проблему совершенно иначе. Он задал вопрос: «А почему вообще золото должно быть причиной богатства?» И это был очень неудобный вопрос. Потому что если золото — не причина богатства, а его следствие, тогда все попытки просто удержать монеты внутри страны становятся борьбой с симптомом.

Серра предложил искать настоящую причину в другом месте: в производстве, торговле, ремеслах, навыках людей и способности страны создавать товары, которые хотят покупать. Именно поэтому его идеи оказались настолько важными. Он не был богатым купцом вроде Томаса Мена. Не был могущественным чиновником вроде Кольбера. Не имел государственной машины за спиной. У него была только тюрьма, перо и собственная голова. Его трактат не произвел фурора. Он не стал знаменитостью. Его идеи почти на полтора столетия растворились в истории.

А затем экономисты начали возвращаться к его текстам и обнаружили удивительную вещь: человек, который писал из тюремной камеры в начале XVII века, рассуждал об экономическом развитии так, будто заглянул на несколько столетий вперед.

1. Увидел разницу между убывающей и возрастающей отдачей

Это, пожалуй, самое ценное теоретическое зерно в его ра-

боте. Серра заметил, что разные отрасли экономики ведут себя по-разному при расширении производства. И особенно важным для него было различие между сельским хозяйством и промышленно-ремесленным производством.

Представим поле. На нем работает один крестьянин. Он обрабатывает землю. Теперь мы добавляем второго. Урожай увеличивается. Добавляем еще десять. Урожай снова растет. Но в какой-то момент возникает проблема: земли больше не стало. Если продолжать отправлять на то же поле всё больше людей, они начинают мешать друг другу. Дополнительные усилия дают всё меньший результат. То есть производство сталкивается с убывающей отдачей. Серра видел в этом фундаментальное ограничение сельского хозяйства. Земля имеет физические пределы. Нельзя бесконечно увеличивать урожай просто потому, что мы добавили еще рабочих.

А теперь представим мастерскую. Например, производство ткани. Один мастер работает сам. Он закупает сырье. Сам обслуживает инструменты. Сам ищет покупателей. Сам ведет учет. Производство маленькое и многие расходы приходится нести одному человеку. Теперь мастерская расширяется. Появляется несколько работников. Один занимается прядением. Другой — ткачеством. Третий — окрашиванием. Четвертый — упаковкой. Появляется специализация. Инструменты используются эффективнее. Поставки становятся крупнее. Опыт накапливается. Организация улучшается. И в результате производство каждой отдельной едини-

цы товара может становиться дешевле. То есть масштабирование дает возрастающую отдачу. Чем больше производство, тем эффективнее оно способно работать — по крайней мере до определенного предела. И здесь Серра совершил чрезвычайно важное наблюдение: экономический рост зависит от того, в каких секторах страна развивает производство.

Если экономика слишком сильно зависит от деятельности, ограниченной землей, ее возможности роста ограничены. Если же она развивает ремесла и производство, появляется возможность получать выгоды от специализации и расширения масштаба. Это уже очень близко к тем идеям, которые гораздо позднее станут основой теорий промышленного развития и экономии на масштабе.

2. Он понял, что золото — это симптом богатства, а не его причина

Именно здесь Серра вступил в прямой конфликт с главным экономическим заблуждением своей эпохи. Для многих меркантилистов логика была простой: золота мало → страна бедная. Золота много → страна богатая. Следовательно: надо удерживать золото, запрещать его вывоз, ограничивать иностранную торговлю, контролировать монеты.

Серра предложил перевернуть причинно-следственную связь. Он посмотрел на Венецию. И спросил: «Где её золотые рудники?» Их почти нет. Но Венеция богата. У нее нет огромных залежей драгоценных металлов. Зато есть торгов-

ля. Есть ремесла. Есть корабли. Квалифицированные мастера. Предприниматели. Есть развитая система обмена. Есть рынки. Получается странная вещь: богатство может приходить туда, где золото не добывают. Почему? Потому что страна сначала создает то, что хочет купить внешний мир. А уже потом в ответ получает деньги.

Это принципиально другой взгляд на богатство. Не: «У нас должно быть много золота, поэтому мы будем богаты». А: «Мы должны создать конкурентоспособную экономику, и тогда деньги придут к нам». Это была невероятно современная мысль для начала XVII века.

3. Он увидел в людях и навыках источник богатства

Еще одна сильная сторона Серры — его отношение к населению страны. Для него люди были не просто количеством голов, которые нужно прокормить. Они были экономическим ресурсом. Представьте две страны.

У первой огромная территория. Много земли. Есть природные ресурсы. Но население плохо обучено, производство примитивное, ремесла развиты слабо, торговля организована плохо.

У второй мало земли. Почти нет полезных ископаемых. Но жители умеют строить корабли, ткать дорогие ткани, создавать сложные товары, вести торговлю и организовывать производство.

Какая страна будет богаче? Серра фактически отвечал:

вторая. Потому что природные ресурсы сами по себе ничего не производят. Нужны люди, которые умеют ими пользоваться. Отсюда его внимание к: трудолюбию; навыкам; ремеслам; предпринимательству; организации производства; торговой активности.

Сегодня мы назвали бы это частью человеческого капитала. Конечно, Серра не использовал современный термин. Но сама идея была уже там: качество населения может быть важнее количества природных ресурсов.

4. Он одним из первых применил сравнительный анализ экономик

И вот здесь Серра становится особенно интересным. Он не просто рассуждал: «Надо больше производить». Он пытался понять: почему одна страна производит больше, а другая — меньше? Его главным примером стала разница между Венецией и Неаполем.

Венеция — страна без богатых природных ресурсов.

Неаполь — территория с плодородными землями, большим населением и выгодным географическим положением.

На первый взгляд Неаполь должен был быть богаче. Но реальность была другой. Венеция процветала благодаря торговле, ремеслам, производству и морским связям. Серра начал разбирать эти различия практически по пунктам. Почему в одном месте работают мастера? Почему в другом торговля развивается лучше? Почему одни товары продаются

за границу? Почему капитал идет в одну страну и покидает другую? Почему порт сам по себе не делает страну богатой?

Такой подход уже напоминает прикладной сравнительный экономический анализ. Не просто: «Вот моя теория». А: «Вот две реальные экономики. Давайте сравним их и выясним, почему результаты разные». Для своего времени это был очень сильный метод.

Чему нас учит теория Серры?

Количество земли ограничено. Урожайность не может расти бесконечно. Природные ресурсы конечны. Совсем другая ситуация с переработкой. Из шерсти можно сделать ткань. Из ткани — одежду. Из одежды — сложный брендовый продукт. На каждом этапе появляется дополнительная стоимость. Поэтому Серра видел огромный потенциал в развитии ремесленного и промышленного производства. Страна должна не просто продавать то, что дала ей природа. Она должна превращать сырье в более сложные товары.

Причина важнее симптома. Это, пожалуй, главный урок Серры. Если из страны уходит золото, можно запретить вывоз золота. Но это не решает проблему. Если экономика производит мало товаров, запрет не заставит ее производить больше. Если иностранцы не хотят покупать продукцию страны, запрет вывоза монет ситуацию не исправит. Если ремесла развиты слабо, королевский указ не создаст мгновен-

но тысячи квалифицированных мастеров.

Поэтому Серра фактически говорит: не лечите симптом — ищите причину. Деньги уходят? Посмотрите, почему. Производство слабое? Развивайте производство. Торговля не растет? Ищите препятствия для торговли. Люди не умеют производить сложные товары? Развивайте навыки. Вместо того чтобы удерживать богатство силой, нужно создать экономику, которая сама будет его притягивать.

География — это не приговор. Еще один невероятно современный вывод. Венеция не была богатой потому, что под ней лежали огромные золотые рудники. Она была богатой потому, что люди создали систему, которая позволяла использовать ее географическое положение, торговые связи, навыки и технологии.

Это означает: природные условия создают возможности, но не определяют судьбу экономики полностью. Можно иметь нефть и оставаться бедным. Можно не иметь нефти и стать богатым. Можно иметь плодородную землю, но не уметь эффективно ее использовать. Можно иметь мало ресурсов, но построить сильную промышленность.

В долгосрочной перспективе решает не только то, что лежит под землей, но и то, что умеют делать люди над землей. Обратите внимание, как точно Серра подметил, что ресурсы не всегда делает страну богатой. Подумайте, какие страны не обладают природными ресурсами, но построили устойчивую экономику и напротив, какие страны, располагают всеми да-

рами Земли, так и не сумели стать развитыми. На минуточку это XVII, а Антонио уже задавался этими вопросами.

Но у идей Серры тоже есть пределы. Как только мы превращаем любую экономическую идею в универсальный закон, возникают проблемы.

Судьба человека, опередившего свое время. Это первая и самая трагичная проблема. Серра может служить прекрасным примером того, что правильная идея не гарантирует успеха своему автору. Можно быть невероятно умным. Можно увидеть закономерность раньше всех. Можно написать блестящую книгу. И всё равно оказаться в тюрьме, остаться почти неизвестным и умереть, не увидев, как твои идеи изменили науку.

История Серры напоминает: интеллектуальный прогресс зависит не только от качества идеи, но и от способности общества её услышать. Иногда человечеству просто требуется несколько поколений, чтобы понять очевидное для одного человека.

Нельзя забывать про сельское хозяйство. Серра совершенно справедливо видел огромные возможности в промышленности. Но здесь легко сделать следующий шаг и решить: «Раз промышленность лучше масштабируется, значит, сельское хозяйство нам вообще не нужно». Это было бы огромной ошибкой. Люди всё ещё должны есть. Даже самая высокотехнологичная экономика не сможет существовать без продовольствия. Если все ресурсы направить

на фабрики, но забыть о производстве еды, можно получить прекрасные заводы и очень голодное население. Поэтому убывающая отдача в сельском хозяйстве не означает, что сельское хозяйство бесполезно. Она означает лишь то, что разные сектора имеют разные экономические ограничения. И грамотная экономика должна учитывать их все.

Возрастающая отдача не означает бесконечный рост. И здесь возникает еще одна ловушка. Представим завод. Он становится крупнее. Производство растет. Стоимость единицы товара снижается. Прибыль увеличивается. Владелец радуется и говорит: «Отлично! Удваиваем производство еще раз!» Потом еще раз. И еще. Но возникает маленький вопрос: а кто всё это купит?

Если производство растет быстрее спроса, склады начинают заполняться. Цены падают. Прибыль сокращается. Производители начинают закрываться. Возникает перепроизводство. Кроме того, существуют ограничения по сырью, энергии, рабочей силе, капиталу и технологиям. Поэтому возрастающая отдача может быть мощным источником роста, но она не является волшебной кнопкой: «Нажал — экономика растет бесконечно». Даже самый эффективный завод должен кому-то продавать свою продукцию.

Так что же на самом деле открыл Антонио Серра?

Он начал искать источники самого экономического развития. Его интересовало не: «Как удержать золото?» А: «По-

чему золото вообще приходит в одну страну и уходит из другой?» И ответ он искал не в сундуках. Он смотрел на производство. На ремесла. На торговлю. На навыки людей. На организацию экономики. На способность страны создавать товары, которые востребованы за ее пределами. Именно поэтому его идея оказалась настолько важной.

Богатство не обязательно лежит в земле. Иногда оно находится в голове мастера. В руках рабочего. В опыте купца. В способности организовать производство. В технологии. В торговой сети. В умении превратить простое сырье в сложный товар. И, пожалуй, именно поэтому история Серры выглядит особенно иронично. Человек сидел в тюрьме, практически лишенный свободы и влияния. Но именно из этой камеры он написал мысль, которая пережила его на несколько столетий: страна становится богатой не потому, что у нее много золота. У нее много золота потому, что она умеет создавать богатство.

А это уже был почти настоящий экономический переворот. Потому что после Серры вопрос постепенно менялся. Экономисты переставали спрашивать: «Где взять золото?» И начинали спрашивать: «Как сделать так, чтобы экономика сама производила больше богатства?» И этот вопрос оказался гораздо важнее. Потому что золото можно найти. Можно отнять. Можно запретить его вывоз, спрятать в подвале. Но экономическую способность создавать богатство нельзя просто приказом купить или запретить вывезти за границу.

Её приходится строить. Именно это Серра понял задолго до того, как экономическая наука научилась говорить об этом современным языком.

Резюме главы:

— Открыл закон возрастающей отдачи в промышленности и впервые доказал, что богатство нации создается сложным трудом и технологиями, а не добычей ископаемых.

— Золото в казне — это лишь зеркало, отражающее развитость ваших фабрик и умение людей производить сложную продукцию.

— Земледелие имеет лимит; фабрика лимитов не имеет. Учите людей сложным ремеслам, стройте производства — и золотые монеты сами заполнят ваши сундуки.

— Главный урок: неважно, где вы находитесь — хоть в кабинете министра, хоть в тюремной камере — логика и правильный анализ способны пробить любые стены, пусть даже признание придет через 150 лет.

