

М. Ротбард

ВЛАСТЬ И РЫНОК

государство и экономика

СОЦИУМ

TRANSLATION PROJECT



Power and Market

Government and the Economy

by

Murray N. Rothbard

Sheed Andrews and Mcmeel, Inc.

Subsidiary of Universal Press Syndicate

Kansas City

М. Ротбард

ВЛАСТЬ И РЫНОК

государство
и экономика

*Книга издана
при содействии компании*

Вангард

СОЦИУМ

Челябинск

УДК 338.242.4.0

ББК 65.011

P79

Перевод с английского *Б. С. Пинскера*

Научный редактор: *Гр. Сапов*

Данное издание выпущено в свет в рамках программы Центрально-Европейского университета «Translation Project» при поддержке Центра по развитию издательской деятельности (OSI – Budapest) и Института «Открытое общество. Фонд Содействия» (OSIAF – Moscow).

Книга издана при содействии компании «*Вангвард*».

ISBN 0-8362-0750-5 (англ.)

ISBN 5-901901-06-1 (русск.)

© 1970, 1977 (Second Edition) by
the Institute for Humane Studies,
Inc.

© ООО «Социум», 2002, перевод,
оформление.

Ротбард М.

Р79

Власть и рынок: Государство и экономика / Мюррей Ротбард ; Пер. с англ. Б. С. Пинскера под ред. Гр. Сапова. — Челябинск: Социум, 2003. — 415 с.

ISBN 5-901901-06-1

Книга представляет собой исчерпывающий анализ всех разновидностей вмешательства государства в экономику. Автор исследует 86 наиболее распространенных видов государственного вмешательства в экономику. Особый интерес представляет анализ распространения бремени налогообложения. Идеи, сформулированные в книге, породили волну приватизации в США в 1980-х гг., движение против налогов и движение в поддержку частных органов охраны порядка. Многие темы этой книги были восприняты и получили дальнейшее развитие в теории общественного выбора.

**УДК 338.242.4.0
ББК 65.011**

Ротбард Мюррей
ВЛАСТЬ И РЫНОК
Государство и экономика

Редактор *Басырова З. А.*
Корректор *Рудницкая Е. В.*
Художник обложки *Веселова Н. А.*

Подписано в печать 30.11.2002. Формат 84×108 ¹/₃₂.
Бумага офсетная. Гарнитура «Peterburg». Уч.-изд. л. 17,77.
Усл. печ. л. 21,84. Тираж 2000 экз. Заказ № 5191.

ООО «Социум», e-mail: alexk@elnet.msk.ru
тел. (095) 330-51-98.

Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленного оригинал-макета на ГИПП «Вятка».
610033 г. Киров, ул. Московская, 122.

ISBN 5-901901-06-1



ОГЛАВЛЕНИЕ

1. УСЛУГИ ЗАЩИТЫ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ.	1
2. ПРИНЦИПЫ ВМЕШАТЕЛЬСТВА	15
2.1. Типы вмешательства.	17
2.2. Прямые влияния государственного вмешательства	22
2.2.1. Вмешательство и конфликт	22
2.2.2. Демократия и принцип добровольности.	26
2.2.3. Полезность и сопротивление агрессии.	29
2.2.4. Зависть.	30
2.2.5. Полезность <i>ex post</i>	30
3. ТРЕХСТОРОННЕЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО	37
3.1. Регулирование цен	40
3.2. Регулирование производства: запреты.	53
3.3. Регулирование производства: предоставление монопольных привилегий	57
3.3.1. Принудительные картели.	63
3.3.2. Лицензии	64
3.3.3. Стандарты качества и безопасности.	66
3.3.4. Таможенные пошлины	72
3.3.5. Иммиграционные ограничения.	79
3.3.6. Законы о детском труде	83
3.3.7. Всеобщая воинская повинность	85
3.3.8. Законы о минимальной заработной плате и обязательное членство в профсоюзе.	86

3.3.9. пособия по безработице	87
3.3.10. Штрафные санкции для эффективных форм рыночной организации.	87
3.3.11. Антимонопольное законодательство.	89
3.3.12. Запрет на установление цен в базисном пункте.	94
3.3.13. Законы о сохранении природных ресурсов.	96
3.3.14. Патенты	109
3.3.15. Франшизы и «предприятия общественного пользования».	115
3.3.16. Право принудительно отчуждать частную собственность.	116
3.3.17. Подкуп государственных чиновников.	119
3.3.18. Политика по отношению к монополиям	120
Приложение А. О частной чеканке монет.	123
Приложение В. Принуждение и <i>Lebensraum</i>	125
4. ДВУХСТОРОННЕЕ ВМЕЩАТЕЛЬСТВО: НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ.	127
4.1. Введение: доходы и расходы государства.	129
4.2. Налоги и расходы: плюсы и минусы.	132
4.3. Распространение налогового бремени и воздействие налогов. Часть I. Подоходные налоги	138
4.3.1. Общий налог с продаж и законы распространения бремени налогообложения	138
4.3.2. Акцизы и другие налоги на производство.	145
4.3.3. Общие последствия налогообложения доходов.	148
4.3.4. Отдельные виды налогообложения доходов	157
4.3.4.1. Налоги на заработную плату.	157
4.3.4.2. Налог на доходы корпораций.	157
4.3.4.3. Налог на сверхприбыль	160
4.3.4.4. Проблема прироста капитала	160
4.3.4.5 Возможен ли налог на потребление?	168
4.4. Распространение налогового бремени и воздействие налогов. Часть II. Налоги на капитал.	172
4.4.1. Налог на наследство и дарение.	173

4.4.2. Налог на собственность.	174
4.4.3. Налог на личное богатство.	179
4.5. Распространение налогового бремени и воздействие налогов. Часть III. Прогрессивный налог.	182
4.6. Распространение налогового бремени и воздействие налогов. Часть IV. «Единый налог» на земельную ренту	188
4.7. Каноны «справедливости» налогообложения	208
4.7.1. Справедливый налог и справедливая цена	208
4.7.2. Издержки сбора, удобства и определенности.	210
4.7.3. Распределение налогового бремени.	212
4.7.3.1. Единообразие налогообложения.	213
4.7.3.1.1 (а) Равенство перед законом: освобождение от налога	213
4.7.3.1.2. Недостижимость единообразия	216
4.7.3.2. Принцип «способности платить».	220
4.7.3.2.1 Неопределенность концепции	220
4.7.3.2.2 Справедливость стандарта	223
4.7.3.3. Теория жертв	227
4.7.3.4. Принцип выгоды.	233
4.7.3.5. Равный налог и принцип издержек	238
4.7.3.6. Налогообложение «только для наполнения казны»	242
4.7.3.7. Нейтральный налог: резюме	243
4.7.4. Добровольные пожертвования государству	244
5. ДВУСТОРОННЕЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО: ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ.	253
5.1. Государственные субсидии: трансфертные платежи.	257
5.2. Производственная деятельность: государственная и частная собственность.	262
5.3. Использование ресурсов: социализм	279
5.4. Миф об «общественной» собственности	283
5.5. Демократия	287
Приложение: Государственные расходы и статистика национального дохода.	301

6. АНТИРЫНОЧНАЯ ЭТИКА: ПРАКСИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.	305
6.1. Введение: Праксиологическая критика этики	307
6.2. Понимание собственных интересов: сомнительная критика	311
6.3. Проблема аморального выбора	315
6.4. О моральности человека.	320
6.5. Невозможность равенства.	322
6.6. Проблема безопасности	328
6.7. Сомнительные радости статусного общества	331
6.8. Благотворительность и бедность	335
6.9. Обвинение в «эгоистическом материализме»	338
6.10. Назад в джунгли?	342
6.11. Власть и принуждение	345
6.11.1. «Иные формы принуждения»: экономическая власть	345
6.11.2. Господство над природой и власть над людьми .	349
6.12. Проблема удачи	354
6.13. Аналогия с регулировщиком дорожного движения. . . .	356
6.14. Степень развития: чрезмерная и недостаточная	357
6.15. Государство и природа человека	358
6.16. Права человека и права собственности.	361
Приложение: Профессор Оливер о социально-экономи- ческих целях.	365
А. Атака на естественную свободу	366
Б. Атака на свободу заключения договоров.	370
С. Атака на концепцию заработанного дохода.	374
7. ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА	385
7.1. Экономическая наука: ее природа и применение.	387
7.2. Неявное морализаторство: заблуждения экономи- ческой теории благосостояния	391
7.3. Экономическая теория и социальная этика.	395
7.4. Рынок и деспотия.	398

ПРЕДИСЛОВИЕ

Первоначально предполагалось, что эта книга станет частью всеобъемлющего трактата по экономической теории, написанного мной несколько лет назад¹. Трактат должен был содержать экономический анализ экономики Робинзона Крузо, свободного рынка и насильственного вмешательства (главным образом со стороны государства). По различным причинам в опубликованный вариант той книги экономический анализ государственного вмешательства удалось включить только в сжатом и усеченном виде. Представленный в данной книге подробный анализ насильственного вмешательства в экономику заполняет пробел, долгое время существовавший в экономической теории.

Кроме того, в этой книге обсуждается тема, которую в опубликованном варианте «Man, Economy and State» автор вынужден был обойти молчанием: роль защитных агентств в экономике, устроенной на принципах свободного рынка. Вопрос о том, как в такой экономике будет обеспечиваться соблюдение прав личности и права собственности, защиты их от насильственных посягательств, в предыдущей книге не рассматривался. В ходе анализа просто предполагалось, что в условиях свободного рынка никто не посягает на личность и собственность других людей. Очевидно, что необходимо дать ответ на вопрос, как в полностью свободном обществе будет решаться проблема защиты личности и собственности от насильственного посягательства.

¹ Rothbard M. N. Man, Economy and State. 2 vols. Van Nostrand, 1962.

Практически все экономисты априорно предполагают, что свободный рынок просто *не способен* предоставлять услуги по защите прав и принудительному соблюдению законов, и поэтому для обеспечения защитных услуг над рынком должна господствовать та или иная форма монопольного государственного вмешательства и агрессии. В отличие от этого в гл. 1 настоящей книги доказывается, что, как и любые другие услуги, услуги по защите прав и принудительному исполнению законов могут поставляться свободным рынком, и, следовательно, даже в этой области нет никакой нужды в действиях государства. Таким образом, впервые экономический анализ деятельности государства приводит к выводу, что не существует таких товаров и услуг, для предоставления и производства которых требуется существование государства. Соответственно само существование налогообложения и государственного бюджета рассматривается как акт вмешательства в функционирование свободного рынка и исследуются последствия этого вида вмешательства. Часть экономического анализа налогообложения в гл. 4 посвящена подробной критике концепции «справедливого» налогообложения, где утверждается, что прежде чем не критично развивать эту концепцию, следует задаться вопросом, насколько обоснованно существование самого налогообложения. Показано, что поиск налога, «нейтрального» к рынку, также является безнадежной химерой.

Кроме того, в книге предлагается типология государственного вмешательства, классифицирующая различные формы последнего как аутичные, двухсторонние или трехсторонние. При анализе трехстороннего вмешательства в гл. 3 особое внимание уделяется роли государства как источника монопольных, или монополистических, привилегий и многие виды вмешательства, которые прежде не рассматривались как предоставление монополии, исследуются с этой точки зрения.

Много места уделяется критике предложенного Генри Джорджем «единого налога» на земельную ренту. Хотя, на мой взгляд, эта доктрина полностью ошибочна, джорджи-

сты правы, когда утверждают, что в современных работах их важные утверждения и аргументы никогда не упоминаются и тем более никем не опровергнуты, но тем не менее во многих текстах джорджистские концепции молчаливо используются. Теория джорджистского налога слишком долго ждала детальной критики.

Не так давно такие экономисты, как Энтони Даунс, Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок (среди них много представителей чикагской школы), применили экономический анализ к деятельности государства и демократии. Но, с моей точки зрения, они выбрали совершенно неверное направление, рассматривая государство просто как один из видов социальной деятельности, имеющей много сходства с деятельностью на свободном рынке. Таким образом, авторы этой школы уподобляют друг другу действие государства и рынка, не видя между ними почти никакой разницы. Я придерживаюсь противоположной точки зрения, поскольку считаю, что действия государственных органов и добровольные действия на рынке диаметрально противоположны: первые необходимо предполагают насилие, агрессию и эксплуатацию, а последние являются необходимо гармоничными, мирными и взаимовыгодными для всех. Точно так же, в отличие от преобладающего в большинстве публикаций неявного или открытого наивного прославления достоинств демократического правления, обсуждение демократии в гл. 5 представляет собой критику ошибок теории демократии.

Я полагаю, что предлагая различные меры экономической политики, экономисты должны явно формулировать и обсуждать свои этические концепции, а не вставлять их *ad hoc*² и безо всякого обоснования в свои аргументы, как это зачастую делается. Гл. 6 посвящена детальному обсуждению различных критических аргументов, часто выдвигаемых против экономики свободного рынка и свободного общества. Хотя я считаю, что все, включая экономистов,

² К случаю, кстати (*лат.*). — *Прим. ред.*

должны основывать предлагаемые меры экономической политики на определенной этической системе, обсуждение в гл. 6 ведется в рамках Wertfrei³ праксиологической схемы и ограничивается строго логической критикой антирыночной этики, без апелляции какой-либо альтернативной системе политической этики. Последнее я надеюсь сделать в будущем.

Книга носит в основном теоретический характер. Я не пытался перечислять конкретные институциональные примеры государственного вмешательства, поскольку это потребовало бы нескольких томов.

Мюррей Н. Ротбард

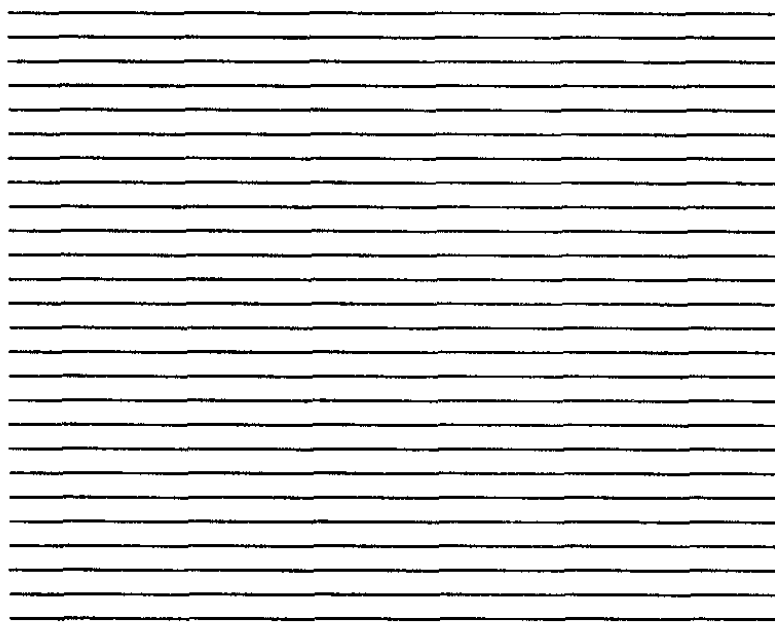
Нью-Йорк

Июль 1969 г.

³ Ценностно нейтральный (нем.). — Прим. ред.

Глава 1

УСЛУГИ ЗАЩИТЫ НА СВОБОДНОМ РЫНКЕ



Экономисты бесчисленное число раз говорили и продолжают говорить о «свободном рынке», общественной системе добровольных обменов товарами и услугами. Но, несмотря на изобилие обращений к данному понятию, в своем анализе они пренебрегают более глубокими выводами из анализа свободного обмена. Так, обычно игнорируется тот факт, что свободный обмен *подразумевает* обмен титулов (прав) собственности на имущество и что, следовательно, экономист обязан исследовать условия и природу имущественной собственности, которая существовала бы в свободном обществе. Если свободное общество означает мир, в котором никто не посягает на личность и не покушается на собственность других, то это подразумевает общество, в котором каждый человек имеет безусловное право собственности на самого себя и на ранее никому не принадлежавшие природные ресурсы, которые он находит, преобразует посредством собственного труда и затем передает другим или обменивается с ними¹. Безусловное право собственности на самого себя и на ресурсы, которые человек находит, преобразовывает и передает или обменивает, ведет к структуре собственности, которая обнаруживается в капитализме, основанном на свободном рынке. Поэтому экономист не может полностью проанализировать структуру обменов на свободном рынке, не изложив теорию прав собственности или справедливости в отношениях собственности, которая должна существовать в обществе со свободным рынком.

В нашем анализе свободного рынка в книге «Человек, экономика и государство» мы предполагали, что на нем не

¹ См: *Rothbard M. N. Man, Economy and State.*

происходит никакого посягательства на чужую собственность либо потому, что каждый добровольно воздерживается от такого нападения, либо потому, что, какой бы метод насильственной защиты ни существовал на свободном рынке, он оказывается достаточным для предотвращения любой подобной агрессии. Однако экономисты почти неизменно парадоксальным образом предполагают, что свобода рынка должна поддерживаться с помощью использования агрессивных и несвободных действий, — короче говоря, посредством государственных органов и нерыночных отношений.

Предложение защитных услуг на свободном рынке означало бы соблюдение аксиомы свободного общества, а именно отсутствие использования физического насилия, исключая случаи *защиты* от тех, кто использует силу для посягательства на личность или собственность. Это подразумевало бы полное отсутствие государственного аппарата или правительства, ибо государство, в отличие от других лиц и институтов общества, приобретает свои доходы не благодаря свободно заключаемым сделкам, а через систему одностороннего принуждения, называемую «налогообложением». Защита в свободном обществе (включая такие услуги защиты личности и собственности, как охрану с помощью полиции и судебные приговоры) должна была бы, следовательно, предоставляться людьми или фирмами, которые (а) получали бы свой доход от добровольных клиентов, а не посредством принуждения и (б) не присваивали бы себе — как это делает государство — принудительной монополии полицейской или судебной защиты. Только такое — либертарианское — предоставление защитных услуг было бы совместимо со свободным рынком и свободным обществом. Таким образом, защитные фирмы должны были бы быть такими же свободно конкурентными и ненасильственными по отношению к тем, кто не нарушает права личности или собственности, как и прочие поставщики товаров и услуг на свободном рынке. Услуги защиты, подобно всем другим услугам, продавались бы на рынке и предоставлялись бы только таким способом.

Те экономисты и прочие люди, которые придерживаются философии *laissez faire*², полагают, что должна поддерживаться свобода рынка и не должны нарушаться права собственности. Тем не менее они твердо убеждены в том, что услуги защиты *не могут* предоставляться рынком, и в том, что защита от посягательства на собственность должна, следовательно, обеспечиваться за границами свободного рынка — посредством принудительной силы государства. Утверждая это, они впадают в неразрешимое противоречие, поскольку санкционируют и пропагандируют массированное посягательство на собственность той самой организацией (государством), которая, как предполагается, должна защищать людей от такого посягательства! Ибо правительство, исповедующее *laissez faire*, обязательно должно было бы извлекать свои доходы с помощью посягательства на собственность, называемого налогообложением, и присвоило бы себе принудительную монополию защитных услуг на некоторой произвольно определенной территории. Теоретики *laissez faire* (к которым в этом присоединяются почти все прочие авторы) пытаются избежать свою позицию от этого бросающегося в глаза противоречия посредством утверждения, согласно которому защита, осуществляемая на основе рыночных принципов, *не могла бы существовать* и что, следовательно, те, кто высоко ценит принудительную защиту от насилия, должны были бы прибегнуть к государству (несмотря на его ужасающую историческую репутацию как самого значительного инструмента насилия) как к необходимому злу для защиты прав личности и собственности.

Приверженцы *laissez faire* предлагают несколько возражений против идеи защиты, осуществляемой на принципах свободного рынка. Одно возражение сводится к тому, что поскольку свободный рынок обменов предполагает систему прав собственности, постольку государство необходимо для определения и распределения структуры таких

² Политика невмешательства государства в экономику; свободная конкуренция (франц.). — Прим. пер.

прав. Однако мы видели, что принципы свободного общества действительно заключают в себе вполне определенную теорию прав собственности, а именно собственности на самого себя и природные ресурсы, найденные и преобразованные чьими-либо усилиями. Поэтому ни государство, ни иная подобная организация, противоположная рынку, не нужны для распределения прав собственности. Это может и будет достигаться путем использования разума и через посредство самих рыночных процессов; любое другое распределение и определение были бы совершенно произвольными и противоречащими принципам свободного общества.

Аналогичная доктрина утверждает, что защита должна предоставляться государством вследствие уникального статуса защиты как необходимого предварительного условия деятельности рынка, как функции, без которой рыночная экономика не могла бы существовать. Тем не менее данный аргумент является аргументом *non sequitur*³, который заходит слишком далеко. Рассмотрение товаров и услуг в терминах их больших классов (групп) было ошибкой экономистов классической школы; напротив, современная экономическая теория показала, что услуги должны рассматриваться в терминах *предельных единиц продукции*, ибо все действия на рынке предельны (маржинальны). Если мы начинаем рассматривать целые классы вместо предельных единиц, то мы можем обнаружить несметное число нужных, жизненно необходимых товаров и услуг, которые могли бы считаться «предварительными условиями» рыночной деятельности. Разве не являются жизненно необходимыми для каждого участника рынка земельный участок, или пища, или одежда, или кров? Может ли рынок существовать без них долгое время? А как насчет писчей бумаги, которая стала основным необходимым условием функционирования рынка в сложной современной экономике? Должны ли поэтому все эти товары и услуги предоставляться государством, и только государством?

³ Не следует (*лат.*); здесь: нелогичное заключение. — Прим. ред.

Сторонник *laissez faire* также предполагает, что в обществе должна существовать единственная принудительная монополия насилия и принятия решений, что должен быть, например, один Верховный суд для вынесения окончательных и неоспоримых решений. Но он не осознает, что на протяжении всей своей истории мир жил без единственного конечного субъекта, принимающего решения для всей его заселенной поверхности. Аргентинец, например, живет в состоянии «анархии», отсутствия правительства относительно гражданина Уругвая или Цейлона. И тем не менее частные граждане этих и других стран живут и торгуют друг с другом, не вступая в неразрешимые юридические конфликты, вопреки отсутствию общего правительства. Аргентинец, который считает, что он подвергся агрессии со стороны, например цейлонца, приносит свою жалобу в аргентинский суд, и решение последнего признается цейлонскими судами, — и наоборот, если обиженной стороной является цейлонец. Хотя и верно то, что отдельные национальные государства бесконечно воюют друг с другом, но частным гражданам разных стран, несмотря на сильно различающиеся юридические системы, удается жить вместе в гармонии без одного общего для них правительства. Если жители севера американского штата Монтана и канадцы, живущие по ту сторону Саскачевана, могут жить и торговать друг с другом без общего правительства, то так же могут жить и жители севера и юга Монтаны. Короче говоря, сегодняшние границы между государствами являются чисто историческими и произвольными, и необходимость в монопольном правительственном контроле над гражданами одной страны не больше, чем необходимость в едином правительстве для граждан двух разных стран.

В данном случае мы видим определенный парадокс. Кажалось бы, сторонники *laissez faire* должны быть горячими приверженцами одного объединенного мирового правительства, — чтобы никто не жил в состоянии «анархии» относительно кого-либо другого. На самом деле они почти никогда не являются таковыми. Если признается, что единое мировое правительство *не* является необходимым, то где логический критерий остановки тезиса о необходимости

существования отдельных государств? Если Канада и Соединенные Штаты могут быть отдельными странами без того, чтобы их обвиняли в том, что они пребывают в состоянии недопустимой «анархии», почему Юг не может отделиться от Соединенных Штатов? Штат Нью-Йорк от США? Город Нью-Йорк от штата? Почему не может отделиться Манхэттен? Каждый район? Каждый квартал? Каждый дом? Каждый человек? Но, разумеется, если каждый человек может отделиться от правительства, то мы фактически приходим к совершенно свободному обществу, в котором защита предоставляется вместе с другими услугами свободным рынком и в котором экспансионистское государство перестает существовать.

Роль свободно конкурирующих судебных корпораций в истории Запада была в действительности гораздо более важной, чем это часто признается. Торговое право, морское право и многие положения общего права начали разрабатываться конкурирующими частными судьями, к которым обращались за экспертизой тяжущиеся стороны для достижения взаимопонимания по затронутым юридическим вопросам⁴. На ярмарках в Шампани и в огромных центрах международной торговли в Средние века действовали свободно конкурирующие суды, и люди становились постоянными клиентами тех судов, которые они считали самыми справедливыми и квалифицированными.

Рассмотрим подробнее, как может выглядеть система защиты, построенная на принципах свободного рынка соответствующих услуг. Прежде всего, необходимо отдавать себе отчет в том, что конкретные особенности рынка любого товара предсказать невозможно. Пятьдесят лет назад никто не смог бы предсказать, какой будет структура сегодняшней телеиндустрии. Однако мы можем выделить принципиальные свойства системы полицейских и судебных услуг, предоставляемых на конкурентной основе сво-

⁴ См.: *Leoni B. Freedom and the Law*. Princeton, N. J.: D. Van Nostrand, 1961. См. также: *Rothbard M. N. On Freedom and the Law // New Individualist Review*. 1962. Winter. P. 37—40.

бодным рынком. Скорее всего такие услуги будут потребляться посредством предварительной подписки с периодическими взносами и предоставлением услуг по требованию клиента. Понятно, что в таких условиях на этом рынке появится множество конкурентов, каждый из которых будет стремиться завоевать долю рынка, оказывая услуги таким образом, чтобы это максимизировало его репутацию, основанную на неподкупности. Конечно, возможно, что в некоторых районах одно какое-нибудь агентство победило бы в конкурентной борьбе всех остальных, но это не представляется вероятным, если мы примем во внимание, что не существует территориальной монополии и что эффективные фирмы были бы в состоянии открывать свои отделения в других регионах. Представляется вероятным также, что полицейские и судебные услуги оказывались бы страховыми компаниями, потому что сокращение количества преступлений больше всего было бы выгодно именно им.

Одно распространенное возражение против осуществимости предоставляемой рынком защиты (вопрос о ее *желательности* здесь не рассматривается) заключается в следующем. Предположим, что Джонс подписывается на услуги защитного агентства X, а Смит подписывается на услуги защитного агентства Y. (Для удобства мы будем предполагать, что защитное агентство включает в себя полицейский отряд и суд или суды, хотя очень возможно, что на практике эти две функции выполнялись бы разными фирмами.) Смит утверждает, что на него напал или его ограбил Джонс. Джонс отрицает обвинение. Как в таком случае должно отправляться правосудие?

Очевидно, Смит подаст заявление с обвинением в адрес Джонса и возбудит судебное дело в судебной системе Y. Джонса приглашают для защиты себя от обвинений, хотя здесь и не может быть полномочий на принудительный вызов в суд, поскольку насилие любого вида, применяемое против человека, еще не осужденного за совершение преступления, само по себе является агрессией и преступным деянием, не совместимым со свободным обществом, существование которого мы с самого начала постулируем. Если

Джонс признан невиновным или если он признан виновным и соглашается с вынесенным приговором, то в этом случае не существует проблемы, и судьи *Y* назначают соответствующие меры наказания⁵. Однако что произойдет, если Джонс будет оспаривать приговор? В этом случае он может либо направить дело в свою судебную систему *X*, либо передать его прямо в какой-либо из конкурирующих частных апелляционных судов, которые, несомненно, в изобилии появятся на рынке для удовлетворения огромной потребности в таких судах. Возможно, будет существовать лишь несколько апелляционных судов, в числе гораздо меньшем, чем количество первичных судов, и каждый из нижестоящих судов будет отрекомендовываться своим клиентам как член именно тех систем апелляционных судов, которые хорошо известны своей эффективностью и неподкупностью. Решение апелляционного суда может в таком случае быть принято обществом как имеющее обязательную силу. Действительно, в основном кодексе законов свободного общества, возможно, должна быть статья, в соответствии с которой решение любых двух судов будет рассматриваться как имеющее обязательную силу, т.е. имелся бы пункт, благодаря которому суд был бы в состоянии принимать меры против стороны, признанной виновной⁶.

⁵ Предположим, что Смит, убежденный в виновности Джонса, «берет закон в свои руки», а не следует судебной процедуре. Что тогда? Само по себе это будет законно и не будет наказываться как преступление, так как никакой суд или агентство в свободном обществе не может иметь права использовать для защиты силу, выходящую за границы того же права каждого индивида. Однако в этом случае Смит столкнется с последствиями встречного иска и судебного разбирательства со стороны Джонса, и в том случае, если Джонс будет признан невиновным, Смит будет наказан как преступник.

⁶ Кодекс законов совершенно свободного общества будет просто оберегать либертарианскую аксиому: запрещение любого насилия против личности или собственности другого человека (кроме случаев защиты личности или собственности); собственность при этом определяется как собственность на себя и владение ресурсами, которые человек нашел, трансформировал или купил или получил после подобной трансформации. Задача Кодекса — выразить в явном виде то, что подразумева-

Любая юридическая система нуждается в некоей социально согласованной точке прерывания, точке, в которой заканчивается судебная процедура и начинается наказание осужденного преступника. Однако нет необходимости в навязывании единственного монопольного суда, принимающего окончательные решения, и его, конечно, не может быть в свободном обществе; и либертарианский кодекс законов вполне мог бы иметь точку прерывания на основе решений двух судов, поскольку всегда наличествуют две спорящие стороны, истец и ответчик.

