

## **Не продавай другим того, чего не хочешь, чтобы продавали тебе: заметки о теории PPP.**

«Мне – деньги, и Мне – золото, - слово Господа Воинств».

Пророк Аггей, 2:8

«Перемалывание цифр и компьютерные формулы оказались всего лишь пустыми играми и, таким образом, все экономические прогнозы стали совершенно неверными».

Джон Л. Кинг (1)

Ключевые слова: PPP, «реальный обменный курс», рыночный обменный курс, ВВП, «дешёвые» и «дорогие» страны, Всемирный Банк, австрийская школа, Адам Смит.

<b>ВВЕДЕНИЕ.</b>	<b>1</b>
<b>ДЛЯ ЧЕГО ЭТО НУЖНО - ОФИЦИАЛЬНАЯ ВЕРСИЯ.</b>	<b>4</b>
<b>ДЛЯ ЧЕГО ЭТО НУЖНО – НА САМОМ ДЕЛЕ.</b>	<b>9</b>
<b>РЕКОМЕНДАЦИИ.</b>	<b>13</b>
<b>А В ПОПУГАЯХ Я ДЛИННЕЕ! (ПРИЛОЖЕНИЕ).</b>	<b>14</b>
<b>ИСТОЧНИКИ.</b>	<b>15</b>

### **Введение.**

Мировой финансовый кризис относится к тому роду проблем, которые затрагивают всех, но судить о которых, как считается, может лишь группа профессионалов.

Профессионализм – это хорошо, но, часто, недостаточно. Особенно, когда право определять его критерии закреплено за этой самой группой. Если пациент подаёт в суд за врачебную халатность, то адвокату доктора нужно доказать только, что он действовал так, как его учили. А учили его, что если симптомы А и Б, то следует сделать X и Y. Если же оказалось, что больному пневмонией зря вырезали аппендицит, то приносим извинения, но мы не виноваты – всё сделали по инструкции. Большую часть истории было иначе - сложно представить придворного врача, потрясающего инструкцией, объясняя султану причины смерти его любимой жены. У клиентов современного банкира нет царской

власти над ним (скорее, наоборот), поэтому им читать инструкции всё-таки нужно. Но, ещё важнее, понимать - если действия по инструкции привели к краху, значит, инструкции были неправильные. Но не мог же «простой банкир» знать это заранее! Возможно. А он узнать пробовал?

Ах, если бы существовал всемирный заговор банкиров! Тогда его, в принципе, можно было бы раскрыть. К сожалению, сверхзаговор могут осилить только сверхчеловеки. А банкиры, как и президенты, а также сионские и тибетские мудрецы – такие же люди, как все остальные. Они движимы теми же мотивациями и так же склонны к самообману. Но если к нему склонен каждый, то и осознать его может каждый. Для этого необходимо проанализировать используемые нами манипулятивные техники. Анализу одной из них посвящён следующий текст.

Теория PPP (The Purchasing Power Parity – Равенства Покупательной Способности) утверждает, что обменный курс валют должен уравнивать их покупательную способность. Основываясь на «законе единой цены», она утверждает, что если рынки идеально эффективны, то одинаковые товары стоят одинаково в разных странах - если буханка хлеба стоит в Нью-Йорке 1 \$, то в Москве её можно купить за количество рублей, равное 1 \$ помножить на обменный курс. Для простоты положим, что это единственный товар на рынке. Тогда, если его цена в Москве вырастет, а в Нью-Йорке не изменится, то курс рубля должен, соответственно, упасть.

На деле наша буханка стоит в Москве в два-три раза дешевле – если использовать рыночный обменный курс. Он действительно связан с инфляцией, но не так, как предсказывает теория. Поэтому Всемирным Банком (в рамках программы ICP - The International Comparison Program) разработана методика вычисления «реального [*sic!*] обменного курса». Он отличается от рыночного, иногда в несколько раз (в России – в два-три раза). И другие организации ведут параллельные расчёты. Результаты отличаются друг от друга, хотя все они отличаются от рыночного курса в одну сторону: в одних странах вниз, в других - вверх.