Глава 6. Эдвард Мисселден

Эдвард Мисселден (1608—1654) — человек, который умудрялся менять экономические убеждения примерно с той же легкостью, с какой современные политики меняют предвыборные обещания. Начинал он как заметный представитель «Купцов-предпринимателей» — влиятельного сообщества английских торговцев, занимавшихся прежде всего экспортом сукна в Европу. А закончил на службе у их главных конкурентов — Ост-Индской компании. То есть карьерный маршрут у него был примерно такой: «Защищаем английских купцов!» А потом: «Ну, вообще-то, если подумать, Ост-Индская компания тоже вполне права». Но считать Мисселдена просто беспринципным карьеристом было бы несправедливо.

Он был талантливым публицистом, опытным торговцем и очень наблюдательным аналитиком. И главное — он одним из первых попытался превратить экономический спор из соревнования: «Я так думаю!» в соревнование: «А вот у меня таблица». И это был огромный шаг вперед.

Англия, которая внезапно обнаружила, что у нее проблемы. 1620-е годы для Англии были довольно неприятным временем. Суконная промышленность, один из важнейших источников английского экспорта, испытывала серьезные трудности. Спрос на английское сукно снижался. Произ-

водство сокращалось. Ткачи теряли работу. Торговцы нервничали. А драгоценные металлы, казалось, постоянно куда-то исчезали.

Начинается любимая часть любой экономической катастрофы: поиск виноватых. Одни говорили: «Это иностранцы!» Другие: «Это Ост-Индская компания!» Третьи: «Это купцы вывозят серебро!» Четвертые: «Нас просто грабят!» Парламент обсуждал проблему. Купцы спорили. Чиновники оправдывались. Каждый имел собственную версию происходящего.

И тут появляется Мисселден. Он фактически говорит: «Хватит кричать. Давайте посмотрим на цифры». Именно в этом заключался его главный интеллектуальный прием. Он начал рассматривать международную торговлю не как набор отдельных историй, а как систему, которую можно измерить.

1. Он ввел в экономический оборот понятие «торговый баланс»

Это главное, с чем имя Мисселдена связано в истории экономической мысли. В 1623 году он опубликовал трактат *«Круг торговли»*. Именно здесь он использовал выражение *Balance of Trade* — «Торговый баланс». Сама идея не возникла из пустоты. Люди и раньше понимали, что страна что-то продает за границу и что-то покупает. Но Мисселден помог превратить эту мысль в удобную аналитическую конструкцию.

Представим страну как огромные весы. На одной чаше: экспорт. На другой: импорт. Если страна продает иностранцам больше, чем покупает у них, получается положительное сальдо. Если покупает больше, чем продает, возникает дефицит. Для человека XVII века такая картина была очень наглядной.

Допустим: Англия продала за границу товаров на миллион фунтов. А купила иностранных товаров на 800 тысяч. Разница — 200 тысяч. Мисселден рассуждал примерно так: «Вот теперь мы можем смотреть не на отдельную монету, а на общий результат торговли». Это был важный переход от единичного события к системному показателю.

2. Он начал превращать экономику в мир цифр

И вот здесь Мисселден сделал вещь, которая сегодня кажется совершенно очевидной. Он предложил: не спорить на основании слухов, а считать.

Если кто-то говорит: «Иностранцы разоряют Англию!» Возникает вопрос: «А сколько именно они купили?»

Если другой заявляет: «Серебро массово утекает из страны!» Следующий вопрос: «Сколько именно?»

Если третий утверждает: «Наш экспорт рухнул!» Ответ: «На сколько процентов?»

Для XVII века это был довольно радикальный подход. Потому что экономические дискуссии того времени часто представляли собой смесь наблюдений, политических интересов,

личных обид и интуиции. Мисселден начал обращаться к таможенным данным. Он смотрел на объемы вывоза и ввоза. Сопоставлял данные за разные периоды. Пытался определить, куда движется внешняя торговля. И на этой основе делал выводы о состоянии экономики.

По сути, это был один из первых шагов к тому, что сегодня мы называли бы статистическим анализом внешней торговли. Конечно, до современной экономической статистики ему было ещё очень далеко. Не было национальных счетов. Не было современных методов выборки. Не было сложных моделей. Но сам принцип уже появился: экономику нужно измерять.

3. Он понял, что деньги должны циркулировать

Еще одна важная мысль Мисселдена касалась денежного обращения. Представим экономику XVII века. Крестьянин продает зерно. На вырученные деньги покупает одежду. Ткач получает деньги. Покупает еду. Купец получает деньги. Покупает корабельное снаряжение. Кто-то платит рабочим. Деньги переходят из рук в руки. Именно так работает торговый механизм. Но что происходит, если денег в обращении становится слишком мало? Сделок становится меньше. Люди начинают экономить. Цены могут падать. Предприятия получают меньше выручки. Долги становится труднее выплачивать. Начинаются банкротства. Рабочие теряют работу.

То есть деньги для Мисселдена были не просто сокровищем. Они были инструментом, который приводит торговлю в движение. Можно представить экономику как огромную машину. Товары — ее детали. Люди — рабочие механизмы. А деньги — смазка, позволяющая всему этому постоянно обмениваться. Если смазки недостаточно, машина начинает скрипеть. Потом заедает. А дальше ломается.

Отсюда важный вывод: деньги нужны не для того, чтобы лежать в сундуке, а для того, чтобы обеспечивать обмен.

4. Он исследовал порчу монеты и движение валют

Еще одна проблема, которая буквально преследовала европейские экономики XVII века, — изменение содержания драгоценного металла в монетах. Правительству нужны деньги. Война стоит дорого. Армия требует содержания. Флот требует денег. Двор требует денег. А взять новые средства трудно.

Что можно сделать? Один из вариантов — изменить монету. Допустим, раньше в серебряной монете было условно 10 граммов серебра. А потом государство начинает чеканить монету того же номинала, но уже с меньшим содержанием драгоценного металла. На бумаге: монета та же. На весах: серебра меньше. И вот тут начинается самое интересное. Люди прекрасно понимают разницу. Если за одну монету можно получить столько же товаров, сколько раньше, но серебра в ней стало меньше, полновесные монеты становятся особен-

но ценными.

И возникает стимул: хорошие монеты сохранить или вывезти туда, где их металлическое содержание оценивается выше. Мисселден изучал подобные процессы и показывал, что движение денег между странами нельзя объяснить просто чьей-то прихотью. Оно связано с содержанием металла; валютными курсами; торговлей; государственными решениями; различиями между монетными системами.

То есть даже если король говорит: «Эта монета теперь стоит столько!» рынок может ответить: «Очень интересно. А сколько в ней серебра?» И если ответы не совпадают, начинается финансовая акробатика.

Чему нас учит теория Мисселдена?

Без цифр ты просто спорщик. Мисселден одним из первых показал, насколько опасно управлять экономикой на основании впечатлений. Кажется, что серебра стало меньше? Посчитай. Кажется, что импорт захватил рынок? Посчитай. Кажется, что экспорт растет? Снова посчитай. Потому что человеческая интуиция ужасно плохо работает с огромными системами. Один купец может потерять деньги. Другой может заработать. Третий может вывезти серебро. Четвертый — привезти его обратно.

Если смотреть только на отдельные истории, можно сделать любой вывод. Но если сложить все операции вместе, появляется совершенно другая картина. Именно поэтому идея

торгового баланса оказалась настолько живучей: она заставляет смотреть на итог, а не на отдельный эпизод.

Мисселден понимал одну важную вещь: отдельная сделка почти ничего не говорит о состоянии экономики. Допустим, один английский купец вывез серебро в Индию. Можно немедленно закричать: «Катастрофа! Серебро покинуло Англию!» Но что если купец купил на это серебро специи? Потом продал их в Европе. Получил прибыль. А затем привез обратно больше денег, чем вывез первоначально? Тогда отдельный отток металла был частью более длинного торгового процесса. Именно поэтому нужно смотреть не на движение одной монеты, а на совокупный результат. В этом отношении Мисселден подготовил почву для более сложного понимания внешней торговли.

Деньги должны циркулировать. Если деньги постоянно выводятся из экономики и не возвращаются через торговлю, инвестиции или другие каналы, экономическая активность может ослабевать. Поэтому задача государства — не просто накопить огромную гору серебра. Важно, чтобы деньги участвовали в обмене. Платили рабочим. Финансировали производство. Обеспечивали торговлю. Поддерживали спрос. И снова появляется любимая мысль Мисселдена: деньги — это не украшение экономики. Они являются частью ее механизма. Но и здесь есть серьезные ловушки.

Магия статистики. Мисселден доверял таможенным данным и это разумно. Но статистика не становится правдой

просто потому, что она напечатана в большой таблице. Представим, что государство пытается учитывать весь импорт. Но часть товаров ввозится контрабандой. Часть сделок скрывается. Часть данных чиновники записывают неправильно. Часть торговли вообще проходит мимо официальных каналов. Тогда таблица может выглядеть очень убедительно. И при этом быть совершенно далекой от реальности. Получается опасная ситуация: цифры есть — а истины нет. Поэтому современная экономика научилась задавать еще один вопрос: «Как именно были получены эти цифры?» Статистика полезна только тогда, когда мы понимаем качество данных.

Экономическая теория легко превращается в лоббизм. Мисселден не был беспристрастным профессором, который сидел в университете и писал формулы ради чистой науки. Он был человеком торговли. У него были профессиональные интересы. Он менял позиции. Сначала защищал интересы одной группы купцов. Позже оказался связан с Ост-Индской компанией. И это очень важное предупреждение. Потому что экономический аргумент можно использовать не только для поиска истины. Его можно использовать как оружие в борьбе за прибыль.

Например: «Импорт вреден!» Почему? Потому что импорт мешает моей компании. Или: «Нужно запретить конкурентов!» Почему? Потому что я хочу сохранить рынок за собой. Или: «Государство должно поддержать эту отрасль!» Почему? Потому что моя отрасль как раз и получит под-

держку. Экономическая теория в таких случаях превращается в красивую упаковку для обычного лоббизма. И это проблема, которую человечество не решило даже спустя четверста лет.

Одержимость положительным торговым балансом. Мисселден и его современники часто воспринимали положительное торговое сальдо почти как абсолютное благо. Больше экспортируем. Меньше импортируем. Разница — наша прибыль. На первый взгляд звучит прекрасно. Но есть маленькая проблема. А что будет, если так захотят делать все страны одновременно? Англия хочет продавать больше и покупать меньше. Франция хочет продавать больше и покупать меньше. Голландия хочет продавать больше и покупать меньше. Испания хочет продавать больше и покупать меньше. Но если все хотят только продавать, кто будет покупать?

Международная торговля существует потому, что одна сторона продает, а другая покупает. Импорт для одной страны одновременно является экспортом для другой. Поэтому постоянная попытка каждой страны получить максимальное положительное сальдо может привести к торговым конфликтам, протекционизму и ограничениям.

И получается парадокс: страна может выиграть от торговли не только тогда, когда она продает больше, чем покупает, но и тогда, когда она получает нужные ей товары в обмен на собственный экспорт.

Так что же оставил после себя Эдвард Мисселден?

Мисселден не был великим теоретиком в современном смысле. Он не создал универсальной экономической модели. Не написал математических уравнений. Не построил полноценную теорию стоимости. Но его вклад оказался очень важным по другой причине. Он начал приучать экономистов к мысли: экономические утверждения нужно проверять цифрами.

Не просто: «Кажется, страна беднеет». А: «Вот данные за несколько лет».

Не: «Серебро исчезает!» А: «Вот сколько вывезли, сколько ввезли и как изменилось соотношение».

Не: «Иностранцы нас разоряют!» А: «Вот структура экспорта и импорта».

Именно поэтому Мисселден оказался важной фигурой на переходе от старой меркантилистской публицистики к более систематическому экономическому анализу. Он еще смотрел на мир глазами человека XVII века. Для него золото и серебро оставались главным показателем богатства. Положительное торговое сальдо казалось почти священной целью. Импорт часто воспринимался как подозрительная утечка национального богатства. Но одновременно он сделал нечто принципиально новое: начал превращать экономический спор в измеряемую задачу. И в этом заключается его главное наследие.

Монкретьен сказал: «У экономики есть государственное

измерение».

Мен сказал: «Смотрите на торговый баланс».

Серра сказал: «Богатство создается производством».

Малинс спросил: «Что происходит с деньгами?»

А Мисселден добавил: «Хорошо. А теперь покажите мне цифры».

И именно с этого момента экономика постепенно начинает превращаться из искусства убедительно спорить в дисциплину, которая хотя бы пытается измерять то, о чем спорит. Пусть таблицы Мисселдена были несовершенны. Пусть его выводы часто были односторонними. Пусть его политические интересы иногда торчали из аргументов так же явно, как перо из чернильницы. Но сам принцип оказался бессмертным: если хочешь понять экономику страны — недостаточно слушать тех, кто громче всех кричит. Нужно открыть книги. Посчитать. Сравнить. Проверить. И только потом делать выводы. Для XVII века это уже было почти революцией.

Резюме главы:

— Главная заслуга: подарил миру термин «торговый баланс» и доказал, что экономические споры нужно вести с таможенными калькуляциями в руках, а не на пальцах.

— Торговля страны — это единые весы. Чтобы страна богатели, итоговая стоимость экспорта должна стабильно перевешивать импорт.

— Формула Мисселдена: считай экспорт, считай импорт, вычитай одно из другого — и получишь истинное положение дел в государстве.