Другое распространенное возражение против работоспособности защиты на основе свободного рынка: разве не может одно или более защитных агентств направить свою принудительную власть на криминальные цели? Короче говоря, разве не может частное полицейское агентство использовать свою силу для агрессии против других или разве не может частный суд тайно сговориться для принятия обманных или мошеннических решений и таким образом проводить агрессивные действия против своих клиентов и потерпевших? Весьма широко распространена точка зрения, согласно которой те, кто постулирует безгосударственное общество, также достаточно наивны, чтобы верить, что в таком обществе все люди были бы «хорошими» и никто не захотел бы проявлять агрессию в отношении других. Нет необходимости предполагать любое подобное чудесное изменение человеческой природы. Конечно, некоторые из частных защитных агентств станут криминальными, точно так же, как некоторые люди становятся преступниками и сейчас. Однако главное заключается в том, что в безгосударственном обществе не было бы постоянно-го *легализованного* источника (канала) преступлений и агрессии, никакого государственного аппарата, контроль за которым предоставляет гарантированную монополию на

ется этой аксиомой (например, либертарианские разделы торгового права или обычного права будут включены, а эгатистские наросты — отброшены). Затем Кодекс будет применяться судьями, действующими по законам свободного рынка, которые все будут давать клятву следовать этому Кодексу.

посягательства против личности и собственности. В том случае, когда существует государство, действительно существует такой встроенный канал, а именно принудительная власть налогообложения и обязательная монополия насильственной защиты. В обществе, полностью устроенном на принципах свободного рынка, предполагаемая криминальная полиция или судебная корпорация обнаружили бы, что захватить власть очень трудно, поскольку там не было бы организованного государственного аппарата, которым можно завладеть и использовать как средство господства. Создать такое средство *de novo*⁷ очень трудно и, на самом деле, почти невозможно; исторически правителям потребовались столетия для создания работоспособного государственного аппарата. Кроме того, полностью основанное на свободном рынке, безгосударственное общество содержало бы внутри себя систему встроенных «сдержек и противовесов», которая делала бы почти невозможным успех такого организованного преступления. Идет много разговоров о «сдержках и противовесах» в американской системе, но они вряд ли вообще могут считаться сдержками, так как каждый из таких институтов является органом центрального правительства и в конечном счете — правящей партии этого правительства. «Сдержки и противовесы» в безгосударственном обществе заключаются именно в самом *свободном рынке*, т.е. наличии свободно конкурирующих полицейских и судебных агентств, которые легко можно было бы мобилизовать для прекращения деятельности любого незаконного агентства.

Это верно, что не может быть полной гарантии того, что чисто рыночное общество не станет жертвой организованной преступности. Однако это понятие гораздо более работоспособно, чем *поистине* утопическая идея строго ограниченного правительства, идея, которая никогда не работала в истории. И понятно почему, ибо встроенная монополия государства на агрессию и присущее ему отсутствие сдержек свободного рынка позволяет государству

⁷ Заново (лат.). — Прим. ред.

легко разрывать любые сдерживающие ограничения, которые пытаются на него наложить люди с хорошими намерениями. В конце концов самое худшее, что могло бы произойти, — это восстановление государства. И поскольку государство — это то, что мы имеем *сейчас*, постольку любое экспериментирование с безгосударственным обществом не приведет ни к каким потерям, но даст все выгоды.

Многие экономисты возражают против предоставляемой рынком защиты на том основании, что защита относится к категории так называемых коллективных благ, которые могут предоставляться только государством. Эта ошибочная теория опровергнута в другом месте⁸. Двое из весьма немногочисленных экономистов, которые допускают возможность чисто рыночной защиты, написали: «Тогда, если бы индивидуумы хотели платить достаточно высокую цену, защита, общее образование, отдых, армия, военноморской флот, полицейские управления, школы и парки могли бы предоставляться посредством частной инициативы, так же как продовольствие, одежда и автомобили»⁹.

На самом деле Хантер и Аллен сильно недооценивают степень применимости частной деятельности при предоставлении этих услуг, так как обязательная монополия, извлекающая свои доходы благодаря скорее возведенному в закон принуждению, чем добровольным платежам клиентов, обречена на то, чтобы быть несравненно менее эффективной, чем предоставление указанных услуг свободно конкурирующими частными предприятиями. Заплаченной «ценой» была бы скорее огромная выгода для общества и потребителей, чем навязанные дополнительные издержки.

Таким образом, подлинно свободный рынок абсолютно несовместим с наличием государства, института, позволяющего себе «защищать» личность и собственность при одновременном собственном существовании за счет одностороннего насилия над частной собственностью, именуемого «налогообложением». На свободном рынке защита от

⁸ См: *Rothbard. Man, Economy and State. P. 883—886.*

⁹ *Hunter M. H., Allen H. K. Principles of Public Finance. N. Y.: Harper & Bros., 1940. P. 22.*

насилия была бы такой же услугой, как и любая другая, которую можно получить от свободно конкурирующих частных организаций. Какие бы проблемы ни оставались в этой области, они легко могли бы быть решены на практике в ходе рыночного процесса, того самого процесса, который решил бесчисленные и гораздо более запутанные организационные проблемы. Те сторонники *laissez faire* — экономисты и писатели, прошлые и нынешние, — которые внезапно останавливаются на невероятно утопическом идеале «ограниченного» правительства, впадают в серьезное внутреннее противоречие. Это противоречие идеологии *laissez faire* ясно показал британский политический философ Оберон Герберт: «*A* должен заставлять *B* сотрудничать с ним, либо *B* должен заставлять *A*; однако в любом случае сотрудничество не может быть гарантировано, как нам говорят, если в течение всего времени одна сторона не будет заставлять другую сторону образовывать государство. Очень хорошо; но в таком случае что стало с нашей системой индивидуализма? *A* сумел схватить *B*, или *B* — *A*, и принудил его участвовать в системе, которую тот не одобряет, выжимает из него услуги и платежи, которые он не желает предоставлять, фактически стал его хозяином — что это, как не социализм в уменьшенном масштабе? ... В таком случае, будучи убежденным в том, что мнение каждого индивидуума, который не проявляет агрессии в отношении своих соседей, является верховным по отношению к его действиям и это тот фундамент, на котором зиждется индивидуализм, я отрицаю то, что *A* и *B* могут пойти к *C* и заставить его сформировать государство и извлекать из него определенные платежи и услуги во имя такого государства; и я продолжаю утверждать, что если вы действуете таким образом, то вы в то же время оправдываете государственный социализм»¹⁰.

¹⁰ Herbert A., Levy J. H. *Taxation and Anarchism*. London: The Personal Right Association, 1912. P. 2—3.

2.1

ТИПЫ ВМЕШАТЕЛЬСТВА

До сих пор мы рассматривали свободное общество и свободный рынок, на котором любая необходимая защита от насильственного посягательства на личность или собственность предоставляется не государством, а свободно конкурирующими, продающими свои услуги на рынке защитными агентствами. Однако главная задача этой книги — анализ последствий различных типов насильственного вмешательства в общественную жизнь и особенно в деятельность рынка. Большинство наших примеров будет относиться к государству, поскольку государство является единственной в своем роде организацией, занимающейся упорядоченным насилием в крупном масштабе. Тем не менее наш анализ применим во всех тех случаях, когда какой-либо индивидуум или группа совершают насильственное посягательство. Является ли посягательство «законным» или нет, нас не интересует, так как мы занимаемся праксиологическим, а не юридическим анализом.

Один из лучших образцов исследования различий между государством и рынком принадлежит Францу Оппенгеймеру. Он указал, что существует два фундаментальных способа удовлетворения потребностей человека: (1) посредством производства и добровольного обмена с другими людьми на рынке и (2) посредством насильственной экспроприации материальных ценностей у других людей¹. Первый метод Оппенгеймер назвал «экономическим спосо-

¹ Человек может получить подарок, но это одностороннее действие дарителя, не подразумевающее действия со стороны получателя.

бом» удовлетворения потребностей; второй метод — «политическим средством». Государство язвительно определяется как «организация политических способов»².

Необходим общий термин для обозначения индивидуума или группы, которые совершают захватническое насилие в обществе. Мы можем назвать *интервентом* [intervener], или *агрессором* [invader], того, кто насильственно вмешивается в свободные общественные или рыночные отношения. Данный термин применим к любому индивидууму или группе, которые прибегают к насильственному вмешательству в свободные действия личностей и владельцев собственности.

Какие виды вмешательства может осуществлять агрессор? В общих чертах мы можем различать три категории. Во-первых, агрессор может приказывать отдельному субъекту делать или не делать определенные вещи, и эти действия прямо затрагивают личность данного индивидуума или *только* его собственность. Говоря иначе, агрессор ограничивает использование субъектом его собственности, в то время как за этим не следует никакой обмен. Это может быть названо *аутичным вмешательством*, ибо любой конкретный приказ прямо затрагивает здесь только самого субъекта. Во-вторых, интервент может навязать *принудительный обмен* между отдельным субъектом и собой или

² «Существует два фундаментально противоположных способа, которыми человек, нуждаясь в средствах к существованию, способен получить необходимые средства для удовлетворения своих желаний: труд и грабеж. Собственный труд и насильственное присвоение труда других... Я предлагаю... назвать собственный труд и эквивалентный обмен собственного труда на труд других «экономическим способом» удовлетворения потребностей, а неознаграждаемое присвоение труда других можно назвать «политическим способом»... Государство — это организация политического способа» (Oppenheimer F. The State. N. Y.: Vanguard Press, 1914. P. 24–27. См. также: Nock A. J. Our Enemy, The State. Caldwell, Idaho: Saxton Printers, 1946. P. 59–62; Chodorov F. The Economics of Society, Government and State. Mimeographed MS. N. Y., 1946. P. 64 ff.) О постоянной тенденции государства к завоеванию см.: Ibid. P. 13–16, 111–117, 136–140.

принудительный «подарок» себе от субъекта. В-третьих, агрессор может вынудить или запретить обмен между *парой* субъектов. Первая (из двух последних) ситуация может быть названа *двухсторонним вмешательством* (интервенцией), поскольку между двумя людьми (интервентом и субъектом) устанавливается отношение гегемонии; вторая ситуация может быть названа *трехсторонним вмешательством*, так как гегемоническое отношение создается между агрессором и *парой* реальных или предполагаемых участников обмена. Рынок, каким бы сложным он ни был, состоит из ряда обменов между парами индивидуумов. Какими бы обширными ни были интервенции, они могут быть разложены на единичные воздействия либо на отдельных субъектов, либо на пары отдельных субъектов.

Все эти типы вмешательства являются, конечно, различными вариантами *гегемонического* отношения — отношения приказа и подчинения, — как противоположные договорным отношениям с добровольной взаимной выгодой.

Аутичное вмешательство происходит в том случае, когда агрессор принуждает субъекта, не получая в обмен никакого товара или услуги. Радикально различающимися типами аутичного вмешательства являются: убийство, словесное оскорбление, угроза физическим насилием, принудительное навязывание или запрещение любого отдания чести, свободы слова или религиозного обряда. Даже если интервентом оказывается государство, которое издает некий указ, касающийся всех индивидуумов в обществе, то такой указ тем не менее *по своей природе* является аутичным вмешательством, поскольку силовые линии исходят от государства к каждому индивидууму в отдельности. Двухстороннее вмешательство имеет место тогда, когда агрессор заставляет субъекта совершить обмен или сделать односторонний «подарок» — некоторый товар или услугу — агрессору. Примерами двухстороннего вмешательства являются грабеж на большой дороге и налоги, а также воинская повинность и обязательное отправление функций при-

сяжного заседателя³ В действительности не имеет большого значения, является ли двухстороннее гегемоническое отношение принудительным «подарком» или принудительным обменом. Единственное различие заключается в типе используемого принуждения. Рабство, безусловно, обычно является принудительным *обменом*, так как рабовладелец должен предоставлять своим рабам средства к существованию.

Странно, что авторы работ по политической экономии признают вмешательством только третью категорию⁴. Понятно, что озабоченность каталлактическими⁵ проблемами заставляет экономистов не обращать внимания на более широкую праксиологическую категорию деятельности, включающую те из них, которые лежат вне отношений денежного обмена. Тем не менее они являются частью предмета праксиологии и должны подвергаться анализу. Гораздо менее извинительным является пренебрежение экономистами *двухсторонним* видом вмешательства. Многие из тех экономистов, которые открыто заявляют, что они являются защитниками свободного рынка и противниками препятствования его деятельности, вместе с тем обладают странно узким взглядом на свободу и вмешательство. Действия двухстороннего вмешательства такие, как воинская повинность и обложение доходов налогами, совсем не считаются вмешательством и не считаются препятствиями функционированию свободного рынка. Только отдельные случаи трехстороннего вмешательства такие, как регулирование цен, признаются вмешательством. Разрабатываются странные схемы, в которых рынок считается абсолютно «свободным» и не испытывающим препятствий, несмотря на принудительное налогообложение. Однако налоги (и призыв на военную службу) оплачиваются деньгами и, таким

³ В Англии, например, каждый дееспособный гражданин обязан периодически работать в качестве члена суда присяжных. — *Прим. пер.*

⁴ Это не выражено явно, но следует из их работ. Насколько нам известно, никто систематически не выделял и не анализировал типы вмешательства.

⁵ Связаанными с экономическими обменаами. — *Прим. пер.*

образом, связаны с каталлактическими, так же как и с более широкими праксиологическими отношениями⁶.

При рассмотрении результатов вмешательства необходимо заботиться о том, чтобы проанализировать все его последствия, прямые и косвенные. В пределах объема, отведенного для данной книги, невозможно отследить все результаты осуществления каждой из почти бесконечного числа возможных разновидностей вмешательства, но можно провести удовлетворительный анализ важных категорий вмешательства и последствий каждой из них. Поэтому следует помнить, что акты двухстороннего вмешательства имеют определенные трехсторонние отражения: подоходный налог изменит характер обменов между субъектами по сравнению с тем, каким последний был бы в противном случае. Кроме того, должны быть рассмотрены все последствия акта; недостаточно заниматься анализом, например налогообложения лишь с точки зрения «частичного равновесия» и рассматривать налог совершенно отдельно от того факта, что государство впоследствии тратит налоговые деньги.

⁶ Для наших дней характерен узкий взгляд на «свободу». «Левая» часть политического спектра современной Америки часто защищает свободу от аутичного вмешательства, но хорошо относится к трехстороннему вмешательству. «Правые», наоборот, резко возражают против трехстороннего вмешательства, но одобряют аутичное вмешательство либо безразличны к нему. И у тех, и у других наличествует двойственное отношение к двухстороннему вмешательству.

2.2

ПРЯМЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА

2.2.1. ВМЕШАТЕЛЬСТВО И КОНФЛИКТ

Мы начнем с сопоставления прямого влияния вмешательства на полезность участников и положение дел в свободном обществе. Действуя свободно, люди всегда стремятся к максимизации полезности так, как они ее понимают, т.е. к первоочередной реализации предпочтений, занимающих самое высокое место на их шкале ценности. Можно утверждать, что их полезность *ex ante*⁷ будет максимизироваться (естественно, мы исходим из порядковой, а не количественной природы полезности). На свободном рынке или, шире, в свободном обществе любое действие или обмен совершаются потому, что обе стороны ожидают получить выгоду. Если мы решим использовать термин «общество» для обозначения совокупности *всех* индивидуальных актов обмена, то сможем сказать, что свободный рынок «максимизирует» социальную полезность, поскольку все участники обмена выигрывают в полезности. Нужно только помнить, что общество — это лишь совокупность людей и что оно не имеет независимого бытия.

С другой стороны, *сам по себе* факт принуждающего вмешательства означает, что принуждаемый индивид или индивиды не будут делать того, что они делали бы в отсутствие принуждения. Человек, которого принуждают

⁷ Ожидаемая (лат.). — Прим. ред.

что-либо сказать или, напротив, чего-то не произносить, вступить с кем-либо в отношения обмена или, напротив, воздержаться от этого, — такой человек меняет действия под угрозой насилия. Изменяя свои действия под воздействием принуждения, он получает меньшую полезность. Любое вмешательство, будь то аутичное, двухстороннее или трехстороннее, ведет к потере полезности. В случае аутичного или двухстороннего вмешательства каждый индивид теряет в полезности; в случае трехстороннего вмешательства теряет в полезности по крайней мере один, а иногда и оба участника обмена.

Кто в таком случае увеличивает полезность *ex ante*. Очевидно, интервент — тот, кто осуществляет вмешательство; ведь в противном случае он не стал бы вмешиваться. Либо, как в случае двухстороннего вмешательства, он приобретает прямую материальную выгоду в форме товаров, которые являются объектом вмешательства, либо он получает удовлетворение от самого факта навязывания [своих] правил другим, как в случае аутичного или трехстороннего вмешательства.

В отличие от свободного рынка при всяком вмешательстве одна группа людей выигрывает *за счет* другой группы. В случае двухстороннего вмешательства выгоды и потери «материальны», поскольку речь идет об участвующих в обмене товарах и услугах. В случае других видов вмешательства выгода выражается в нерыночном [nonexchangeable] удовлетворении, а ущерб заключается в принуждении к видам деятельности, приносящим меньшее удовлетворение (или даже в прямом смысле болезненным).

До появления экономической науки люди считали, что рынок и обмен ведут к выигрышу одной стороны за счет другой. Именно такое понимание лежало в основе меркантилистского представления о рынке. Экономическая теория показала, что это заблуждение, поскольку на рынке выигрывают *оба* участника обмена. А это означает, что на рынке невозможна такая вещь, как *эксплуатация*. Но тезис о конфликте интересов верен, когда в дела рынка вмешива-

ется государство или любой другой орган, потому что интервент может получить выгоду только за счет объектов вмешательства, которые теряют в полезности. На рынке царит гармония. Вмешательство сразу ведет к возникновению конфликтов, потому что каждый может участвовать в драке за то, чтобы остаться в нетто-выигрыше и не понести нетто-потерь, т.е. чтобы быть в команде тех, кто вмешивается, а не среди жертв.

Стало модным говорить, что «консерваторы» вроде Джона С. Кэлхауна «предвосхитили» марксистскую доктрину классовой эксплуатации. Но марксистская доктрина ошибочно утверждает, что на свободном рынке существуют классы, пребывающие в состоянии борьбы и конфликта. Идея Кэлхауна была почти противоположной. С его точки зрения, вмешательство государства *само по себе* порождает «классы» и конфликты⁸. Для него это было особенно очевидным в случае двухстороннего вмешательства — системы *налогообложения*. Для него было несомненным, что, если налоговые поступления расходуются, значит, некоторые граждане являются нетто-плательщиками налогов, а другие — нетто-получателями. Последних Кэлхаун называл «правлящим классом» эксплуататоров, а первых — «управляемыми», или эксплуатируемыми, и это различие совершенно обоснованно. Вот образец даваемого Кэлхауном блестящего анализа:

«При всей своей малочисленности государственные служащие и правительственные чиновники образуют ту часть общества, которая является исключительным полу-

⁸ Здесь лучше использовать термин «касты», а не «классы». Класс — это набор любых предметов или лиц, обладающих общим свойством. Конфликт между ними не обязателен. Разве класс людей по фамилии Джонс обязательно должен быть в конфликте с теми, кто имеет фамилию Смит? С другой стороны, *касты* — это группы, созданные государством, и каждая со своим набором привилегий и обязанностей, установленных при помощи насилия. Конфликт между кастами неизбежен, потому что одни созданы как раз для того, чтобы править другими.

чателем собираемых налогов. Все собранные налоговые суммы, за вычетом потерь, достаются им в форме расходов или выплат. Это и составляет фискальную деятельность государства — оно собирает налоги и тратит их. Здесь жесткая связь. То, что государство изымает у общества под названием налогов, передается получателям под названием государственных выплат. Но поскольку эти выплаты достаются только части общества, фискальный процесс неодинаково влияет на тех, кто платит налоги, и тех, кто получает собранные средства. Иначе и быть не может. Альтернативой было бы возвращать каждому в виде выплат то, что он отдал в виде налогов, но это сделало бы весь процесс бесцельным и абсурдным...

Отсюда с необходимостью следует, что часть граждан отдает в виде налогов больше, чем получает в виде государственных выплат, а другая — получает последних больше, чем платит налогов. Ясно, что если учитывать все стадии фискального процесса, то для той части общества, которая больше получает в виде выплат, чем отдает в виде налогов, налоги являются благом, а для всех остальных, которые выплачивают больше, чем получают, это действительно налоги, т.е. бремя, а не благо. Это неизбежный результат. Он является (если рассматривать обе его части) следствием самой природы процесса, независимо от того, насколько равномерно распределены налоговые платежи...

Неизбежным результатом асимметричности фискальной деятельности государства является разделение общества на два больших класса: на тех, кто в действительности платит налоги и тем самым содержит государство, и всех остальных, кто, получая выплаты из собранных средств, содержится государством. Иными словами, общество разделяется на тех, кто платит налоги, и тех, кто живет за счет налогов.

В результате у них формируется антагонистическое отношение к фискальным действиям государства. Чем больше налоги и государственных выплаты, тем больше выигрыш одних и значительнее потери других, и наоборот...»⁹.

⁹ Calhoun J. C. A Disquisition on Government. N. Y.: Liberal Arts Press, 1953. P. 16–18. Кэлхаун, однако, не понимал, что свободный рынок отличает гармония интересов.

Деление на «правителей» и «управляемых» возникает и при всех других формах государственного вмешательства, но Кэлхаун был совершенно прав, сосредоточивая внимание именно на налогах и фискальной политике, потому что именно налоги дают государству средства, необходимые для осуществления всего бесчисленного множества актов государственного вмешательства.

Основой всех форм государственного вмешательства является двухстороннее вмешательство в виде сбора налогов. Даже если бы государство ничего не предпринимало кроме этого, налогообложение все равно имело бы место. Поскольку термин «социальный» приложим только к каждому отдельному человеку, составляющему общество, то ясно, что если свободный рынок максимизирует социальную полезность, то ни одно действие государства не может достичь этого результата. Итак, свободный рынок — это мир гармонии и взаимной выгоды, а государственное вмешательство — это мир кастовых конфликтов, принуждения и эксплуатации.

2.2.2. ДЕМОКРАТИЯ И ПРИНЦИП ДОБРОВОЛЬНОСТИ

Могут возразить, что все эти формы вмешательства на самом деле не принудительны, а «добровольны», потому что в демократическом обществе они получают поддержку большинства населения. Но поддержка эта обычно пассивна, смиренна и апатична. В ней нет энергии самовыражения, и это так при любом государственном устройстве, не только демократическом¹⁰.

¹⁰ По язвительному замечанию профессора Линдсея Роджерса об общественном мнении, «до того, как в 1939 г. в Британии была введена всеобщая воинская повинность, только 39% избирателей были за нее. Через неделю после принятия этого закона опрос показал, что уже 58% граждан одобряют обязательный призыв в вооруженные силы. В Соединенных Штатах опросы также часто показывают, что как только политика становится законом в силу решения Конгресса или президен-

В условиях демократии вряд ли можно сказать, что правители получают поддержку тех, кто не участвует в голосовании или голосует за оппозицию. Но даже проголосовавшие за победителей могли так поступить, выбирая «наименьшее из двух зол». Любопытный вопрос: а почему вообще надо голосовать за *какое-либо* «зло»? Когда люди действуют по собственной инициативе или когда они делают покупки на свободном рынке, они не используют таких терминов. Никто не думает о новом холодильнике или костюме как о «зле» — большем или меньшем. То, что человек купил, он считает безусловным «добром». Здесь нет и намека на пассивное принятие какого-либо «зла». Дело в том, что у публики никогда не бывает возможности проголосовать за или против государства как такового. Они уже внутри системы, в которой они неизбежно будут подвергаться принуждению.

В любом случае, как мы сказали, можно было бы считать, что *все* государства опираются на поддержку большинства, как демократические, так и нет: ни одно из них не в состоянии длительное время осуществлять принуждение при стойком сопротивлении большинства. Однако поддержка может осуществляться просто в силу апатии, возможно из-за покорной веры в то, что государство — это хоть и не самое приятное, но совершенно обязательное явление природы. Вспомните лозунг: «Единственно, чего нельзя избежать в этом мире — это смерть и налоги».

Впрочем, даже представив себе, что некое государство опирается на горячую поддержку большинства, мы ничего не сможем утверждать о добровольности этого образования. Ведь большинство — это еще не все общество; большинство — это далеко не каждый. Принуждение, осуществляемое большинством по отношению к меньшинству, остается принуждением.

та, отношение публики к вопросу делается куда более благожелательным» (Rogers L. 'The Mind of America' to the Fourth Decimal Place // The Reporter. 1955. June 30. P. 44).

Идут века, поколения сменяют друг друга, а государства существуют. Это заставляет сделать вывод, согласно которому любое государство поддерживается большинством, по крайней мере пассивно, поскольку никакое меньшинство не смогло бы долго удерживать власть наперекор активному враждебному большинству. Поэтому в известном смысле *любая* тирания, независимо от формы государственной власти, — это тирания большинства^{11,12}. Но это не отменяет вывода, к которому мы пришли в результате исследования. Конфликт и принуждение — неперенные спутники государства. Конфликт и принуждение присутствуют независимо от того, каково численное соотношение между принуждающими и принуждаемыми¹³.

¹¹ Часто утверждают, что при «современном» состоянии военной техники и т.п. меньшинство *может* постоянно осуществлять тиранию над большинством. При этом игнорируется тот факт, что большинство может быть вооруженным или что доверенные лица меньшинства могут поднять мятеж. Не часто встретишь понимание абсурдности распространенной сегодня идеи, что, например, несколько миллионов в состоянии действительно тиранически властвовать над несколькими сотнями миллионов *активно* сопротивляющихся граждан. По глубокому замечанию Дэвида Юма, «ничто не кажется более удивительным... чем легкость, с которой многие покоряются немногим, и та естественная покорность, с которой люди в угоду правителям отказываются от собственных чувств и стремлений. Пытаясь выяснить, каким образом может существовать это чудо, мы обнаруживаем, что, поскольку сила всегда на стороне управляемых, значит, правители могут опереться только на мнение. Итак, именно мнение есть то, на что опирается власть правительств, и это правило распространяется даже на самые деспотические и военизированные правительства...» (*Hume D. Essays, Literary, Moral and Political. London, n. d. P. 23. См. также La Boetie E. de. Anti-Dictator. N. Y.: Columbia University Press, 1942. P. 8–9*). С анализом типов общественного мнения, которые поощряются государством для получения массовой поддержки населения, можно познакомиться в: *Jouvenel B. de. On Power. N. Y.: Viking Press, 1949*.

¹² Этот анализ опоры на большинство применим к любому случаю длительного организованного вмешательства, осуществляемого открыто и публично, даже если проводящая его группа и не называет себя «государством».

¹³ См.: *Calhoun*. Op. cit. P. 14, 18–19, 22–33.

2.2.3. ПОЛЕЗНОСТЬ И СОПРОТИВЛЕНИЕ АГРЕССИИ

В ответ на наше сравнение различного влияния, которое оказывают на благосостояние свободный рынок и государство, могут возразить, что, когда наличие защитных агентств удерживает агрессора от посягательства на чужую собственность, владелец собственности получает выигрыш за счет *потери полезности* потенциальным агрессором. Поскольку на свободном рынке соблюдение прав собственности обеспечивают частные защитные структуры, разве нельзя сказать, что свободный рынок *так же*, как государственное вмешательство, предполагает выигрыш за счет других (даже если эти другие являются агрессорами)?

Прежде всего отметим, что свободный рынок — это общество, в котором все обмены совершаются добровольно. Представим себе мир, в котором никто не нарушает личных и имущественных прав других. Тогда понятно, что на свободном рынке достигается максимальная полезность для всех участников. Защитные агентства оказываются нужны только для защиты от нападения на свободный рынок. И именно агрессор, а не существование защитного агентства причиняет ущерб окружающим. Защитное агентство, существующее в отсутствие агрессора, будет представлять собой просто добровольные меры страхования от возможного нападения. Существование защитного агентства *не* нарушает принцип максимизации полезности и совпадает с принципом взаимной выгоды всех участников. Конфликт возникает только вместе с агрессором. Агрессор совершает нападение, скажем, на Смита, причиняя ему ущерб. На помощь Смигу приходит защитное агентство, разумеется причиняя ущерб полезности агрессора. Но ведь оно это делает только для того, чтобы воспрепятствовать нанесению ущерба Смигу. Оно *помогает* максимизировать полезность для всех, не участвующих в преступной деятельности. Принцип *конфликта* и потеря полезности возникли не в результате существования защитного агентства, а только в силу существования агрессора. Поэтому остается

верным то, что на свободном рынке каждому обеспечивается максимизация полезности, а конфликт и эксплуатация человека человеком существуют в той мере, в какой в обществе присутствует агрессивное [invasive] вмешательство.

2.2.4. ЗАВИСТЬ

Еще одно возражение заключается в том, что свободный рынок на деле не обеспечивает роста полезности для всех, потому что некоторые люди могут быть в такой степени поражены завистью к успеху других, что у них полезность уменьшается. Но дело в том, что мы не можем иметь дело с гипотетической полезностью, оторванной от конкретных действий. В рамках *праксиологического* анализа мы можем заниматься только полезностями, которые можно дедуцировать из конкретного поведения людей¹⁴. «Зависть», не нашедшая воплощения в действии, с точки зрения праксиологии становится чистой фантазией. Здесь мы можем знать лишь то, что этот человек был участником свободного рынка и благодаря этому получил соответствующую выгоду. О его переживаниях в связи с обменахми других мы можем узнать, только если он совершит акт агрессии. Даже если он опубликует памфлет, осуждающий эти обмены, для нас это не будет железным доказательством того, что это не шутка или намеренная ложь.