Одни схемы служат для наведения порядка в голове исследователя, другие – для установления осмысленных связей между **фактами**. Теория PPP относится к первому типу. Само по себе это не плохо, проблема в том, что сторонники позиционируют её, как относящуюся ко второму, всерьёз называя свои умопостроения «реальными», «правильными» - в отличие от «ошибочных» фактов. Поскольку теория не выполняется в реальности, её приверженцы создают виртуальную «отдельную реальность», доказывая, что она **правильнее, реальнее!** Так, рекламный материал, составленный сотрудником Всемирного Банка (и менеджером ICP) Фредом Вогелем, озаглавлен: «Паритет

Покупательной Способности – Статистика для Описания Мира» (здесь и далее – перевод автора) (2). Его Email: [ICP@worldbank.org](mailto:ICP@worldbank.org), можно задать вопрос и получить любезный ответ. На просьбу ознакомиться с корзинами товаров и конкретными расчётами, он прислал ссылку на документ такого содержания: товары А и В, цены х и у, и т.д. Поэтому мне не удалось проверить, насколько расчёты Всемирного Банка являются «сравнением яблок с апельсинами» (американская идиома, примерно означающая сравнение метров с килограммами).

Возражения против PPP давно известны: аналогичные товары часто отличаются по качеству; страны различаются не только уровнем цен, но и структурой потребления, что делает задачу нахождения сопоставимой корзины товаров невыполнимой...

Но он не только продолжает использоваться, но и завоёвывает новые рынки (идеи – тоже товары). Рассчитанными с его помощью значениями ВВП и других параметров, руководствуются политики при принятии решений. Да и мы, «простые граждане», ничуть не лучше – если моя зарплата составляет 3,000 \$ в месяц, а друга детства – 300, я чувствую себя более «настоящим» мужчиной, более «успешным» человеком. Хотя пользы от его труда может быть гораздо больше, только её сложнее измерить. Читая газету, испытываем «гордость за державу», узнавая, что родная страна, оказывается, гораздо богаче, чем мы думали.

Сторонники принципа признают его несовершенство, но утверждают, что курс PPP «более реалистичен», чем рыночный. Утверждение, на первый взгляд, бесспорное. Если рыночный курс завышен по какой-либо причине, то «истинный» курс должен быть меньше. Но даже если направление взято правильное, для принятия решений необходимо точно знать, **насколько** меньше, иначе не избежать ошибок, как будет показано ниже.

Существуют сильные возражения против измерения и сравнения благосостояния в стоимостном выражении в принципе. Фон Мизес утверждал: «Попытки определить в деньгах богатство народа так же инфантильны, как мистические упражнения по решению вселенских проблем с помощью измерения параметров пирамиды Хеопса».

Первопроходец измерения ВВП С. Кузнец ещё в 30-ых гг. писал, что богатство народа не может быть измерено с помощью предложенного им индекса, т.к., в частности, следует отличать количественный рост от качественного, недоступного непосредственному измерению. Он предвосхитил «зелёную» критику, говоря о неизмеряемых издержках количественного роста, и о необходимости определения его целей. Но, несмотря на оговорки учёных, политики принимают индексы, связанные с ВВП, за критерий прогресса.

Распространение PPP отчасти объясняется тем, что методика подсчёта ВВП давно подвергается острой критике, вот и появляются альтернативные методы. Помимо PPP, разрабатывается новый, пока менее популярный метод - Environmentally Adjusted National Accounting (EANA), учитывающий ущерб окружающей среде. Принципы его подсчёта ещё не вполне согласованы. Попытка такого подсчёта - индекс ISEW, всё ещё критикуемый за недооценку стоимости невозобновляемых ресурсов - показала уменьшение ВВП Англии в течение 70-ых 80-ых, и в 1994 ВВП было на уровне примерно 1950-го года (3). Та же проблема, что и с PPP. Вроде бы логично - принимая во внимание ущерб, должно получаться меньше - но для принятия правильных решений необходимо точно знать, **насколько** меньше!

Последователи австрийской школы утверждают необходимость индивидуального подхода к анализу хозяйств разных стран. Но, пока он не разработан в достаточной для практического применения степени. Мы полагаем, что если не избежать стоимостных измерений, *стоит* делать их в соответствии с **рыночными** курсами валют.

#### Для чего это нужно - официальная версия.

Только используя PPP, можно делать корректные международные сравнения. Проверим. Согласно рыночному обменному курсу, доля России в мировой экономике меньше доли Соединённых штатов в 32 раза. Согласно курсу PPP – всего в 10 (2, стр. 3). Исследование тщеславия российских лидеров и/или скромности американских, может помочь в понимании причин популярности теории PPP, но хотелось бы узнать экономические причины её использования. Какие практические выводы можно сделать из того, что экономика США мощнее российской не в 32 раза (если мерить в зелёных долларах), а в 10 раз (если мерить в «правильных»)? Что России следует увеличить в 3 раза взносы в международные организации?