— Главный урок: в любой понятной и непонятной экономической ситуации сначала соберите точные данные и сведите баланс, а уже потом ищите виноватых.

Глава 7. Антонио Дженовези

Антонио Дженовези (1713—1769) — человек, которому судьба изначально приготовила совершенно другую карьеру. Он должен был стать богословом. Потом — священником. Возможно, всю жизнь спорить о тонкостях христианской философии, читать проповеди и обсуждать вопросы, которые способны заставить заснуть даже самых стойких прихожан. Но вместо этого Дженовези решил заняться экономикой. И не просто заняться. Он фактически помог превратить ее в университетскую дисциплину.

В 1754 году в Неаполитанском университете меценат Бартоломео Интиери на собственные деньги открыл специальную кафедру, которую называли «кафедрой торговли и механики». Почему именно «механики»? Потому что современного слова «экономика» в привычном академическом смысле, тогда еще фактически не существовало. И вот на эту кафедру посадили Дженовези. Таким образом, он стал первым человеком, который получил официальную университетскую должность, связанную непосредственно с преподаванием экономической науки.

До него экономикой занимались примерно три категории людей. Купцы. Министры. И люди, которые были одновременно купцами и министрами. Одни обсуждали торговлю в портах. Другие — в королевских кабинетах. Третьи писали

памфлеты, пытаясь доказать, что именно их отрасль нужно срочно защитить от конкурентов.

Дженовези сделал совершенно другую вещь. Он сказал: «А давайте вообще начнем этому учить». Причем не только министров и купцов. Студентов. Молодых людей. Будущих чиновников. Будущих предпринимателей. И еще одна мелочь, которая по тем временам была почти революцией: он преподавал на итальянском языке, а не только на латыни. То есть экономическая мысль постепенно выходила из закрытого клуба ученых и становилась доступной более широкому кругу образованных людей.

Свои идеи Дженовези изложил в знаменитых «Лекциях о торговле, или о гражданской экономике». Именно здесь появляется его главное понятие: *Economia Civile* — «гражданская экономика». И это уже был очень серьезный поворот. Потому что Дженовези перестал спрашивать только: «Как сделать государство богаче?» Он начал задавать другой вопрос: «Как сделать общество лучше?»

1. Он поставил в центр экономики человека и общественное счастье

Большая часть экономического мышления предыдущих эпох была одержима государством. Сколько золота находится в казне? Сколько товаров мы экспортируем? Сколько серебра уходит за границу? Как защитить отечественного производителя? Как заставить колонии покупать наши товары?

Как победить соседнюю державу в торговле?

Дженовези посмотрел на все это и задал довольно неудобный вопрос: «А для кого вообще существует вся эта экономическая машина?» Для короля? Для казначейства? Для торговцев? Для статистики? Нет, для людей.

Именно отсюда возникает его идея «общественного счастья» — *pubblica felicità*. Экономика должна не просто увеличивать количество богатства. Она должна делать жизнь граждан: безопаснее, комфортнее, образованнее, культурнее, стабильнее. То есть богатство для него было средством, а не конечной целью.

Можно представить две страны. В первой огромная казна. Золота много. Экспорт растет. Государственный бюджет выглядит прекрасно. Но население неграмотно, дороги ужасные, суды коррумпированы, крестьяне голодают, а большинство людей живет в нищете. Во второй золота меньше. Но есть школы. Работают суды. Люди умеют читать. Торговцы доверяют друг другу. Производство развивается. Граждане имеют возможность улучшать свое положение. Какая страна действительно богаче? Дженовези практически без колебаний выбрал бы вторую. Потому что экономическое развитие нельзя измерять только количеством денег в казне.

2. Он сделал образование экономическим ресурсом

Сегодня мы воспринимаем как само собой разумеющееся, что образование влияет на экономический рост. Образован-

ный человек обычно: лучше работает с информацией, быстрее осваивает технологии, легче меняет профессию, может создавать более сложные продукты, лучше организует производство. Но в XVIII веке подобная мысль была далеко не очевидной.

Для многих правителей образование было чем-то вроде культурного украшения. Красиво иметь университет. Приятно открыть академию. Можно обучить несколько чиновников. Но Дженовези смотрел на это совершенно прагматично. Он считал: образование непосредственно увеличивает производительные способности общества.

Если крестьянин умеет читать — он получает доступ к новым знаниям.

Если ремесленник умеет считать — он лучше ведет учет.

Если предприниматель образован — он способен лучше организовать производство.

Если ученый получает возможность работать — появляются новые технологии.

Если общество становится грамотнее, оно получает способность самостоятельно создавать новые знания.

Это уже не просто культурная политика. Это инвестиция. Поэтому Дженовези выступал за развитие образования, практических знаний и подготовки людей к производительной деятельности. Фактически он одним из первых начал смотреть на население как на капитал, который можно развивать.

Не в смысле: «Люди — вещи». А в смысле: «Способности людей — источник будущего богатства».

3. Он понял экономическую ценность доверия

Представим торговца XVII—XVIII века. Он хочет купить товар у человека, которого никогда не видел. Продавец обещает отправить товар через месяц. Покупатель должен заплатить сейчас. И возникает простой вопрос: а почему он должен верить этому человеку? Можно поставить вооруженного охранника. Можно заключить контракт. Можно пригрозить наказанием. Можно построить десять уровней бюрократии. Но если в обществе вообще никто никому не доверяет, торговля становится невероятно дорогой. Каждую сделку приходится защищать. Каждую подпись — проверять. Каждую поставку — сопровождать. Каждого партнера — подозревать.

Дженовези обратил внимание на то, что экономика держится не только на законах и деньгах. Она держится еще и на доверии. Он использовал понятие *Fede Pubblica* — общественная вера, или общественное доверие. Идея была проста: если люди считают друг друга надежными, если договоры обычно выполняются, если суды работают, если собственность защищена, если мошенничество действительно наказывается, то количество сделок растет. А вместе с ним растет и экономика.

Можно представить два города.

В первом люди говорят: «Подпиши десять документов, поставь три печати, найми адвоката, приведи двух свидетелей, а потом мы еще подумаем, можно ли тебе доверять».

Во втором: «Мы работаем с этим человеком двадцать лет. Он выполняет обещания».

Второй город будет торговать быстрее и дешевле. Потому что ему не приходится тратить огромное количество ресурсов на защиту от собственного общества. Именно поэтому доверие — это не просто моральная категория. Это экономический ресурс. Чем выше доверие, тем ниже транзакционные издержки. Термина «транзакционные издержки» Дженовези, конечно, не использовал. Но саму проблему он увидел очень рано.

4. Он соединил экономику с реальными реформами

Дженовези не был философом, который придумал красивую теорию, а затем забыл спросить, как она работает в реальной жизни. Его очень беспокоила экономическая ситуация в Неаполитанском королевстве. Он видел: слабое сельское хозяйство, феодальные ограничения, внутренние торговые барьеры, плохую организацию рынков, низкую производительность, бедность населения. И предлагал вполне конкретные изменения.

Если крестьянин из одной провинции хочет продать зерно человеку из другой, а между ними возникает целая цепочка пошлин, разрешений и ограничений, торговля ста-

новится дороже. Каждый посредник добавляет стоимость. В результате: производитель получает меньше, покупатель платит больше, а экономика теряет эффективность. Поэтому Дженовези поддерживал снятие внутренних препятствий для торговли.

Развивать свободную торговлю зерном. Зерно — не обычный товар. Если его слишком мало, люди голодают. Если торговлю зерном ограничивать слишком сильно, дефицит может только усилиться. Поэтому Дженовези выступал за более свободное движение продовольствия.

Его логика была проста: если в одной части страны урожай плохой, а в другой хороший, рынок должен позволить переместить зерно туда, где его не хватает. Иначе получается абсурд: в одной провинции зерно гниет на складах, а в другой люди голодают.

Дженовези также выступал против модели, при которой страна просто вывозит сырье за бесценок, а затем покупает готовые товары втридорога. Если есть шерсть, почему бы не производить ткань? Если есть сельскохозяйственное сырье, почему бы не создавать продукты его переработки? Если есть рабочие руки, почему бы не развивать ремесла? То есть страна должна стремиться переходить от: «Мы продаем сырье» к: «Мы создаем более сложный продукт». Именно здесь гуманистическая философия Дженовези соединяется с вполне прагматичной промышленной политикой.

Чему нас учит теория Дженовези?

Если перевести его лекции на современный язык, получается довольно простая философия. Экономика существует для человека, а не человек для экономики. Представим, что государство объявляет: ВВП вырос на 7%! Все радуются. Но при этом: зарплаты большинства людей не растут, образование деградирует, медицина недоступна, жилье становится неподъемным, уровень доверия падает, а люди работают по 14 часов в сутки.

Можно ли сказать, что общество действительно стало намного богаче? Дженовези, скорее всего, спросил бы: «А людям-то стало лучше?» Для него экономические показатели — это средство оценки развития. Но конечная цель — общественное благополучие. И в этом его идеи очень сильно отличаются от чистого меркантилизма.

Знания — инвестиция, а не роскошь. Если государство тратит деньги на школу, кажется, что оно просто увеличивает расходы. Но эффект может появиться через десять, двадцать или тридцать лет. Ребенок становится инженером. Инженер создает технологию. Технология повышает производительность. Компания становится конкурентоспособнее. Появляются новые рабочие места. Растут налоговые поступления. То есть сегодняшняя трата может стать завтрашним экономическим ресурсом. Дженовези понимал это удивительно рано. Самая ценная инвестиция — иногда та, которую нельзя положить в сейф. Потому что знания не ржавеют.

Их нельзя случайно потерять на складе. Ими можно пользоваться снова и снова.

Без доверия экономика начинает сама себя тормозить. Можно построить прекрасные законы. Можно написать идеальные контракты. Можно создать огромное количество чиновников. Но если никто никому не доверяет, система начинает работать плохо. Предприниматели будут избегать долгосрочных инвестиций. Купцы будут требовать предоплату. Банки будут осторожнее выдавать кредиты. Люди начнут хранить деньги вместо того, чтобы инвестировать. Суды будут перегружены. Мошенничество станет нормой. В результате экономика будет тратить огромное количество ресурсов просто на то, чтобы защитить людей друг от друга.

Поэтому доверие — это не сентиментальная вещь.

Это часть экономической инфраструктуры. Можно сказать, дороги позволяют перемещать товары. Банки позволяют перемещать деньги. А доверие позволяет перемещать обещания. И без последнего сложная экономика просто не сможет нормально работать.

Но и у Дженовези есть свои слабые места. Любая теория становится опасной, если превратить ее в религию. И «гражданская экономика» не исключение.

Опасность превращения экономики в моральную проповедь. Самая очевидная проблема: общественное счастье нельзя просто приказать произвести. Можно построить школу. Можно принять закон. Можно создать программу под-

держки бедных. Но дальше возникают вопросы: сколько это стоит? Кто платит? Как распределяются ресурсы? Какие стимулы получают люди? Что происходит с бюджетом? Что делать с дефицитом? Как бороться с инфляцией? Какие отрасли действительно нуждаются в поддержке?

Добрых намерений недостаточно. Можно создать прекрасную социальную программу и одновременно довести бюджет до катастрофы. Поэтому экономика должна учитывать не только моральную цель, но и ограниченность ресурсов.

Инвестиции в образование очень медленные. Это еще одна неприятная особенность. Построить школу можно за несколько лет. Но увидеть экономический результат от нее иногда можно только через десятилетия. Сегодня государство тратит деньги. Через двадцать лет получает инженеров. Через тридцать — технологические компании. Через сорок — совершенно другую экономическую структуру. А политик обычно думает гораздо короче: «Мне нужно показать результат до следующих выборов». И здесь возникает конфликт. Образование — это инвестиция в будущее. Но государственная политика часто живет настоящим. Поэтому идеи Дженовези требуют редкого качества: умения вкладывать ресурсы сегодня ради людей, которых нынешний правитель может никогда не увидеть.

Нельзя предполагать, что люди всегда будут действовать ради общего блага. Дженовези очень высоко оценивал

общественное доверие и гражданскую добродетель. Но существует маленькая проблема: люди бывают эгоистичными. Предприниматель хочет максимальную прибыль. Рабочий хочет максимальную зарплату. Покупатель хочет минимальную цену. Чиновник может хотеть сохранить должность. Монополист хочет уничтожить конкурентов. И каждый из них может прекрасно понимать общественное благо — и всё равно выбирать личную выгоду.

Поэтому нельзя строить экономическую систему на предположении: «Если мы всем объясним, что нужно думать о благе общества, все начнут так делать». Не начнут. Нужны институты. Правила. Конкуренция. Суды. Прозрачность. Стимулы. И механизмы, которые позволяют личному интересу хотя бы частично работать в пользу общества.

Так что же оставил после себя Антонио Дженовези?

Его величайший вклад был не в одной конкретной экономической формуле. Он изменил сам вопрос: что должна делать экономика?

Меркантилисты спрашивали: «Как сделать государство богаче?»

Дженовези спросил: «Как сделать общество благополучнее?»