2.2.5. ПОЛЕЗНОСТЬ EX POST

Мы убедились, что на свободном рынке люди максимизируют ожидаемую (*ex ante*) полезность и что агрессор по-

¹⁴ В другом месте мы назвали эту концепцию «продемонстрированным предпочтением», проследили ее историю и дали критику соперничающих концепций (см.: Rothbard M. N. Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics // Sennholz M., ed. On Freedom and Free Enterprise. Princeton, N. J.: D. Van Nostrand, 1956. P. 224 ff.).

лучает выигрыш в полезности за счет потери полезности его жертвами. Но что можно сказать о реализованной (*ex post*) полезности? Принимая решения, люди *рассчитывают* на выгоду, но действительно ли они получают ожидаемую выгоду? Остальная часть этой книги посвящена анализу того, что можно назвать «косвенными» последствиями работы рынка или вторжения в функционирование рынка (в дополнение к проведенному выше анализу прямых последствий). Мы рассмотрим цепочки причинно-следственных связей, которые недоступны непосредственному восприятию и могут быть выявлены только в ходе аналитического исследования.

На пути от замысла (*ex ante*) к реализации (*ex post*) всегда случаются ошибки, но свободный рынок устроен так, что ошибки сводятся к минимуму. Прежде всего, существует очень быстрый и безошибочный тест, показывающий, удастся ли предпринимателю или получателю дохода удовлетворить желания потребителя. В случае предпринимателя, который несет основное бремя адаптации экономики при изменении желаний потребителей, этот тест действует быстро и безошибочно — прибыль или убытки. Большая прибыль говорит о том, что он на верном пути, убытки свидетельствуют о неверном выборе направления. Таким образом, прибыли и убытки подстегивают процесс подстройки к изменениям потребительского спроса. Одновременно они выполняют функцию перемещения денег из рук неудачливых предпринимателей в руки успешных. Тот факт, что успешные предприниматели процветают и увеличивают капитал, а бездарные удаляются с рынка, обеспечивает гладкость приспособления рынка к меняющимся условиям. Сходным образом, хотя и в меньшей степени, земля и труд в соответствии с желаниями их собственников перемещаются туда, где они получают более высокий доход и более производительные факторы получают более высокое вознаграждение.

Потребители на рынке также принимают на себя предпринимательский риск. Многие критики рынка, подчерки-

вая *компетентность* капиталистов-предпринимателей, оплакивают невежество потребителей, из-за которого последние *ex post* не получают той пользы, на которую рассчитывали *ex ante*. Вот типичный пример. Уэсли К. Митчелл озаглавил одно из своих знаменитых эссе следующим образом: «Устаревшие способы расходования денег». Профессор Мизес обратил внимание на парадоксальность позиций многих «прогрессистов», которые настаивают на том, что потребители слишком невежественны и необразованны, чтобы разумно выбирать товары, но одновременно восхваляют достоинства демократии, где тем же самым людям доверено выбирать политиков, о которых они ничего не знают, и принимать конкретные политические решения по вопросам, в которых они ничего не смыслят.

На деле верно совершенно обратное. Потребители, конечно, не всеведущи, но у них есть прямые критерии, с помощью которых они приобретают знание. Они покупают какой-нибудь готовый завтрак, и если он им не нравится, то они больше никогда его не покупают. Они покупают определенную модель автомобиля, и если она им нравится, то и впредь они будут выбирать автомобили этой фирмы. В обоих случаях они делятся приобретенным опытом с друзьями. Существуют также исследовательские организации обществ потребителей, которые регулярно информируют публику о достоинствах и недостатках различных товаров. Но во всех случаях у потребителей есть прямые критерии, направляющие их поведение. Так что фирма, успешно удовлетворяющая запросы потребителей, процветает и расширяется, а та, что не способна на это, вынуждена уходить с рынка.

С другой стороны, участие в выборах политиков и формирование решений государства — это совсем иное дело. Здесь не существует прямых критериев успеха или неудачи — нет ни прибылей, ни убытков, ни потребительского удовлетворения, ни неудовлетворенности. Чтобы глубоко понять последствия — особенно косвенные — государственных решений, необходимо разобраться в длин-

ной цепочке праксиологических рассуждений, подобных развиваемым в данной книге. Очень немногие способны заинтересоваться таким анализом или имеют подготовку, позволяющую его осуществлять, особенно, как отмечал Шумпетер, когда речь идет о политических вопросах. Ведь в политических вопросах незначительность влияния, оказываемого одним человеком на исход дела, а также кажущаяся отдаленность результатов действий может вызвать у людей утрату интереса к проблемам или аргументам¹⁵. Не имея прямого критерия успеха и неудачи, избиратель склонен голосовать не за тех политиков, которые предлагают наиболее эффективную политику, а за тех, кто лучше «продает» свою пропаганду. Без логического анализа средний избиратель никогда не сможет выявить ошибки, совершаемые правителями. Представим, что государство пошло на инфляционную эмиссию денег, которая ведет к неизбежному росту цен. Государство может обвинить в росте цен бесчестных спекулянтов и других участников «черного» рынка и, если публика не знакома с основами экономической теории, она не поймет лживости этих обвинений.

Есть ирония в том, что те самые авторы, которых раздражают хитрости и уловки рекламы, не направляют стрелы своей критики в организаторов политических кампаний, где их обвинения были бы действительно уместны. Как отмечает Шумпетер, «так, портрет красивейшей из девушек на обертке в конечном счете не сможет поддержать на неизменном уровне продажу плохих сигарет. В области политических решений столь же эффективных средств защиты нет. Многие решения жизненной важности носят такой характер, что общество не может позволить себе на досуге поразмыслить и поэкспериментировать с ними. Даже если это оказывается возможным, суждение не

¹⁵ Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. С. 342—345. См. также Downs A. An Economic Theory of Political Action in a Democracy // Journal of Political Economy. 1957. April. P. 135—150.

так просто вынести, как в случае с сигаретами, потому что здесь не так просто оценить последствия»¹⁶.

Могут возразить, что хотя средний избиратель не имеет подготовки, необходимой для прагматического анализа политики, он, как это принято и в любом частном деле, может нанять экспертов — политиков и чиновников, которые и возьмут на себя принятие решений. Но дело-то как раз в том, что государственное управление — это не рынок, и здесь у человека нет прямых личных критериев, которые бы позволяли ему судить об успешности действий нанятых им экспертов. На рынке человек прислушивается к тем экспертам, чьи советы оказались наиболее успешными. На свободном рынке хорошие врачи или юристы получают вознаграждение, а плохие — нет; процветание специалиста, нанятого частным образом, пропорционально его профессиональным достоинствам. В области государственной политики нет прямой возможности оценить успешность действий специалистов. В силу этого избиратель не в состоянии оценить *компетентность* человека, за которого он должен голосовать. Особенно сложно приходится избирателям в современных условиях, когда все кандидаты держатся единого мнения по всем важным вопросам. В конце концов, когда речь идет о конкретном вопросе, избиратель может, если у него есть желание и способности, разобраться в деле и принять решение. Но что может даже самый умный избиратель знать о действительном уровне *компетентности*, или квалификации, отдельных кандидатов, особенно если им не приходится занимать позицию по принципиально важным вопросам? Тогда избирателю приходится полагаться только на внешнюю оболочку, «упаковку» личности и имидж кандидатов. В итоге, голосование за политиков оказывается еще менее рациональным, чем массовое голосование по конкретным политическим вопросам.

Более того, внутренние особенности самого государства обуславливают неверный отбор экспертов и должностных

¹⁶ Шумпетер Й. Указ. соч. С. 348.

лиц. Ведь доходы политиков и всего государства зависят не от услуг, добровольно покупаемых на рынке, а от принудительного налогообложения населения. В силу этого у государственных деятелей отсутствует материальная заинтересованность в том, чтобы наиболее адекватным и компетентным образом выполнять свои служебные обязанности. И что еще важнее, в сфере государственного управления и на рынке используются различные критерии «соответствия». На рынке главное — это способность оказывать услуги потребителям; в сфере политики главное — это умение прибегать к насилию и демагогическими приемами завоевывать симпатии публики.

Есть еще одно важное различие между рынком и политическими выборами: отдельный избиратель, к примеру, обладает только $1/50$ -миллионной долей влияния на выбор руководителя страны, который — вполне бесконтрольно — будет принимать жизненно важные решения вплоть до следующих выборов. Зато на рынке человек обладает абсолютно суверенной властью принимать решения, касающиеся своей личной жизни и собственности. На рынке в ходе принятия абсолютных решений в отношении своей собственности человек постоянно демонстрирует свой выбор — он покупает или воздерживается от покупки, продает или не делает этого. Избиратель, голосующий за определенного кандидата, демонстрирует только свои относительные предпочтения по поводу одного или двух других потенциальных правителей и вынужден делать это в рамках принудительного правила, согласно которому *ты* можешь и вовсе не голосовать, но один из этих людей *непременно* будет руководить страной в течение следующих нескольких лет¹⁷.

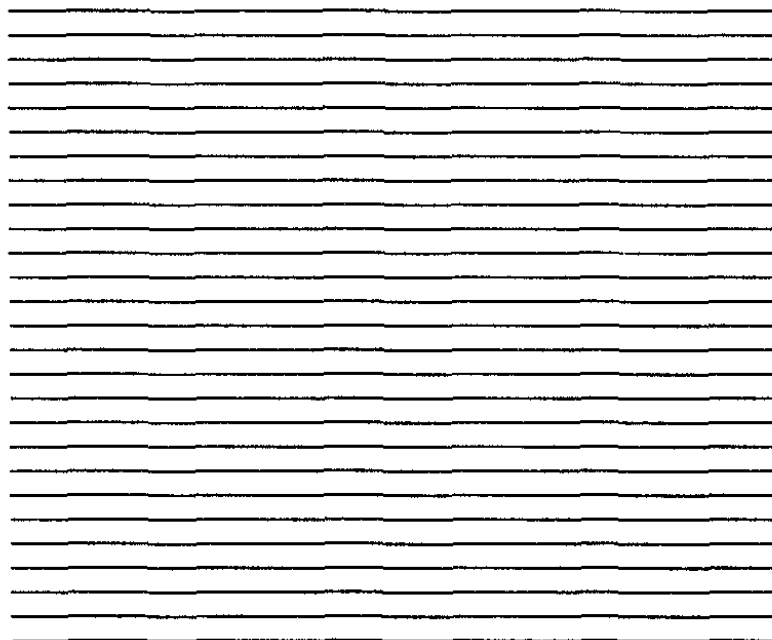
Итак, свободный рынок располагает эффективным механизмом превращения ожидаемой (*ex ante*) полезности в реализованную (*ex post*). Свободный рынок всегда макси-

¹⁷ Подробнее об этом см.: Rothbard. Man, Economy, and State. P. 773–776.

мизирует также и социальную полезность *ex ante*. В политической жизни, напротив, подобный механизм отсутствует. Особенность политического процесса состоит в том, что любые ожидаемые выгоды реализуются с задержкой и в меньшем объеме. Более того, расхождение между выигрышем *ex post*, получаемым посредством государственного вмешательства и в условиях свободного рынка, еще глубже. Нам предстоит убедиться в том, что в каждом случае государственного вмешательства *косвенные* последствия бывают таковы, что многие из сторонников первоначального вмешательства начинают горько жалеть о том, что когда-то одобряли эту политику.

Итак, свободный рынок создает выгоды для каждого участника и максимизирует социальную полезность не только *ex ante*, но и *ex post*, так как действует в направлении реализации ожиданий. В случае государственного вмешательства одна группа выигрывает исключительно за счет другой, так что увеличения социальной полезности не происходит. Достижение целей скорее блокируется, чем обеспечивается. А косвенные последствия, как мы увидим, таковы, что многие участники вмешательства теряют в полезности *ex post*. Эта книга посвящена главным образом анализу косвенных последствий различных форм государственного вмешательства в хозяйственную жизнь.

ТРЕХСТОРОННЕЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО



В соответствии с данным выше определением трехстороннее вмешательство имеет место, когда агрессор принуждает пару людей осуществить обмен или запрещает им это. Так, интервент может совсем запретить продажу определенного товара или запретить продавать его по цене ниже (либо выше) установленного уровня. Можно выделить два вида трехстороннего вмешательства: *регулирование цен*, определяющее условия обмена, и *регулирование производства*, направленное на товар или производителя. Регулирование цен сказывается на производстве, а регулирование производства — на ценах, но два этих вида регулирования имеют разные последствия и легко могут быть изучены по отдельности.

3.1

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН

Интервент может ограничить либо минимальную, либо максимальную цену — товар не должен продаваться по ценам ниже первой и выше второй. Он может также заставить продавать товар по фиксированной цене. При любом варианте регулирование цен может быть либо *эффективным*, либо *неэффективным*. Оно будет неэффективным, если не будет оказывать текущего влияния на рыночные цены. Представим, например, что все автомобили продаются на рынке по цене примерно 100 унций золота. Государство выпускает указ, запрещающий под страхом серьезного наказания продажу автомобилей по цене ниже 20 унций золота. При заданных условиях этот указ будет совершенно неэффективным, поскольку и без него ни один автомобиль не продается по цене ниже 20 унций. Все регулирование свелось только к бессмысленной деятельности чиновничьего аппарата.

Но регулирование цен может быть и эффективным, скажем, оно может изменять цену по сравнению с ценой, которая сложилась бы на свободном рынке. Рассмотрим график на рис. 1, где изображены кривые спроса и предложения (*SS* и *DD* соответственно) для некоего товара.

FP — это цена равновесия, установленная рынком. Теперь предположим, что интервент ограничивает максимальную цену значением *OC*, и продажа по более высокой цене становится незаконной. При этой цене равновесие рынка нарушается и спрос на товар начинает превышать предложение на величину *AB*. В условиях возникшего де-

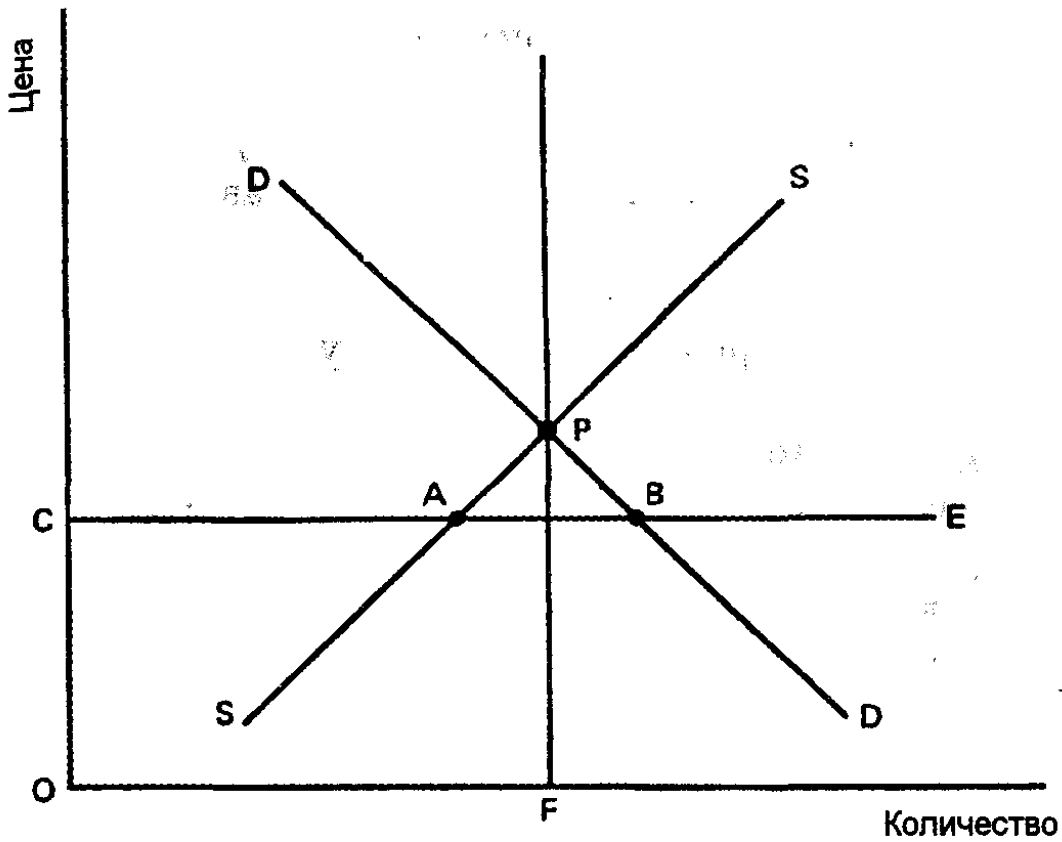


Рис. 1. Последствия установления потолка цен

фицита потребители стремятся купить товар, который по этой цене отсутствует на рынке. Некоторым приходится обходиться без данного товара, другим — обращаться на рынок, возродившийся в виде «черного», или незаконного, рынка, уплачивая премию за риск наказания, которому теперь подвергаются продавцы. Главным видимым следствием установления потолка цен является очередь, бесконечное выстраивание в очередь за товаром, которого не хватит тем, кто стоит в хвосте очереди. Люди, стремящиеся заполучить дефицитные товары, прибегают к всевозможным ухищрениям: торговля «из-под прилавка», взятки продавцам, припрятывание товара для постоянных клиентов и т.п., — все это неперенные черты рынка, ограниченного потолком цен¹.

Следует отметить, что, даже если создан солидный запас товаров на будущее и кривая предложения вертикаль-

¹ Государственное регулирование экономики делает взятки распространенным явлением: взятка — это цена продажи чиновником разрешения на осуществление обмена.

на, все равно возникновение искусственного дефицита со всеми сопутствующими явлениями неизбежно. Чем «эластичней» предложение, т.е. чем больше ресурсов будет выведено из производства, тем, при прочих равных, сильнее будет дефицит. Если регулирование цен носит «избирательный» характер, т.е. затрагивает всего один товар или узкую группу товаров, искажение структуры экономики будет не столь выраженным, как при всеохватывающем регулировании. Но искусственный дефицит товаров в конкретных секторах будет ощущаться особенно болезненно, поскольку производственные мощности и другие факторы производства будут переключены на производство и продажу другой продукции (прежде всего субститутов). Когда «избыточный» спрос будет перенаправлен на субституты, цены на них поползут вверх. В свете этого факта типичные аргументы, используемые государствами для оправдания избирательного регулирования цен, — «мы должны регулировать цены на эти товары до тех пор, пока их производство недостаточно» — выглядят просто смехотворными, потому что реальная ситуация прямо противоположная: регулирование цен *создает* искусственный дефицит товаров, и он сохранится *ровно до тех пор*, пока цены будут регулироваться. На самом деле дефицит будет усугубляться по мере того, как ресурсы будут перемещаться в производство других товаров.

Прежде чем продолжить анализ последствий общего регулирования максимального уровня цен, посмотрим, к чему приводит ограничение *минимума* цены, т.е. фиксирование цены на уровне, превышающем рыночный (рис. 2).

DD и SS — это соответственно кривые спроса и предложения. OC — установленная законом минимальная цена, а FP — рыночная цена равновесия. При законодательно фиксированной цене спрос на товар меньше его предложения на величину AB . Если установление потолка цен создает искусственный дефицит, то ограничение минимальной цены порождает искусственный избыток. AB — это нераспроданный избыток. Нераспроданный избыток

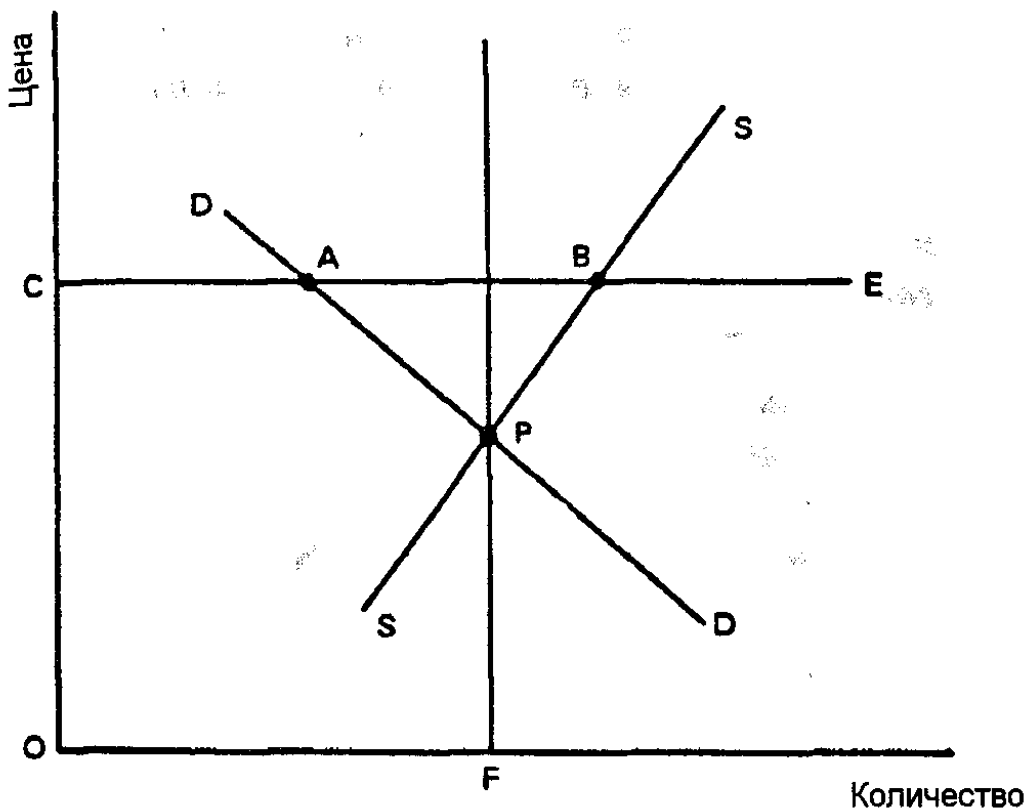


Рис. 2. Последствия ограничения минимума цены

будет существовать, даже если кривая SS вертикальна, причем чем эластичней предложение, тем больше, при прочих равных, усугубляется ситуация с избытком товаров. Здесь также рынок не находится в равновесии. Искусственно высокая цена привлекает дополнительные производственные ресурсы, но одновременно отпугивает покупателей. В случае избирательного регулирования цен ресурсы будут уходить из других отраслей, где они приносят больше пользы своим владельцам и потребителям, и концентрироваться в отраслях, в которых это лишь усугубляет перепроизводство и убытки.

Приведенный рисунок иллюстрирует то, каким образом вмешательство сбивает работу рынка и создает убытки для предпринимателей. Предприниматели в своей деятельности ориентируются на определенные рыночные критерии — цены, процентные ставки и пр., установленные свободным рынком. Искажение этих критериев в результате вмешательства нарушает адаптацию, ведет к убыткам и неверному (относительно удовлетворения желаний потребителей) распределению производственных ресурсов.

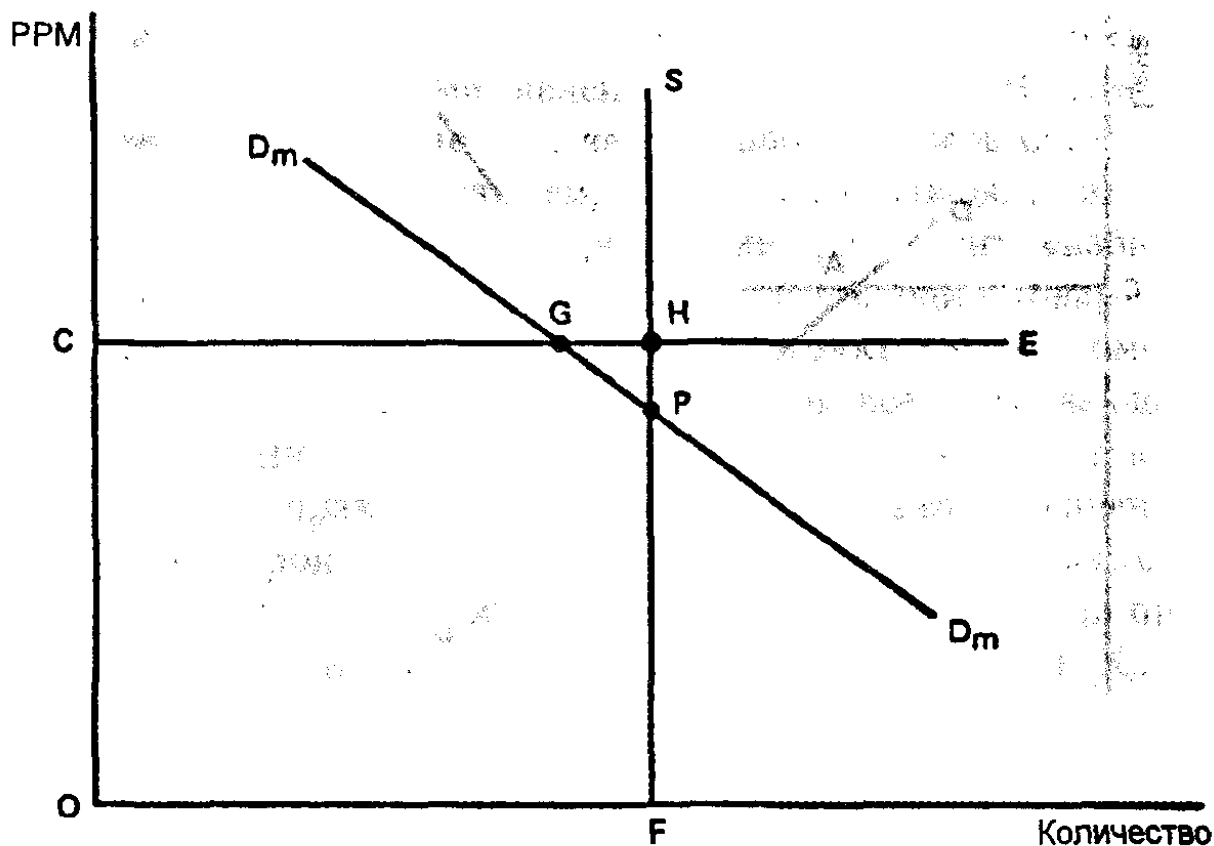


Рис. 3. Последствия установления потолка цен на все товары

Всеохватное регулирование максимальных цен всегда полностью искажает структуру экономики и лишает потребителей возможности обращения к субститутам. Утверждается, что предельно допустимые цены устанавливаются для предотвращения инфляции. Это происходит всякий раз, когда правительство осуществляет масштабную инфляцию, обесценивая имеющиеся денежные остатки. Введение потолков цен на все товары эквивалентно ограничению минимального значения покупательной способности денежной единицы, PPM (рис. 3).

Пусть OF — денежная масса; $D_m D_m$ — спрос на деньги; FP — устанавливаемая рынком равновесная покупательная способность денежной единицы (см. рис. 3). Устанавливаемый минимум величины покупательной способности денег (OC), превышающий рыночный уровень, разрушает уравнивающий механизм рынка. При значении покупательной способности, равной OC , денежная масса превышает спрос на деньги. В результате у людей образуется

«нераспроданный избыток» денег *GH*. Они пытаются «продать» свои деньги путем покупки товаров, но не могут этого сделать. Их деньги «нейтрализованы». В той мере, в какой государству удастся поддерживать ограничения цен, часть принадлежащих населению денег оказывается бесполезной, потому что их не удастся обменять на товары. Возникает неизбежный ажиотаж, поскольку каждый пытается найти применение своим деньгам². В итоге общество получает очереди, взятки и т.п., а также давление в пользу возникновения «черного» рынка (т.е. *собственно* рынка) в качестве канала применения избытка денег.

Политика ограничения минимальных цен на все товары эквивалентна установлению *верхнего* предела покупательной способности денег. Возникает неудовлетворенный избыточный спрос на деньги, проявляющийся в форме нераспроданных запасов товаров во всех секторах экономики.

Последствия регулирования максимальной и минимальной величины цены одинаковы для *любых* цен, идет ли речь о потребительских товарах, инвестиционных товарах, земле, оплате труда или о «цене» денег, выраженной в других товарах. Возьмем, например, регулирование минимальной заработной платы. Когда закон о минимальной заработной плате эффективен, т.е. когда он навязывает заработную плату, превышающую рыночную ценность определенного вида труда (т.е. превышающую дисконтированную предельную производительность труда), спрос на трудовые услуги начинает отставать от предложения, и это «нераспроданное избыточное» предложение труда принимает форму *вынужденной массовой безработицы*. В отличие от общего выборочное ограничение минимальной зара-

² Любопытно, что уничтожение правительством части денег людей всегда следует за осуществлением значительной эмиссии денег для целей самого правительства. При этом правительство причиняет публике двойной ущерб: 1) сначала государственный спрос, обеспечиваемый инфляционной эмиссией денег, отнимает часть ресурсов; и 2) когда избыточные деньги доходят до людей, правительство уничтожает часть полезности денег.