Тогда и выплачивать их следовало бы в правильных долларах PPP. На официальном сайте Всемирного Банка (4) сообщается: «PPP – это особый тип обменного курса». Где по этому курсу можно поменять банкноты? Если Всемирный Банк не возражает против серьёзного отношения к его продукции, можно сразу же выслать нужное количество банкнот по факсу. А если в долларах США, то брать их придётся по рыночному курсу, уже без иронии. А если в товарах, то, естественно, транспортабельных - нетранспортабельные за границу ни продать, ни подарить невозможно по определению (хотя именно для учёта их влияния PPP и разрабатывается).

В официальном документе ИСР (5) утверждается, что пересчёт с помощью PPP необходим для более точного определения доли бюджета, направляемого на здравоохранение и

образование. Вспомним, что процент есть величина безразмерная. Выразим ли мы весь бюджет и часть его в динарах, в долларах, или в долларах PPP, второе разделить на первое будет составлять в точности одну и ту же величину.

Есть общие закономерности развития любой организации. Видимо, она уже достигла некоего критического размера – «ICP - наиболее сложный из когда-либо предпринимавшихся международных статистических проектов» (там же, стр. 12) - и стремление к дальнейшему расширению и улучшению (финансирования себя) вызывает необходимость создания видимости деятельности в ущерб здравому смыслу.

Международные сравнения нужны, в частности, для точного распределения помощи бедным странам (кстати, иностранная помощь может быть оказана только в иностранной валюте, чтобы сделать что-то внутри страны, нужно обменять её на местную, естественно, по **рыночному** курсу). Допустим, мы желаем помочь беднейшей из двух стран.

Согласно данным Всемирного банка (World Development Indicators database, 15 July 2005), в Эфиопии реальный ВВП на человека составлял 120 \$, а согласно принципу PPP - 810 \$. В Танзании, соответственно: 330 \$ и 660 \$ PPP. Отсюда, если ориентироваться по PPP, то Танзания беднее (на 23%), а если по жизни – то Эфиопия (на 175%) (можно привести множество примеров, когда одна страна беднее второй – номинально, и богаче – по PPP). Выбираем более нуждающуюся, согласно расчётам Всемирного Банка, Танзанию. Ей наша помощь, очевидно, и полагается **по справедливости**. Оказывается, что научная методика корнем своим имеет моральное суждение (впервые в массовом порядке «справедливые» цены стали устанавливать в коммунистической России). Отрицание этого факта тоже является моральным действием – нежеланием проверки подлинных причин своего выбора.

Вернёмся в Танзанию. Аборигены получили деньги, построили школу, отчитались, разменяли у ливийцев присланных шведских учительниц на танк, и поехали в Эфиопию сказать, чтоб не задавались своим относительным богатством. Средства освоены, политкорректность и мультикультурность соблюдены. А как это получилось, что в Танзании - 660 \$ PPP, а в Эфиопии – 810 \$ PPP, хотя известно, что в «богатеишей» из двух стран люди погибают от голода, а в «беднейшей» - пока нет, хотя, если Всемирный Банк продолжит помогать, тоже начнут?

«17 коп. в год тратит на покупки среднестатистический житель империи (через полвека будет в 20 раз больше» (6, стр. 100) – в Российской Империи в 1801-ом г. Иностраный турист тогда знал, без помощи ICP проекта, что ему придётся потратить в тысячи раз больше. Почему?

«Посещая чужую страну, вы заметите, вероятно, что цены, обычно, выше (или ниже), чем в вашей родной стране. Это попросту означает, что обменный курс, по которому вы обменяли свои деньги, не отражает подлинный уровень цен» (2). Т.е., курс, по которому валюты реально меняют – он всегда плох, а курс ИСР – хорош. Прекрасно, но какая от него польза, если он существует исключительно в воображении? Хотя любая идея существует исключительно в воображении людей (больше нигде), обычно она становится реальной силой, если разделяется участниками транзакции. К сожалению, менялы её почему-то не разделяют.

Жители деревни обеспечивают себя пищей, одеждой и жильём (а проезжий турист - покупает, обменяв валюту). Если хотя бы один из них начнёт работать в отрасли, охваченной товарно-денежными отношениями, совокупный ВВП вырастет. Реальное потребление может сократиться, более того, все, кроме одного, нашедшего работу, могут умереть с голоду, но показатель, рассчитываемый ИСР, покажет рост благосостояния народа.

Можно возразить, что PPP является лишь одним из инструментов экономического анализа, помогающего принимать решения, и не подменяет общим правилом конкретного исследования. Но если этот инструмент искажает картину, применение его в комплексе с другими столь же нелегитимно, как самого по себе.

Решения об инвестициях могут быть искажены аналогичным образом.