И это изменение оказалось фундаментальным. Он поставил в центр: человека, образование, доверие, гражданские институты, производительность, торговлю, сельское хозяй-

ство, промышленность. То есть экономику как часть общественной жизни, а не просто бухгалтерию королевской казны. И в этом он действительно оказался человеком Просвещения.

Он понимал: богатая страна — это не та, где больше всего золота. Не та, где самая большая казна. Не та, где больше всего экспортных товаров. А та, где люди способны: учиться, работать, доверять друг другу, создавать новое и улучшать собственную жизнь.

Именно поэтому Дженовези можно считать одним из первых экономистов, которые попытались соединить две вещи, которые очень долго существовали отдельно: экономическую эффективность и человеческое благополучие. Он фактически сказал: экономика должна не просто создавать богатство. Она должна создавать условия, при которых богатство превращается в лучшую жизнь общества.

И, пожалуй, самая красивая ирония его судьбы заключается в том, что человек, который начинал как богослов, в итоге стал одним из тех, кто помог экономике выйти из мира абстрактных рассуждений о золоте и монетах и начать говорить о вещах, которые находятся гораздо ближе к обычному человеку: образовании, доверии, труде, знаниях, справедливых правилах и качестве жизни.

Если Серра спрашивал: «Откуда вообще берется богатство?»

А Мисселден отвечал: «Давайте сначала посчитаем».

То Дженовези добавил: «А теперь давайте выясним, зачем нам это богатство вообще нужно». И это был еще один огромный шаг в сторону современной экономической науки.

Резюме главы:

— Главная заслуга: стал первым в мире профессором экономики, вывел науку в университетские аудитории и создал концепцию «Гражданской экономики».

— Настоящая цель экономики — не абстрактная куча золота у монарха, а «общественное счастье» и высокий уровень жизни просвещенных граждан.

— Формула Дженовези: учи людей, развивай доверие в обществе, дай крестьянам землю, а ремесленникам — знания, и страна станет богатой и счастливой.

— Главный урок: самый надежный способ поднять экономику страны — это вложиться в мозги и культуру ее жителей. Без образования любые финансовые реформы обречены на провал.

Глава 8. Джеймс Стюарт

Сэр Джеймс Стюарт (1712—1780) — человек, чья биография вполне могла бы стать основой для приключенческого сериала. Шотландский аристократ. Баронет. Юрист. Политический эмигрант. Путешественник. И, в конце концов, экономист, который написал огромный трактат и умудрился оказаться в истории в очень неудобном положении: он написал одну из первых полноценных систем политической экономики всего за девять лет до того, как Адам Смит написал книгу, которая затмила практически всех. Но началось всё совсем не с экономики.

В 1745 году Стюарт совершил поступок, который для человека его положения был одновременно романтическим и крайне неосмотрительным: поддержал якобитов. То есть выступил на стороне сторонников изгнанной династии Стюартов против британской короны. Восстание проиграло. Якобиты были разбиты. Лондон победил. А Джеймсу Стюарту пришлось срочно объяснять британским властям, почему его присутствие на территории страны больше не является хорошей идеей. И поэтому он сбежал, 18 лет в изгнании вместо тюрьмы

Стюарт отправился на континент и следующие 18 лет провёл, путешествуя по Европе: Франция, Германия, Италия. Разные дворы. Разные правительства. Разные экономиче-

ские порядки. И именно это изгнание неожиданно превратилось для него в огромную исследовательскую командировку. Пока другие экономисты сидели в кабинетах и рассуждали о том, как должна работать экономика, Стюарт смотрел, как реально работают государства. Он наблюдал за налогами, торговлей, банками, денежным обращением, промышленностью, населением и за тем, как правительства пытаются бороться с кризисами. И постепенно пришел к выводу, который для XVIII века был довольно радикальным: экономика — это слишком сложная штука, чтобы просто оставить ее на самотек.

В 1767 году он наконец опубликовал свой главный труд: *«Исследование принципов политической экономии»*. Это был огромный пятитомный трактат. Не памфлет. Не короткая брошюра. Не очередной спор о том, кто виноват в падении курса серебра. А попытка собрать всю политическую экономию в одну систему. И вот тут начинается историческая трагедия.

Потому что через девять лет после публикации Стюарта появляется другой шотландец. Адам Смит. И в 1776 году выпускает *«Богатство народов»*. После этого имя Стюарта постепенно исчезает из массового представления об истории экономической мысли. Хотя на самом деле он был одним из тех, кто помог подготовить почву для современной экономической науки.

В чем же именно его главный вклад?

Стюарт оказался очень интересной переходной фигурой. Одной ногой он ещё стоял в мире меркантилизма. Другой уже заходил в современную экономическую теорию. Он не верил, что рынок автоматически приводит общество к идеальному состоянию. Но и не считал, что государство должно полностью заменить рынок. Его интересовал вопрос: как заставить рыночную систему работать стабильнее? И именно поэтому Стюарт стал одним из первых системных теоретиков государственного экономического вмешательства.

Вот четыре главные идеи, которые он оставил после себя.

1. Он создал первую полноценную систему политической экономии

До Стюарта экономическая литература была довольно хаотичной. Один автор писал о деньгах. Другой — о торговле. Третий — о налогах. Четвертый — о промышленности. Пятый объяснял, почему именно его страна должна закрыть границы для иностранных товаров. Каждый кусочек экономики существовал как отдельный разговор. Стюарт сделал то, что до него практически никто не делал в таком масштабе: он попытался собрать всё в одну систему. Он рассматривал: население; производство; деньги; цены; налоги; банки; кредит; международную торговлю; государственные финансы; занятость; потребление.

И самое главное — он пытался показать, как все эти элементы связаны друг с другом. Например: изменение нало-

гов влияет на доходы; доходы влияют на потребление; потребление влияет на спрос; спрос влияет на производство; производство влияет на занятость; занятость влияет на доходы; а дальше весь цикл запускается снова. То есть экономика для Стюарта была не мешком отдельных показателей. Это была система взаимосвязанных процессов. Именно поэтому его можно считать одним из первых авторов, которые начали мыслить экономику как единый механизм.

2. Он придумал фигуру «Государственного Мужа»

Это, пожалуй, самая знаменитая особенность его системы. Стюарт прекрасно понимал, что рынок умеет координировать огромное количество решений. Но он также видел: рынки иногда перегреваются. Иногда возникает избыток товаров. Иногда — дефицит. Иногда цены растут слишком быстро. Иногда производство сокращается. Люди теряют работу. И тогда возникает вопрос: что делать государству? Стюарт не предлагал уничтожить рынок. Он предложил поставить над ним умного управляющего.

Он называл такого человека *Statesman* — государственным деятелем. Это не диктатор, который каждое утро просыпается и решает, сколько сегодня должен стоять хлеб. Скорее, это дирижер. Оркестр существует сам. Музыканты играют сами. Но если кто-то сбился, дирижер должен вмешаться.

Представим ситуацию. Фермеры произвели слишком много зерна. Предложение огромное. Цена падает. Для по-

требителя прекрасно. Для производителя — катастрофа. Если цена падает ниже издержек, часть фермеров разоряется. В следующем году они сокращают производство. А потом внезапно возникает дефицит. Стюарт предлагает государству использовать резервы. Если товара слишком много — государство может его выкупить. Если товара слишком мало — государство может выпустить запасы на рынок. Получается своеобразный экономический амортизатор. Когда рынок слишком сильно проваливается — государство его поддерживает. Когда рынок перегревается — государство может вмешаться в обратную сторону. И вот здесь Стюарт неожиданно выглядит почти как человек, который забрёл в экономику XX века задолго до её появления.

3. Он разделил «относительную» и «абсолютную» прибыль

Это одна из самых интересных частей его теории. Стюарт задал вопрос: когда кто-то получает прибыль, действительно ли общество стало богаче? И ответ: не всегда.

Представим двух торговцев. Первый купил товар за 100 и продал за 150. Он получил 50 прибыли. Но если второй торговец просто потерял эти 50 из-за неудачной сделки, то для общества в целом нового богатства не появилось. Один стал богаче. Другой — беднее. Это Стюарт называл относительной прибылью. Она возникает благодаря перераспределению.

А теперь другой сценарий. Рабочие создали новую машину. Она позволяет производить в два раза больше товара из того же количества ресурсов. Появился новый продукт. Производительность выросла. Объем доступных товаров увеличился. Общество стало обладать тем, чего раньше не было. Это уже абсолютная прибыль. Именно она, по Стюарту, является настоящим источником экономического роста.

То есть нужно различать: «Я заработал больше, потому что забрал часть чужого дохода» и «Мы создали больше богатства, чем существовало раньше». Это очень важное различие. Потому что оно заставляет задавать другой вопрос: экономика действительно производит новое богатство или просто перераспределяет уже существующее?

4. Он описал, как общество изобретает новые потребности

Здесь Стюарт снова оказался интереснее простого меркантилиста. Он заметил: человек сначала работает ради выживания. Ему нужны: еда, одежда, жилье, тепло. Но как только базовые потребности удовлетворены, появляется следующая ступень. Человек начинает хотеть: лучшую одежду, мебель, украшения, развлечения, книги, искусство, комфорт, роскошь. А затем возникают совершенно новые желания, о которых предыдущие поколения даже не подозревали. Именно эти дополнительные потребности начинают создавать новые рынки.

Когда люди хотят большего, появляется спрос. Когда появляется спрос, предприниматели начинают производить. Для производства нужны рабочие. Рабочим нужна зарплата. Они тратят ее на другие товары. И снова появляется спрос. Получается своеобразная цепочка: потребности → спрос → производство → занятость → доходы → новые потребности. Поэтому развитие общества — это не только производство большего количества еды. Это еще и расширение человеческих желаний. Человек хочет не просто выжить. Он хочет жить лучше. И именно это желание заставляет экономическую систему постоянно усложняться.

Чему нас учит теория Стюарта?

Если убрать из его огромных томов старинную терминологию, остается довольно современная логика. Рынок сам по себе не всегда идеален. Стюарт не доверял идее: «Просто оставьте всех в покое — и рынок сам все исправит». Он видел, что рынок может создавать дисбалансы: избыток товаров, дефицит, падение цен, рост цен, безработицу, финансовую панику. Именно поэтому государство должно иметь инструменты стабилизации. Не обязательно командовать всем. Но хотя бы иметь возможность вмешаться, когда система начинает слишком сильно раскачиваться. В этом смысле Стюарт был одним из ранних предшественников идеи государства как экономического стабилизатора.

Работа важнее золота. Стюарт не считал главным показа-

телем богатства количество драгоценного металла в казне. Для него гораздо важнее было другое: работают ли люди? Если миллионы людей имеют работу, получают доход и покупают товары, экономика функционирует. Если же половина населения безработная, предприятия закрываются, а деньги лежат без движения, наличие большой государственной казны не спасает ситуацию. Поэтому занятость становится для него одной из центральных экономических задач. Государство должно следить не только за тем, сколько денег находится в стране. Оно должно следить за тем, циркулирует ли экономическая деятельность вообще.

Универсального рецепта не существует. И здесь Стюарт особенно сильно расходится с будущей классической школой. Он не верил, что существует одна универсальная экономическая формула. У каждой страны: своя история, свой уровень развития, структура производства, свое население, ресурсы, свои институты. То, что прекрасно работает в богатой Англии, может оказаться совершенно неподходящим для бедной Шотландии. Поэтому экономическая политика должна учитывать конкретные обстоятельства страны. Идея кажется очевидной сегодня. Но в XVIII веке это был важный методологический шаг.

Но у этой красивой конструкции есть одна фундаментальная проблема. А что, если Государственный Муж вовсе не мудрый?

Иллюзия идеального чиновника. Теория Стюарта прекрас-

но работает, если представить государство как идеальный мозг. Он видит всю экономику. Знает все цены. Знает объемы запасов. Знает потребности населения. Понимает намерения предпринимателей. Мгновенно принимает решения. Не ворует. Не ошибается. Не занимается лоббизмом. Не думает о собственном политическом рейтинге. Не дружит с нужными бизнесменами. И вообще является мудрым философом в костюме чиновника.

Проблема только в одном: такого человека почему-то очень трудно найти. В реальности государство состоит из людей. А люди ошибаются. Иногда действуют в собственных интересах. Иногда не обладают достаточной информацией. Иногда слишком поздно реагируют. Иногда защищают не общество, а тех, кто громче всех стучит в дверь министерства. Поэтому государственное вмешательство тоже может создавать проблемы.

Слишком много регулирования убивает инициативу. Если государство решает: сколько производить, по какой цене продавать, кому продавать, какие товары разрешены, какие предприятия поддерживать, кого защищать от конкуренции, то предпринимателю становится все труднее самостоятельно принимать решения. А предпринимательская деятельность всегда связана с риском. Нельзя заранее знать, какой товар окажется успешным. Нельзя точно предсказать технологический прорыв. Нельзя приказать людям захотеть новый продукт. Если государство пытается контролировать

каждую мелочь, предприниматели начинают думать не: «Как создать что-нибудь новое?» а: «Как получить разрешение?» И тогда вместо экономической активности появляется бюрократическая активность.