ботной платы создает безработицу в отдельных отраслях, а приток рабочих рук, привлеченных более высокими ставками, консервирует эту ситуацию. В конце концов работникам придется согласиться на менее оплачиваемую работу. Кто бы в действительности ни установил эффективный минимум заработной платы — государство или профсоюзы, — результаты одинаковы.

Как блестяще показал Мизес, анализ последствий регулирования цен приложим и для регулирования цены («обменного курса») валют (одной валюты, выраженной в другой валюте)³. Частично это проявляется в законе Грэшема, но мало кто понял, что этот закон представляет собой просто частный случай последствий общего закона регулирования цен. Возможно, это непонимание было следствием вводящей в заблуждение формулировки закона Грэшема, которая обычно звучит так: «Плохие деньги вытесняют из обращения хорошие деньги». В таком виде это звучит как парадокс, свидетельствующий о нарушении рыночных законов, в соответствии с которыми победа принадлежит более совершенным методам удовлетворения запросов потребителей. Даже сторонники свободного рынка использовали эту формулировку закона как оправдание государственной монополии в чеканке золотой и серебряной монеты. На самом деле закон Грэшема следовало бы формулировать так: «Деньги, переоцененные государством, вытесняют из обращения деньги, недооцененные государством». Когда государство произвольно определяет ценность одних денег в других деньгах, оно тем самым вводит эффективный нижний предел цен на одну валюту и верхний предел цен на другую (здесь «цена» — это курс обмена одной валюты в другую). Такова природа биметаллизма. При биметаллизме государство признавало денежным товаром и золото и серебро, но устанавливало принудительный курс (т.е. их цену). Если, что неизбежно, этот официальный обменный курс не совпадал с рыночным (а величина разрыва со вре-

³ Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. М.: Экономика, 2000. С. 406 сн., 420 — 421, 439 — 440, 735 — 736.

менем только увеличивалась, потому что рыночные цены менялись, а официальный обменный курс оставался неизменным), одни деньги оказывались относительно переоцененными, а другие — недооцененными. Представим для наглядности, что роль денег в стране выполняют золото и серебро и государство установило обменный курс: 16 унций серебра за 1 унцию золота (возможно, в этот момент соответствующий рыночной цене). Из-за накопления изменений со временем рыночная цена меняется до 15 : 1. Что произойдет в этом случае? Серебро окажется произвольно недооцененным государством, а золото будет переоценено. Иными словами, в соответствии с установленным государством обменным курсом покупательная способность серебра по отношению к золоту занижена, а золота по отношению к серебру — завышена. Таким образом, в соотношении золота и серебра государство ограничило максимальную цену серебра и минимальную цену золота.

Это ведет к тем же последствиям, что и любое эффективное регулирование цен. При установлении потолка цен на серебро (и нижнего предела цен на золото) спрос со стороны тех, кто хочет обменять золото на серебро превосходит спрос со стороны тех, кто хотел бы обменять серебро на золото. Происходит отток серебра в другую страну или в ту сферу, где оно может быть обменено на золото по цене свободного рынка. Золото, напротив, начинает притекать в страну. Если бы биметаллизм имел международный характер, тогда все серебро ушло бы на «черный» рынок и вся торговля шла бы только с участием золота. В силу этого ни одна страна не имеет возможности создать устойчивую систему биметаллизма, поскольку один металл непременно будет либо переоценен, либо недооценен относительно другого. И переоцененный металл всегда будет вытеснять из обращения недооцененный.

Государство может декретировать переход от металлических денег к неразменным бумажным деньгам, что, собственно, и сделали все государства мира. В результате каждая страна обзавелась собственными деньгами. На сво-

бодном рынке бумажные деньги будут обмениваться друг на друга в соответствии с колебаниями паритетов покупательной способности. Но представим, что государство установило произвольный курс обмена своей валюты X на валюту Y . Пусть на свободном валютном рынке 5 единиц валюты X обмениваются на одну единицу валюты Y . Теперь допустим, что правительство страны X решило сделать свои валюту более дорогой и установило курс $3X : 1Y$. Что получится? Для валюты X были установлены нижний предел цены в валюте Y и потолок цен для валюты Y в валюте X . Все неизбежно ринутся обменивать деньги X на Y по низкой цене, чтобы получить прибыль по сравнению с обменным курсом свободного рынка. Возникает избыточный спрос на Y в обмен на X и избыточное предложение X в обмен на Y . Вот вам объяснение внешне загадочного «дефицита долларов», поразившего Европу после Второй мировой войны. Все европейские государства установили завышенный курс своих денег по отношению к доллару. В результате регулирования цен доллар оказался в дефиците при обмене на европейские валюты, а последние стали излишком и безуспешно пытались найти доллары.

Другим примером последствий валютного контроля является древняя проблема соотношения между новыми и изношенными монетами. Проблема возникла из-за обычая штамповать на монетах название, обозначающее ее вес. Стремясь к «простоте», государства постановили, что старые монеты имеют такую же ценность, как и новые того же номинала⁴. Предположим, что принят закон, по которому ценность новой серебряной монеты весом 20 унций должна равняться ценности изношенной монеты того же

⁴ Одна из причин этого состоит, видимо, в том, что государственные монетные дворы, обладающие монополией, вместо того чтобы снабжать потребителей теми монетами, которые были нужны последним, произвольно установили несколько номиналов, которые должны были чеканиться и обращаться. Именно поэтому более легкие монеты считались незаконными.

номинала, весящей 18 унций. Результаты будут такими же, как и в случае любой другой попытки регулировать цены. Государство произвольно недооценило новые монеты и переоценило старые. Новые оказались слишком дешевыми, а старые — слишком дорогими. В результате новые монеты немедленно исчезали из обращения. Они либо уходили в другие страны, либо оседали в кубышках. И наоборот, происходил наплыв старых изношенных монет. Это создавало трудности для государственных монетных дворов, поскольку, сколько бы новых монет они ни чеканили, они исчезали из обращения⁵.

Специфика действия закона Грэшема отчасти объясняется существующим практически во всех странах видом вмешательства — законами об узаконенном платежном средстве. В любой момент времени в обществе существует множество незакрытых кредитных обязательств по операциям, начатым когда-то в прошлом и подлежащим погашению в будущем. Выполнение такого рода кредитных договоров гарантируют судебные органы. В силу небрежности в контрактах традиционно указывалось, что долг будет погашен «деньгами», но не конкретизировалось, какими именно. Тогда государства приняли законы об узаконенном платежном средстве, которые определяли, что такое «деньги», даже если должники и кредиторы желали бы договориться использовать в качестве денег что-либо иное. Стоит государству объявить деньгами что-то такое, что не согласуется с предпочтениями участников сделки, как сразу начинают проявляться следствия закона Грэшема. В частности, рассмотрим страну с упомянутой выше биметаллической системой денежного обращения. Когда заключались договоры, курс серебра к золоту был равен 16 : 1, а сейчас упал до 15 : 1. А закон устанавливает курс 16 : 1. В

⁵ Современным примером невозможности поддержания недооцененных монет в обращении является исчезновение серебряных долларов, полудолларов и других монет, обращавшихся в США в 1960-е гг. (См.: *Rickenbacker W. F. Wooden Nickels. New Rochelle, N. Y.: Arlington House, 1966*).

результате все будут выплачивать долги переоцененным золотом. Установив узаконенное средство платежа, государство усугубило последствия регулирования валютного курса, а должники получили возможность слегка нажиться за счет кредиторов⁶.

Другой формой уродующего рынки регулирования цен являются *законы о ростовщичестве*. Эти законы устанавливают потолок процентных ставок и объявляют незаконными все сделки, предусматривающие более высокий процент. Величина и доля сбережений и рыночная ставка процента определяются в конечном итоге индивидуальными нормами временных предпочтений. Закон о ростовщичестве действует как и другие ограничения максимального уровня цен — создает дефицит данной услуги. Ведь фактическая норма временных предпочтений, а значит, и «естественная» ставка процента остались прежними. А раз эта ставка процента теперь сделалась незаконной, значит, предельные сберегатели, т.е. люди с самыми высокими коэффициентами временных предпочтений, прекращают делать сбережения, и совокупный объем сбережений и инвестиций падает. В результате в будущем снизятся производительность труда и уровень жизни. Некоторые люди отказываются делать сбережения, другие даже проедают накопленный капитал. Масштаб последствий определяется тем, насколько полно реализуется закон о ростовщичестве, т.е. тем, в какой степени он деформирует и искажает добровольные рыночные отношения.

Законы о ростовщичестве принимаются, по крайней мере по официальной трактовке, чтобы помочь заемщикам, особенно наиболее рискованным, которым приходится платить повышенный процент за дополнительный риск. Но именно для такого рода заемщиков законы о ростовщичестве оказываются наиболее вредоносными. Если установленный законом потолок процентных ставок не слишком низок, обще-

⁶ О законах об узаконенных средствах платежа см.: *Lord Farrer. Studies in Currency 1898*. London: Macmillan & Co., 1898. P. 43, а также: *Мизес. Человеческая деятельность*. С. 406 сл., 418, 420.

ство не столкнется с чрезмерно сильным сокращением объема сбережений. Но потолок процентной ставки установлен ниже рыночной ставки для наиболее рискованных заемщиков (предпринимательская компонента процентной ставки здесь наибольшая), и, следовательно, они оказываются отрезанными от рынка кредитных ресурсов. Когда процент устанавливается по соглашению сторон, кредитор может назначить очень высокую цену, и каждый, кто согласится эту цену платить, сможет воспользоваться кредитом. Когда процентные ставки регулируются, многие потенциальные заемщики вообще лишаются доступа к кредитам⁷.

Законы о ростовщичестве не только сокращают объем сбережений, но и создают искусственный «дефицит» кредитных ресурсов, т.е. увековечивают ситуацию избыточного спроса на кредиты по установленным законом ставкам. В силу этого займодавцы вместо того, чтобы выдавать кредит самым способным и эффективным претендентам, вынуждены «распределять» кредитные ресурсы среди клиентов на основе искусственных, а не экономических критериев.

Примеры ограничения минимума процентных ставок редки, но они дают примерно такой же эффект, как и установление потолка процентных ставок. Ведь когда временные предпочтения и естественная ставка ссудного процента падают, сбережения и инвестиции растут. Но если государство законодательно ограничивает минимальный уровень процентной ставки, последняя не может снизиться, и люди будут не в состоянии продолжать начатые ими ин-

⁷ В последние годы получил распространение миф, согласно которому в Средние века установление законов о ростовщичестве было оправданным, потому что большинство заемщиков брало ссуды для нужд потребления, а не для производственных целей. Наоборот, именно рискованный заемщик-потребитель (который сильнее всего «нуждается» в займе) больше всех и пострадал от законов о ростовщичестве, поскольку лишился возможности пользоваться кредитом.

Относительно законов о ростовщичестве см.: *Blitz R. C., Long M. F. The Economics of Usury Regulation // Journal of Political Economy. 1965. December. P. 608—619.*

вестиционные проекты, реализация которых привела бы к повышению цен на факторы производства. Таким образом, ограничение минимума процентных ставок также тормозит экономическое развитие и препятствует росту уровня жизни. Предельные заемщики лишаются доступа к рынку кредитных ресурсов.

В той мере, в какой рынок будет функционировать незаконно, процентная ставка будет более высокой, чтобы компенсировать дополнительный риск ареста по закону о ростовщичестве.

Подведем итоги. Политика регулирования цен причиняет ущерб полезности по крайней мере для одной из сторон обмена непосредственно. Последующий анализ выявляет, что скрытым, но столь же определенным последствием является ущерб для значительного числа тех, кто *рассчитывал* получить выигрыш в полезности от политики регулирования цен. Потолок цен всегда устанавливают под лозунгом защиты потребителей, которым государство намерено обеспечить товары по более низким ценам, но это приводит только к тому, что для многих товары делаются просто недоступными. Ограничение минимума цен всегда оправдывают необходимостью защитить продавцов, но в результате это не позволяет многим продавцам реализовать избыток своей продукции. Более того, регулирование цен ведет к искажению структуры производства и размещения производственных факторов, что усугубляет ущерб для потребителей в целом. Не надо забывать и об армии чиновников, которые должны содержаться за счет налогообложения — разновидности двухстороннего вмешательства — и которые должны проводить в жизнь всякое регулирование. Эта армия сама по себе отвлекает массу людей от производительного труда и сажает их на шею оставшимся производителям, тем самым доставляя выгоду чиновникам за счет остальной части населения. Разумеется, к таким же последствиям приводит создание армии чиновников для любого другого вида вмешательства.

3.2

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА: ЗАПРЕТЫ

Объектом трехстороннего вмешательства могут быть не только условия обмена, но и производство. Примером является запрет государством производства и продажи какой-либо продукции. Ущерб несут все стороны: потребители, которые теряют в полезности, поскольку не могут купить товар и удовлетворить свои наиболее насущные нужды; производители, которым не дают заработать более высокие доходы в этой отрасли и они вынуждены удовлетворяться более низкими доходами в другом месте. Причем бóльшая часть ущерба ложится не на предпринимателей, которые зарабатывают на эфемерной адаптации, и не на капиталистов, поскольку существует тенденция выравнивания процента на капитал во всех отраслях, а на рабочих и землевладельцев, которым приходится смириться с устойчивым снижением доходов. Выигрывают от регулирования только сами государственные чиновники: во-первых, регулирование требует увеличения рабочих мест для них (создаваемых за счет налогов), а во-вторых, они получают удовлетворение от того, что могут проявлять власть и принуждение по отношению к другим. И если в случае регулирования цен можно сказать, что *на первый взгляд* одна из сторон обмена выигрывает — производители или потребители, то в случае установления *запретов* изначально очевидно, что *обе* стороны обмена — и потребители и производители — неизбежно проигрывают.

Установление запретов во многих случаях порождает давление в пользу нелегального восстановления рынка, т.е. появления «черного» рынка. Как и в случае регулирования цен, «черный» рынок в силу своей незаконности создает проблемы. Производство неизбежно сжимается, а цена продукции растет, чтобы компенсировать риск нарушения закона. И чем строже запрет и выше установленные законом санкции, тем меньше объем запрещенного производства и выше цены. Более того, подпольность производства затрудняет доведение до сведения потребителей информации (например, посредством рекламы) о существовании рынка. Из-за этого он будет организован менее эффективно, качество обслуживания потребителей окажется ниже, а цены — выше, чем если бы производство осуществлялось легально. Подпольным производителям приходится скрываться, а значит, они не могут создавать крупные производства — более заметные и более уязвимые для закона. Тем самым теряются преимущества крупномасштабного производства, что является дополнительным фактором роста цен из-за ограничения объема производства⁸. Парадоксально то, что запрет может выступать как своего рода монопольная привилегия, даруемая «черному» рынку, поскольку в условиях подполья, как правило, преуспевают предприниматели совсем иного типа, чем те, которые достигают успеха на легальных рынках. На «черном» рынке самую большую прибыль приносит умение обходить закон и подкупать чиновников.

Существуют разные типы запретов. Запрет может быть *абсолютным*, когда любое производство чего-либо объяв-

⁸ Интересно отметить, что значительная часть «организованной преступности» кормится не за счет причинения личного и имущественного ущерба другим гражданам (то, что в естественном праве называют *mala per se* — деяния, преступные по своему характеру), а за счет попыток обойти государственные запреты и обеспечить поставки услуг и товаров потребителям (*malum prohibitum* — деяние, являющееся преступным в силу запрещения законом). Всеми презируемые «дельцы «черного» рынка» и «рэкетеры» как раз и являются предпринимателями последнего типа.

ляется вне закона. Запрет может быть *частичным*, как, например, в случае *рационирования*, когда государство запрещает потребление, превышающее установленный законом уровень. Очевидно, что rationирование причиняет ущерб потребителям и снижает уровень жизни всех. Так как rationирование законодательно ограничивает верхний уровень потребления некоторых товаров, оно также искажает структуру потребительских расходов. Товары, продаваемые свободно или с меньшими ограничениями, займут бóльшую роль в структуре потребления, тогда как потребители предпочли бы тратить больше денег на то, что продается по карточкам. Более того, сами карточки образуют новую разновидность квазиденег, тогда как функции настоящих денег сжимаются, а в обществе воцаряется неразбериха. Деньги покупаются производителями и расходуются потребителями — в этом их главная функция. С появлением карточной системы потребители лишаются возможности использовать свои деньги в полной мере, в том числе для того, чтобы направлять распределение производственных факторов. Кроме того, им приходится «использовать произвольно номинированные и распределенные потребительские карточки — крайне неэффективную разновидность параллельных денег. Особенно страдает структура потребительских расходов, а поскольку карточками обычно запрещено меняться, те, кто не желает покупать товар X, лишены возможности заменить соответствующие карточки на купоны, дающие право на покупку товаров, которые не нужны другим людям»⁹.

Устанавливаемые государством *приоритеты и ассигнования* — это еще одна форма запрета и усиления хаоса в системе цен. Эффективные покупатели не могут купить то,

⁹ В романе Генри Хэзлитта работа карточной системы снабжения (да и вообще всего механизма социалистического хозяйствования) изображена с несравненной живостью (см.: *Hazlitt H. The Great Idea. N. Y.: Appleton-Century-Crofts, 1951; переиздан как: Time Will Run Back. New Rochelle, N. Y.: Arlington House, 1967*).

что нужно, а неэффективные имеют открытый доступ к поставкам. Эффективные фирмы лишаются возможности перекупать факторы производства и ресурсы у неэффективных компаний; первые оказываются скованными, а вторые фактически получают субсидии. Приоритеты государства образуют еще одну разновидность параллельных денег.

Законы о максимальной продолжительности рабочего времени насаждают безделье и запрещают труд. Это прямая атака на производство, приносящая ущерб тем, кто желает работать, уменьшающая их доходы и снижающая уровень жизни для всего общества¹⁰. Ниже мы подробнее обсудим *законы о сохранении ресурсов*, которые также мешают производству и ведут к снижению уровня жизни. Предоставление монопольных привилегий, чему посвящен следующий раздел, — это, по сути дела, также запрет, потому что они представляют собой право на производство для одних и запрет для других.

¹⁰ Об ограничениях продолжительности рабочего времени см.: *Hutt W. The Factory System of the Early Nineteenth Century // F. A. Hayek, ed. Capitalism and the Historians. Chicago: University of Chicago Press, 1954. P. 160 — 188.*

3.3

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА: ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ МОНОПОЛЬНЫХ ПРИВИЛЕГИЙ

Вместо того чтобы вводить абсолютный запрет на производство, правительство может запретить производство и продажу некоей продукции *всем, кроме определенных фирм*. Эти фирмы получают от правительства право заниматься соответствующим производством, и этот тип запрета выступает как *предоставление особой привилегии*. Если привилегия даруется одному человеку или фирме, это *монопольная привилегия*, если нескольким — это *квазимонополия*, или *олигополия*. Впрочем, в обоих случаях речь идет о монополистической привилегии. Очевидно, что эта привилегия выгодна монополисту или квазимонополисту, потому что его конкуренты насильственным образом не допускаются в эту область производства. Столь же очевидно, что отстраненные от производства фирмы терпят ущерб и вынуждены работать в менее доходных и выгодных отраслях. Страдают и потребители, потому что список поставщиков нужных им товаров оказывается резко суженным. Последнее обстоятельство неблагоприятно, даже если не учитывать влияния, которое монополизм оказывает на цены.

Монополистическая привилегия и исключение конкуренции могут быть оформлены прямым правительственным решением. Однако сегодня, как правило, это осуществляется скрытым и непрямым образом, в виде наложения

штрафных санкций на конкурентов, что обычно оправдывается заботой о «всеобщем благосостоянии». Но эффект монопольных привилегий всегда один и тот же, независимо от того, являются ли они прямыми или косвенными.

К свободному рынку теория монопольной цены неприменима, но в случае монопольных и квазимонопольных привилегий она совершенно уместна, потому что *здесь* перед нами неоспоримое различие: не иллюзорное различие между ценой «конкурентной» и «монопольной» или «монополистической», а реальное различие между *ценой свободного рынка* и *монопольной ценой*. Дело в том, что в отличие от понятия «конкурентная цена» цену свободного рынка можно определить на концептуальном уровне¹¹. Монополист, опирающийся на пожалованную привилегию, способен реализовать монопольную цену на свою продукцию (превышающую цену свободного рынка), если для него кривая спроса неэластична или сравнительно менее эластична. А на свободном рынке для любой фирмы кривая спроса *эластична* при цене выше рыночной; будь это иначе, у фирмы был бы стимул поднять цену и увеличить свой доход. Предоставление монопольной привилегии делает кривую потребительского спроса на продукцию фирмы менее эластичной, потому что у потребителей нет возможности обратиться к субститутам, производимым потенциальными конкурентами.

Если эластичность кривой спроса остается высокой, монополист не получит *монопольного выигрыша* от своей привилегии. Потребители и конкуренты будут нести потери из-за ограничений в торговле и производстве, но и монополист ничего не выиграет, потому что его цена и доход не станут выше, чем прежде. Однако, если кривая спроса стала неэластичной, он может назначить на свою продукцию монопольную цену, чтобы максимизировать прибыль. Чтобы получать более высокую цену, объем производства

¹¹ О неприменимости теории монополии к свободному рынку см.: Rothbard. Man, Economy and State. Ch.10.

придется ограничить. Потребителям невыгодны ни ограничение объема производства, ни более высокая цена. Здесь ситуация иная, чем на свободном рынке, и мы не можем больше утверждать, что ограничение производства (как в случае добровольных картелей) приносит пользу потребителям, поскольку позволяет достичь точки производства наибольшей ценности [most value-productive point]; напротив, здесь потребителям причиняется ущерб, потому что свободный выбор потребителей привел бы к установлению цены свободного рынка. Принуждение со стороны государства лишило их возможности свободно покупать у всех, кто желает продавать. Иными словами, любое *приближение* к цене и объемам производства, соответствующим равновесию свободного рынка, выгодно потребителям, а значит, и производителям. Зато любое *отклонение* от цен и объемов производства, соответствующих свободному рынку, наносит ущерб потребителям. Монопольная цена, возникающая в результате предоставления монопольной привилегии, уводит от цены рыночного равновесия; в этом случае объем производства оказывается ниже, а цены выше, чем тогда, когда потребители и производители могли торговать свободно.

Мы не можем здесь использовать аргумент о том, что ограничение производства носит добровольный характер, потому что именно потребители делают свою кривую спроса неэластичной. Дело в том, что потребители целиком ответственны за свою кривую спроса только на *свободном рынке*; и только *эта* кривая спроса может расцениваться как выражение их добровольного выбора. Как только в игру вступает правительство, запрещая торговлю и предоставляя привилегии, ни о какой добровольности выбора речь идти не может. Потребители, хотят они того или нет, вынуждены покупать у монополиста.

Все эффекты, которые теоретики монополистических цен по ошибке приписали добровольным картелям, в полной мере *применимы к предоставляемым государством*

монопольным привилегиям. Здесь имеет место ограничение производства и неоптимальное распределение факторов производства. Разумеется, неспецифичные факторы производства высвобождаются, чтобы найти применение в другом месте. Но теперь есть основания считать, что это производство даст потребителям меньшее удовлетворение, чем было бы в условиях свободного рынка. Более того, эти факторы будут получать меньший доход, чем при их альтернативном использовании.

Монопольная прибыль не может быть устойчивой, потому что прибыль преходяща, и подчиняется тенденции сходить к единому для всей экономики уровню прибыльности. В долгосрочной перспективе монопольная прибыль оказывается вмененной какому-либо фактору. Какой фактор в данном случае монополизирован? Очевидно, что это всегда будет *право* на вход в отрасль. На свободном рынке это право не ограничено. Но мы говорим о ситуации, когда государство дарует особые привилегии на осуществление производства и сбыта, и только эти особые привилегии или права являются источником монопольной цены и монопольного выигрыша. Таким образом, монопольная прибыль возникает не в силу владения каким-либо фактором производства, а только благодаря предоставляемым правительством особым привилегиям. Именно этот выигрыш не исчезает со временем, как это происходит с прибылью. Он будет существовать до тех пор, пока существует монопольная привилегия и пока не изменятся оценки потребителей. Разумеется, монопольный выигрыш капитализируется и находит отражение в цене активов фирмы, так что те собственники, которые будут делать инвестиции в фирму уже после получения привилегии на монополию и ее капитализации, будут иметь в среднем такую же отдачу, как и в любой другой отрасли.

Все вышесказанное применимо к *квазимонополистам* в той же мере, что и к монополистам. У квазимонополистов есть конкуренты, но их число ограничено государственной привилегией. Кривая спроса на продукцию *каждого* ква-

зимонополиста индивидуальна, т.е. потребители по-разному реагируют на продукт, производство которого базируется даровании привилегии. Если кривая спроса делается неэластичной, квазимонополист сможет получить монопольный выигрыш; те, у кого кривая спроса останется высокоэластичной, не получают выгоды от привилегии. Разумеется, *при прочих равных условиях* монополист имеет больше шансов на получение монопольной выгоды, чем квазимонополист, но получают ли они выгоду от привилегий и насколько большую — это зависит исключительно от обстоятельств.

Еще раз подчеркнем: даже когда монополист или квазимонополист не в состоянии реализовать монопольную цену, потребители все-таки остаются в проигрыше, потому что лишаются возможности покупать у наиболее эффективных производителей. Производство оказывается ограниченным, а любое ограничение объемов производства (особенно когда оно задевает самых эффективных производителей) оборачивается ростом цен для потребителя. Если же монополист или квазимонополист достигают монопольной цены, увеличивается ущерб для потребителей и искажения в структуре производства.

Поскольку публика не одобряет открытого предоставления монопольных или квазимонопольных прав, правительства изобрели множество не прямых способов наделения производителей монопольными привилегиями, а также разработали целый арсенал оправдывающих это аргументов. Но все эти способы ведут к тем же результатам, что и прямое предоставление привилегий.

Существуют следующие способы организации *монополистических привилегий* (монополий и квазимонополий): 1) *картель*, к созданию которого подталкивает государство и в который приходится входить всем отраслевым производителям; 2) навязываемые правительством *виртуальные картели*, как в случае квот на производство продукции в рамках сельскохозяйственной политики американского правительства; 3) *лицензии*, требующие соответствия чело-

века или фирмы установленным правительством правилам, прежде чем им будет разрешено заниматься производством, а при этом еще взимается плата, образующая барьер для входа в отрасль мелких производителей, что способствует ограничению конкуренции; 4) *«стандарты качества»*, запрещающие производство «низкокачественных» товаров, при этом качество определяет не потребитель, а правительство; 5) *пошлины* и другие меры, представляющие собой *штраф* с производителей из других регионов; 6) *иммиграционные барьеры*, препятствующие проникновению на местный рынок иностранцев, которые могли бы составить конкуренцию местным рабочим и предпринимателям; 7) *законы о детском труде*, закрывающие доступ на рынок труда тем, кто не достиг установленного законом возраста; 8) *законы о минимальной заработной плате*, которые порождают безработицу для наименее производительных работников, что ограничивает конкуренцию на рынке труда; 9) *законы о максимальной продолжительности рабочего времени*, которые делают частично безработными тех, кто хотел бы работать больше часов в неделю, чем разрешает закон; 10) *обязательное членство в профсоюзе* вроде навязываемого законом Вагнера — Тафта — Хартли, что создает безработицу среди самых молодых или тех, кто имеет наименьшее влияние в своем профсоюзе; 11) *всеобщая воинская обязанность*, уводящая множество молодых людей с рынка труда; 12) любые виды штрафования государством каких-либо форм отраслевой или рыночной организации такие, как: *антимонопольное законодательство*, особые *налоги на магазины, входящие в состав сетей*, *налог на доходы корпораций*, *законы, запрещающие работу в определенные дни или часы*, запреты на *торговлю с тележек* или на *продажу вразнос*; 13) *природоохранное законодательство*, ограничивающее объемы производства; 14) *патенты*, закрепляющие право использования технологий за первооткрывателями и запрещающие тем, кто в дальней-

шем независимо открыл тот же процесс, заниматься соответствующим производством^{12,13}.

3.3.1. ПРИНУДИТЕЛЬНЫЕ КАРТЕЛИ

Принудительные картели имеют целью собрать всех отраслевых производителей под началом какой-либо реальной или виртуальной организации. Вместо того, чтобы запрещать фирмам заниматься их бизнесом, их вынуждают соблюдать устанавливаемые правительством квоты, определяющие максимальный объем производства. Создание таких картелей всегда сопутствует реализации государственной программы ограничения минимального уровня цен. Когда до правительства наконец доходит, что ограничение минимальных цен порождает не распроданные излишки и ставит отрасль на грань краха, оно вводит квоты, ограничивающие объем производства. Вред потребителям здесь наносится не только тем, что объем производства оказывается снижен, но и тем, что в производстве могут участвовать только назначенные государством производители. Любые методы установления квот носят произвольный характер, и со временем их искажающее воздействие на структуру производства, пытающегося адаптироваться к требованиям потребительского спроса, только возрастает. Новым эффективным фирмам не позволено обслуживать потребителей, а неэффективные фирмы остаются на плаву, потому что наличие квот на производство защищает их от конкурентов. Принудительные картели представляют собой

¹² Интересное, хотя и не исчерпывающее полное рассмотрение многих из этих методов ограничения производства (по большей части игнорируемое экономистами) см.: *Machlup F. The Political Economy of Monopoly*. Baltimore: Johns Hopkins Press, 1952. P. 249–329.