«ИСР также предоставляет данные, крайне ценные для бизнесменов, вовлечённых в производство, продажу или приобретение товаров за рубежом, или в финансовые транзакции» (5).

Каким образом инвестор может применить информацию, основанную на PPP?

Точно так же, как в предыдущем примере среднедушевой ВВП, заработная плата в одной стране может оказаться ниже, чем в другой, согласно «реальному» курсу PPP, но выше – согласно рыночному. А платить-то её придётся согласно второму! Такая ошибка может оказаться фатальной для бизнеса.

Мы сделали случайную выборку академических публикаций по теме PPP, обращая особое внимание на повторяющиеся ошибки.

Исследование сотрудника Института экономики переходного периода А. Черемухина (7) пытается выяснить, что в большей степени является причиной отклонения от PPP – наличие неторгуемых товаров или отклонения цен на торгуемые товары от закона единой цены.

Принцип PPP основан на законе единой цены: цена товара одинакова на всех рынках.

Областью определения этого закона являются торгуемые товары. Следовательно, приведённое выше высказывание означает: теория не выполняется на практике потому, что его главная предпосылка не охватывает реальность, а также потому, что эта предпосылка не выполняется сама по себе. Поэтому, считает автор, необходимо выяснить, какая из этих двух причин важнее.

Стоило бы проверить причины массового возврата экономистов к софистике: выдвигается абстрактный принцип и объясняется, почему реальность ему не соответствует - она несовершенна!

Каждая теория истинна в рамках определённых предположений. Спор лишь об адекватности этих предположений реальности.

Рассмотрим пример из книги профессора московского университета В. Д. Андрианова (8).

Затраты на выпуск продукции стоимостью 100 долл. (1995 г.)

(в долларах США, рассчитано по паритетах покупательной способности валют)

Страна	Все издержки	Топливо, электроэнергия	Сырье, полуфабрикаты	Зарплата	Амортизация
Россия	253,0	25,0	127,5	93,0	7,5
Великобритания	121,5	6,0	65,0	45,0	5,5
Италия	111,5	5,5	54,0	46,0	6,0
Германия	110,5	7,0	59,5	39,0	5,0
Франция	109,0	6,0	56,5	41,0	5,5
США	93,0	8,5	56,5	24,0	4,0
Япония	89,5	5,5	51,0	29,0	4,0

«При такой дороговизне материальных факторов производства ценовая конкурентоспособность отечественной промышленной продукции на внешнем рынке сохраняется лишь благодаря относительно низкому уровню заработной платы».

Низок уровень заработной платы в России? Но вот же профессор В. Д. Андрианов сам указывает, что русский работник получает 93,0 \$ PPP, а японский - 29,0 \$ PPP, да и во всех остальных упомянутых странах в разы меньше русского!

Отгадка в том, что стоимость продукции указана в US \$, а затраты - в \$ PPP. Если все указанные числа пересчитать из \$ PPP обратно в US \$, используя данные Всемирного Банка, тогда русская зарплата становится ниже всех, кроме американской. Остаётся выяснить, зачем данные представлены в \$ PPP. Видимо, модно.

Итак, сравнивать цены товаров на международном рынке с издержками местного производства на основании таблицы (и, вообще говоря, принципа PPP) невозможно. Можно возразить, что выводы о сравнительной конкурентоспособности можно сделать, сравнивая только затраты в различных странах. Но из того, что в Италии затраты 111,5 \$ PPP, а в России 253,0 \$ PPP на ту же самую продукцию, отнюдь не следует, что Италия в 2.27 раза конкурентоспособнее. Видимо, доллары PPP отличаются не только от американских, но и в каждой стране разные. Сколь неизбежно, столь же абсурдно заключение из представленной в таблице информации: если международная корпорация уволит русского работника и наймёт итальянского, она сэкономит 93 \$ PPP и потратит 46 \$ PPP – прибыль составит 47 \$ PPP. На деле она выиграет некоторую сумму рублей и проиграет некоторую сумму евро. Определить, что больше, можно только с помощью рыночного курса.

Таблица может служить лишь для сравнения **внутренних пропорций** затрат между странами. Но для этой цели подходит местная валюта.

Расхоже выражение «экономика – это наполовину психология и наполовину математика».

К сожалению, часть математики завышена, да и та, что есть, слишком спорна.

Мы взяли (методом тыка, или, точнее, клика) несколько статей с официального сайта Всемирного Банка. Авторы обожают делать регрессии на статистических материалах, подобранных с использованием принципа PPP. Например, экономисты Jorge Saba Arbache и John Page (9) пытаются разобраться, есть ли экономический рост в странах Африки.