Ирония истории: Стюарт написал огромный системный труд. Он обсуждал государственную политику, деньги, рынок, занятость, производство и кризисы. Но буквально через девять лет после его книги появился Адам Смит. И историческая сцена резко изменилась. Смит предложил гораздо более убедительную для своей эпохи картину: люди преследуют собственный интерес; конкуренция координирует их действия; рынок способен самостоятельно организовывать огромное количество экономических решений; государству не нужно вмешиваться во всё подряд. И эта идея оказалась невероятно влиятельной.

На фоне Смита Стюарт стал выглядеть человеком прошлого. Последним крупным меркантилистом. Слишком сложным, осторожным, государственным. И постепенно оказался в тени. Самая историческая ирония заключается в том, что Стюарт был настолько близок к Смицу по времени, что сегодня их почти невозможно рассматривать отдельно. Это были два разных ответа на одну и ту же проблему.

Стюарт спрашивал: «Как сделать рынок стабильным с помощью разумного государства?»

Смит спрашивал: «А может быть, рынок гораздо лучше справляется сам?»

И следующие два столетия экономической истории во многом стали спором между этими двумя интуициями.

Так почему Стюарта все-таки стоит помнить?

Потому что он был не просто «неудачным предшественником Адама Смита». Он был человеком, который одним из первых попытался увидеть экономику целиком. Он понимал, что: рынок связан с государством; производство связано с потреблением; деньги связаны с занятостью; налоги влияют на спрос; население влияет на производство; а государственная политика может как стабилизировать систему, так и разрушить ее.

Его главное наследие — не конкретный рецепт. А мысль: экономика слишком сложна, чтобы объяснять ее одной формулой. Рынок нужен, но рынки могут проваливаться. Государство нужно, но государство тоже может ошибаться. Потребности создают спрос. Но бесконечное стимулирование потребления не делает общество автоматически счастливым.

Прибыль может создавать новое богатство. Но может быть и простым перераспределением. И именно поэтому Стюарт выглядит сегодня гораздо интереснее, чем его историческая репутация. Он оказался человеком между двумя эпохами. Позади него был старый мир меркантилизма, королевских указов и торговых войн. Впереди — капитализм, конкуренция и классическая политическая экономия.

А сам Стюарт стоял посередине и пытался понять: «Как

сделать так, чтобы все это безумие вообще не развалилось?» И, возможно, самая точная характеристика его экономической философии звучит так: рынок должен работать сам — но государство должно быть рядом, когда он начинает ломаться. Для 1767 года это была весьма смелая мысль. Для XXI века — до сих пор предмет ожесточенных споров.

Резюме главы:

— Написал первый в истории полный систематический учебник по политической экономии и создал концепцию государственного регулирования рынков.

— Рынок без умного государственного контроля склонен к хаосу и разрушению; задача власти — мягко гасить кризисы и обеспечивать всех работой.

— Формула Стюарта: развивай у людей новые потребности, создавай рабочие места, держи государственные резервы на случай кризиса и подстраивай законы под особенности своей страны.

— Главный урок: можно написать гениальный и проработанный пятитомник, но если через 10 лет кто-то напишет книгу с более простой и красивой идеей («пусть рынок решает всё сам»), публика на время забудет о твоей сложности. Но история обязательно вернет всё на свои места!

Глава 9. Уильям Петти

Уильям Петти (1623—1687) — человек, чья биография выглядит так, будто один человек случайно прожил несколько совершенно разных жизней. Сын бедного ткача, юнга, моряк, механик, врач, анатом, профессор, музыкант, экономист, картограф. И, судя по всему, человек с категорическим нежеланием выбирать себе только одну профессию. В 14 лет Петти сбежал в море. Но приключение закончилось не совсем романтично: он получил травму ноги и оказался высажен на французском берегу. Для обычного человека это был бы конец карьеры. Для Петти — почему-то только начало.

Он выучил латынь и французский, изучил медицину, вернулся в Англию, стал профессором анатомии, преподавал музыку, работал врачом и в какой-то момент оказался личным врачом Оливера Кромвеля. А затем его жизнь совершила очередной поворот. Петти отправили в Ирландию участвовать в огромном проекте по картографированию земель. И вот тут выяснилось, что человек, который начинал как врач, неожиданно прекрасно умеет делать совершенно другую вещь: считать.

Он измерял землю. Пересчитывал население. Оценивал стоимость владений. Собирал сведения о доходах. Сопоставлял районы. Пытался понять, сколько вообще стоит государство. И постепенно пришел к мысли: «Почему мы постоян-

но спорим о богатстве страны словами, если его можно хотя бы приблизительно посчитать?» Именно здесь появляется его знаменитая идея «политической арифметики».

Петти фактически попытался сделать с государством то же самое, что анатомия делает с человеческим телом: вскрыть, измерить, взвесить, пересчитать и понять, как все органы работают вместе. Поэтому Маркс впоследствии не случайно назовет его одним из отцов политической экономии. Петти был одним из первых экономистов, который сказал: «Хватит философствовать. Покажите мне цифры».

В чем же именно его главный вклад в экономику?

Петти сделал несколько вещей, которые сегодня кажутся почти очевидными. Но в XVII веке это были настоящие интеллектуальные прорывы. Он попытался измерить национальное богатство. Связал стоимость с трудом и землей. Рассмотрел население как экономический ресурс. И начал объяснять цену земли через её производительность и расположение. То есть сделал то, без чего современная экономика вообще была бы невозможна: начал превращать хозяйственную жизнь общества в измеряемый объект.

Вот четыре его главных вклада.

1. Он изобрел «политическую арифметику»

Представьте Англию XVII века. Кто-то говорит: «Наша торговля пришла в упадок». Другой отвечает: «Нет, все прекрасно!» Третий заявляет: «Французы нас обгоняют!» Чет-

вертый: «В стране слишком мало денег!» И никто не может толком доказать, кто прав. Петти на все это посмотрел примерно так: «А сколько именно?» Сколько людей живет в стране? Сколько домов, земли, скота? Сколько производится зерна? Сколько получают ремесленники? Сколько приносит торговля? Какова стоимость земли? Сколько денег циркулирует? Каковы доходы населения? И если на какой-то вопрос нет ответа, его нужно хотя бы попытаться оценить. Так возникла политическая арифметика. Петти начал строить численный портрет государства.

Он фактически попытался посчитать национальный доход. Сегодня мы привыкли к таким понятиям, как: ВВП (валовой внутренний продукт) и ВНД (валовой национальный доход). Но в XVII веке никакой современной национальной статистики не существовало. Петти начал делать первые приближения. Он собирал сведения о: населении; сельском хозяйстве; торговле; ремеслах; недвижимости; налогах; доходах; производстве. А затем пытался свести их в общую картину. Это было чрезвычайно важно. Потому что государство впервые стало рассматриваться не только как территория с королем, армией и флагом. А как экономический организм, который можно измерить.

2. Он связал стоимость с трудом

Петти задал один из вечных экономических вопросов: почему один товар стоит дороже другого? Почему кусок ткани

стоит дороже деревянной ложки? Почему участок земли стоит больше другого? Почему один человек зарабатывает больше другого? Откуда вообще берется стоимость? Петти предложил один из первых систематических ответов: важнейшим источником стоимости является труд. Его знаменитая формула звучала примерно так: «Земля — мать, а труд — отец и активный принцип богатства». Очень поэтично для человека, который обычно разговаривал с миром языком цифр. Но смысл был предельно практичным. Земля сама по себе не производит богатство. И труд сам по себе тоже не существует в вакууме. Есть природный ресурс. Есть человеческое усилие. И именно их соединение создает продукт.

Представим поле. Земля существует. Но сама по себе она не вспашет себя. Не посеет зерно. Не соберет урожай. Не отвезет его на рынок. Человек добавляет: труд, инструменты, знания, время, организацию. И природный ресурс превращается в экономический продукт. Отсюда Петти начинает движение к тому, что позднее станет одной из центральных тем классической политической экономии: откуда берется стоимость и как ее измерять?

3. Он впервые попытался оценить стоимость человеческого капитала

Петти был врачом. Он привык смотреть на человеческое тело как на объект, который можно изучать. И экономику он тоже решил рассматривать через человека. Но сделал это со-

вершенно в духе своего времени: в деньгах. Петти попытался определить экономическую стоимость населения. Сколько примерно стоит человек как производительный ресурс? Он оценивал стоимость среднего человека примерно в 80 фунтов стерлингов. Сегодня подобный расчет звучит довольно жутковато. Но для Петти это была не попытка сказать: «Человек — товар». Его идея была другой: если государство теряет население, оно теряет производительный ресурс.

Представим эпидемию. Умерло 100 000 человек. Можно сказать: «Это ужасная человеческая трагедия». И это абсолютно верно. Но Петти добавлял: «И одновременно это огромная экономическая потеря». Если каждый человек представляет определенную экономическую ценность, то массовая смертность означает: меньше работников, производства, налогов, потребления, меньше будущего дохода. Поэтому здоровье населения становится не только медицинской или моральной проблемой. Оно становится экономическим вопросом.

Отсюда очень современный вывод: инвестиции в здоровье населения — это инвестиции в производительную способность страны. Петти просто выразил эту мысль в гораздо более жесткой арифметической форме, чем мы сделали бы сегодня.

4. Он объяснил, почему земля разной стоимости

Есть два участка. Они одинакового размера. Почему один

стоит в несколько раз дороже другого? Ответ: земля — это не только сама земля. Важны: плодородие, урожайность, расположение, расстояние до рынка, стоимость перевозки.

Представим два одинаковых поля. Первое находится в нескольких километрах от Лондона. Второе — где-нибудь далеко от крупных рынков. На обоих выращивают одинаковое количество зерна. Но фермер с первого участка может быстро привезти урожай покупателю. У второго транспортировка съест значительную часть прибыли. Получается: география превращается в деньги. Именно поэтому участок рядом с крупным рынком может быть значительно дороже такого же по площади участка далеко от него. Петти одним из первых начал систематически связывать стоимость земли не только с природными свойствами, но и с экономическим расположением. Сегодня мы назвали бы это влиянием транспортных издержек и доступа к рынку. Для XVII века это был очень важный шаг.

Чему нас учит теория Петти?

Нет цифр — нет серьезного разговора. Петти буквально ненавидел экономические рассуждения в стиле: «Мне кажется, страна беднеет». Его ответ был бы: «На сколько?»

Он одним из первых начал превращать экономическую дискуссию из соревнования красноречия в соревнование расчетов. И именно здесь начинается современная статистическая культура. Сегодня мы можем открыть данные о:

ВВП, инфляции, безработице, зарплатах, производительности, экспорте, импорте, налогах. И забываем, насколько революционной была сама идея: экономику можно измерять.

Труд — один из фундаментальных источников богатства. Петти выступал против представления, будто богатство просто лежит где-то в виде золота и серебра. Драгоценный металл сам по себе ничего не производит. Он становится экономически полезным потому, что люди используют его в обмене. Настоящее богатство появляется благодаря соединению: природы + труда + организации. Земля дает ресурс. Человек превращает ресурс в продукт. Экономическая система позволяет этот продукт обменивать. И чем производительнее становится человеческий труд, тем больше богатства способно создавать общество. Это станет одной из центральных идей классической политической экономии.

Люди — это не просто население, а экономический актив. Петти смотрел на демографию совершенно иначе, чем многие его современники. Население — это не просто количество подданных в королевской переписи. Это: рабочие руки, налогоплательщики, потребители, ремесленники, солдаты, предприниматели, ученые, врачи, инженеры.

Если население здоровое, образованное и производительное, страна богаче.

Если люди массово умирают, эмигрируют или остаются без работы, государство теряет часть своей экономической мощности.

Поэтому демография становится частью экономики. И здесь Петти неожиданно оказывается предшественником современной идеи: человеческий капитал — один из главных ресурсов страны.

Но здесь, как и у любой экономической теории, начинаются проблемы. Потому что если дать человеку калькулятор и попросить его измерить весь мир, существует риск, что он решит: «Всё, что нельзя посчитать, просто не существует».

Тотальный экономический цинизм. Самая очевидная опасность. Если человека рассматривать исключительно как экономический актив, возникает страшная логика. Ребенок становится будущим работником. Пожилой человек — затратой. Больной — экономическим убытком. Человек с инвалидностью — «непроизводительным ресурсом». И это уже путь в очень неприятное место. Экономика действительно может измерять стоимость человеческого труда. Но она не способна определить ценность человеческой жизни целиком. Человек имеет моральную ценность независимо от того, сколько фунтов он приносит государству. Поэтому петтианская арифметика полезна для оценки экономических последствий. Но опасна, если превратить ее в универсальную мораль.

Иллюзия точных данных. Петти был пионером статистики. Но проблема пионера в том, что статистической инфраструктуры вокруг него еще почти не существовало. Переписи были неполными. Учет был слабым. Многие показатели

приходилось оценивать. А значит, Петти иногда был вынужден делать то, что любой современный статистик делает с удовольствием: достраивать данные. Он мог взять несколько известных цифр, сделать предположение, применить коэффициент и получить красивый итог.

На бумаге все выглядит великолепно. Но если исходное предположение неверно, вся конструкция начинает рассыпаться. Поэтому современный урок Петти звучит так: цифра сама по себе еще не делает утверждение истинным. Нужно знать: откуда она взялась, как ее получили, какие допущения использовали, какова погрешность. Иначе можно получить не научную статистику, а очень убедительную ложь с десятичными знаками.