¹³ Субсидии — это, разумеется, наказание для производителей, не имеющих субсидий, а также инструмент монополизации. Но их удобнее рассматривать в связи с бюджетной политикой, представляющей собой двухстороннее вмешательство правительства.

тихую заводь, в которой неэффективные фирмы могут процветать за счет эффективных компаний и потребителей.

3.3.2. ЛИЦЕНЗИИ

Хотя вопросу о лицензировании уделяется сравнительно мало внимания, лицензии — это один из самых мощных (и все активнее используемых) инструментов монополизации американской экономики. С помощью лицензий правительство целенаправленно ограничивает приток трудовых ресурсов и фирм в лицензируемую профессию или отрасль. Право работать получает только тот, кто соответствует различным требованиям. Для всех остальных вход на отраслевой или профессиональный рынок оказывается закрытым. Далее, из игры исключаются все, у кого нет денег на оплату лицензии. Крупные лицензионные сборы являются серьезным препятствием для тех, кто не располагает достаточным начальным капиталом. В некоторых штатах количество лицензий, разрешающих торговлю спиртным или предоставление услуг такси, ограничено. Эти лицензии допускают отчуждение, так что новая фирма может попасть на рынок, только купив лицензию у той, которая хочет выйти из бизнеса. Это неизбежно ограничивает гибкость, ведет к неэффективности и ограничению способности адаптироваться к меняющимся запросам потребителей. Рынок лицензионных прав демонстрирует барьеры, препятствующие доступу к рынку или профессии. Профессор Махлуп указывает, что от лица правительства вопросами предоставления лицензий почти всегда занимаются специалисты или представители лицензируемой отрасли, и он вполне обоснованно уподобляет этот порядок «самоуправлению» гильдий эпохи Средневековья¹⁴.

¹⁴ См.: *Machlup F. The Political Economy of Monopoly*. P. 249—329. О лицензиях см. также: *Barber T. H. Where We Are At*. N. Y.: Charles Scribners' Sons, 1950. P. 89—93; *Stigler G. J. The Theory of Price*. N. Y.: Macmillan Co., 1946. P. 212; *Gellhorn W. Individual Freedom*

В некоторых отраслях (железнодорожные и авиаперевозки и пр.), регулируемых государственными комиссиями, от фирм требуют *свидетельство о профессиональной пригодности и общественной необходимости*. В сущности, это те же лицензии, только их намного труднее получить. Система не допускает в отрасль потенциальных конкурентов, а работающих наделяет монополистическими привилегиями. Более того, все обязаны подчиняться детальным правилам, устанавливаемым государственными комиссиями. Поскольку такое регулирование неизбежно противоречит требованиям свободного рынка, оно всегда ведет к усилению неэффективности и ущербу для потребителей¹⁵.

Лицензии, выдаваемые *работникам* на право заниматься определенной профессией (без создания предприятий), отличаются от большинства других монопольных привилегий, которые не гарантируют достижения *монопольных цен*. В отличие от этого профессиональные лицензии *всегда* ведут к установлению *цен, основанных на ограничении*. Профсоюзы обеспечивают своим членам ставки заработной платы, основанные на ограничении, тем, что ограничивают доступ к профессии. И здесь та же самая ситуация: все прочие факторы исключаются административным давлением, а поскольку монополист ими не *владеет*, он не теряет в доходе. Поскольку лицензия ограничивает приток конкурентов, она всегда ведет к росту цен или заработной платы. Монополистические привилегии для *предприятия не всегда* сопровождаются повышением цены, потому что предприятия имеют возможность по желанию увеличивать

and Governmental Restraints. Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1956. P. 105—151, 194—210.

¹⁵ Вопиющий пример роли комиссий в ослаблении конкуренции — это история о том, как Государственный совет по гражданской авиации отозвал лицензию у *Trans-American Airlines*, имевшей безупречную репутацию надежного и безопасного перевозчика. Эта компания первой приступила к снижению тарифов на свои услуги (см.: *Peltzman S. CAB: Freedom from Competition // New Individualist Review. 1963. Spring. P. 16—23*).

или уменьшать объем производства. Лицензирование бакалейных магазинов не обязательно сопровождается ограничением предложения услуг, потому что всякая фирма, уже получившая лицензию, может расширять свои операции до бесконечности, восполняя тем самым дефицит, который мог бы развиться из-за недопущения в отрасль новых конкурентов. Но ограничение доступа на рынок труда всегда ведет к уменьшению совокупного предложения данного вида труда (мы не говорим здесь о продолжительности рабочего дня). Поэтому лицензии или другие монопольные привилегии в случае фирм не обязательно ведут к установлению монопольной цены — все зависит от эластичности кривой спроса; а лицензии работникам *всегда* сопровождаются установлением более высоких ставок оплаты лицензированных услуг.

3.3.3. СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ

Чаще всего лицензирование и другие инструменты обеспечения *стандартов качества* оправдывают тем, что правительство обязано «защищать» потребителей и гарантировать, что производители будут поставлять на рынок товары и услуги самого высокого качества. Возразить можно лишь то, что качество — это слишком растяжимое понятие и что потребители сами, в ходе свободных действий на рынке, могли бы решать, подходит им качество или нет. Потребители принимают решения в соответствии со своими вкусами и предпочтениями и прежде всего в соответствии с ценой, которую они желают платить за данную услугу. Вполне возможно, например, что длительное обучение в определенном университете необходимо для получения врачом высокой квалификации (хотя трудно понять, почему правительство должно защищать публику от не имеющих лицензии демонстраторов кольдкрема или от сантехников, не имеющих диплома колледжа или десяти лет стажа). Но, запрещая медицинскую практику тем, кто не отвечает установленным требованиям, правительство ограни-

чивает возможности потребителей, которые предпочли бы купить более дешевые услуги. Тем самым правительство защищает «квалифицированных», но менее привлекательных по соотношению цена — качество медиков от конкуренции извне и повышает цены на услуги, предоставляемые врачами, допущенными к практике¹⁶. Потребители лишены права обратиться к менее квалифицированным, но зато и более дешевым врачам для лечения несущественных заболеваний. Кроме того, потребители не имеют возможность обращаться к врачам, использующим методы лечения, не одобряемые признанными государством медицинскими школами.

О том, в какой степени эти требования призваны «защищать» здоровье публики, а в какой — ограничивать конкуренцию, можно судить по тому факту, что предоставление бесплатных медицинских советов без лицензии редко влечет судебное преследование. Только *продажа* медицинских советов требует лицензии. Поскольку бесплатное лечение может принести не меньший, а то и больший вред, чем платное, очевидной целью регулирования является не забота о здоровье пациентов, а ограничение конкуренции¹⁷.

В других случаях стандарты качества приносят еще больший вред. Государство задает спецификации продукции, и производителям приходится им соответствовать. Так, существуют нормативные требования к составу и консистенции «хлеба». Предполагается, что это защита от

¹⁶ Ничего удивительно, что постоянно звучат жалобы на «нехватку» врачей и учителей, но зато почти никогда не бывает жалоб на нехватку специалистов нелицензируемых профессий. О лицензировании в здравоохранении см.: *Freedman M.* Capitalism and Freedom. Chicago: University of Chicago Press, 1963. P. 149 — 160; *Kessel R. A.* Price Discrimination in Medicine // *Journal of Law and Economics.* 1958. October. P. 20 — 53.

¹⁷ Отличный анализ того, как работают узаконенные стандарты качества в конкретном случае, дает П. Бауэр (*Bauer P. T.* West African Trade. Cambridge: Cambridge University Press, 1954. P. 365 — 375).

фальсификации, но на деле это просто барьер на пути *улучшений*. Если правительство определяет нормативные требования к какой-либо продукции, оно тем самым запрещает изменения. А ведь потребители рады, когда улучшается качество или снижается цена на продукцию. И нужно иметь в виду, что на пробивание изменений в нормативных требованиях может потребоваться очень много времени, при этом успех не гарантирован. Тем временем конкуренция страдает, а технологические усовершенствования блокированы¹⁸. Стандарты «качества», передавая решения о качестве от потребителей к деспотичным государственным органам, вносят в экономику элемент негибкости и монополизма.

В свободной экономике будет легко получить возмещение за прямой ущерб или мошенническую «фальсификацию» продукции. Для этого не понадобится системы государственных «стандартов» и нормативов, не понадобится армия инспекторов. Если человеку продали фальсифицированную еду, понятно, что продавец виноват в мошенничестве — он нарушил договор, заключенный на продажу еды. Так что, если *A* продает *B* кашу для завтрака и оказывается, что это солома, тем самым *A* совершил преступное деяние — он обманул *B*, подсунув ему вместо каши солому. Такой поступок наказуем в суде в соответствии с «либертарианским правом», т.е. кодексом законов свободного общества, которое запретит любые посягательства на личность и собственность граждан. В результате продавцу придется не только вернуть деньги, но и возместить соответствующий ущерб (и не государству, а *жертве* обмана). Для предотвращения мошенничества в торговле не понадобится никакая административная инспекция. Если человек продает «хлеб», то последний должен соответствовать *общему определению* хлеба, разделяемому потребителями, а

¹⁸ Анализ последствий, к которым в некоторых случаях приводят нормативные требования к продукции, см.: Alexander G. J. Honesty and Competition. Syracuse: Syracuse University Press, 1967.

не произвольным спецификациям. Однако, если заявлен определенный состав продаваемого хлеба, в случае отступления от него продавец виновен, но не во лжи — это проблема морали, и защитные агентства свободного рынка такими вещами не занимаются, а в *нарушении договора*: он обманом выманил деньги у покупателя, а значит, виновен в мошенничестве. А если фальсифицированный продукт принесет вред здоровью покупателя (скажем, вызовет пищевое отравление), продавец подлежит судебному преследованию за причинение физического ущерба покупателю¹⁹.

Другой тип контроля качества — система «защиты» инвесторов. Комиссия по ценным бумагам и биржам устанавливает, например, правила размещения ценных бумаг новыми компаниями. Это мешает новым и прежде всего малым фирмам выходить на фондовый рынок, затрудняет им доступ к капиталу, что, в сущности, эквивалентно предоставлению монопольных привилегий фирмам, уже получившим доступ к рынку капитала. Инвесторы также лишаются возможности вкладывать деньги в особенно рискованные компании. Правила, установленные Комиссией по биржам и ценным бумагам, создают препоны для новых фирм и для инвестиций в рискованные и потенциально прибыльные предприятия. В конечном итоге опять-таки страдают эффективность бизнеса и обслуживание потребителей²⁰.

Еще одной распространенной разновидностью стандартов качества являются так называемые правила безопасно-

¹⁹ О фальсификации и мошенничестве см.: *Donisthorpe W. Law in a Free State*. London: Macmillan & Co., 1895. P. 132—158.

²⁰ Некоторые сторонники свободного рынка одобряют деятельность Комиссии по биржам и ценным бумагам и сходные формы регулирования на том основании, что это «вносит в конкуренцию элемент нравственности». Определенно только то, что они *ограничивают* конкуренцию, а говорить об «элементах нравственности» не приходится, пока у нас нет адекватного определения того, что это такое. Что такое нравственность в сфере производства, если не наилучшее обслуживание потребителей? И как кто-то может быть «нравственным», если его не допускают к участию в конкуренции?

сти. Они предписывают детальные требования к продукции и устанавливают санкции за отступление от них. Если, скажем, рухнет дом и погребет под обломками нескольких человек, то по законам свободного рынка владельца следует бы отправить в тюрьму за непредумышленное убийство. Но свободный рынок не может выдвигать произвольные правила «безопасности», чтобы предотвращать возможные преступления. В соответствии с действующими законами владелец рухнувшего дома *не считается* фактическим убийцей: он просто оплатит причиненный ущерб. Из-за этого факты посягательства на личность в целом не фиксируются и не наказываются. С другой стороны, административный кодекс разрастается, следствием чего является торможение прогресса в строительстве и монопольные привилегии для действующих строительных компаний по сравнению с потенциально новаторскими конкурентами²¹. С помощью взяток можно обходить нормативы безопасности, и это позволяет действительному преступнику (строителю, чья собственность причинила кому-либо вред) безнаказанно продолжать свою деятельность и оставаться на свободе.

Могут возразить, что защитные агентства свободного рынка не смогут *предотвращать* преступления — они будут ждать, пока людям не будет причинен ущерб, и только после этого *карать* за преступление. Это верно. В условиях свободного рынка можно наказывать только за совершенные действия. Никто не станет тиранить ближних своих на том основании, что таким образом, может быть, удастся предотвратить какое-либо будущее преступление. Исходя из теории «предотвращения», можно оправдать (и фактически оправдывают) любое посягательство на личную свободу. Нелепо, когда в попытке «предотвратить»

²¹ Из-за специфики строительства многие рабочие представляют собой квазинезависимых предпринимателей. Правила техники безопасности, таким образом, усиливают возможности профсоюзов строительных рабочих ограничивать доступ новичков.

несколько возможных в будущем актов агрессии осуществляется непрерывная агрессия против всех²².

Правила безопасности затрагивают и трудовые отношения. Рабочим и работодателям запрещается договариваться об условиях найма, пока не соблюдены некоторые установленные государством правила. В результате и работники и работодатели, лишены свободы заключать договоры, несут потери и должны прибегнуть к менее выгодным вариантам найма.

Результатом оказываются потери для работников, которые не могут работать там, где хотели бы, и должны занимать менее оплачиваемые рабочие места. Искажается размещение факторов производства относительно максимального удовлетворения потребителей и максимальной доходности самих факторов. Промышленность теряет в производительности и гибкости.

«Требования безопасности» используют и для предотвращения географической конкуренции, т.е. для того, чтобы не позволять потребителям покупать товары, произведенные в других географических зонах. В аналитическом плане различие между конкуренцией вообще и конкуренцией географической невелико, потому что географическое положение — это лишь один из многих факторов силы или слабости конкурирующих фирм. Так, правительства штатов организовали молочные картели, которые под лозунгом «безопасности» не дают ценам упасть ниже установленного минимума, ограничивают производство и не допускают импорта молочной продукции из других штатов. Единственным результатом, разумеется, является ограничение конкуренции и поддержание монопольных цен. Более того, к безопасности ввозимой извне молочной продукции обычно предъявляются куда более жесткие требования, чем к производимой на территории штата²³.

²² Можно добавить, что на совершенно свободном рынке даже наличие «явной и непосредственной опасности» будет признано слишком слабым и субъективным критерием наказуемого деяния.

²³ См.: *Stigler*. Op. cit. P. 211.

3.3.4. ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ

Таможенные пошлины и импортные квоты вводят ограничения (вплоть до полного запрета) географической конкуренции по многим товарным позициям. Благодаря этому отечественным производителям предоставляется квазимонополия, в том числе и монополярная цена. Пошлины причиняют ущерб интересам потребителей продукции «защищаемой» области, которые лишаются возможности покупать более качественные и дешевые товары иностранных производителей. Наносится ущерб более эффективным иностранным фирмам и потребителям всех областей, которые лишаются возможности пользоваться преимуществами географической специализации. На свободном рынке лучшие ресурсы направляются туда, где они производят наибольшую ценность. Блокирование межрегиональной торговли ведет к менее эффективному и менее выгодному использованию факторов производства.

Экономисты положили немало сил на разработку «теории международной торговли», которая в принципе не заслуживает такого внимания. Ведь на свободном рынке вообще не было бы отдельной теории «международной торговли» — свободный рынок остается центром всех аналитических проблем. Анализ последствий государственного вмешательства сводится к сопоставлению этих последствий с тем, что мы имели бы в случае свободного рынка. «Страны» могут иметь значение в культурном и политическом отношении, но не в экономическом плане, поскольку экономически они возникают только как следствие государственного вмешательства: либо в форме таможенных пошлин и иных барьеров на пути географической торговли, либо в форме вмешательства в денежное обращение²⁴.

²⁴ См.: *George H. Protection or Free Trade*. N. Y.: Robert Schalkenbach Foundation, 1946. P. 37—44 (Русск. перев.: *Джордж Г. Покровительство отечественной промышленности или свобода торговли*. М.: Посредник, 1903). О свободе торговли и протекционизме см.: *Yeager L. B., Tuerck D. Trade Policy and the Price System*. Scranton, Pa.: International Textbook Co., 1966.

Вопрос о таможенных пошлинах породил множество дискуссий. Аргументы в пользу защитных пошлин однообразны и сводятся к доказательству того, что тарифная политика *не является* инструментом эксплуатации потребителей, живущих в зоне таможенной защиты. Все эти старания напрасны. Аргументов много. Характерна, например, борьба с «неблагоприятным торговым балансом». Но каждый человек сам решает, что ему покупать, и сам определяет, важен для него «благоприятный» или «неблагоприятный» торговый баланс. Термин «неблагоприятный» неудачен, потому что любая покупка представляет собой действие, *максимально благоприятное* для человека в момент покупки. То же самое верно и для консолидированного баланса региона или страны. Межрегиональный торговый баланс вообще не может быть «неблагоприятным», если только сами торговцы не предпочтут, чтобы он был таким, либо продавая свои золотые резервы, либо беря кредиты (займы добровольно предоставляются кредиторами).

Абсурдность аргументов в пользу таможенной политики особенно наглядна, если довести эту идею до логического предела, скажем, до рассмотрения двух людей — Смита и Джонса. Это вполне допустимое использование приема *reductio ad absurdum*²⁵, потому что нет качественной разницы между ограждением таможенными пошлинами всей страны или одного или двух человек; все различия носят чисто количественный характер²⁶. Предположим, что у Джонса есть ферма, «Помесье Джонса», а Смит работает у него. Проникшись идеей тарифного регулирования, Джонс призвал Смита «покупать только домашнее». Теперь они руководствуются лозунгами «Не допустим утечки денег из “Помесья”», «Не дадим эксплуатировать себя посредством наплыва из-за границы “Помесья Джонса” продукции дешевого труда иностранцев» и т.п. Чтобы га-

²⁵ Доведение до нелепости (лат.). — Прим. пер.

²⁶ Чем меньше защищаемое тарифами географическое пространство, тем сильнее их воздействие. Тарифы, «защищающие» весь мир, — это абсурд, по крайней мере до тех пор, пока не возникнет межпланетная торговля.

рантировать достижение поставленной цели, Джонс устанавливает 1000%-й таможенный сбор с импорта любых товаров и услуг из-за «рубежа», т.е. из-за пределов фермы. В результате они вынуждены работать день и ночь, чтобы произвести все необходимое для жизни, «проблемы безработицы» (т.е. досуга) отходят в прошлое. Многих вещей они не в состоянии сделать, несмотря на все усилия. Некоторые вещи требуют многих лет труда. Они и в действительности достигают известной «самообеспеченности», которую обещают все сторонники протекционизма, но их обеспеченность — это полуголодное существование вместо комфортного уровня жизни. Деньги «сохраняются дома», так что у Джонса и Смита есть возможность наслаждаться очень высокой *номинальной* заработной платой и ценами, но реальная ценность их заработной платы, выраженная в товарах, быстро падает.

Герои нашего мысленного эксперимента попали в ситуацию изолированной, или бартерной, экономики — экономики прямого обмена, царящей на острове Робинзона Крузо и Пятницы. Именно таков идеал протекционистской политики. Именно к этому сводится тарифный принцип; это атака на рынок, его логическая цель — достижение самодостаточности отдельных производителей. Достижение этой цели сулит нищету для всех и смерть для большей части сегодняшнего населения земли. Мир скатится от цивилизации к варварству. Умеренные тарифы, ограждающие значительные территории, конечно, всего лишь толчок в этом направлении, но ведь это *уже* толчок! Аргументы, используемые для оправдания таможенных тарифов, вполне могут оправдать возврат к «самодостаточности» лесных дикарей^{27,28}.

²⁷ Сторонники таможенных ограничений, разумеется, предпочитают не заходить в своих требованиях столь далеко, потому что это было бы проигрышем для всех сторон. Но умеренные тарифы и возможность эксплуатации отечественных потребителей дадут в краткосрочной перспективе больше выгод защищенным покровительственными пошлинами отечественным «олигополистам», чем они сами проигрывают в качестве потребителей.

Генри Джордж в своем анализе протекционистских тарифов дает очень острую критику самого понятия «защита»: «Защита предполагает предотвращение... Что же именно предотвращают защитные тарифы? Саму торговлю... Но торговля, которую пытаются предотвратить с помощью тарифов, — это не наводнение, не землетрясение или торнадо, которые возникают без участия человека. Торговля предполагает человеческое действие. Пока есть люди, желающие и пытающиеся торговать, нет нужды кого-либо защищать или охранять от торговли. Кто такие эти люди, от стремления которых торговать нас защищают «протекционисты»? ...желания одной стороны могут быть сколь угодно сильными, но их недостаточно для возникновения торговых отношений. Для каждой торговой сделки необходимы две стороны, действительно желающих торговать и получать взаимную выгоду. Чтобы что-нибудь купить, нужно сначала что-нибудь продать, и нельзя ничего продать, пока не найдется желающий это купить. Если бы американцы не хотели покупать иностранные товары, их нельзя было бы продать даже без применения всяких тарифов. Действительной причиной торговли, предотвратить которую пытаются наши протекционисты, является не стремление иностранных производителей что-либо продать нам, а желание американцев покупать иностранные товары... С помощью тарифов протекционисты пытаются защитить нас вовсе не от иностранцев, а от нас самих»²⁹.

²⁸ Наша модель с двумя индивидами, защищенными ввозными пошлинами, сходна с остроумным примером, использованным Фредериком Бастиа (см.: *Бастиа Ф. Экономические софизмы*. М., Челябинск: Социум, Экономика, 2002. С. 266–272, 238–249). См. также «Китайскую сказку» и знаменитое «Прощение» (Там же. С. 190–194, 58–62). См. также критику протекционизма: *George. Protection or Free Trade*. P. 51–54; *Perry A. L. Political Economy*. N. Y.: Charles Scribners' Sons, 1893. P. 509 ff.

²⁹ *George. Protection or Free Trade*. P. 45–46. О свободе торговли и протекционизме см. также: *Bastable F. The Theory of International Trade*. 2nd ed. London: Macmillan & Co., 1897. P. 128–156; *Perry. Op. cit.* P. 461–533.

Ирония заключается в том, что в длительной перспективе у покровительственных тарифов потенциал эксплуатации куда меньше, чем у других инструментов монополизации. Ведь защищаются лишь фирмы, расположенные в пределах определенной территории. Любой, даже иностранец, имеет право открыть свое предприятие в этих границах. Так что в защищаемую отрасль начнут стекаться другие фирмы как извне, так и на самой защищенной тарифами территории, и так до тех пор, пока монопольный выигрыш не сведется к нулю, хотя искажения в структуре производственных ресурсов и ущерб для потребителей сохранятся. Таким образом, в долгосрочной перспективе *сами по себе* тарифы не создают устойчивых выгод даже для тех, ради кого они, собственно, и учреждаются.

Многие авторы и экономисты, в принципе являющиеся сторонниками свободы торговли, допускают обоснованность «аргумента младенческой отрасли». Очень немногие сторонники свободной торговли подвергали этот аргумент сомнению, если не считать предупреждений, что тарифы могут сохраниться и когда отрасль выйдет из «младенческого» состояния. Последний довод, в сущности, представляет собой согласие с аргументом «младенческой отрасли». Если оставить в стороне совершенно ложную и вводящую в заблуждение биологическую аналогию, уподобляющую недавно созданную промышленность беспомощному новорожденному младенцу, нуждающемуся в защите, суть этого аргумента сформулировал Тауссиг: «Аргумент заключается в том, что таможенная пошлина только временно завышает цену на защищенный тарифом товар, а в конечном итоге цена упадет. Конкуренция... приведет в конце концов к понижению цены... Со временем внутренние цены понизятся. В самом начале отечественный производитель испытывает трудности и не может противостоять иностранной конкуренции. Со временем он научится самым лучшим приемам производства и будет поставлять свою продукцию на рынок столь же дешево, как иностранцы, или даже еще дешевле»³⁰.

³⁰ *Taussig F. W. Principles of Economics. 2nd ed. N. Y.: Macmillan C., 1916. P. 527.*

Таким образом, предполагается, что старые отрасли обладают опытом и капиталом, позволяющими противостоять натиску новых конкурентов. Отсюда следует, что мудрая таможенная политика в долгосрочной перспективе будет не препятствовать конкуренции, а, напротив, способствовать ей.

Аргумент о незрелости промышленности переворачивает с ног на голову верный вывод из верной посылки. Тот факт, что капитал уже вложен, дает старым фирмам преимущество даже с учетом того, что в свете современных знаний и запросов потребителей сегодня этот капитал вложили бы в другом месте. Но дело в том, что мы всегда вынуждены считаться со сложившейся ситуацией, вынуждены работать с капиталом, созданным инвестициями предшественников. И если они совершали ошибки — с позиций сегодняшних знаний, — это достойно сожаления, но все равно мы всегда должны добиваться максимальных результатов исходя из того, что имеем на сегодняшний день. У нас нет и никогда не будет возможности начать все с нуля — для этого нужно было бы попасть в ситуацию Робинзона Крузо: невозделанная земля, голые руки и никакого оборудования. Приходится извлекать преимущества из капитала, вложенного в прошлом. Чтобы субсидировать новые отрасли, нужно отнять у потребителей преимущества, даруемые исторически данным капиталом.

Вообще говоря, если долгосрочные перспективы новой отрасли настолько хороши, почему же туда не идут частные предприниматели, всегда ищущие возможности для прибыльных инвестиций? Только в силу понимания того, что эти вложения будут неэкономичны, т.е. окажутся бесполезной тратой капитала, земли и труда, которые можно было бы выгодно использовать для удовлетворения более насущных нужд потребителей. Как говорит Мизес, «дело в том, что основание новой отрасли выгодно с экономической точки зрения только в том случае, если новое расположение настолько важно, что перевешивает потери из-за отказа от неадаптируемых и не поддающихся перемещению капитальных благ, вложенных в уже существующие заводы. Если это именно так, то новые заводы будут способны

успешно конкурировать со старыми без всякой помощи государства. В противном случае обеспеченная им защита является бесполезной тратой средств, даже если она временна и впоследствии позволит новой отрасли выживать самостоятельно. Пошлина фактически равносильна субсидии, которую вынуждены оплачивать потребители в качестве компенсации за использование дефицитных факторов производства для замены списанных в утиль еще пригодных капитальных благ и отвлечения этих дефицитных ресурсов от другого применения, где они принесли бы пользу, оцениваемую потребителями выше... При отсутствии пошлин миграция отраслей [в более выгодные места] была бы отложена до тех пор, пока капитальные блага, инвестированные в старые заводы, не износились или не устарели вследствие технологических усовершенствований до такой степени, что потребовали бы замены новым оборудованием»³¹.

Если следовать логике, аргумент «младенческой отрасли» следовало бы прилагать не только к международной, но и к межрегиональной или межрайонной торговле. Непонимание этого является одной из причин живучести данного аргумента. Согласно логике, следовало бы говорить, что *никакая* новая фирма не в силах выжить и окрепнуть, не будучи защищенной от конкуренции старой фирмы, где бы та ни размещалась. В конце концов, новые фирмы обладают специфическими преимуществами, дающими им возможность успешно конкурировать с капиталом, накопленным старыми фирмами. Новые фирмы могут начинать с чистого листа, создавая самые передовые и совершенные в техническом отношении производства и размещая их самым выгодным образом. Именно предприниматели должны в каждом отдельном случае сопоставлять преимущества и недостатки новой фирмы, выбирая таким образом самый выгодный и надежный курс³².

³¹ *Мизес*. Человеческая деятельность. С. 475—476.

³² См. также: *Curtiss W. M. The Tariff Idea*. Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1953. P. 50—52.

3.3.5. ИММИГРАЦИОННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Наемные работники также могли бы требовать привилегии географической олигополии — *иммиграционных ограничений*. Неумолимая тенденция свободного рынка заключается в выравнивании ставок оплаты равного по своей производительности труда во всем мире. Эта тенденция обеспечивается действием двух адаптационных процессов: бизнес мигрирует туда, где труд дешевле, а рабочие переселяются туда, где платят больше. Иммиграционные ограничения представляют собой попытку закрепить более высокий уровень оплаты труда (основанный на ограничении предложения рабочей силы) за жителями данной территории. Эти меры представляют собой не монополию, а ограничение, потому что (а) каждый работник владеет «собой», а потому никакие ограничения не могут охватить все предложение труда; и б) объем предложения труда очень велик по отношению к способности отдельного рабочего увеличивать продолжительность своего рабочего времени, т.е. рабочий в отличие от монополиста не может воспользоваться ограничениями для наращивания производства, а значит, более высокая цена труда не есть отражение эластичности кривой спроса на него. Любые ограничения на рынке труда ведут к повышению цены. Весь рынок труда взаимосвязан; взаимосвязаны рынки труда для разных профессий, и *общий* уровень заработной платы (в отличие от существующего в отдельных отраслях) определяется полным объемом предложения труда, тогда как спрос на различные виды труда в разных отраслях подчиняется разным кривым спроса. Сокращение общего предложения труда на данной территории сдвигает влево все возможные кривые предложения различных видов труда, что ведет к общему росту уровня заработной платы.

Таким образом, иммиграционные ограничения обеспечивают уровень заработной платы, основанный на ограничении, для *всех* обитателей территории, где действует ограничение, хотя, разумеется, наибольший выигрыш достается

тем, кто благодаря ограничениям избавляется от прямой конкуренции с потенциальными иммигрантами. Они выигрывают за счет того, что эти люди вынуждены оставаться дома и соглашаться на менее оплачиваемый труд.