Вычисление среднего дохода 44 стран за 30 летний период, с целью «составления портрета представительной страны», удивительно напоминает вычисление средней температуры по больнице.

«Хотя Экваториальная Гвинея находится в нашей выборке, мы удалили её из всех диаграмм и таблиц, т.к. её крайне высокий темп роста искажает наши результаты».

Если мы желаем обнаружить положительные сдвиги в работе персонала, к нашим услугам походный арсенал статистика. Можно включить в нашу выборку нескольких пациентов, находящихся в коме, со стабильной температурой гораздо ниже нормальной. В крайнем случае, следует учесть и обитателей морга – ведь формально они ещё некоторое время на балансе больницы. Таким образом, средняя температура снижается - положительная динамика налицо.

А если у одного из больных стойкая лихорадка, которую никак не удаётся сбить, можно перевести его на баланс соседней больницы – психиатрической. Кстати, без ущерба для отчётности братского учреждения – там критерии эффективности иные. Например,



средняя склонность пациента к насилию. Поскольку при температуре 41 она стремится к нулю, то обмен идёт на пользу обоим больницам.

Сталкиваясь с непонятным, мы часто заявляем о ненормальности. «Да он *просто* ненормальный!», говорим мы, слушая сообщение о террористе-самоубийце. Хотя, если принять в расчёт его обстоятельства и ограничения, оказывается, что его поведение весьма не просто, но рационально, более того, зачастую оптимально.

### **Для чего это нужно – на самом деле.**

Для правительств важен не только абсолютный уровень ВВП, но и место в мировой таблице о рангах. Подсчёты на основе PPP дают большие значения ВВП для «бедных» стран и несколько меньшие для «богатых». Такие результаты выгодны всем: меньше страдает самолюбие первых и комфортнее чувствуют себя вторые.

Кроме того, если в качестве универсальной единицы измерения взять некую среднемировую монету (назвать можно как угодно, даже долларом PPP), то значение мирового ВВП согласно курсам PPP будет равно рассчитанному по рыночным курсам – влияния «бедных» и «богатых» стран будут в точности компенсировать друг друга. Но за единицу измерения был выбран **дорогой** доллар США. Поэтому среднедушевой доход в мире в целом в 2004 г. был завышен почти на 40%: в группе богатых стран - занижен на 3%, средних – завышен в 2 раза и бедных – в 3,5 раза. Так было достигнуто «снижение неравенства» в мире. Подобные манипуляции со статистикой часто используются государственными учреждениями, например, когда они заинтересованы в «снижении» безработицы перед выборами.

Бедные беднеют, богатые богатеют. Рост неравенства признаётся главной проблемой развития (см. отчет Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию под заголовком «Наше совместное будущее»).

На первый взгляд, богатые страны и спонсируемые ими международные организации предпринимают массу усилий для решения этой проблемы: списывают долги, миллиарды идут на проекты развития и т.д. Но их целью не может являться устранение неравенства! Ведь это вызвало бы повышение энергопотребления в ныне аграрных странах до уровня промышленно развитых стран и катастрофический перегрев планеты.

Разумеется, спонсорам известно, что реальная помощь невозможна и надо ограничиться благотворительностью. Но одно из правил игры заключается в том, что правду о неэффективности программ помощи надо скрывать - для этого применяется, в частности, теория PPP. Это служит успокоению совести «прогрессивной общественности» Запада.

Наличие совести не может не радовать, но способ её успокоения, во-первых, дорог, во-вторых, является обманом.

Говоря об обмане, мы не подразумеваем заговор – скорее, речь идёт о самообмане. Дело в том, что если человек не может объяснить факты, он испытывает душевный дискомфорт. Получая самое нелепое объяснение, он чувствует себя лучше, и часто не способен от него отказаться, даже видя его ошибочность. Так, непонятно выживание в бедных странах на суммы, на которые в странах «золотого миллиарда» прожить невозможно даже бомжу. С суммой в сотню долларов самый простой американец окочурится от голода задолго до конца финансового года. Как же в этом эфиопском населении душа держится? Очень просто, объясняет Всемирный Банк: надо умножить эти 120 \$ на рассчитанный им коэффициент, и получится уже 810 \$. Вторая сумма больше второй, но вот незадача, на неё также невозможно прожить год в США. Возможно, следовало бы ориентироваться на порог бедности, подсчитанный для США: разделить его на ВВП на душу населения Эфиопии и назвать полученный коэффициент реальным обменным курсом. Подгонка данных? Напомним, «Равенство Покупательной Способности (PPP) между двумя странами есть курс, по которому валюта одной страны должна быть конвертирована в такую же вторую страны, чтобы данное количество валюты первой страны приобрело то же количество товаров и услуг, что и во второй» (5). Т.е., если я могу купить корзину товаров, необходимую для выживания, в Эфиопии (а ведь 120 \$ является там среднедушевым доходом, значит на них, как минимум, выживают), то подобная корзина должна быть приобретена в США за сумму, получаемую с помощью обменного курса PPP. Возможно, всё же, его подсчёт недостаточно точен (7/1 вместо 100/1), но всё же является шагом в правильном направлении?