Общество нельзя полностью превратить в таблицу. Петти был гением измерения. Но общество всегда больше своих показателей. Можно посчитать: сколько людей работает; сколько они получают; сколько товаров производят; сколько налогов платят. Но гораздо сложнее посчитать: доверие, культуру, мотивацию, страх, надежду, социальную сплоченность, качество институтов. Можно иметь высокий доход на душу населения и одновременно жить в обществе, где люди друг другу не доверяют. Можно иметь низкий ВВП и высокий уровень взаимопомощи. Можно увеличить производство и разрушить окружающую среду. Можно увеличить зарплаты и одновременно уничтожить свободное время. И вот здесь сухая арифметика начинает давать сбой. Не все, что

важно, легко измерить.

Так что же на самом деле оставил после себя Уильям Петти?

Его главный вклад был не в одной конкретной формуле. Он изменил сам способ экономического мышления. Он превратил государство в объект измерения. Начал оценивать национальный доход. Связал производство с трудом и землей. Попытался определить стоимость человеческого капитала. И показал, что география, транспорт и расположение способны напрямую влиять на стоимость ресурсов.

И если свести всю его философию к одной простой фразе, получится: «Прежде чем спорить о богатстве страны, попробуйте его посчитать». Это звучит банально. Сегодня. Но в XVII веке это была настоящая революция. Потому что Петти одним из первых заставил экономику перейти от языка: «много», «мало», «богато», «бедно», «хорошо», «плохо» к языку: «сколько», «почему», «по сравнению с чем» и «как это измерить». И именно поэтому его можно считать одним из настоящих отцов количественной экономики.

Если Монкретьен дал политической экономии имя, Мен дал ей торговую механику, Серра начал искать реальные причины богатства, Дженовези поставил в центр человека, то Петти принес в эту компанию то, без чего современная экономика просто не могла бы существовать: калькулятор. Правда, калькулятора у него еще не было. Поэтому он ис-

пользовал то, что было под рукой: голову, бумагу, веревку, карту и огромное количество наглости.

Резюме главы:

— Главная заслуга: изобрел экономическую статистику («Политическую арифметику»), заложил основы трудовой теории стоимости и первым посчитал национальный доход страны.

— Экономика должна говорить исключительно на языке цифр, веса и измерений, а не туманных философских пожеланий.

— Формула Петти: «Земля — мать, труд — отец». Считай каждый рабочий час, береги людей как главный капитал и оценивай любые реформы сухим языком бухгалтерии.

— Главный урок: если вы хотите понять реальное положение дел в любой системе — перестаньте слушать красивую риторику и начните измерять, считать и сводить цифры в единую таблицу.

Глава 10. Джон Локк

Джон Локк (1632—1704) — человек, без которого современный западный мир действительно выглядел бы совершенно иначе. Врач по образованию. Философ по призванию. Политический эмигрант по обстоятельствам. И человек, который однажды задал вопрос, звучавший для XVII века почти вызывающе: «А почему, собственно, король вообще имеет право решать, что принадлежит мне?» И вот тут начинается самое интересное. Потому что Локк постепенно построил целую систему, в которой человек появляется на свет уже не как безымянный подданный монарха, а как обладатель собственных прав.

Ты владеешь своим телом. Ты владеешь своим трудом. Ты имеешь право защищать свою жизнь. Ты можешь приобретать собственность. А государство существует не для того, чтобы милостиво разрешать тебе всё это, а наоборот — чтобы защищать эти права. Именно эти идеи впоследствии окажут огромное влияние на либеральную политическую мысль и американскую революционную традицию. Но Локк был не только политическим философом. Он очень внимательно интересовался деньгами, процентом, ценами, торговлей и собственностью. И здесь он неожиданно оказался одним из тех людей, которые заложили фундамент будущей экономической науки.

В чем же именно его главный вклад в экономику?

Пока большинство меркантилистов XVII века продолжали спорить: «Как заставить больше золота попасть в королевскую казну?» Локк начал задавать совсем другие вопросы: «Что вообще делает человека собственником?» «Почему деньги имеют ценность?» «Кто определяет процент?» «Почему одна вещь стоит дорого, а другая — почти ничего?»

И главное: «Может ли государство просто приказать экономике работать иначе?» Вот четыре идеи, которые сделали Локка одним из важнейших экономических мыслителей своего времени.

1. Он связал частную собственность с трудом

До Локка существовала очень удобная для монархов логика: земля принадлежит королю. Король — источник власти. Король раздает земли. Подданные получают право ими пользоваться. То есть собственность в конечном счете идет сверху вниз. Локк предложил перевернуть эту конструкцию. Он начал не с короля. Он начал с человека. Сначала ты владеешь самим собой. Логика Локка примерно такая: каждый человек обладает собственным телом. Следовательно, ему принадлежит его труд. А если человек смешивает свой труд с природой, он получает право претендовать на результат.

Представим яблоню в лесу. Она никому не принадлежит. Ты сорвал яблоко. Ты вложил свой труд в его сбор. И теперь яблоко становится твоим. Или другой пример. Есть необра-

ботанный участок земли. Ты расчистил его. Вспахал. Посеял зерно. Построил забор. Потратил время и силы. По логике Локка, ты не просто воспользовался природой. Ты добавил к ней свой труд. И именно это дает основание для частной собственности.

Получается довольно мощная цепочка: человек → труд → результат → собственность. Это был фундаментальный переворот. Потому что собственность теперь можно было обосновывать не волей монарха, не происхождением и не феодальной привилегией, а деятельностью самого человека. Именно эта идея впоследствии окажет огромное влияние на либеральную экономическую мысль.

Но у Локка была важная оговорка. Он не говорил: «Можно захватить вообще всё». Первоначально он связывал присвоение с определенными ограничениями: нельзя брать больше, чем можешь использовать, и нельзя оставлять других людей без достаточной возможности существовать. Позднее появление денег позволило обходить часть этих ограничений. И вот здесь теория собственности Локка начинает становиться гораздо интереснее.

2. Он объяснил, почему деньги позволяют накапливать богатство

Представим человека, который собрал больше яблок, чем способен съесть. Через несколько дней яблоки сгниют. Значит, природа сама ограничивает накопление. Но появляет-

ся деньги. Ты можешь обменять скоропортящиеся яблоки на монеты. Монеты не гниют. И теперь результат твоего труда можно сохранять гораздо дольше. Так деньги превращаются в механизм накопления. И здесь Локк сделал очень важный шаг: деньги позволяют превратить труд и собственность в средство долгосрочного накопления. Это имело огромные последствия. Потому что общество перестает жить только в логике: «произвел → потребил».

Появляется: «произвел → продал → сохранил стоимость → инвестировал → накопил». Именно поэтому деньги становятся не просто удобным средством обмена, а частью системы собственности и накопления капитала.

3. Он одним из первых сформулировал количественную логику денег

И вот здесь философ Локк внезапно превращается почти в монетариста XVII века. Главный вопрос: почему цены растут? Меркантилисты часто смотрели на золото как на настоящее богатство. Если золота много — кажется, что страна богатая. Но Локк увидел важную проблему.

Представим, что в стране было: 100 монет и 100 товаров. Условно говоря, на один товар приходится одна денежная единица. А теперь в страну каким-то чудом попало еще 100 монет. Товаров осталось столько же. Но денег стало в два раза больше. Что произошло? Товары не стали в два раза лучше. Рабочие не стали производить в два раза больше. Земля

не стала в два раза плодороднее. Просто денег стало больше относительно количества товаров. И в результате возникает давление на цены. Именно здесь Локк приблизился к количественной логике денег: покупательная способность денег связана с их количеством относительно количества товаров и скорости их обращения.

Это один из важнейших шагов в развитии денежной теории. Золото не создает богатство автоматически. Это особенно важно в контексте эпохи. Меркантилист мог сказать: «У нас прибавилось золота — значит, мы стали богаче». Локк заставлял смотреть глубже. Если золота стало больше, а товаров и услуг не прибавилось, страна может просто получить: рост цен. То есть королевский сундук может стать тяжелее, но реального богатства в обществе больше не станет. И это уже почти современная интуиция: деньги сами по себе не являются производством.

4. Он выступил против попытки приказом установить «правильный» процент

А теперь представим Англию XVII века. Парламент решает: «Процент слишком высокий. Купцам тяжело брать кредиты. Давайте просто законодательно снизим его». Звучит логично. Если кредит дешевле — предприниматели должны брать больше денег. Если предприниматели берут больше денег — должно быть больше производства. Все счастливы. Но Локк посмотрел на эту конструкцию скептически.

Потому что процент — это не просто цифра, которую можно нарисовать в законе. Это цена использования денег. И если государство искусственно устанавливает её ниже рыночного уровня, возникает дефицит кредитов.

Представим: реальный рынок готов дать кредит под 6%. А государство говорит: «Нет. Только 4%». Что происходит? Часть кредиторов просто решает: «За такие деньги я вообще не буду давать». Количество доступных займов уменьшается. Спрос на дешевый кредит остается огромным. И начинается поиск обходных путей. Более рискованные заемщики получают деньги через посредников. Появляются дополнительные комиссии. Скрытые платежи. Неформальные займы.

Иными словами: закон может приказать проценту быть ниже, но не может приказать людям перестать учитывать риск и альтернативную стоимость капитала. Локк одним из первых очень четко показал эту проблему.

А что насчет цены товаров? Здесь Локк тоже сделал важное наблюдение. Он различал полезность вещи и ее обменную ценность. Именно поэтому возникает знаменитый парадокс: вода жизненно необходима, но обычно дешева. Алмаз практически не нужен человеку для выживания, но стоит огромных денег.

Почему? Потому что рыночная стоимость определяется не только тем, насколько вещь полезна вообще. Имеют значение: редкость, спрос, предложение и способность людей

обменивать один товар на другой. Если воды в изобилии, ее рыночная цена может быть низкой. Если алмазов мало, а желающих их приобрести много, цена будет высокой. Таким образом, Локк помог отделить: «вещь полезна» от «вещь дорого стоит». Это чрезвычайно важное различие для дальнейшего развития теории ценности.

Чему нас учит теория Локка?

Собственность должна быть защищена. Для Локка государство не является владельцем всего общества. Оно существует ради защиты базовых прав. Жизни. Свободы. Собственности. Если человек создал богатство своим трудом, государство не должно просто прийти и сказать: «Спасибо, теперь это наше».

Отсюда вырастает одна из центральных идей либеральной экономики: защита прав собственности создает стимул производить, инвестировать и накапливать. Если человек уверен, что завтра у него никто не отнимет результат труда, он гораздо охотнее вкладывает время и капитал в производство.

Рынок нельзя полностью заменить указами. Локк не утверждал, что рынок всегда идеален. Но он очень рано увидел проблему государственного вмешательства в цены. Нельзя просто объявить: «кредит должен стоить 4%» и ожидать, что все остальные экономические условия исчезнут. Нельзя приказать: «товары должны быть дешевыми» и не подумать о том, почему они вообще стоят столько. Цены от-

ражают множество факторов: редкость, спрос, предложение, риск, затраты, доступность. Поэтому попытка заменить весь этот механизм одним указом часто приводит не к исчезновению проблемы, а к ее перемещению в тень.

Деньги — это не богатство сами по себе. Золото не накормит человека. Монета не построит дом. Слиток не вылечит больного. Все это становится ценным потому, что его можно обменять на реальные результаты человеческого труда. Поэтому экономика должна смотреть не только на количество денег, но и на то, сколько реальных товаров и услуг производится. Можно напечатать или отчеканить сколько угодно денег. Но нельзя одним нажатием кнопки создать: больше еды, домов, врачей, инженеров, энергии, станков. Деньги — это билет на экономические ресурсы, а не сами ресурсы.

Но если довести идеи Локка до абсолютной крайности, появляются весьма неприятные проблемы. Потому что частная собственность — мощный двигатель экономики. Но двигатель тоже можно раскрутить до перегрева.

Крайнее неравенство. Представим общество, в котором собственность полностью защищена. Один человек накопил капитал. Купил землю. Потом еще землю. Потом предприятия. Потом дома. Его дети унаследовали все это. Потом их дети. И через несколько поколений может возникнуть ситуация: одни владеют почти всем, а остальные владеют только своим трудом. Это создает проблему, которую сама логика первоначального присвоения решить не может. Если богат-

ство можно передавать по наследству и бесконечно накапливать, первоначальная связь: «труд → собственность» со временем становится гораздо менее очевидной. Человек может владеть огромным состоянием не потому, что сам что-то создал, а потому, что его прапрадед однажды удачно приобрел землю. И здесь появляется вечный спор современной экономики: где заканчивается справедливое право собственности и начинается чрезмерная концентрация богатства?

А кто будет строить то, что невыгодно частнику? Представим пожарную службу. Она должна приехать к человеку, когда у него загорелся дом. Но сколько этот человек должен заплатить за то, чтобы пожарная машина вообще стояла рядом? А дороги? А базовая инфраструктура? А санитарная система? А фундаментальная наука? А вакцинация? А защита от наводнений? У многих таких благ есть важная особенность: ими пользуются многие люди одновременно, а заставить каждого отдельно оплатить полную стоимость сложно. Поэтому идея: «просто защитим частную собственность, а рынок решит остальное» не всегда работает. Современное государство во многом появилось именно потому, что существуют задачи, которые рынок либо решает плохо, либо не решает вообще.