От ограничения иммиграции выигрывают не любые территории, а только те, где высока заработная плата. Людям, живущим в областях с низкой заработной платой, редко приходится переживать из-за иммиграции — оттуда стремятся уехать³³. Высокая заработная плата характерна для областей, отличающихся большей величиной капитала на душу населения, и рабочие здесь пытаются противиться притоку иностранных рабочих, которые могут стать причиной понижения заработной платы.

Иммиграционные барьеры приносят им выгоду за счет иностранных рабочих. Жители богатых территорий обычно об этом не задумываются³⁴. Их беспокоят другие проблемы. Процесс межстранового выравнивания заработной платы заторможен, но вместе с тем он продолжается в форме экспорта капиталов в страны с низкой заработной платой. Чем сильнее давление в пользу высокой заработной платы, тем более заинтересованы отечественные капиталисты в том, чтобы вкладывать деньги за рубежом. В конечном итоге процесс выравнивания заработной платы пройдет до конца, только при этом размещение ресурсов будет совершенно деформировано. Слишком большая доля рабочих и капитала (относительно удовлетворения потребителей всего мира) окажется за рубежом, и слишком малая — в стране. Кроме того, из-за иммиграционных барьеров граждане страны могут понести большие потери как потребители, чем получить выигрыш в качестве работни-

³³ Многие государства вводят эмиграционные ограничения для своих подданных. Это не инструмент монополизации; целью, скорее всего, является не допустить оттока населения, способного платить налоги и служить в армии.

³⁴ В этом смысле особенно поучительны аргументы конгрессменов-«интернационалистов», требующих изменения иммиграционных барьеров для США. Предлагаемые изменения не имеют ни малейшего отношения к снятию этих барьеров.

ков. Потому что иммиграционные барьеры (а) деформируют международное разделение труда, неблагоприятно влияя на эффективность размещения производств и населения; б) население страны, защищенной иммиграционными барьерами, может оказаться ниже «оптимальной» численности. Приток населения будет стимулировать рост массового производства и специализации, что закономерно приведет к росту среднего душевого дохода. Разумеется, в долгосрочной перспективе уровень зарплаток выровняется, но, вероятно, на более высоком уровне, особенно если до того бедные страны были «перенаселены» относительно оптимума. Иными словами, страны с высокой заработной платой могут иметь население *менее* многочисленное, чем было бы оптимальным по критерию реального душевого дохода, а страны с низкой зарплатой — иметь избыточное население *сверх* этого оптимума. В этом случае миграция населения принесет *обеим* странам повышение реальной заработной платы, хотя страны с низким уровнем заработка выиграли бы больше.

Сейчас модно говорить о «перенаселении» таких стран, как Индия и Китай, утверждая при этом, что в этих районах мира осуществляется ужас мальтузианской модели, когда земля не может прокормить растущее население. Причиной этой ошибки является то, что здесь в центре анализа отдельные «страны», а не мировой рынок в целом. Ошибкой является утверждение, что перенаселение существует только в *некоторых* частях рынка, а в других его нет. Теория «недо-» и «перенаселения» (относительно произвольного критерия — максимального уровня реального душевого дохода) приложима только к рынку в целом. Если отдельные территории страдают от недостаточности населения, а другие от перенаселения, — это проблемы, касающиеся не воспроизводства населения и развития промышленности, а связанные исключительно с создаваемыми правительствами барьерами на пути миграции. Индия «перенаселена» либо потому, что ее граждане сами не переселяются в другие страны, либо потому, что правительства

этих других стран не желают их принимать. В первом случае мы имеем дело с добровольным выбором индийцев: они предпочитают менее обеспеченную жизнь, приобретая психический выигрыш от жизни в Индии. Упомянутое выше международное выравнивание ставок заработной платы имеет место только если мы включаем в нее это психологическое вознаграждение. Более того, если другие государства запрещают въезд в свои страны, то проблема состоит не в абсолютном «перенаселении», а в наличии искусственных барьеров, воздвигнутых на пути иммиграции³⁵.

Учитывая последствия иммиграционных барьеров, следует иметь в виду, что нарушение эффективности системы межрегионального разделения труда и размещения производства приносит ущерб всем потребителям. Здесь тоже уместно обратиться к методу *reductio ad absurdum*. Как замечают Кули и Пуаро, «если оправданы барьеры, воздвигнутые вдоль наших национальных границ, чтобы помешать приезду к нам желающих попытать счастья в нашей стране, почему бы нам тогда не воздвигнуть такие же барьеры между штатами и местностями внутри нашей страны? Почему низкооплачиваемый рабочий... должен иметь право перебраться из закрывающегося завода детских колясок в Массачусетсе на расширяющийся автомобильный завод в Детройте... Ведь он будет соперничать с обитателями Детройта за жилье, еду и одежду. Он может согласиться получать за свою работу меньше, чем принято в Детройте, чем вызовет потрясение на тамошнем «рынке труда»... В любом случае, он жил в Массачусетсе, пусть этот штат и несет «ответственность за его благосостояние». Вот вопросы, которыми мы могли бы задаваться, но самый честный ответ на них — это наши действия... Мы предпочитаем ездить в автомобиле, а не в детской коляске. Было бы глупо пытаться купить автомобиль или еще что-то на

³⁵ Сторонники свободного рынка, одновременно одобряющие существование иммиграционных барьеров, редко осознают последствия своей позиции. См. Приложение Б, «Насилие и *Lebensraum*».

свободном рынке и при этом отказывать кому бы то ни было в возможности помогать производить нужные нам вещи»³⁶.

Сторонник иммиграционных законов, опасющийся снижения уровня жизни, просто не того боится. Он подозревает, что население его родного края уже превышает оптимальную величину. Следовательно, на самом деле он боится не иммиграции, а *любого* роста населения. Если бы он был логичен, он должен был бы потребовать установления контроля над рождаемостью, чтобы замедлить рост населения, поддерживаемый отдельными родителями.

3.3.6. ЗАКОНЫ О ДЕТСКОМ ТРУДЕ

Законы о детском труде — это наглядный пример ограничения занятости для тех групп, целью которых является более высокая заработная плата для всех остальных. В эпоху активных разговоров о «проблеме безработицы» многие борцы с безработицей активно поддерживают законы о детском труде, принудительно закрывающие доступ к рынку труда для целой категории работников. Таким образом, законы о детском труде ведут к *вынужденной безработице*. Вынужденная безработица ведет к общему сокращению предложения труда и в силу взаимосвязи между всеми сегментами рынка обеспечивает распространение этого эффекта и соответственно рост заработной платы для всех категорий работников. Правительство не только не дает детям работать, но и произвольно повышает доход бездетных семей за счет семей с детьми. Законы о детском труде затягивают период, на протяжении которого дети требуют расходов со стороны родителей, и тем самым штрафуют эти семьи.

Законы о детском труде ограничивают общее предложение труда, снижая продуктивность народного хозяйства,

³⁶ Cooley O. W., Poirot P. The Freedom to Move. Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1951. P. 11 — 12.

что ведет к общему снижению уровня жизни. Более того, эти законы не дают даже тех благотворных эффектов, какие могут иметь меры по контролю за рождаемостью, снижающие численность населения, когда оно превысило оптимальный уровень. Действие этих законов сокращает только численность *работающего* населения, но не затрагивает численность населения в целом (если не считать косвенных эффектов, порождаемых тем, что воспитание детей становится более дорогостоящим делом). Снижение численности работающего населения при неизменности численности *потребляющего* населения ведет к понижению общего уровня жизни.

Законы о детском труде могут существовать в форме откровенных запретов или как требование о наличии «разрешения на работу» и тому подобной бюрократической волокиты, которая затрудняет наем несовершеннолетних и тем самым частично добивается того же эффекта. Законы о детском труде дополняются и усиливаются законами об *обязательном школьном образовании*. Принуждая несовершеннолетних до определенного возраста посещать государственные (или имеющие государственный сертификат) школы, правительство препятствует их выходу на рынок труда и тем самым защищает взрослых рабочих от конкуренции молодежи. Законы об обязательном посещении школы принуждают подростка потреблять определенные услуги — школьное образование, тогда как он сам или его родители предпочли бы иное, и это означает дополнительную утрату полезности для этих детей^{37,38}.

³⁷ О запрете детского труда в фабричном законодательстве в Британии в начале XIX в. см.: *Hutt. The Factory System // Loc. cit.* О преимуществах детского труда см. также: *Coleman D. C. Labour in the English Economy of the Seventeenth Century // The Economic History Review. 1956. April. P. 286.*

³⁸ Газетный репортаж иллюстрирует связь между законами о детском труде и повышенным уровнем заработной платы для взрослых, особенно для членов профсоюзов: «Как сообщил вчера представитель полиции штата Джеймс Б. Нолан, президент Атлетической лиги поли-

3.3.7. ВСЕОБЩАЯ ВОИНСКАЯ ПОВИННОСТЬ

Мало кому приходило в голову, что *всеобщая воинская повинность* представляет собой эффективный инструмент предоставления монопольной привилегии, обеспечивающий уровень заработной платы, основанный на ограничении. Подобно законам о детском труде, призыв в армию убирает определенную категорию работников с рынка труда, причем в данном случае речь идет о здоровых молодых мужчинах. Это сжатие общего предложения труда и принудительный труд военнослужащих, получающих чисто номинальную плату за свой труд, обеспечивает рост заработка для всех остальных, особенно для занятых на рабочих местах, непосредственно конкурирующих с трудом призывников. При этом, разумеется, понижается продуктивность экономики в целом, и это перевешивает выигрыш отдельных групп работников. Как и в случае других монопольных привилегий, некоторые, возможно, смогут получить выгоду от действий правительства. Попросту говоря, всеобщая воинская повинность — это метод привлечения людей к выполнению определенных обязанностей за плату, несопоставимую с уровнем рыночной оплаты, т.е. со ставками, которые пришлось бы платить в случае добровольного набора людей в армию³⁹.

ции, благодаря сотрудничеству примерно 26 000 бакалейных магазинов и профсоюзов тысячи подростков *получат шанс заработать* деньги на летние расходы... Программа разработана Атлетической лигой полиции при содействии отраслевой газеты *Grocer Graphic*. Издатель газеты Раймонд Билл пояснил, что тысячи бакалейных магазинов получают право принять на работу одного, а в некоторых случаях даже двух или трех ребят для выполнения всяких подсобных работ, на выполнение которых не претендуют члены профсоюза» (Курсив мой. — Авт.) N. Y. Daily News. 1955. July 19. См. также: *Goodman P. Compulsory Mis-Education and the Community of Scholars*. N. Y.: Vintage Books, 1964. P. 54.

³⁹ См. также: *Miller III J. C., ed. Why the Draft?* Baltimore: Penguin Books, 1968.

3.3.8. ЗАКОНЫ О МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ И ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ЧЛЕНСТВО В ПРОФСОЮЗЕ

Косвенным инструментом увеличения объема вынужденной безработицы являются *законы о минимальной заработной плате*. На свободном рынке заработная плата каждого устанавливается в соответствии с дисконтированной предельной производительностью труда. Закон о минимальном уровне оплаты труда означает, что все, для кого величина предельной производительности труда меньше установленного законом минимума, оказываются *не допущенными на рынок труда*. Рабочий хотел работать, а наниматель готов был дать ему место. Но закон запрещает им сделать это. Рост вынужденной безработицы устраняет конкуренцию со стороны предельных рабочих и повышает оплату для всех остальных. Хотя *декларируемой целью* политики минимальной заработной платы является повышение доходов малоквалифицированных рабочих, реальный эффект оказывается прямо противоположным — при установленном законом уровне минимальной оплаты труда закон делает их безработными. Чем больше разрыв между устанавливаемой законом величиной минимальной заработной платы и уровнем свободного рынка, тем выше создаваемая безработица⁴⁰.

Целью профсоюзов является повышенный уровень заработка для своих членов, что ведет к частичной деформации структуры производства, к понижению заработка для нечленов профсоюза и в целом к застойной массовой безработице. Навязывая ограничительную политику занятости и закрывая отдельным рабочим возможность принимать условия предпринимателей, профсоюзы понижают общий

⁴⁰ О минимальной заработной плате см.: *Brozen Y., Friedman M. The Minimum Wage: Who Pays? Washington, D.C.: The Free Society Association, 1966.* См. также: *Peterson J. M., Stewart, Jr. Ch. T. Employment Effects of Minimum Wage Rates. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, August 1969.*

уровень производительности труда и тем самым уровень жизни в целом. Таким образом, любое вмешательство государства на стороне профсоюзов, наподобие закона Вагнера—Тафта—Хартли, ведет к повышению ставок заработной платы ценой ограничения предложения рабочей силы, к сокращению производства и общей безработице. Косвенное влияние этого вида вмешательства на занятость такое же, как у закона о минимальной заработной плате, просто в этом случае затрагиваются интересы меньшего числа рабочих, и тем самым закон закрепляет минимальный уровень оплаты, который был установлен профсоюзом.

3.3.9. ПОСОБИЯ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ

Государственные пособия по безработице — это важнейший канал субсидирования безработицы, создаваемой политикой профсоюзов и законами о минимальной заработной плате. Когда ставки заработной платы, основанные на ограничении, порождают безработицу, правительство вмешивается, чтобы безработные не разрушили профсоюзную солидарность и навязанные профсоюзами ставки заработной платы. Выплата пособий по безработице устраняет с рынка труда массу потенциальных конкурентов профсоюзов, что открывает неограниченные возможности для продолжения профсоюзной политики. Причем устранение рабочих с рынка труда оплачивается налогоплательщиками, т.е. всеми гражданами.

3.3.10. ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ФОРМ РЫНОЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Всякий раз, когда государство устанавливает *штрафные санкции*, налагая их на определенные формы производственной деятельности или рыночной организации, оно снижает эффективность экономики и лишает факторы производства возможности получать максимальное вознагражде-

ние, а потребителей — максимальное удовлетворение. Самые эффективные подвергаются штрафу, и тем самым косвенно субсидируются наименее эффективные. Это не только подавляет эффективные формы рыночной организации, но и консервирует неэффективные. Правительство располагает разнообразными инструментами наделяния квазимонопольными привилегиями неэффективных производителей за счет обложения штрафными санкциями эффективных. Особые *налоги на магазинные сети* ограничивают, с ущербом для потребителей, распространение этой эффективной формы организации торговли в пользу их малоэффективных конкурентов. Многочисленные указы о *запрете торговли с рук и тележек* уничтожают эффективную рыночную форму и эффективных предпринимателей, создавая преимущества их менее эффективным, но политически более влиятельным конкурентам. *Законы, запрещающие торговать в определенные часы*, мешают предприимчивым коммерсантам повышать свой доход и лишают потребителей возможности делать покупки в удобное для себя время. *Налоги на доходы корпораций* возлагают дополнительное бремя на инкорпорированный бизнес, штрафую эти эффективные формы и создавая привилегии их конкурентам. *Требования о предоставлении отчетности* накладывают искусственные ограничения на малые фирмы, располагающие относительно небольшим капиталом, и косвенно предоставляют привилегии конкурирующим с ними крупным предприятиям⁴¹.

В сущности, любые формы государственного регулирования заключаются в наложении штрафных санкций на эффективных производителей и предоставлении монополи-

⁴¹ Подоходный налог, взимаемый путем вычетов из зарплаты, является примером «чрезвычайной» меры, превратившейся в неотъемлемую часть нашей налоговой системы: фирмы принуждены бесплатно выполнять для правительства роль сборщика налогов. Данный вид двухстороннего вмешательства особенно неблагоприятно сказывается на малых фирмах, для которых это дополнительное требование к ведению бизнеса оказывается непропорционально большим бременем.

стических привилегий неэффективным. Важным примером является регулирование *страховых компаний*, особенно тех, которые занимаются страхованием жизни. Продажа страховых полисов, как и любой другой бизнес, — это спекулятивное предприятие, но опирающееся на довольно стабильную биологическую смертность. Все, что требуется для устойчивости этого бизнеса, — чтобы сумма собираемых страховых взносов покрывала статистически рассчитанные расходы на выплаты страхового возмещения. Но компании по страхованию жизни, как ни странно, ринулись в инвестиционный бизнес, утверждая, что им нужны резервы, достаточные для выплаты страхового возмещения, даже если одновременно умрет почти половина населения. Им удалось аккумулировать такие резервы, взимая страховые взносы, намного превышающие потребности простой страховой защиты. Далее, годами взимая фиксированные суммы страховых взносов, они могут перекладывать собственные риски на ничего не подозревающих покупателей страховых полисов (через накопление выкупной стоимости их полисов). Более того, прибыль от инвестирования резервов достается не владельцам полисов, а страховым компаниям. Страховые компании имеют возможность назначать и собирать абсурдно высокие премии, требуемые по таким полисам только потому, что правительства штатов, действовавшие под лозунгом защиты потребителей, *запретили* участие в конкуренции страховым компаниям, не создающим резервные фонды. Правительство наделило эти лишь отчасти страховые, а отчасти нерентабельные «инвестиционные» компании особыми привилегиями.

3.3.11. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Читателя может удивить, что *антимонопольное законодательство* представляет собой один из важнейших инструментов подавления конкуренции и предоставления квази-монопольных привилегий. Даже среди экономистов очень

немногие подвергали сомнению саму идею антимонопольного законодательства, особенно в наши дни, когда оно стало элементом правовой традиции. Как и во многих других случаях, оценка антимонопольных законов покоилась не на анализе их природы или неизбежных последствий, а представляла собой чувственную реакцию на заявленные намерения законодателей. Эти законы критиковали главным образом за то, что они «недостаточно радикальны». Некоторые из самых яростных сторонников «свободного рынка» с особенной настойчивостью ратовали за принятие антимонопольных законов и «раздробление монополий». Даже экономисты «правого» толка с заметной робостью осмеливались критиковать отдельные положения этих законов, не отваживаясь подвергнуть критике сам принцип этого законодательства.

Существует единственно разумное определение монополии — дарование правительственной привилегии⁴². Отсюда ясно, что при помощи уголовного законодательства правительство не в состоянии *одолеет* монополию. Если бы правительство действительно желало достичь этой цели, ему следовало бы просто ликвидировать им же предоставленные монопольные привилегии. Таким образом, антимонопольные законы ни в малейшей степени не «уменьшают монополию». Достигают они совсем иного — бессистемного притеснения самых эффективных предприятий. Законодательство Соединенных Штатов пестрит смутными, не имеющими точного значения терминами, что дает исполнительной власти и судам возможность не объявлять заранее, что именно они считают преступным «монополизмом», а что таковым не является. Если англосаксонское право в целом покоится на ясных определениях преступления, известных заранее и поддающихся обнаружению в ходе судебного разбирательства, то антимонопольные законы опираются на намеренную туманность определений и на решения *ex post facto*⁴³. Ни один бизнесмен не в состоянии за-

⁴² Подробнее см.: *Rothbard. Op. Cit. Ch.10.*

⁴³ После свершившегося факта (лат.). — Прим. ред.

ранее знать, когда он совершает преступление, а когда — нет, до тех пор пока правительство, возможно после изменения своих собственных критериев преступного деяния, не нападет на него и не накажет. Произвольные правила и обнаружение преступлений *ex post facto* ведут к многообразным последствиям: деловая инициатива стеснена; бизнесмены запуганы и зависимы от произвольных толкований закона правительственными чиновниками; бизнес лишен возможности эффективно обслуживать потребителей. Поскольку бизнес всегда тяготеет к тем формам и методам производства, которые максимизируют прибыль и приносят наибольшую выгоду потребителям, любое стеснение со стороны правительства оборачивается лишь препонами для эффективных форм организации и поощрением неэффективных⁴⁴.

Впрочем, было бы пустой тратой сил пытаться закрепить в законе более ясное определение монополистической практики. Закон туманен, потому что однозначное определение монополии на рынке дать невозможно. Отсюда хаотические метания правительства от одного безосновательного критерия монополии к другому: размер фирмы, «близость» субститутов, установление цены на «слишком высоком», «слишком низком» или таком же, как у конкурентов, уровне; слияние, существенно «ограничивающее конкуренцию», и т.п. Все эти критерии бессмысленны. Примером является критерий *существенного ограничения конкуренции*. Он неявно предполагает, что «конкуренция» — это в своем роде *количественная* характеристика. Но это не так; конкуренция -- это процесс, в ходе которого частные лица и фирмы поставляют товары на рынок без применения силы⁴⁵. «Конкуренцию» не сохранить произвольными требованиями иметь в некоей отрасли или в регионе такое-то

⁴⁴ См. *Scoville J. W., Sargent N. Fact and Fancy // TNEC Monographs. N. Y.: National Association of Manufacturers, 1942. P. 298—231, 671—674.*

⁴⁵ *Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Издательство «Начала-фонд», 2000. Гл. V.*

число фирм определенного размера; нужно просто обеспечить возможность людям, не ограниченным применением силы, конкурировать или не конкурировать между собой.

Первоначальный закон Шермана делал акцент на «сговоре» для «ограничения свободы торговли». Еще раз повторим, в картелях *самих по себе* нет ничего несовместимого с конкуренцией, потому что в концептуальном плане нет разницы между картелем, слиянием компаний и созданием корпорации: все эти операции имеют целью слияние активов, чтобы получить возможность более эффективно обслуживать потребителей. Если «сговор» необходимо прекращать, если государство должно разрушать картели, т.е. если для сохранения конкуренции необходимо разрушить *систему сотрудничества*, тогда «антимонополисты» должны требовать полного запрещения всех корпораций и товариществ. Тогда допустимыми станут только фирмы, находящиеся в индивидуальной собственности. Неэффективность и более низкая производительность, порождаемые запретом на слияние капиталов, отбросят экономику назад к полуварварскому состоянию, не говоря уже о том, что принудительная конкуренция и запрещение сотрудничества едва ли совместимы с принципами «свободного рынка», в верности которому клянутся многие деятели антимонопольного движения.

Про человека, который пребывает в праздности вместо того, чтобы работать, можно сказать, что он «ограничивает» торговлю, хотя он просто *в ней не участвует*. Если борцы с монополиями хотят устранить праздность (идея, которая является логическим развитием выдвинутой У. Хаттом концепции суверенитета потребителей), тогда следует принять закон об обязательном труде и недопустимости досуга, т.е. ввергнуть мир в состояние, близкое к рабству⁴⁶. Но если мы определим «ограничение» как ограниче-

⁴⁶ Распоряжения муниципалитетов о недопустимости «бродяжничества» и «праздношатания» — это шаг именно в данном направлении, они применяются для того, чтобы принудить к труду беднейшие слои населения.

ние свободы *других* заниматься торговлей, то становится понятным, что на свободном рынке ничего подобного быть не может и что только *государство* (или другая структура, практикующая принуждение) может ограничить торговлю. *И одной из наиболее заметных форм такого ограничения является само антимонопольное законодательство!*

В последние годы Изабелл Патерсон была одним из немногих строгих критиков принципов антимонопольной политики. Она пишет: «Корпорация *Standard Oil* не ограничивает торговлю; ради развития торговли она дошла до самого края земли. Можно ли сказать, что корпорация “граничивает торговлю” если того, чем она зарабатывает, просто не существовало, пока она сама не произвела товары и не поставила их на рынок? Каким образом автомобилестроители ограничивали торговлю в то время, когда они произвели и продали 50 млн автомобилей, а до них этого производства не было вообще?.. Взгляните на американские корпорации, которые создали такое производственное разнообразие, развив его до таких масштабов, на фоне которых промышленность и торговля предшествующих эпох выглядят как придорожная лавочка. Бесспорно, нельзя выдумать ничего более абсурдного, чем называть эти свершения “граничением торговли” и клеймить их как преступление!»⁴⁷.

И Патерсон делает вывод: «Государство не в состоянии “восстанавливать конкуренцию” или “обеспечивать” ее. Государство — это монополия, и в его силах только создать монополию, наложив ограничения, доходящие до требования, чтобы каждый желающий участвовать в производстве должен был получать соответствующее разрешение. В этом суть статусного общества. Незамеченным прошло то, что антимонопольное законодательство есть возврат к статусному обществу... [П]олитики... получили закон, в рамках которого гражданин не может знать заранее, что составляет существо пре-

⁴⁷ *Paterson I. The God of the Machine. N. Y.: G. P. Putnam's Sons, 1943. P. 172, 175. См. также: Scoville, Sargent. Op. cit. P. 243—244.*

ступления, и, таким образом, любое производство стало возможным поводом для судебного расследования, если не для осуждения»⁴⁸.

На заре возникновения «проблемы трестов» Поль де Рюсьер писал: «Откровенно говоря, образование трестов не является результатом естественного действия экономических сил; в той мере, в которой они зависят от искусственной защиты (такой, как таможенные пошлины), самый эффективный метод борьбы с ними заключается в том, чтобы в наиболее возможной степени сократить число и силу всех форм протекционизма. В нашей власти попытаться преодолеть влияние этих искусственных обстоятельств, но мы совершенно бессильны в борьбе с естественными условиями... До настоящего времени Америка следовала прямо противоположным курсом, кляня экономические силы, содействующие концентрации промышленности, и пытаясь решить вопрос методом антимонопольного законодательства, т.е. с помощью ряда совершенно искусственных мер, упирая на то, что между конкурирующими компаниями не должно быть никакого взаимопонимания. Результаты оказались плачевными — силовое подавление плодотворных инициатив... [Законодательство] не затрагивает корень зла, не ограничивает, а расширяет роль искусственных условий и, наконец, средствами регулирования усложняет то, что в высшей степени нуждается в упрощении и устранении ограничений»⁴⁹.

3.3.12. ЗАПРЕТ НА УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН В БАЗИСНОМ ПУНКТЕ

Важным примером того, как *антимонополистические* меры ведут к *усилению* монополизма, является решение суда о

⁴⁸ Paterson. Op. cit. P. 176—77.

⁴⁹ Rousiers P. de. Les Industries Monopolisees aux Etat-Unis // Цит. по: Molinari G. de. The Society of Tomorrow. N. Y.: G. P. Putnam's Sons, 1904. P. 194.

незаконности *установления цены в базисном пункте*⁵⁰. На свободном рынке принцип единообразия цен означает, что цены одинаковы *в каждом центре потребления*, а вовсе не в каждом центре производства. Когда транспортные затраты составляют значительную часть конечной цены товара, это различие очень важно, и многие фирмы принимают ценовую политику, позволяющую фирмам, расположенным далеко от центров потребления, «поглощать» часть транспортных расходов и благодаря этому выдерживать конкуренцию с местными производителями. Установление цен в базисном пункте — это один из методов нейтрализации транспортных расходов. Признание этой практики «монополистической» и требование, чтобы каждая фирма взимала с покупателей единую «заводскую» цену, не только препятствует межрегиональной конкуренции, но и создает монополистическую привилегию для местных фирм. Каждая местная фирма оказывается в своем регионе под защитой требований о полном учете транспортных расходов иногородними производителями, что дает ей возможность назначать монопольную цену на свою продукцию. Фирмы, способные брать на себя часть транспортных расходов и, таким образом, вести производство для более широкого рынка, лишаются возможности использовать свои преимущества. Ликвидация способствующих снижению издержек преимуществ крупного рынка и крупномасштабного производства ведет к тому, что рынок каждой фирмы ограничивается ближайшей округой. Изменяется размещение производственных мощностей, которые теперь должны привязываться к крупным центрам потребления. Тем самым компании вынуждены пренебрегать возможностью использовать экономические преимущества других мест размещения производства⁵¹. Более того, такое судебное решение явля-

⁵⁰ Цена в базисном пункте [basing-point price] включает издержки по доставке продукции от пункта производства к месту потребления. — *Прим. ред.*

⁵¹ См.: United States Steel Corporation. TNEC Papers. N. Y.: U.S. Steel Corp., 1940. II. P. 102—135.

ется дискриминационным по отношению к малому бизнесу, который не может создавать множество сбытовых и производственных отделений, чтобы сохранять конкурентоспособность во всех местных центрах сбыта⁵².

3.3.13. ЗАКОНЫ О СОХРАНЕНИИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Законы о сохранении природных ресурсов ограничивают использование невозобновляемых ресурсов и принуждают собственников инвестировать в поддержание возобновляемых «природных» ресурсов. В обоих случаях эффект одинаков: ограничение текущего производства ради умозрительного блага будущего производства. Этот эффект совершенно очевиден в случае невозобновляемых ресурсов; в случае возобновляемых ресурсов факторы производства заставляют направлять на их возобновление (например, восстановление леса), тогда как они могли бы принести большую прибыль при другом применении. В последнем случае деформация двойка: ресурсы принудительно ориентируют на нужды будущего производства, и к тому же на строго определенную *разновидность* нужд будущего производства — на возобновление конкретного вида ресурсов⁵³.