Часто страна, согласно принципу PPP кажущаяся более бедной, чем её соседка, на самом деле менее охвачена товарно-денежными отношениями, в действительности обеспечивая жителям более высокий уровень потребления. В этом случае «помощь», направленная на увеличение дохода, расширяя сферу товарно-денежных отношений в обществе, окажет разрушительное действие на производство натурального сектора и, в действительности, снизит потребление.

Интересно, что если теория PPP позволяет сопоставлять Соединённые Штаты с Эфиопией, то не должно быть и никакой принципиальной преграды и сопоставлению во времени. Надо знать цены – чисто техническая проблема. По многим странам и эпохам есть достаточно информации. В Месопотамии 4 тыс. лет назад заработная плата подённому сельскохозяйственному рабочему составляла 2 литра ячменя в день. Через два тысячелетия в Египте – 2 литра пшеницы. В современных Соединённых Штатах – 20

литров. Следует учесть: сегодня обрабатываемое поле находится дальше от жилья - появились транспортные расходы; человек расселился в места с менее благоприятным климатом - жильё стоит относительно дороже; интенсификация труда требует больших расходов на одежду и т.д. Таким образом, расходы, обслуживающие исключительно возможность продолжения работы, составляют, минимум, половину зарплаты. Получаем, что реальный рост дохода за время существования цивилизации составляет, максимум, 400%. Значит, разрыв в доходах двух бедных людей в любой паре стран сегодня и по давню не превышает этой величины. Подчеркнём, что, ограниченные темой PPP, т.е.

количественными сравнениями, мы никак не проверяем качественные изменения. На этот счёт есть разные мнения, нас же интересует лишь то, что любой подсчёт, дающий разрыв, больший, чем в 5 раз, не может быть верным. А Всемирный Банк утверждает, что разница в среднедушевых доходах между бедными и богатыми странами доходит до сотни раз.

Он, путая неумение с невозможностью, не учитывает натуральное хозяйство: житель бедной страны большую часть потребляемых им продуктов не покупает ни за \$ PPP, ни за US \$, ни даже за местную монету, а производит своими руками. Дело не только в бедности, но и в культуре. Например, человек русской ментальности для своего друга часто делает работу бесплатно, справедливо рассчитывая на ответные услуги: я вам компьютер починю, а ваша жена – мне зубы. А американец по дружбе стандартный тариф возьмёт, но постарается от души, «как для себя», в ответ ожидая такого же отношения.

Результат – как в анекдоте:

Робин Гуд грабил богачей и отдавал добычу бедным. У него был брат Робин Бэд, который грабил бедняков и делился деньгами с богачами. Так увеличилась скорость оборота, что и послужило основой нынешнего богатства Великобритании.

Если ещё не убедил, что курс PPP неправилен, предлагаю сотрудникам Всемирного Банка и всем желающим лично провести эксперимент (помимо научной, он будет иметь и экзистенциальную ценность для экспериментатора): проверить, смогут ли они за 810 \$ PPP прожить год в Эфиопии. Полагаю, что молодой и здоровый не отягощённый семьёй и комплексами оптимист с чувством юмора имеет хороший шанс. Принцип PPP, угнездившийся в его разуме, этого шанса, на мой взгляд, не имеет.

Ваш покорный слуга проделал такой эксперимент в Индии, где рыночный обменный курс отличается от курса PPP примерно в 5 раз. Моя потребительская корзина состояла из бананов, чапати (хлебная лепёшка) и чая. Согласно «неправильному» рыночному курсу, 1 US \$ стоил тогда 37 рупий. Килограмм бананов - 10 рупий, стакан чая – 5 рупий, лепёшка – 2 рупии. Учитывая мировые цены на эти товары, приходим к выводу, что рыночный курс действительно не отражает действительность, но не в той степени, что показывает

PPP. Разница не в 5, а в 2-3 раза, что объясняется ненаучным подходом к формированию потребительской корзины - меня интересовала тогда только проверка некоторых утверждений книжки «Из Варшавы в Дели за 40 \$».