Проблема «дикой земли». И здесь теория Локка столкнулась с одной из самых тяжелых исторических проблем. Если считать, что право собственности возникает прежде всего через обработку земли, возникает опасный вопрос: а что

делать с людьми, которые используют землю иначе? Представим коренное население, которое не строит европейские фермы. Оно охотится. Кочует. Использует лес сезонно. Считает землю общей территорией, а не индивидуальным товаром.

С точки зрения европейского колонизатора можно было сказать: «Они ничего здесь не выращивают. Значит, земля фактически ничья». А дальше появлялось удобное оправдание: «Мы обработаем ее — следовательно, она станет нашей». Так философская теория собственности могла превращаться в инструмент колониального захвата. И это один из самых серьезных исторических вопросов вокруг наследия Локка. Потому что идея, которая должна была защищать человека от произвола власти, в определенных условиях могла использоваться для оправдания лишения других людей их собственности.

Так что же на самом деле оставил после себя Джон Локк?

Его экономический вклад невозможно отделить от его политической философии. Локк сделал нечто гораздо более фундаментальное, чем просто написал несколько трактатов о деньгах. Он изменил исходную точку экономического анализа. До него очень часто начинали с государства: «Что нужно королю?» Локк начал с человека: «Что принадлежит человеку по праву?» И дальше выстроил цепочку: человек вла-

деет собой → человек владеет своим трудом → труд создаст собственность → собственность требует защиты → деньги позволяют сохранять и обменивать стоимость → цены формируются через взаимодействие людей → государство должно защищать правила игры, а не полностью заменять рынок. Именно поэтому Локк стал одним из интеллектуальных предшественников современной либеральной экономической традиции.

Если Петти сказал: «Давайте измерим богатство страны», то Локк задал другой вопрос: «А кому вообще принадлежит это богатство?» И ответ оказался революционным: не королю. Не государству. Не аристократии просто потому, что она аристократия. А человеку — в той мере, в какой его право на жизнь, труд и собственность может быть обосновано. И именно отсюда начинается одна из главных идей современной экономики: богатство имеет значение не только потому, что его можно посчитать, но и потому, что нужно понимать, кто имеет право им распоряжаться.

Локк, по сути, поставил перед экономикой вопрос, который она до сих пор не смогла окончательно закрыть: где проходит граница между свободой человека владеть результатами своего труда и обязанностью общества не превращать эту свободу в право одного человека владеть всем?

Резюме главы:

— Главная заслуга: доказал, что частная собственность

рождается из личного труда человека, заложил основы количественной теории денег и доказал бессилие государства перед законами рынка.

— Богатство создает труд, права человека первопрестольные, а государство — это просто нанятый гражданами охранник для защиты их собственности.

— Твой труд делает вещь твоей. Не мешай деньгам крутиться, не пытайся регулировать цены законами, и не давай власти сунуть руку в твой кошелек без твоего согласия

— Главный урок: ни одно государство не сможет искусственно сделать ресурсы «дешевыми» с помощью законов. Как только вы пытаетесь обмануть рынок, рынок отвечает дефицитом и уйдет в тень.

Часть II. Физиократы

Глава 11. Франсуа Кенэ

Франсуа Кенэ (1694—1774) — человек, который пришел в экономику на седьмом десятке лет, имея за плечами блестящую карьеру в медицине. Сын бедного крестьянина, он самоучкой выучился грамоте, стал выдающимся хирургом, вылечил кучу аристократов и в итоге дослужился до должности личного врача маркизы де Помпадур и самого короля Людовика XV. Кенэ смотрел на государство глазами медика. Заведя дружбу с анатомией, он рассуждал так: если у человека есть сердце, сосуды и кровь, которая разносит питательные вещества по организму, то у государства должен быть аналог — денежный и товарный оборот, который разносит блага по обществу.

В чем же именно его главный вклад в экономику? Кенэ вошел в историю как человек, придумавший макроэкономику и первый баланс общественного продукта.

1. Создал «Экономическую таблицу» (1758)

Это был главный интеллектуальный фокус Кенэ. До него экономисты обычно разбирали хозяйство на отдельные детали. Один писал о торговле. Другой — о налогах. Третий

— о деньгах. Четвертый — о сельском хозяйстве. Но Кенэ посмотрел на всё это глазами врача и задал совершенно другой вопрос: «А как всё это работает вместе?» В 1758 году он опубликовал свою знаменитую *«Экономическую таблицу»*.

Он выделил три главных класса: крестьянство — производительный класс; землевладельцы — владельцы земли, получающие ренту; ремесленники и торговцы — так называемый «бесплодный» или «стерильный» класс. И показал, как между ними движется произведенный продукт. Крестьянин выращивает зерно. Часть урожая оставляет себе для следующего цикла производства. Часть продает. Полученные деньги идут землевладельцу в виде земельной ренты. Землевладелец тратит эти деньги на продукты питания и промышленные товары. Ремесленник получает выручку и покупает сырье и продукты у других участников системы. Деньги снова возвращаются к производителям. И цикл начинается заново.

Вот в чем был настоящий прорыв. Кенэ впервые попытался показать экономику не как склад отдельных товаров, а как непрерывное движение доходов, расходов и продукта между секторами общества. То есть богатство — это не просто то, что где-то лежит.

Оно постоянно: производится → распределяется → обменивается → потребляется → снова производится. Именно эта идея впоследствии окажется чрезвычайно важной для развития макроэкономики. Через много десятилетий экономисты начнут строить таблицы межотраслевого баланса, на-

циональные счета и модели кругового потока доходов. А в XX веке Василий Леонтьев создаст знаменитый анализ «затраты — выпуск», который по духу действительно напоминает попытку Кенэ увидеть экономику как систему взаимосвязанных потоков. Поэтому Кенэ можно считать одним из первых людей, который посмотрел на экономику сверху и сказал: «Это не куча отдельных рынков. Это один огромный организм».

2. Сформулировал учение о «чистом продукте»

Но здесь Кенэ становится гораздо более спорным. Он задал вопрос, который сегодня звучит совершенно фундаментально: «Где именно возникает новое богатство?» Потому что одно дело — создать новый продукт. И совсем другое — просто изменить форму уже существующего. Представим крестьянина. Он посадил одно зернышко. Земля дала ему десять. Получается: было 1, стало 10. Появилось 9 дополнительных единиц продукта. Вот это Кенэ и называл «чистым продуктом». Для него сельское хозяйство было уникальным сектором именно потому, что природа сама участвует в создании дополнительного продукта. Человек трудится. Но земля делает что-то еще. Она превращает вложенное семя в значительно больший урожай.

А теперь представим столяра. Он берет: дерево, гвозди, инструменты, свой труд и делает стол. Но откуда взялось дерево? Из природы. Гвозди тоже были произведены раньше.

Столяр изменил форму уже существующих материалов. С точки зрения Кенэ, он не создал нового чистого продукта в том же смысле, в каком его создает сельское хозяйство. Поэтому ремесленников, торговцев и промышленников он относил к так называемому: «бесплодному» или «стерильному» классу.

Сегодня это звучит почти оскорбительно. И, честно говоря, так и было. Представьте современного инженера, который узнает, что по теории Кенэ он: «ничего нового не создает». Он бы, вероятно, сначала очень удивился. А потом отправил бы Кенэ счет за консультацию. Но важно понимать исторический контекст. Кенэ не утверждал, что ремесленники бесполезны в бытовом смысле. Он считал их необходимыми для функционирования экономики. Без них нельзя было бы переработать сырье. Нельзя было бы изготовить инструменты. Нельзя было бы построить одежду, мебель, корабли и дома. Но он считал, что они не создают чистого излишка сверх стоимости использованных ресурсов. Именно здесь проявилась главная особенность физиократии: земля — источник чистого продукта.

Эта теория сегодня считается ошибочной в своей строгой форме. Промышленность действительно способна создавать добавленную стоимость. Инновации, технологии, организация производства и человеческий капитал могут резко увеличивать выпуск. Но исторически идея Кенэ сыграла огромную роль. Он впервые заставил экономистов систематиче-

ски задавать вопрос: «Не просто сколько производится, а где возникает экономический излишек?» А это уже совсем другой уровень анализа.

3. Изобрел концепцию «Естественного порядка»

Кенэ был врачом. Он прекрасно знал устройство человеческого организма. И видел, что организм — это не машина, которую нужно ежесекундно контролировать. Если человек здоров, огромное количество процессов происходит самостоятельно. Сердце работает. Кровь циркулирует. Органы взаимодействуют. Организм поддерживает равновесие. И Кенэ перенес эту идею на общество.

Он предположил: экономика тоже обладает естественным порядком. Существуют объективные экономические законы. И если государство постоянно вмешивается: запрещает, ограничивает, вводит бесконечные пошлины, контролирует цены, мешает торговле, то оно может не улучшить систему, а наоборот — нарушить ее естественное функционирование.

Отсюда появляется знаменитая физиократическая идея: «*Laissez faire, laissez passer*». Условно: «Дайте людям делать, дайте товарам двигаться». Не нужно каждый раз спрашивать у чиновника: можно ли продать, можно ли купить, можно ли перевезти, можно ли открыть производство, можно ли вывезти товар. Если человек хочет работать, а товар хочет попасть от производителя к покупателю — не мешайте без необходимости.

И здесь Кенэ сделал важный интеллектуальный поворот. Меркантилисты часто смотрели на государство как на огромный механизм управления торговлей. Физиократы начали говорить: «Может быть, государству вообще стоит перестать дергать экономику за каждую ниточку?» Не потому, что государство не нужно. А потому, что оно не должно постоянно пытаться заменить собой рынок.

Причем Кенэ не был анархистом. Он выступал за сильную государственную власть. Но считал, что задача власти — прежде всего защищать естественный порядок, собственность и безопасность, а не душить хозяйственную жизнь бесконечными ограничениями. Именно поэтому физиократы стали важнейшими предшественниками идеи экономического либерализма. Позже эту линию мысли подхватят другие экономисты. А затем она войдет в историю под более широким названием: *laissez-faire*.

4. Предложил единый налог на землю

Если именно сельское хозяйство создает чистый продукт, то возникает простой вопрос: с кого брать налоги? В XVIII веке налоговая система Франции была невероятно сложной. Разные налоги. Разные сословия. Разные исключения. Разные сборы. Разные посредники. И огромное количество бюрократии. Кенэ посмотрел на это и предложил: «А зачем всё это?»

Если земля является главным источником чистого про-

дукта, то именно земельная рента и должна стать основной налоговой базой. То есть вместо огромной паутины налогов: на торговлю, производство, потребление, перемещение товаров, различные операции, можно сделать один основной налог: налог на чистый доход от земли.

Логика была простой. Представим фермера. Он производит урожай. Часть урожая нужна ему самому. Часть идет на семена. Часть — на содержание хозяйства. А оставшийся излишек представляет собой чистый продукт. Именно этот излишек, по Кенэ, в конечном счете и является настоящим источником общественного богатства. Поэтому государству разумнее брать налог с земельной ренты, чем постоянно обкладывать налогами производство и обмен.

И здесь появляется очень современная мысль: не облагай налогом то, что хочешь стимулировать. Если ты хочешь больше производства — не душишь производителя налогами. Если хочешь больше торговли — не ставишь на каждую сделку дополнительный сбор. Если хочешь, чтобы земля использовалась эффективно — наложишь экономическую ренту от земли. Именно поэтому идея единого земельного налога впоследствии окажет влияние на многих экономистов, особенно на Генри Джорджа, который через столетие предложит собственную знаменитую версию земельного налога.

Почему Кенэ вообще оказался таким важным?

Потому что он сделал невероятно важную вещь. Он перестал смотреть на экономику как на набор отдельных действий: крестьянин выращивает зерно, купец продает ткань, ремесленник делает мебель, король собирает налоги. Кенэ попытался увидеть: как всё это связано между собой. Крестьянин получает доход. Доход превращается в спрос. Спрос становится выручкой другого производителя. Эта выручка снова превращается в доход. Доход выплачивается землевладельцу. Землевладелец снова тратит деньги. И вся система начинает двигаться по кругу. Вот почему его «Экономическая таблица» стала таким важным событием. Он фактически нарисовал карту кровообращения экономики. И пусть его конкретная теория о том, что только земля создает новый продукт, оказалась слишком узкой, сама идея экономического кругооборота оказалась намного долговечнее.

Где теория Кенэ ломается? И вот здесь начинается самое интересное. Потому что Кенэ был одновременно гениальным систематизатором и пленником собственной эпохи.

«Промышленность ничего не создает» — очевидно неверно. Сегодня мы прекрасно знаем: заводы создают добавленную стоимость. Инженеры создают технологии. Программисты создают программное обеспечение. Логисты повышают ценность товара, доставляя его туда, где он нужен. Торговец тоже создает экономическую ценность, потому что перемещает товар от того, кому он не нужен, к тому, кто готов за него платить. Поэтому разделение: земля = производитель-

ная, все остальные = стерильные оказалось слишком примитивным. Но исторически оно было важным первым шагом к другому вопросу: как разные отрасли экономики создают и распределяют добавленную стоимость?