⁵² См.: *Simon W. M. The Case Against the Federal Trade Commission // University of Chicago Law Review. 1952. P. 320—322. О ценах в базисном пункте, см. также: Scoville, Sargent. Op. cit. P. 776—782; Leeman W. A. Review of Paul Giddens' Standard Oil Company (Indiana) / American Economy Review. 1956. September. P. 773; Dewey D. A Reappraisal of F.O.B. Pricing and Freight Absorbtion // Southern Economic Journal. 1955. July. P. 48—54.*

⁵³ До недавнего времени экономисты практически игнорировали законы о сохранении ресурсов, оставляя всю эту сферу на попечение романтически настроенной общественности. Но *обратите внимание* на блестящий анализ проблемы: *Scott A. Conservation Policy and Capital Theory // Canadian Journal of Economics and Political Science. 1954. November. P. 504—513; Idem. Natural Resources: The Economics of Conservation. Toronto: University of Toronto Press, 1955; см. также: Мизес. Человеческая деятельность. С. 601.*

Одна из несомненных *целей* законов о сохранении ресурсов — сократить отношение совокупного объема потребления к объему сбережений (инвестиций) ниже уровня, который сложится на рынке. Государственное вмешательство изменяет распределение производственных ресурсов, отвечающее временному предпочтению участников рынка, и добивается роста инвестиций в производство, нацеленное на будущее потребление. Иными словами, государство принимает решение, что нужно принудить ныне живущее поколение больше вкладывать в удовлетворение будущих нужд, чем оно вложило бы по своей доброй воле; за это решение государство приобретает репутацию «дальновидного», тогда как свободные граждане по сравнению с ним «близоруки». Но ведь все равно когда-нибудь придется пустить в дело невозобновляемые ресурсы, и всегда нужно поддерживать какой-то баланс между производством для текущих и для будущих нужд. Почему же тогда потребности нынешних поколений так мало значат для сторонников «консервации ресурсов»? Разве благо будущих поколений оправдывает дополнительную нагрузку на тех, кто живет сегодня? Чем это будущее заслужило такое привилегированное отношение?⁵⁴ На самом деле, поскольку есть основания предполагать, что будущие поколения окажутся богаче нынешних, было бы разумнее занять противоположную позицию! Та же самая логика приложима ко всем попыткам изменить сложившийся на рынке коэффициент временных предпочтений. Почему будущее должно иметь право на большее внимание со стороны настоящего, чем последнее готово проявить по доброй воле? Кроме того, пройдет несколько лет, и будущее станет настоящим. Придется ли современникам этого будущего также ограничивать свое производство и потребление ради нужд другого призрачного «будущего»? Не следует забывать, что це-

⁵⁴ Скотт отмечает, что такое отношение покоится на высокомерном и ничем не обоснованном представлении, что будущие поколения не смогут столь же хорошо позаботиться о себе, как нынешние (см.: *Scott. Natural Resources. P. 94*).

люю всякого производства являются товары и услуги, которые должны быть потреблены в *каком-то настоящем*. Нет никаких рациональных оснований стеснять потребление в одном настоящем времени ради выгод *будущего настоящего*; и еще меньше оснований ограничивать *все* настоящее ради некоего мифического «будущего», которое может никогда не наступить и которое всегда остается за горизонтом. Но именно такова цель законов о сохранении ресурсов. Это законы, единственной реальной целью которых является журавль в небе⁵⁵.

Люди принимают решения о размещении производственных факторов в соответствии с оценкой их сравнительной доходности в настоящем и будущем. Иными словами, они всегда стремятся максимизировать приведенную стоимость своей земли и капитала⁵⁶. Временная структура дохода от сдачи активов в аренду определяется ставкой процента, которая в свою очередь определяется кривой временных предпочтений всех участников рынка. Временное предпочтение в сочетании с оценкой величины спроса на каждый товар определяют распределение факторов производства по всем возможным направлениям использования.

⁵⁵ Скотт задает весьма уместный вопрос: чего ради «сохранять ресурсы в том виде, в каком они были бы в отсутствие человека с его нуждами?» (*Scott. Conservation Policy // Scott. Op. cit. P. 513*). И далее: «Значительная часть прогресса человечества заключалась в том, что мы преобразовывали природные ресурсы в более желательную и полезную форму человеческого богатства. Если бы люди когда-либо ценили природные ресурсы выше того, что из них можно сделать, мы безусловно остались бы дикарями, приверженными “сохранению ресурсов”» (*Scott. Natural Resources. P. 11*). Если логика таможенных пошлин нацелена на разрушение рынков, то логика законов о сохранении ресурсов имеет целью разрушение всей сложившейся системы производства и потребления.

⁵⁶ Строго говоря, инвесторы стремятся максимизировать «внутреннюю доходность», но и максимизация приведенной (или текущей) стоимости — достаточно адекватный показатель. О различии этих двух целей в «австрийской» и «неоклассической» школах экономической теории см.: *Cabor A., Pearce I. F. A New Approach to the Theory of the Firm // Oxford Economic Papers. 1952. October. P. 252—265.*

Чем ниже временное предпочтение, тем больше доля инвестиций в будущие потребительские товары и тем выше уровень «сохранения» природных ресурсов. Высокое временное предпочтение означает относительно меньшую долю инвестиций и большую долю потребления в настоящем, а следовательно, меньшее «сохранение»⁵⁷.

Большая часть аргументов о необходимости сохранения природных ресурсов демонстрирует почти полное невежество в экономической теории. Многие предполагают, что предприниматели недальновидны и будут легкомысленно использовать природные ресурсы, пока не обнаружат, что лишились всей собственности. Только мудрое, прозорливое государство в состоянии предвидеть опасность истощения природных ресурсов. Мы поймем всю абсурдность этого аргумента, если вспомним, что текущая стоимость принадлежащей предпринимателю земли зависит от ожидаемого в будущем рентного дохода, приносимого принадлежащими ему ресурсами. Даже если сам предприниматель проявит непостижимую непредусмотрительность, для рынка в целом это невероятно, и оценки последнего (т.е. оценки заинтересованных экспертов, которые рискуют собственными деньгами) всегда будут предельно точны. Собственно говоря, профессия предпринимателя заключается в умении предвидеть, и его прибыль — это всегда вознаграждение за точность прогноза. Можно ли представить, что действующий на рынке предприниматель окажется менее предусмотрительным, чем бюрократы, комфортно проедающие денежки налогоплательщиков?⁵⁸

⁵⁷ Впрочем, в некоторых случаях даже при низких значениях коэффициента временных предпочтений более высокая инвестиционная активность может стать причиной ускоренного истощения природных ресурсов, если спрос на их использование в новом направлении деятельности особенно велик. Это характерно для таких ресурсов, как уголь и нефть (см.: *Scott. Natural Resources*. P. 95—97).

⁵⁸ Предприниматели, слабо наделенные способностью предвидения, быстро разоряются. Есть определенная ирония в том, что в 1930-е годы «положение Okies» (Okies — странствующие сельскохозяйственные рабочие штата Оклахома. — *Ред.*), послужившее одним из главных

Другая ошибка сторонников сохранения ресурсов заключается в предположении, что технологии пребудут неизменными. Люди используют те ресурсы, что есть под рукой; по мере расширения технологических возможностей число полезных ресурсов растет. Если мы располагаем меньшим количеством леса, чем прошлые поколения, так нам и нужно меньше, поскольку мы *нашли* другие материалы, пригодные для строительства и получения энергии. Прошлые поколения жили над грандиозными подземными запасами нефти, которая была для *них* совершенно бесполезна и потому не являлась экономически ценным ресурсом. Технологический прогресс вооружил нас умением использовать нефть и производить оборудование для ее добычи, переработки и использования. Таким образом, наши нефтяные ресурсы *не являются чем-то неизменным*; сегодня они бесконечно более обильны, чем когда-либо в прошлом. Искусственное сбережение этих ресурсов сохранит их для будущего, когда они станут не нужны людям.

Сколько было авторов, оплакивавших судьбу девственных лесов Америки, уничтоженных безжалостным капитализмом! Но ведь не может быть сомнений, что земля Америки могла и должна была послужить куда более производительным целям, чем производство лесоматериалов, поэтому земля и была использована так, чтобы приносить наибольшую пользу потребителям⁵⁹. А на какие критерии,

предлогов принятия законов о сохранении ресурсов и иллюстрировавшее «безжалостность капитализма», на самом деле объяснялось тем простым фактом, что плохие предприниматели (Okies) возделывали ничего не стоящую субпредельную землю. Государственные вложения в сохранение этих земель только усугубили бы ситуацию, а рынок очень быстро все урегулировал. Более того, в Америке причиной эрозии почв во многих случаях является нечеткость и неполнота прав частной собственности на землю. Арендаторы, переезжающие с места на место каждые несколько лет, нарушая договорные обязательства вернуть владельцу землю неповрежденной, доят капитал землевладельца и уходят на другие участки (см.: Ibid. P. 118, 168).

⁵⁹ Типичным представителем борцов за сохранение природных ресурсов был Д. Д. Браун, который в 1832 г. был озабочен перспективой

по мнению критиков, нам ориентироваться? Если им кажется, что лес вырубается в чрезмерных количествах, каковы здесь количественные критерии? Сколько это — «слишком много»? Таких критериев у нас нет и быть не может, так же как вне рынка не может быть никаких количественных критериев для оценки деятельности рынка. Любая попытка установления таких критериев неизбежно будет чистым волюнтаризмом.

Законы о сохранении природных ресурсов впервые появились в США и прежде всего были направлены на «общественные ресурсы». В условиях системы совершенно свободного предпринимательства не может существовать управляемых государством «общественных ресурсов». Земля просто оставалась бы ничейной, пока кто-либо не начал ее использовать, после чего она превратилась бы в собственность первого пользователя и его наследников и правопреемников⁶⁰. Ниже мы подробнее коснемся вопроса о последствиях того факта, что государство распоряжается общественной собственностью. Здесь мы отметим некоторые из них. Когда государство разрешает частным лицам

полного исчезновения лесов: «Где мы возьмем лес для сохранения нашего флота через 50 лет?» (цит. по: *Scott. National Resources*. P. 37). Скотт также отмечает, что критикам никогда не приходило в голову, что строевой лес можно покупать в других странах (*Scott. Conservation Policy // Loc. cit.*).

⁶⁰ Смутным прообразом такой системы был порядок, созданный Законом о свободном поселении (гомстеде) от 1862 г. Однако этот закон установил произвольный и совершенно необоснованный верхний предел величины участка, которым человек мог завладеть на правах первого пользователя. Результатом этого стало то, что этот закон оказался недейственным на дальнем Западе, где минимальная площадь участка, необходимого для выращивания скота, была намного больше, чем установленный законом верхний предел. Более того, этот верхний предел и требование, чтобы земля использовалась исключительно для сельскохозяйственных целей, стали причиной того самого «уничтожения» лесов, судьбу которых ныне оплакивают защитники природы, потому что права частной собственности на не очищенные от леса участки были сомнительными.

бесплатно использовать общественные земли, результатом оказывается расточительная сверхэксплуатация ресурсов. Из земли безжалостно выжимают все, что можно, потому что пользователи могут получить только немедленный выигрыш, и если они будут ждать, то ограниченными ресурсами воспользуется кто-то другой. Бесплатное использование принадлежащих государству ресурсов провозглашает самую настоящую «войну всех против всех», потому что все больше и больше людей, стремящихся воспользоваться бесплатностью, будет пытаться эксплуатировать редкий ресурс. Иметь редкий ресурс и внушать каждому (фактом бесплатного пользования), что он практически безграничен, — это верный путь к чрезмерной эксплуатации данного ресурса, а следом и к очередям, взяткам, фаворитизму и т.п. Поразительным примером является история пастбищных земель в западных штатах во второй половине XIX в. Государство не разрешило скотоводам стать собственниками пастбищных земель и огородить их и настояло на том, чтобы они остались «государственной собственностью», открытой для всех. Результатом стала чрезмерная эксплуатация этих земель и быстрое их истощение⁶¹. Другим примером является быстрое истощение рыбных ресурсов. Поскольку никому не позволено стать собственником части моря, никто не заинтересован в сохранении ценности ресурса⁶², и ка-

⁶¹ См.: *Peffer E. L. The Closing of the Public Domain. Stanford: Stanford University Press, 1951. P. 25–27.* Относительно преимуществ частной собственности на пастбищные земли см. петицию Американской ассоциации скотоводов от марта 1902 г. (*Ibid. P. 78–79*). См. также: *Hays S. P. Conservation and the Gospel of Efficiency. Cambridge: Harvard University Press, 1959. P. 50–51.* Неспособность правительства распространить принцип гомстеда на более крупные участки земли имел и другие важные последствия: это привело к постоянным склокам между пользователями — между первыми скотоводами и теми, кто пришел позднее и начал требовать «справедливую долю» бесплатной земли.

⁶² То есть в поддержании промысловых запасов рыбы. — *Прим. пер.*

ждый может выиграть, только выловив все, что можно, прежде своих конкурентов⁶³.

Аренда — это едва ли наилучшая форма использования земли. Если государство сдает государственные земли в аренду для выращивания скота или лесопользования, арендатор не заинтересован в поддержании ценности ресурсов, потому что они ему не принадлежат. Напротив, он заинтересован в том, чтобы как можно быстрее выжать из земли все, что можно. Следовательно, аренда также ведет к быстрому истощению природных ресурсов.

А вот если бы все эти земли и ресурсы оказались в собственности частных лиц, то в интересах владельцев было бы *максимизировать текущую стоимость* каждого из ресурсов. Истощение ресурса ведет к падению его капитализированной стоимости на рынке. Собственник вынужден находить оптимальный баланс между капитализированной стоимостью запаса ресурсов в целом и текущим доходом от их использования. При прочих равных этот баланс зависит от временного предпочтения и других предпочтений рынка⁶⁴. Если частное лицо не может быть ее собственником, баланс нарушается, и государство оказывается источником импульса, ведущего к сверхпотреблению ресурса.

Мы видим, что декларируемая *цель* законов о сохранении ресурсов — помочь будущему за счет настоящего — незаконна, а все поддерживающие ее аргументы несостоятельны. Более того, принудительное сохранение не достигнет даже этой цели. Ибо будущее уже обеспечено с помощью сегодняшних сбережений и инвестиций. Законы о со-

⁶³ О частной собственности на рыбные промыслы см.: *Tullock G. The Fisheries. Columbia, S.C.: University of South Carolina Bureau of Business and Economic Research. February, 1962.* См. также: *Scott A. The Fishery, A Sole Resource // Journal of Political Economy. 1955. April; Idem. Natural Resources. P. 117–129.*

⁶⁴ Высокий спрос на продукты переработки повышает стоимость ресурса и тем самым стимулирует его сохранность, вложение капитала в него и поиск новых источников этого ресурса. Тогда делается выгодным разработка высокочрезвычайно затратных источников, что повышает объем рыночного предложения этого продукта (см.: *Scott. Natural Resources. P. 14).*

хранении ресурсов — это понуждение к наращиванию инвестиций в природные ресурсы: использование других ресурсов для поддержания запасов возобновляемых ресурсов и хранения запасов невозобновляемых. Но *совокупный* объем инвестиций определяется временными предпочтениями отдельных людей, и эта величина не меняется. Таким образом, законы о сохранении ресурсов *на самом деле* не увеличивают общего резерва для будущего; они просто перенаправляют инвестиции из сферы производства капитальных благ, строительства и т.п. на поддержание естественных ресурсов. Иными словами, эти законы навязывают экономике неэффективную и деформированную структуру инвестиций⁶⁵.

С учетом природы и последствий законов о сохранении природных ресурсов напрашивается вопрос — почему вообще кто-то может быть их сторонником? Следует отметить, что у этих законов есть очень «практический» аспект. Они принуждают к ограничению производства, т.е. использования ресурсов, и тем самым создают монополистическую привилегию, которая обеспечивает владельцам ресурсов или их субститутов возможность получать более высокую (за счет ограничений) цену. Эти законы представляют собой более эффективный инструмент монополизации, чем даже таможенные пошлины, потому что последние, как мы видели, не мешают приходу на рынок новых местных конкурентов и разворачиванию сколь угодно масштабного производства⁶⁶. Зато законы о сохранении ресурсов способствуют картелизации земли как фактора производства и сокращению абсолютных объемов производства, что обеспечивает собственникам получение устойчивого (и по величине, и по времени) монопольного выигрыша. Эти монопольные выгоды, естественно, капитализи-

⁶⁵ Ibid. P. 21—22.

⁶⁶ Есть еще одно сходство между таможенными пошлинами и законами о сохранении ресурсов: нацеленность на самодостаточность национальной экономики и на стимулирование ее развития с помощью прямого вмешательства в деятельность рынка.

руются и способствуют удорожанию земли. Так что человек, который со временем купит этот монополизированный фактор, будет получать доход в виде нормального процента на вложенный капитал, несмотря на то что часть его дохода будет составлять монопольный выигрыш.

Таким образом, законы о сохранении ресурсов следует рассматривать и как способ наделения монопольными привилегиями. Примечательным примером является политика американского правительства, которое с конца XIX в. осуществляет «резервирование» значительных участков «общественной собственности», т.е. государственных земельных владений⁶⁷. Резервирование означает, что государство оставляет землю в своей собственности и отказывается от прежней политики гомстеда, при которой у переселенцев была возможность занимать участки и обращать их в свою собственность. В частности, государство зарезервировало за собой леса, явно исходя из соображений сохранения. А к чему приводит изъятие из хозяйственного оборота значительных лесных участков? Возникает монопольная привилегия и основанная на ограничении цена на лесные участки, оставшиеся в частной собственности, и на получаемые с них лесоматериалы.

Мы видели, что ограничение предложения рабочей силы ведет к повышению уровня заработной платы у привилегированных групп рабочих (а рабочие, потерявшие работу из-за чрезмерной величины ставок зарплаты, установленной по требованию профсоюзов, иммиграционных ограничений или лицензирования, должны искать менее оплачиваемую и менее производительную [value-productive] работу в других местах). С другой стороны, монопольные или квазимонопольные привилегии для производителей инвестиционных или потребительских товаров создают условия для назначения монопольных цен только при определенной конфигурации кривых спроса на продукцию от-

⁶⁷ Ниже дается анализ государственной собственности, в том числе и собственности на землю.

дельных фирм, а также их издержек. Поскольку фирма может по желанию сокращать или расширять свое предложение, она делает это, понимая, что, уменьшая производство для достижения монопольной цены, она одновременно должна снизить общий объем проданных товаров⁶⁸. Рабочему не приходится обременять себя такого рода соображениями (если не считать ничтожных колебаний спроса на продолжительность рабочего дня каждого отдельного рабочего). А что можно сказать про землевладельцев, оказавшихся в привилегированном положении? Достижима ли для них цена, основанная на ограничении, или монопольная цена? Главная характеристика земельного участка заключается в том, что никаким трудом его нельзя расширить, а если бы это оказалось возможным, мы имели бы дело с капитальными товарами, а не с земельным участком. То же самое верно и в случае труда, предложение которого приходится считать неизменным (если не учитывать очень дальней перспективы). Поскольку ресурсы труда нерасширяемы (если, как было отмечено, не увеличивать продолжительность рабочего дня), вводимые государством ограничения — на использование детского труда, труда иммигрантов и пр. — обеспечивают повышенный (за счет ограничения) уровень заработной платы для остальных работников. Производство инвестиционных или потребительских товаров может быть увеличено или уменьшено, так что наделенной привилегиями фирме приходится считаться со своей кривой спроса. Но земля нерастяжима, и создание ограничений на вовлечение земли в хозяйственный оборот поднимает цену оставшихся в эксплуатации

⁶⁸ На свободном рынке кривая спроса на продукцию *каждой фирмы* в состоянии равновесия должна быть эластична в зоне, превышающей цену равновесия, в противном случае фирма снизила бы производство. Это, разумеется, не значит, что *кривая спроса для всей отрасли* также должна быть эластичной. Когда мы рассуждаем о возможности установления монопольной цены, каждая монополистическая фирма ориентируется на собственную кривую спроса.

земель выше цены свободного рынка⁶⁹. То же самое относится к невозобновляемым природным ресурсам, которые рассматриваются наравне с землей как ресурсы, запасы которых невозможно увеличить. Если государство выводит за пределы рынка какую-то часть земель или природных ресурсов, оно тем самым снижает объем рыночного предложения и неизбежно создает возможности для получения монопольного выигрыша и повышения за счет ограничения цен на землю (или ресурсы) остальных владельцев земли и ресурсов. Законы о сохранении ресурсов, помимо всего прочего, выводят из оборота удобные для обработки земли и вовлекают в оборот субпредельные участки. Это ведет к понижению предельной производительности труда, а значит, к общему падению жизненного уровня.

Вернемся к государственной политике резервации лесных участков. Это обеспечивает цену, основанную на ограничении, и монопольный выигрыш для участков, оставшихся в пользовании. Рынки на земельные участки специфичны и не так сильно взаимосвязаны, как рынки труда. В силу этого особенно сильно возрастают цены на участки, конкурировавшие или способные конкурировать с «зарезервированной», т.е. выведенной из оборота, землей. В случае американской политики консервации земельных ресурсов особенно выиграли: а) железные дороги запад-

⁶⁹ О другом примере, как государство создает монопольный выигрыш, связанный с землей, рассказывает последователь Генри Джорджа, экономист Мэйсон Гаффни: «По всей стране муниципалитеты не допускают часть земельных участков на рынок с явной целью “защитить” цены на землю». Гаффни цитирует главу Американского общества городского планирования, который рекомендует «не допускать частной собственности» примерно на треть незанятых городских земель, чтобы удержать уровень цен на оставшиеся две трети городских земельных участков. Гаффни заключает: «Следуя этому совету, многие муниципалитеты и правительства штатов удерживают в своей собственности участки земли, обращенные в государственную собственность за неуплату налога на собственность» (*Gaffney M. Vituperation Well Answered // Land and Liberty. 1952. December. P. 126; перепечатано в: Heath S. Progress and Poverty Reviewed, 2nd ed. N. Y.: The Freeman, 1953).*

ных штатов, которые безвозмездно получили от государства значительные земельные наделы; б) владельцы лесных участков. Железнодорожные компании получали от государства земельные наделы, намного превышающие потребности собственно железнодорожного строительства: «полоса отчуждения» составляла по пятнадцать миль с каждой стороны от железнодорожного полотна. Государственная политика резервации общественных земель сильно повысила доходы железных дорог от продажи этих земель новым переселенцам. Таким образом, железные дороги получили еще один подарок от государства, на этот раз в форме монопольного выигрыша за счет потребителей.

Железные дороги отлично понимали, какие выгоды сулят им законы о сохранении природных ресурсов. Фактически именно железные дороги финансировали все движение за охрану ресурсов. Пеффер пишет: «Были несомненные основания обвинить железные дороги в том, что они были заинтересованы в отмене [различных законов, обеспечивающих быструю передачу общественных земель в собственность частных поселенцев]. «Национальная ассоциация ирригации земель», которая оказывала самую пламенную поддержку движению за пересмотр законов о земле, в значительной степени финансировалась трансконтинентальными железными дорогами и железными дорогами Рок-Айленда и Барлингтона (при общем годовом бюджете 50 тыс. долл. она получала от железных дорог 39 тыс. долл.). Требования этой ассоциации и железных дорог, озвучивавшиеся Джеймсом Д. Хиллом [видным железнодорожным магнатом], почти всегда шли дальше, чем требования [виднейших деятелей движения за консервацию природных ресурсов]»⁷⁰.

⁷⁰ *Peffer*. Op. cit. P. 54. Сенатор Г. К. Хансбруг замечает также, что железные дороги ежегодно выплачивали по 45 тыс. долл. ведущему органу движения за сохранение ресурсов журналу *The Talisman*, а также финансировали лоббистов этого движения в Вашингтоне (см.: *Hansbrough H. C. The Wreck: An Historical and Critical Study of the Administration of Theodore Roosevelt and William Howard Taft (1913)*. P. 52).

Владельцы лесных участков также понимали, какую выгоду принесет им «сохранение» лесов. Сам президент Теодор Рузвельт объявил, что «именно крупные лесопромышленники являются застрельщиками движения за сохранение лесов». Как заявил один из исследователей проблемы, «производители пиломатериалов и владельцы лесосек... уже к 1903 г. нашли полное взаимопонимание с Гиффордом Пинчотом [лидером движения за сохранение лесов]... Иными словами, государство, запретив хозяйственное использование общественных лесов, помогало поднять стоимость частных лесосек»⁷¹.

3.3.14. ПАТЕНТЫ⁷²

Патент — это монопольная привилегия, даруемая государством первооткрывателю какого-либо изобретения⁷³. Некоторые защитники утверждают, что патенты — это вообще не система монопольных привилегий, а просто права собственности на изобретения или даже на «идеи». Но в либертарианском праве (своде законов свободного рынка) любые права собственности защищаются безо всяких патентов. Если кто-то придумал идею или совершил открытие, которое потом было украдено из его дома, это акт воровства, наказуемый в соответствии с законом. С другой стороны, патенты нарушают права собственности тех, кто *независимо повторил* уже сделанное кем-то открытие или изобретение. Закон запрещает этим запоздавшим изобретателям и новаторам разрабатывать собственные идеи и

⁷¹ Cox J. H. Organization of the Lumber Industry in the Pacific Northwest, 1889—1914 (Ph.D. diss. University of California, 1937). P. 174—177 // Цит. по: Peffer. Op. cit. P. 57. См. также: Hays. Conservation and the Gospel of Efficiency.

⁷² О патентах и авторском праве см.: Rothbard. Man, Economy and State. P. 652—660.

⁷³ Институт патентов был учрежден в Англии в 1624 г. королем Карлом I как удобный метод обходить парламентские запреты на предоставление монопольных привилегий.

пользоваться своей собственностью. Более того, в условиях свободного рынка изобретатель может продавать свое изобретение, снабжая его собственным знаком «авторского права», что делает перепродажу этого продукта или его копии незаконными.

Таким образом, патенты представляют собой скорее посягательство на права собственности, нежели их защиту. Фальшивость аргумента, что патенты защищают авторские права на идеи, доказывается тем фактом, что не все, а только определенные типы оригинальных идей, определенные типы нововведений признаются заслуживающими патентования. Множество новых идей считаются недостойными патентной защиты.

Другой распространенный аргумент в пользу патентов заключается в том, что «общество» просто заключает с изобретателем договор о покупке его «тайны», так что «общество» сможет воспользоваться его изобретением. Но, во-первых, «общество» могло бы выдать изобретателю субсидию или просто купить его изобретение; совсем не обязательно мешать всем последующим независимым изобретателям извлекать пользу из *собственных* похожих изобретений. Во-вторых, в свободной экономике никто не мешает любому частному лицу или группе лиц купить тайну изобретения непосредственно у автора. И никакие патенты для этого не нужны.

Среди экономистов самый популярный аргумент в пользу системы патентования носит утилитаристский характер: нужна патентная защита изобретений в течение ряда лет, чтобы стимулировать вложение достаточных средств в изобретение и разработку новых процессов и видов продукции.

Это весьма странный аргумент, потому что немедленно возникает вопрос: каковы количественные критерии того, что вложения в исследования «слишком велики», «недостаточны» или достаточны? Ресурсы общества ограничены и могут быть использованы для достижения бесчисленного числа альтернативных целей. Каковы критерии, позволяющие заявить, что расходы в таком-то направлении «из-

быточны», в таком-то «недостаточны» и т.п.? Некто замечает, что инвестиции в экономику Аризоны незначительны, а в Пенсильвании очень велики. Тем самым он утверждает, что Аризона заслуживает «бóльших инвестиций». Но каковы критерии, позволяющие это утверждать? У рынка есть рациональный критерий: максимальный доход и максимальная прибыль, потому что они всегда являются наградой за наилучшее удовлетворение потребителей. Этот принцип наилучшего удовлетворения потребителей управляет внешне таинственным механизмом рыночного распределения ресурсов: сколько выделить одной фирме или другой, сколько вложить в одну область или в другую, в производство одних товаров или других, в производство для настоящего или для будущего, в исследования или в другие направления капиталовложений. У наблюдателя, критикующего этот механизм распределения, не может быть рациональных критериев для критики; он по необходимости исходит из произвольных и субъективных принципов. Это особенно верно по отношению к критике производственных отношений в отличие от вмешательства в потребление. Кто-то распекает потребителей за то, что те слишком много тратят на косметику, и в этой критике — верной или надуманной — может быть свой резон. Но думающий, что таким-то образом следует использовать не столько-то ресурсов, а больше или меньше, или что компании «слишком велики» или, напротив, «недостаточно велики», или что на исследования и разработки расходуется слишком много или слишком мало, заведомо не располагает никакими рациональными критериями для такого рода суждений. Короче говоря, бизнес производит для рынка и ориентируется при этом на оценки потребителей. Внешний наблюдатель, если ему угодно, может критиковать оценки потребителей — хотя при попытке изменить структуру потребления он непременно принесет им потерю полезности, — но у него нет разумных оснований для критики *методов* распределения факторов производства, обеспечивающих достижение целей, наиболее желанных для потребителей.

Запас капитала, подобно запасам всех других видов ресурсов, ограничен, и его приходится распределять между разными направлениями использования, в том числе и на проведение исследований. Участники рынка устанавливают объем расходов на нужды исследований с учетом расчетов предпринимателей на максимальную будущую прибыль. Субсидирование научных расходов ограничивает возможности производителей и потребителей получать удовлетворение.