Турист из богатой страны меняет валюту на местную. На полученную сумму он, с большой вероятностью, действительно приобретёт больше товаров, чем на её эквивалент в своей стране. Но насколько именно? Готов биться об заклад, что не в предсказываемое обменным курсом PPP количество раз! Некоторые товары – в большее, некоторые – в меньшее, возможно и случайное попадание в точку. Таким образом, для него тоже не представляет никакой ценности знание курса PPP – на каждый товар существует особенный курс, узнать который можно только из опыта. Совет туриста: надо перестать переводить в уме цены на родную валюту (какой курс используется - неважно), и начинать думать и сравнивать в терминах местной валюты. **Следует забыть валютный курс** и узнать «коэффициент обмана». Арабские торговцы, например, несмотря на свою эмоциональность, весьма рациональны. Вспомним анекдоты о рыбаках: чтобы узнать подлинное количество пойманных рыб, названное число следует разделить на определённый коэффициент и отнять определённую постоянную. Так же стоит поступать и при торговле с арабами. Жители же Юго-Восточной Азии, в этом смысле, иррациональны: никакой формулы вывести нам не удалось – цена может быть завышена в сотню раз, а может быть, под настроение, занижена относительно обычной.

Сторонники PPP, будучи пойманными на, мягко говоря, неточностях, с радостью признают себя «рыболовами»: благодарят за замечание и вводят подходящий «поправочный коэффициент», без ущерба для метода в целом.

В заключение вспомним, что идеи, связанные с обсуждаемым принципом, высказывал ещё Адам Смит. О них в данном контексте обычно не вспоминают. Попробуем восполнить этот пробел.

Поиск универсального стандарта, через который можно было бы сравнивать все товары на свете, начался раньше рождения науки экономики. Адам Смит доказывает ([10](#), стр. 107), что драгоценные металлы таким стандартом служить не могут, попутно объясняя разницу между, как мы бы сейчас сказали, PPP \$ и US \$:

«В данное время и в данном месте действительная и номинальная цена всех товаров точно соответствует одна другой... Поскольку речь идёт о различных местах, не существует правильного соответствия между действительной и денежной ценой товаров. Несмотря на это, купец, доставляющий товары из одного из этих мест в другое, может принимать во внимание **только их денежную цену** или разницу между тем количеством серебра, за которое он покупает их, и тем количеством, за которое он может их продать. Пол-унции

серебра в Кантоне в Китае может означать большее количество как труда, так и средств существования и удобств, чем одна унция в Лондоне. Поэтому товар, который в Кантоне продаётся за пол-унции серебра, может быть в действительности там дороже или иметь большее действительное значение для человека, который обладает им, чем товар, который продаётся в Лондоне за одну унцию, для человека, обладающего им в Лондоне. Однако если лондонский купец может купить в Кантоне за пол-унции серебра товар, который он может затем продать в Лондоне за одну унцию, он наживает 100% на этой сделке, как и в том случае, если бы унция серебра имела в Лондоне ту же стоимость, что и в Кантоне... Одна унция в Лондоне всегда даёт ему возможность приобретения двойного количества всего того, что можно приобрести на пол-унции, и именно в этом для него заключается суть дела».

А. Смит объясняет также разницу между потребительной и меновой стоимостью. Он утверждает, что один лишь ТРУД, стоимость которого никогда не меняется (для рабочего), является единственным мерилom меновой стоимости, при помощи которого во все времена и во всех местах можно было бы расценивать и сравнивать стоимость всех товаров. Именно труд составляет их действительную цену, а деньги составляют лишь их номинальную цену. Рыночная же цена может не совпадать с действительной, формируясь под действием спроса и предложения.

«Однако необыкновенно трудно установить отношение между двумя видами труда... не имеется никакого точного мерилa, и дело решает рыночная конкуренция в соответствии с той грубой справедливостью, которая, не будучи вполне точной, достаточна всё же для обычных житейских дел» (там же).

Трудовая теория стоимости во многом устарела. Возможно, сотрудники Всемирного Банка совершили эпохальное открытие нового универсального мерилa стоимости?

Нет, предлагается лишь среднее группы товаров. Сложно представить себе более грубую попытку обойти изложенный ещё А. Смитом принцип: универсального мерилa стоимости не существует!