Сельское хозяйство тоже не всегда дает возрастающий излишек. Кенэ видел перед собой Францию XVIII века. Для него земля была центральным источником богатства. Но современная экономика показала, что сельское хозяйство тоже зависит от: технологий, машин, удобрений, логистики, капитала, научных знаний, инфраструктуры. Сегодня урожайность может расти не потому, что природа внезапно стала щедрее, а потому, что человек научился использовать землю гораздо эффективнее. Получается забавный исторический парадокс: Кенэ хотел показать, что природа производит богатство. А последующее развитие сельского хозяйства показало, насколько сильно сам человек способен изменить производительность природы.

«Дайте рынку свободу» тоже не означает «государство не нужно». Это, пожалуй, самая частая ошибка при чтении физиократов. *Laissez-faire* не означает: «Уберите государство и пусть все дерутся». Без государства рынок может столкнуться с: монополиями, мошенничеством, загрязнением, нарушением контрактов, отсутствием общественных благ, информационными проблемами. Поэтому современный смысл идеи гораздо осторожнее: рынку нужна свобода там, где свободный обмен действительно работает луч-

ше административного контроля. И государству приходится определять: где вмешательство необходимо, а где оно только мешает.

Так что же оставил после себя Франсуа Кенэ?

Он ошибался в очень важной вещи: не только земля создает богатство. Но он оказался прав в гораздо более глубоком наблюдении: экономика — это единая система. Он первым попытался увидеть ее целиком. Не один рынок. Не одну отрасль. Не одну налоговую систему. А круговорот производства, доходов, расходов и богатства между различными группами общества. И поэтому его можно представить, как человека, который впервые взял экономику за руку и сказал: «А теперь давайте посмотрим, как кровь ходит по всему организму». До Кенэ экономисты изучали отдельные органы. После него появилась идея: у экономики есть кровообращение. И именно поэтому его «Экономическая таблица» пережила собственную теорию автора. Потому что ошибиться в том, кто именно создает богатство, можно. А вот идея о том, что все части экономики связаны потоками доходов и расходов, оказалась практически бессмертной.

Мы прошли уже часть пути — и, надеюсь, вы начинаете видеть, что экономика не такая уж запутанная наука, какой может показаться на первый взгляд. Но здесь возникает самое интересное. Практически каждая идея, с которой мы познакомились, имеет две стороны. У нее есть сильные сторо-

ны — и есть слабые. То, что в одной ситуации помогает экономике расти, в другой может привести к кризису. То, что для одной страны оказывается спасением, для другой способно стать настоящей катастрофой.

Монкретьен говорил: защищайте свое производство. Мен объяснял: главное — положительное сальдо внешней торговли. Кольбер пошел еще дальше и попытался превратить государство в огромную экономическую машину. Серра увидел силу промышленности и человеческих навыков. Дженовези поставил в центр человека, образование и доверие. Стюарт доказывал, что государство должно вмешиваться, когда рынок дает сбой. А Петти попытался вообще измерить экономику в цифрах и превратить ее в точную науку.

И вот здесь появляется главный вывод нашего путешествия: не существует одного экономического учения, которое можно было бы взять и использовать везде. Нет универсальной формулы. Нет гениального решения, которое разом исправит все проблемы. Нет волшебной кнопки, после нажатия которой экономика начинает работать идеально.

И, пожалуй, именно это делает экономику такой интересной, не правда ли? Экономика постоянно заставляет нас искать баланс между противоположностями: свободой и контролем, богатством и справедливостью, производством и потреблением, интересами отдельного человека и интересами всего общества. Поэтому многие и считают экономику непонятной. Кажется, что экономисты постоянно спорят друг с

другом, противоречат сами себе и предлагают совершенно разные рецепты. Но на самом деле они часто просто смотрят на одну и ту же проблему с разных сторон.

Именно поэтому история экономической мысли — это не история одного великого открытия. Это история попыток. Удачных и провальных. Гениальных и наивных. Слишком ранних для своего времени и слишком смелых для своей эпохи. Мы уже увидели лишь начало этого огромного спора. Впереди — еще множество великих идей, неожиданных открытий, экономических революций и, конечно же, громких провалов.

Так что продолжаем. Самое интересное только начинается.

Резюме главы:

— Главная заслуга: нарисовал первую в мире схему круговорота доходов («Экономическую таблицу»), стал отцом макроэкономики и подарил миру девиз абсолютной свободы рынка — *Laissez-faire*.

— Экономика — это живой организм с замкнутым кровообращением, а не склад, где правитель может переставлять коробки по своему желанию.

— Формула Кенэ: земля создает богатство, сельское хозяйство кормит всех, деньги циркулируют как кровь. Не мешайте рынку регулировать себя самому, отмените пошлины и дайте товарам свободно двигаться.

— Главный урок: чтобы понять, как работает сложная система, перестаньте разглядывать отдельные детальки — посмотрите на весь организм целиком и проследите, куда текут его главные жизненные соки.

Глава 12. **Анн Робер Жак Тюрго**

Анн Робер Жак Тюрго (1727—1781) — человек, который доказал: быть самым умным экономистом страны совершенно недостаточно, если ты пытаешься провести реформы во Франции XVIII века. Сын парижского купеческого чиновника, Тюрго готовился к духовной карьере, но вовремя понял, что экономика интересует его гораздо больше теологии. Энциклопедист, друг Вольтера, успешный интендант провинции Лимузен и генеральный контролер финансов при Людовике XVI, который за два года работы успел отменить множество внутренних ограничений, попытался ликвидировать цеховые привилегии и написал один из важнейших трактатов ранней экономической науки — «Размышления о создании и распределении богатств».

Тюрго был учеником и последователем Кенэ, но обладал гораздо более практичным умом. Когда молодой Людовик XVI сделал его генеральным контролером финансов, Франция находилась в тяжелом финансовом положении. Тюрго пришел к королю с жесткой программой: никаких новых налогов, никаких новых займов, никаких попыток залатать старые дыры новыми долгами — только экономия, реформы и больше свободы рынку. Именно здесь началась его настоящая битва.

В чем же именно его главный вклад в экономику? Тюрго

стал важнейшим связующим звеном между французскими физиократами и будущей классической политической экономией Адама Смита.

1. Сформулировал закон убывающей отдачи

Кенэ видел в сельском хозяйстве главный источник чистого продукта. Тюрго пошел дальше и задал более неприятный вопрос: а что произойдет, если мы будем бесконечно увеличивать вложения в одну и ту же землю? Сначала результат действительно растет. Вы добавили удобрения — урожай увеличился. Добавили рабочих — собрали еще больше. Вложили еще денег — получили новый прирост. Но затем наступает момент, когда каждая следующая вложенная единица ресурсов дает всё меньший результат.

Еще немного труда, а урожай почти не вырос. Еще немного денег, а отдача стала совсем небольшой. Так Тюрго сформулировал один из важнейших принципов экономики: ресурсы не могут бесконечно приносить одинаковую отдачу при неизменных условиях. Позже эта идея станет фундаментом теорий производства, ренты и распределения.

2. Создал раннюю теорию капитала и процента

Здесь Тюрго сделал огромный шаг вперед. Он рассматривал капитал как накопленные ресурсы, которые можно не проесть сегодня, а вложить в производство ради будущего дохода. Представьте крестьянина, который собрал урожай.

Он может съесть всё зерно сейчас. А может часть оставить в качестве семян, купить инструменты, улучшить хозяйство и получить больше урожая в следующем году. Вот это и есть экономический смысл сбережения и капитала: отказ от сегодняшнего потребления ради будущего результата.

Тюрго также объяснял процент не как какую-то сомнительную плату за деньги, а как естественное вознаграждение за использование капитала и отказ от немедленного потребления. Человек, отдающий свои накопления другому, принимает на себя риск и отказывается от возможности использовать эти средства самому. Поэтому процент становится экономической ценой такого выбора.

3. Попытался освободить экономику от цеховых привилегий и внутренних барьеров

Тюрго был одним из главных практиков идеи *laissez-faire*. Он считал, что государство не должно искусственно ограничивать человеку возможность заниматься профессией. Цеховые системы защищали интересы уже существующих мастеров, но одновременно закрывали рынок для новых участников. Тюрго попытался разрушить эту систему. Он также выступал за свободу торговли зерном и отмену внутренних барьеров, мешавших перемещению товаров между регионами Франции. Логика была простой: если человеку разрешено свободно производить, продавать и конкурировать, он будет искать более эффективные способы работы. А конкурен-

ция заставит производителей либо снижать цены, либо повышать качество, либо и то и другое.

4. Сделал важный шаг к субъективной теории ценности

Тюрго интересно рассматривал происхождение ценности. Он понимал, что ценность вещи нельзя определить только количеством труда, которое в нее вложено. Один и тот же предмет может быть невероятно ценным для одного человека и практически бесполезным для другого. Цена возникает во время обмена, когда покупатель и продавец сравнивают то, от чего они готовы отказаться, с тем, что хотят получить взамен. Именно поэтому рыночная ценность не является чем-то навсегда застывшим внутри товара. Она зависит от потребностей, редкости, обстоятельств и субъективной оценки участников обмена. Для XVIII века это был очень серьезный шаг вперед.

Чему нас учит теория Тюрго?

Свобода конкуренции — двигатель прогресса. Если рынок закрыт цехами, монополиями и привилегиями, защищенные производители получают возможность не развиваться. Зачем улучшать товар, если конкурентов просто не пускают?

Капитал — это отложенное потребление. Невозможно постоянно проедать всё произведенное и одновременно ожи-

дать роста производства. Для строительства фабрики, покупки оборудования или улучшения фермы сначала необходимо накопить ресурсы.

Налоговая система должна быть понятной и справедливой. Тюрго выступал против системы, в которой привилегированные сословия защищены от значительной части налоговой нагрузки, а основное бремя ложится на тех, кто имеет меньше политического влияния.

История самого Тюрго прекрасно показывает, почему даже правильная экономическая идея может провалиться, если проводить ее слишком резко и без учета политической реальности.

Шок от резких реформ — «Мучная война». Когда Тюрго пытался освободить торговлю зерном от государственного контроля, совпадение реформ с неурожаем и ростом цен привело к массовым волнениям, известным как «Мучная война». Для экономической теории долгосрочная свобода торговли могла выглядеть разумно. Но человеку, который сегодня не может купить хлеб, совершенно безразлично, что рынок когда-нибудь восстановит равновесие. Это важный урок: долгосрочно эффективная политика может оказаться политически и социально разрушительной в краткосрочном периоде.

Против реформ объединяются все, кому они мешают. Тюрго одновременно наступил на интересы слишком большого количества групп. Цехи потеряли привилегии. Часть

аристократии не хотела терять налоговые преимущества. Придворные не желали ограничений расходов. Некоторые торговые группы опасались свободной конкуренции. В результате реформатор оказался практически без политической поддержки. И очень быстро выяснилось, что экономическая логика сама по себе не создает политической силы.

Реформы можно отменить — но проблемы останутся. Тюрго ушел с должности после менее чем двух лет работы. Многие его реформы были свернуты или не получили продолжения. Но проблемы, которые он пытался решить, никуда не исчезли. Французская финансовая система продолжала испытывать огромные трудности, государственный долг рос, а социальные и политические противоречия становились всё острее. Через несколько лет Франция вступит в революционный кризис.

И здесь история Тюрго оставляет особенно горький вывод: иногда реформа может провалиться не потому, что она была неправильной, а потому, что общество оказалось не готово принять ее цену. Тюрго хотел спасти систему, изменив ее изнутри. История решила проверить, что произойдет, если этого не сделать. И ответ оказался весьма кровавым.

Резюме главы:

— Сформулировал закон убывающей доходности, создал теорию капитала и впервые на практике попытался демонтировать феодальную экономику через шоковую терапию.

— Без свободной конкуренции, равных налогов и свободной торговли экономика неизбежно скатывается в кризис, который закончится либо реформами, либо революцией.

— Формула Тюрго: дай людям право работать без лицензий, заставь богатых платить налоги, не мешай ценам на хлеб расти и падать естественно — и экономика сама себя вылечит.

— Главный урок: можно быть абсолютно правым с точки зрения экономической науки, но если ты проводишь реформы без учета психологии людей и политической обстановки, тебя просто снесут — а вместе с тобой и всю страну.

Глава 13. Виктор Рикети Мирабо

Виктор Рикети, маркиз де Мирабо (1715—1789) — человек, без которого макроэкономика могла бы еще долго оставаться пыльной схемой на антресолях доктора Кенэ. Богатый аристократ, бывший офицер и невероятно плодовитый публицист, Мирабо отчаянно искал способ прославиться. И нашел его там, где большинство дворян даже не думало искать — в экономике.

Мирабо был человеком потрясающих противоречий. Он писал многотомные трактаты о благополучии человечества и получил прозвище «Друг людей». При этом его собственная семейная жизнь была настолько скандальной, что он конфликтовал с женой и детьми, а его отношения с сыном — будущим знаменитым оратором Французской революции — были крайне тяжелыми. Но когда дело касалось экономики, сельского хозяйства и налоговой реформы, его энергия была практически неисчерпаемой.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.