### **Рекомендации.**

Предлагаю разрешить Всемирному Банку печатать собственную валюту PPP \$, в которой следует выплачивать зарплату своим сотрудникам во всём мире. Она будет обеспечиваться товарами, производимыми ими с помощью накопленного интеллектуального капитала, в частности, правильными обменными курсами. Если сотрудники из скромности не согласятся, предлагаю меньшее поощрение: выплачивать им зарплаты согласно этим курсам. Допустим, сотрудник, посланный из Нью-Йорка в

Индию, получает 4,000 \$ в месяц, что, согласно рыночному курсу, составляет примерно 200,000 рупий. Согласно курсу PPP та же сумма равняется 40,000 рупий, в 5 раз меньше. В долларах ли, в рупиях, но следует платить в 5 раз меньше. Если, паче чаяния, он станет возражать, такого сотрудника следует уволить без выходного пособия – любой суд по трудовым конфликтам будет на стороне администрации, т.к. его проступок равнозначен отказу сотрудника компании «Кока-Кола» подкрепиться своим напитком и демонстративно пьющему «Пепси».

Пока предыдущие рекомендации не реализованы, следует воздержаться от любого использования данных, рассчитанных с применением курсов PPP. Пусть использование не «реальных», а рыночных курсов, формирующихся в результате встречи спроса и предложения, с точки зрения теории и не совсем правильно, зато гарантирует от попадания впросак.

#### **А в попугаях я длиннее! (приложение).**

Длину удава можно измерить в обезьянках, попугаях либо в слонёнках. Удаву нравится в попугаях - получается солиднее. Попугаю тоже нравится именно этот метод, по научным соображениям (на самом деле он просто любит быть в центре внимания). Но Всемирный Банк – солидная организация, на поводу у удава не идёт и на шантаж попугая не поддаётся. Она подсчитывает длину удава в обезьянках, попугаях и слонёнках по отдельности, а затем делит на количество животных, в соответствии с их весом в корзине, получая результат в попугайских метрах. Способ универсален, т.к. позволяет сравнивать длину удавов разных стран. Если раньше американский удав мог гордиться самыми большими в мире размерами (в метрических метрах), то теперь мы знаем, что бангладешский на самом деле длиннее, просто он недоедал в детстве.

Но не всё так гладко, как кажется на первый взгляд. Недоедание отражается на разных животных по-разному: средне - на удавах, сильнее - на слонёнках, совсем не отражается - на попугаях. Возможно, дело не только в физиологии. Обезьянка, например, рассказывала, что слонёнок отличается некоторой рассеянностью и попугай, бывает, этим пользуется. Но для целей нашего исследования не важны причины неравномерности роста. Для определения истинных (позволяющих проводить международные сравнения) величин, мы умножаем рост животных в метрах на полученный с помощью PPP коэффициент. Получается, что бангладешский удав в метрических метрах короче американского, а в попугайских - несколько длиннее. Бангладешский слонёнок ещё сильнее отличается от американского, чем удав, и, даже будучи помноженным на тот же коэффициент, остаётся меньше американского. А вот попугай, хотя имеет точно те же метрические размеры, что

в Дакке, что в Майами, будучи умноженным на тот же коэффициент, стал больше обезьянки, приближаясь по своим эквивалентным размерам к слонёнку. Хотя зоология утверждает, что таких попугаев быть не может, авторитет Всемирного Банка непререкаем, да и попугай не возражает. Напротив, требует признания нового вида – Слонопоп, и, соответственно, особого представительства в Юнеско, с правом вето на любые решения, касающиеся слонов и попов.

#### **Источники.**

1. John L. King, The Brink of Great Depression II, Future Economic Trends, Goleta, Ca., 1987, p. 162.
2. Fred Vogel, Manager ICP, Purchasing Power Parities: Statistics to Describe the World, <http://www.worldbank.org/DATA/ICP>.
3. John Lintott, Environmental accounting: useful to whom and for what? Ecological Economics – The Journal of the International Society for Ecological Economics, Vol. 16 No. 3, march 1996
4. <http://www.worldbank.org>
5. ICP AND USES OF Purchasing Power Parities (PPPs), official document of ICP Program, <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/ICPEXT/0,,contentMDK:20126612~pagePK:60002244~piPK:62002388~theSitePK:270065,00.html>
6. В.К. Яцунский, Социально-экономическая история России XVIII-XIX вв. М., 1971.
7. А. Черемухин. Паритет покупательной способности и причины отклонения курса рубля от паритета в России. – М.: ИЭПП, 2005. С. 117
8. В. Д. Андрианов, "Россия в мировой экономике", М., 1998 г.
9. Jorge Saba Arbache, John Page, "Patterns of Long Term Growth in Sub-Saharan Africa" Chief Economist African Region, World Bank, September 2007
10. Адам Смит, «Исследование о природе и причинах богатства народов», «Антология экономической классики» - т. I, Эконом, М., 1993