Многие защитники патентной системы убеждены, что сама по себе рыночная конкуренция не создает достаточных стимулов для освоения новых процессов и что в сфере инноваций нужна поддержка и направляющая воля государства. Но рынок принимает решения о темпе внедрения новых процессов точно так же, как о темпах индустриализации новых географических районов. Собственно говоря, этот аргумент в пользу патентов очень схож с аргументом «младенческой отрасли», нуждающейся в таможенной защите. Смысл обоих аргументов в том, что рынок не справляется с процессом создания и освоения новых технологий. Ответ тот же: люди должны сами находить баланс между более высокой производительностью новых процессов и издержками их внедрения, в составе которых нужно учитывать и отказ от возможностей, предоставляемых старыми, уже освоенными процессами. Создание особых привилегий для нововведений ведет к преждевременному списанию уже существующих ценных производств и оказывается дополнительным бременем для потребителей.

Нельзя считать самоочевидным даже то, что патенты стимулируют абсолютный рост расходов на исследования. Зато можно с определенностью утверждать, что система патентной защиты искажает распределение ресурсов между *различными направлениями* проводимых исследований. Верно, что *первооткрыватель* получает выгоду от патента, но бесспорно и то, что все его конкуренты оказываются на многие годы исключенными из исследований в сфере, покрываемой патентом. А поскольку на полученном патенте

можно «строить» все новые и новые, покрывая целую область деятельности, это окончательно отбивает у конкурентов охоту работать в данной отрасли. Более того, даже обладатель патента может надолго потерять интерес к дальнейшим исследованиям в этой области, потому что привилегия, гарантирующая, что никакие конкуренты не смогут вторгнуться в его владения, позволяет ему весь срок действия патента почивать на лаврах. В силу отсутствия конкуренции исследования могут просто заглохнуть. Получается, что расходы на исследования *чрезмерны* на ранних стадиях, пока еще ни у кого нет патента, и *слишком малы* в период после получения патента. К тому же некоторые изобретения считаются патентуемыми, а другие нет. Система патентной защиты искусственно стимулирует проведение исследований в областях, считающихся *патентуемыми*, и столь же искусственно их ограничивает в областях, считающихся *непатентуемыми*.

Арнольд Платт подытожил проблему конкуренции в сфере исследований и разработок: «Невозможно предположить и то, что, если предприниматели утратят монополию на использование изобретений, изобретатели останутся без работы. Сегодня бизнес использует их для получения непатентуемых изобретений, и причина здесь не только в прибыли, обеспечиваемой технологическим превосходством. В ситуации активной конкуренции... никакое предприятие не может допустить отставания от конкурентов. Репутация фирмы зависит от ее способности держаться впереди, первой выдвигать на рынок плоды технических усовершенствований и первой предлагать более дешевые товары»⁷⁴.

Наконец, сам рынок предлагает простой и эффективный способ действий для тех, кто считает, что определенное направление исследований финансируется недостаточно: *всякий волен взять эти расходы на себя*. Тот, кто желает, чтобы делались новые изобретения, может объединиться с

⁷⁴ Platt A. The Economic Theory Concerning Patents for Inventions // *Economica*. 1934. February. P. 44.

единомышленниками и оплатить разработки в любой интересующей их области. Поступив таким образом, они в качестве потребителей увеличат финансирование исследований. При этом им не придется принуждать других потребителей жертвовать чем-либо, наделяя изобретателей монопольными правами и искажая размещение рыночных ресурсов. Их добровольные расходы окажутся частью самого рынка и помогут выразить конечные оценки потребителей. Более того, при таком подходе не перекрывается путь для позднейших изобретателей в этой области. Сторонники прогресса и изобретательства смогут достичь своих целей, не обращаясь к помощи государства и не возлагая дополнительные тяготы на массы потребителей.

Подобно любой другой монопольной привилегии, патенты дают привилегию одним и ограничивают доступ на рынок другим, что подрывает основы свободной рыночной конкуренции в этой отрасли. Если спрос на товар, защищенный патентом, достаточно велик, держатель патента сможет брать за него монопольную цену. Вместо того чтобы самостоятельно использовать свое открытие, держатель патента может предпочесть (1) продать свою привилегию кому-либо или (2) сохранить патентные права, но продавать лицензии на использование патента другим фирмам. Таким образом, патент превращается в капитализированный источник монопольного дохода. Его цена будет примерно равна доходу от капитализированной величины ожидаемой от него прибыли. Лицензирование — это эквивалент сдачи капитала в аренду, и лицензия обычно продается по цене, примерно равной дисконтированному рентному доходу, который может принести патент за период действия лицензионного соглашения. Система лицензирования эквивалентна налогу на использование новых процессов, и разница лишь в том, что этот налог достается не государству, а *держателю патента*. Этот налог ограничивает уровень производства по сравнению с тем, какой был бы возможен на свободном рынке, что завышает цену продукции и снижает уровень жизни потребителей. Он также искажает распределение ресурсов, препятствует участию в

этом процессе факторов производства и выталкивает их в менее производительные области.

Большинство современных критиков патентной системы направляют свой протест не на систему патентной защиты как таковую, а на «монополистическое злоупотребление» патентным правом. Они не понимают, что любой патент — это монополия и что, когда кто-либо завладевает монопольной привилегией, он в обязательном порядке извлекает из нее все возможные выгоды. Так что здесь нет предмета для изумления и негодования.

3.3.15. ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ ФРАНШИЗА И «ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ»

Географическая франшиза в общем случае есть предоставление государством разрешения на использование улиц. Если такая франшиза носит эксклюзивный или ограничительный характер, можно говорить о предоставлении монопольной или квазимонопольной привилегии. Но если франшиза не эксклюзивна, она не может быть названа монопольной. Вопрос о географических франшизах усложняется тем фактом, что улицы *принадлежат* государству, и пользоваться ими можно только с разрешения государства. В условиях подлинно свободного рынка улицы находятся в частной собственности и проблема франшизы просто не возникает.

Тот факт, что государство должно давать разрешение на использование принадлежащих ему улиц, часто упоминался для оправдания жесткого государственного регулирования «предприятий общественного пользования» [public utilities], предоставление услуг которыми во многих случаях (скажем, водоснабжение, электроснабжение) предполагает использование улиц. Тогда регулирование рассматривается как добровольное *quid pro quo*⁷⁵. Но при этом оставляют без внимания тот факт, что государственная собственность на улицы — это само по себе постоянное вме-

⁷⁵ Одно вместо другого (лат.). — Прим. ред.

шательство. Регулирование предприятий общественного пользования, как и любых других отраслей, отбивает охоту делать инвестиции и тем самым лишает потребителей такого удовлетворения потребностей, на которое они могли бы рассчитывать. Поэтому распределение ресурсов оказывается искаженным по сравнению с тем, каким оно было бы на свободном рынке. Если установить цены ниже рыночного уровня, возникнет искусственный дефицит предоставляемых услуг, а установление их выше этого уровня связано с возложением на потребителей ограничений и монопольной цены. Гарантированный уровень доходности предприятий общественного пользования изолирует их от свободной игры рыночных сил и ложится на потребителей дополнительным бременем.

Более того, сам термин «предприятия общественного пользования» абсурден. *Каждое* благо по своей природе полезно «для общества» [*to the public*], и почти каждое может рассматриваться как «необходимое». Выделение группы отраслей в качестве «предприятий общественного пользования» — акт совершенно произвольный и неоправданный⁷⁶.

Р. ПРАВО ПРИНУДИТЕЛЬНО ОТЧУЖДАТЬ ЧАСТНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ

В отличие от франшизы, которая может быть общей и не эксклюзивной (до тех пор, пока улицы остаются во владении государства), право принудительно отчуждать частную собственность невозможно с той же простотой сделать общим достоянием. В противном случае общество захлестнул бы хаос. Когда государство дарует кому-либо право отчуждать частную собственность (в случае, например, железнодорожных компаний), оно фактически дает лицензию на

⁷⁶ Об абсурдности самой концепции «жизненно важных» отраслей и отличную критику государственного регулирования в этой области см.: *Dewing A. S. The Financial Policy of Corporations. 5th ed. N. Y.: Ronald Press, 1953. I. P. 309—310*, и остальную часть этой главы.

воровство. Если бы каждый получил право отчуждать частную собственность, всякий мог бы принудить любого другого продать приглянувшееся ему владение. Если бы *В* имел законное право заставить *А* продать ему свою собственность и наоборот, ни один из них не мог бы считаться полноценным собственником. Вся система частной собственности оказалась бы разрушенной, и воцарилась бы система взаимного грабежа. Лишились бы смысла сбережения для себя и своих наследников, и безудержный грабеж быстро разорил бы всю оставшуюся собственность. На месте цивилизованного общества воцарилось бы варварство, и уровень жизни стал бы соответствующим.

Первоначальным владельцем «права на отчуждение частной собственности» является само государство, и тот факт, что государство по своему желанию может ограбить любого собственника, свидетельствует о крайней хрупкости прав частной собственности в современном обществе. Не приходится утверждать, что государство защищает нерушимость частной собственности. И когда государство наделяет этой привилегией какую-либо компанию, оно дает ей право силой завладеть чужой собственностью.

Нет сомнений, что использование такой привилегии серьезно искажает структуру производства. Теперь цены и распределение производственных ресурсов определяются не добровольным обменом, правом собственности и эффективностью удовлетворения запросов потребителей, а грубой силой и покровительством государства. Результатом оказывается избыточность инвестиций в привилегированную фирму или отрасль и недостаточность капиталовложений во все остальные компании. Как уже отмечалось, в любой данный момент времени количество инвестиционных средств, как и любого другого ресурса, ограничено. Принудительно добиться повышенного инвестирования в одном направлении можно только за счет произвольного отвлечения капиталовложений от других направлений⁷⁷.

⁷⁷ Кто-нибудь обязательно укажет, что компаниям, строящим железные или автомобильные дороги, приходится «выплачивать непомерную

Многие защитники права государства на отчуждение собственности утверждают, что в конечном итоге «общество» имеет право использовать для «своих» целей любую землю. Они, сами того не подозревая, подтвердили истинность центрального пункта программы Генри Джорджа: каждый в силу факта рождения имеет право на пропорциональную часть Богом данной земли⁷⁸. Поскольку «общество» не является действующим субъектом, человек не может превратить это теоретическое право на пропорциональную долю земли в реальное право собственности⁷⁹. Поэтому право собственности на землю оказывается в распоряжении государства или тех, кому оно пожаловало эту привилегию.

компенсацию» владельцам земельных участков, отчуждаемых для целей строительства. Почему-то (и совершенно правильно) никто не жалуется на грандиозное повышение цен на недвижимость, оказавшуюся в черте деловых центров города, что приносит огромную прибыль ее владельцам. Дело в том, что собственность всегда принадлежит тому, кто ее первым нашел или купил. Если государственная конфискация и в самом деле справедливо наказывает того, кто стал владельцем недвижимости в «нужном» месте, тогда следовало бы штрафовать всех предпринимателей за верное предсказание будущих событий. Более того, экономический прогресс вменяет доход основным факторам производства — земле и труду. Если искусственно понизить стоимость земли, ее сверхэксплуатация станет неизбежной, и в этом случае правительство фактически устанавливает потолок цены на данную землю.

⁷⁸ Если не учитывать того, что право государства отчуждать частную собственность покоится на еще более шатком основании. Сторонники Генри Джорджа по крайней мере считают неотчуждаемыми те *улучшения*, которые произвел собственник на своей земле.

⁷⁹ См. ниже замечания в связи с мифом об общественной собственности. Как давным-давно указал Бенджамин Р. Такер, тезис джорджистов о «равном праве» (или о «преимущественном праве») логически ведет не к единому налогу, а к праву каждого получить свою теоретическую долю стоимости каждого земельного владения. И когда эти доли становятся достоянием государства, это обращается в чистый грабеж по отношению к притязаниям всех граждан, а не отдельного землевладельца (см.: *Tucker B. R. Individual Liberty. N. Y.: Vanguard Press, 1926. P. 241 — 242*).

3.3.17. ПОДКУП ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЧИНОВНИКОВ

Подкуп государственных чиновников — дело незаконное, а потому практически не упоминается в работах экономистов. Но экономической науке следовало бы изучать все разновидности взаимных обменов, как легальных, так и нелегальных. Выше мы установили, что «подкуп» *частной* фирмы вообще не является подкупом, поскольку это просто уплата рыночной цены товара или услуги. Взятка чиновнику — это тоже *цена* за предоставление услуги. В чем заключается услуга? В изъятии взяткодателя из сферы действия декрета государства, затрагивающего интересы этого человека. Короче говоря, получение взятки эквивалентно выдаче разрешения на что-либо. Таким образом, с праксиологической точки зрения получение взятки — это то же самое, что продажа *лицензии* на какую-либо деятельность. И экономические последствия взятки такие же, как у лицензии. С экономической точки зрения безразлично, оплатили вы государственную лицензию на что-либо «через кассу» или неформальным образом, из рук в руки. Взяткодатель получает неформальную, устную лицензию на бизнес. Для нас неважно, что в этих двух случаях деньги получают разные государственные чиновники.

Степень, в которой неформальная лицензия действует как предоставление монополистической привилегии, зависит от обстоятельств ее выдачи. Иногда чиновник берет взятку и фактически предоставляет за это монополию в какой-либо сфере или профессии. В других случаях он предоставляет аналогичную лицензию всякому, кто готов уплатить необходимую сумму. Первый случай — это пример явного наделения монопольной привилегией, являющейся основой для взимания монопольной цены. Во втором случае взятка эквивалентна единовременному налоговому сбору, отсекающему от бизнеса тех, кто не в силах платить. Система взяток вытесняет их из бизнеса. Однако следует помнить, что взятка — это результат того, что некое направление деятельности стало незаконным, а потому она служит смягчению потерь, возлагаемых на потребите-

лей и производителей решением государства о запрете на эту деятельность. В тех случаях, когда что-то объявляется вне закона, взятка — это главное средство, с помощью которого рынок может восстановиться; взятка приближает экономику к ситуации свободного рынка⁸⁰.

Мы должны проводить различие между *агрессивной взяткой* и *оборонительной взяткой*. Мы обсуждали случай именно оборонительной взятки, т.е. покупку разрешения на участие в запрещенной деятельности. С другой стороны, взятка за получение *исключительного* или *квазиисключительного* разрешения, в соответствии с которым для всех остальных некая сфера деятельности оказывается закрытой, — это пример агрессивной взятки. Это плата за получение монопольной привилегии. Первая разновидность взяток — это движение к свободному рынку, вторая — от свободного рынка.

3.3.18. ПОЛИТИКА ПО ОТНОШЕНИЮ К МОНОПОЛИЯМ

Историков экономики занимает вопрос о размахе и роли монополий в экономике. Почти все исследования этого вопроса шли не в том направлении, потому что никогда не существовало однозначного определения монополии. В этой главе мы обозначили виды монополий и квазимонополий и их экономические последствия. Несомненно, что термин «монополия» уместен только в отношении предоставленных государством привилегий, прямых и косвенных. Точное измерение масштаба монополизации экономики предполагает изучение раздаваемых государством монопольных и квазимонопольных привилегий.

⁸⁰ То же самое верно и в отношении официальных лицензий: для фирмы покупка лицензии — это единственный способ выжить. Если работающая по лицензии фирма не участвовала в лоббировании закона об установлении или сохранении лицензионной системы, она не заслуживает обвинений в том, что она участвует в создании системы монопольных привилегий.

Американское общественное мнение традиционно враждебно к монополиям. Но совершенно бессмысленно призывать государство к «проведению решительной антимонопольной политики». Ведь для устранения монополий достаточно, чтобы государство уничтожило то, что само же и породило.

Безусловно, во многих (если не во всех) случаях наделенные привилегиями компании и профессии сами требовали предоставления монопольного положения. Но столь же верно и то, что никто из них не смог бы стать квазимонополистом *без вмешательства государства*; так что главная вина и ответственность лежит только на действиях государства⁸¹.

Наконец, может возникнуть вопрос: не является ли сама форма корпорации разновидностью монопольной привилегии? Книга Уолтера Липпмана «The Good Society» убедила многих сторонников свободного рынка, что так оно и есть⁸². Однако из изложенного выше должно быть ясно, что корпорация как организационная форма никоим образом не является монопольной привилегией. Всякая корпорация — это результат свободного решения людей соединить свои капиталы. На совершенно свободном рынке такие люди просто объявили бы своим кредиторам, что их ответственность *ограничена* ве-

⁸¹ Историки впали бы в прискорбное заблуждение, проигнорировав экономическую заинтересованность правительства в принятии таких мер. Сторонники свободного рынка часто пренебрегают этой проблемой, чем пользуется оппозиция, обвиняющая этих историков в «апологетике монополистического капитала». На самом деле, разумеется, сторонники свободного рынка «на стороне бизнеса», как, впрочем, и любых других добровольных отношений, осуществляемых *в рамках* свободного рынка. Они против того, чтобы правительство раздавало монопольные привилегии кому бы то ни было, потому что это убивает свободу и делает бизнес партнером практикующего насилия государства.

Об ответственности бизнеса за государственную интервенционистскую политику см.: *Kolko G. The Triumph of Conservatism. Glencoe, Ill.: The Free Press, 1963; Idem. Railroads and Regulations, 1877—1916. Princeton: Princeton University Press, 1965.* См.: также: *Weinstein J. The Corporate Ideal in the Liberal State: 1900—1918 (Boston: Beacon Press, 1968).*

⁸² *Lippman W. The Good Society. 3rd ed. N. Y.: Grosset and Dunlap, 1943. P. 277 ff.*

личной уставного фонда корпорации и что личные средства каждого из них не являются обеспечением долга, как это было бы в случае товариществ. А тогда уже продавцы и кредиторы сами должны решать, стоит ли им иметь дело с этой корпорацией. Если ответ будет положительным, они будут действовать на свой страх и риск. Так что ограниченная ответственность вовсе не есть монополярная привилегия, даруемая государством: любое условие деятельности, предварительно объявленное, является *правом* свободного человека, а не особой привилегией. Создание и существование корпораций вовсе не нуждается в государственном одобрении⁸³.

⁸³ Ограниченная ответственность за гражданские правонарушения — это незаконная разновидность особой привилегии, но это проблема не кажется действительно важным компонентом совокупных обязательств любой корпорации.

Приложение А

О ЧАСТНОЙ ЧЕКАНКЕ МОНЕТ

Общепринятую ошибочную формулировку закона Грэшема («плохие деньги вытесняют из обращения хорошие деньги») часто используют для обоснования того, что идея частных денег нежизнеспособна, а значит, нам никуда не деться от вековой монополии государства на бизнес по чеканке денег. Но мы уже выяснили, что закон Грэшема приложим только к последствиям государственной денежной политики и не относится к свободному рынку.

Чаще всего, возражая против идеи частной чеканки денег, говорят, что публика погрязнет в проблеме борьбы с фальшивыми деньгами, что людям придется слишком много времени тратить на взвешивание монет и проверку их пробы. Предполагается, что государственный герб удостоверяет подлинность и пригодность монеты. Хорошо известно, что правители во все времена злоупотребляли своим правом удостоверить пригодность монет. Более того, этот аргумент вряд ли относится только к чеканке монет — он много шире. Прежде всего, чеканщики, позволяющие себе мошенничать с весом и пробой монет, будут преследоваться за это в судебном порядке, так же как и сегодня наказывают за мошенничество. Те, кто рискнет *подделывать* монеты известных частных монетных дворов, будут наказываться так же, как наказываются фальшивомонетчики сегодня. Ценность многих товаров определяется их весом и отсутствием примесей. Чтобы защитить свое состояние, люди будут проверять вес и чистоту монеты так же, как сегодня они проверяют вес и качество слитков драгоценных металлов, либо они будут заказывать для себя

монету у частных чеканщиков, известных своей честностью и надежностью. Такие чеканщики будут удостоверять качество монет *своим* личным клеймом и скоро обретут репутацию фирм, оценкам и продукции которых можно доверять. Таким образом, обычная осмотрительность, доверие к честным и эффективным производителям и судебное преследование мошенников и фальшивомонетчиков помогут утвердить надежную и упорядоченную денежную систему. Есть ряд отраслей, в которых принципиально важны точный вес и чистота материалов и где ошибка приводит к более тяжким последствиям, чем в случае некачественной монеты. Тем не менее обычная осмотрительность и процесс рыночного отбора лучших фирм, а также судебное преследование мошенничества обеспечивают надежность производства и снабжения, к примеру станками, причем без всякого вмешательства государства и даже без намека на перспективу национализации станкостроительной отрасли с целью гарантировать качество продукции.

Другой аргумент против частной чеканки монет заключается в том, что стандартизация денежных единиц выгоднее и предпочтительнее, чем пестрота, которую обещает система свободной чеканки. Ответ прост: если рынок сочтет, что стандартизация выгодна, потребительский спрос принудит частные монетные дворы выработать некую единую систему денежных единиц. С другой стороны, если окажется, что предпочтительнее разнообразие и пестрота денежных единиц, потребители получат именно это. В условиях государственной монополии на чеканку монеты желание потребителей иметь большее разнообразие денежных единиц игнорируется, а стандартизация отражает не выбор потребителей, а стремление государства к единообразию⁸⁴.

⁸⁴ См.: *Spencer H. Social Statics*. N. Y.: D. Appleton, 1890. P. 438—439. Об историческом опыте частной чеканки монет см.: *Barnard B. W. The Use of Private Tokens for Money in the United States // Quarterly Journal of Economics*. 1916/17. P. 617—626; *Conant Ch. A. The Principles of Money and Banking*. N. Y.: Harper & Bros., 1905. I. P. 127—132; *Spooner L. A Letter to Grover Cleveland*. Boston: Benjamin R. Tucker, 1886. P. 79.

Приложение Б

ПРИНУЖДЕНИЕ И LEBENSRAUM⁸⁵

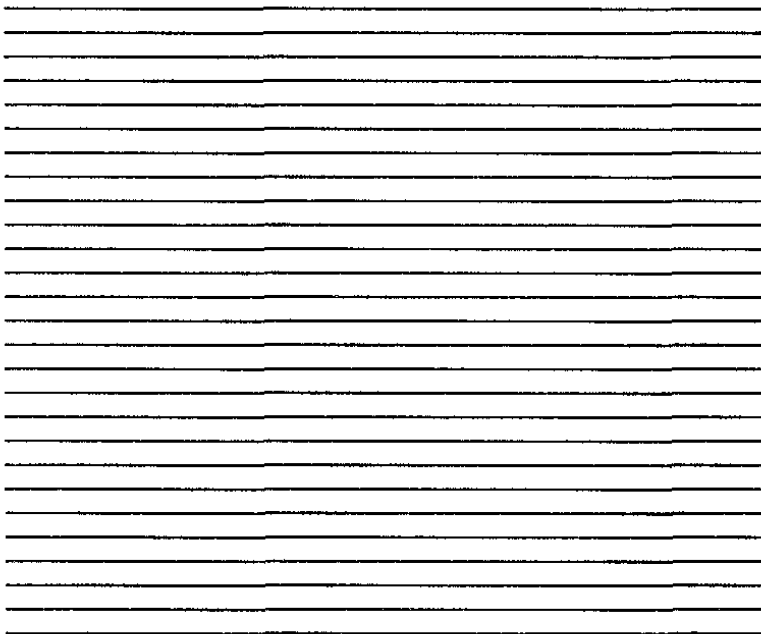
Кто-то может счесть, что таможенные пошлины и иммиграционные барьеры как причины войны — это тема, слишком далекая от предмета нашего исследования. На самом деле прaksiология — отличный инструмент для анализа этих отношений. Пошлины, введенные правительством страны А, затрудняют экспорт из страны В. Кроме этого, иммиграционные барьеры, установленные страной А, мешают эмиграции граждан страны В. Обе меры имеют чисто принудительный характер. О пошлинах как прелюдии войны говорено уже много. Вопрос о роли Lebensraum по большей части пребывает в тени. «Перенаселенность» одной страны (если это не результат добровольного решения граждан, предпочитающих жить беднее, но на родине) — всегда результат иммиграционных барьеров, установленных другой страной. Могут сказать, что такие барьеры — «внутреннее» дело каждой страны. Но так ли это? На каком основании правительство какой-либо территории берет на себя право не допускать переселенцев из другой? В условиях совершенно свободного рынка только владельцы частной собственности имеют право устанавливать запреты на вторжение чужаков. Власть правительства покоится на неявном предположении, что оно является *собственником* всей территории, на которую распространяется его власть. Только это может служить оправданием правительственных запретов на иммиграцию.

⁸⁵ Жизненное пространство (нем.). — Прим. пер.

Те сторонники свободного рынка и частной собственности, которые одобряют существование иммиграционных барьеров, пребывают в плену неразрешимых противоречий. Наличие иммиграционных барьеров может быть оправдано только тем фактом, что государство является конечным владельцем всей недвижимости в стране, но в таком случае частная собственность делается вовсе невозможной. В системе свободного рынка, контуры которой мы наметили выше, новая недвижимость может быть собственностью только того, кто первым ее освоил; земля, не включенная в хозяйственный оборот, остается ничейной, пока кто-либо не начнет ее использовать. В настоящее время вся ничейная земля принадлежит государству, но такое положение несовместимо с идеей свободного рынка. В системе свободного рынка будет немыслимо возникновение австралийского агентства, претендующего на право «собственности» на обширные участки неиспользуемой земли этого континента и препятствующего переселенцам из других районов селиться на этих землях и обрабатывать их. Так же немыслимо, что государство могло бы препятствовать людям из других регионов получать в собственность земельные участки, которые «отечественные» (domestic) владельцы желают передать им в пользование. Никто, кроме частных владельцев, не может обладать суверенитетом над участками земной поверхности.

Глава 4

**ДВУХСТОРОННЕЕ
ВМЕШАТЕЛЬСТВО:
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ**



4.1

ВВЕДЕНИЕ: ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ГОСУДАРСТВА

Такие интервенционистские центры влияния, как государства, не могут не тратить средства; если речь идет о денежной экономике, они должны тратить деньги. Источником денег могут быть только *доходы*, или поступления. Существует два главных источника доходов (которые и делают оправданным применение к такого рода центрам влияния прилагательного «интервенционистские»): *налоги* и *инфляция*. Налоги — это дань, которую население вынуждено платить государству; инфляция — это мошенническая эмиссия псевдоскладских расписок на деньги, или, попросту говоря, новых денег. Инфляцию мы рассматривали в другом месте¹. Эта глава посвящена налогам.

Здесь мы будем говорить в основном о действиях государства, потому что именно эта организация, как правило, осуществляет вмешательство в экономическую жизнь. Но в принципе наш анализ применим к любым центрам силы, принуждающим граждан к какому-либо поведению. Не только государства, но и преступные сообщества составляют бюджет своих доходов и расходов. Если государства облагают граждан налогами, то преступные формирования назначают свои поборы. Если правительства мошенническим путем эмитируют неразменные бумажные деньги, то преступники попросту промышляют изготовлением фальшивых денег. Следует понимать, что с праксиологической

¹ См.: *Rothbard*. Op. Cit. P. 850—878. См. также: Ротбард М. Государство и деньги. Как государство завладело денежной системой общества. Челябинск: Социум, 2003.

точки зрения нет никакой разницы между действием налогов и инфляции, с одной стороны, и грабежа и изготовления фальшивых денег — с другой. В обоих случаях осуществляется силовое вмешательство в деятельность рынков, дабы улучшить материальное положение одних людей за счет других. Главное различие состоит в том, что государство осуществляет свою юрисдикцию над обширными территориями и действует при этом открыто и безбоязненно. Власть преступных формирований, напротив, распространяется на небольшие территории, и действуют они при этом с риском и тайно. Но даже это различие наблюдается не всегда. Во многих странах отдельные районы находятся, с пассивного согласия большинства населения, под властью бандитов, которые действуют в таких случаях как настоящие правительства или государства. Таким образом, между государством и преступной бандой разница не столько качественная, сколько количественная, и нередко границы между ними бывают размытыми. Так, правительство, потерпевшее поражение в гражданской войне, нередко оказывается в положении преступного сообщества, сохраняющего власть на небольшой части территории страны. С точки зрения праксиологии между ними нет никакой разницы².

² Таким образом, приводящее в смущение название памфлета м-ра Ходорова с праксиологической точки зрения вполне корректно, см.: *Chodorov F. Taxation is Robbery. Chicago: Human Events Associates, 1947, перепечатан в: Chodorov. Out of Step. N. Y.: Devin Adair, 1962. P. 216—239.* По словам Ходорова, «изучение истории показывает, что первоначальной формой налогов были грабеж, сбор дани, выкуп, т.е. экономическая цель всех завоевателей. Бароны, перегородившие весь Рейн заставами, были просто сборщиками налога. Тем же занимались и банды, вымогавшие с купцов плату за «защиту» в пути на рынок. Датчане, регулярно навещавшие Англию и остававшиеся там «гостить» до получения выкупа, называли это Датским сбором (Danegeld); этот сбор долгое время потом еще оставался базой налога на собственность. Римские завоеватели развили идею, что дань с покоренных народов является справедливой платой за поддержание закона и порядка. Норманнские завоеватели длительное время обдирали англичан до нитки, но когда в силу естественных причин два народа слились в единую нацию, эти сборы были умерены законом и обычаем и получили название налогов» (Ibid. P. 218).

Некоторые авторы держатся того мнения, что бременем для общества являются не *доходы*, а лишь *расходы* государства. Но ведь правительство не может тратить деньги, предварительно не получив их посредством налогов, инфляции или займов. С другой стороны, государства всегда тратят все собираемые ими суммы. Доходы могут не совпадать с расходами только в редких случаях *дефляции* части государственных фондов (или, если речь идет исключительно о звонкой монете, их накопления). В этом случае, как мы увидим ниже, бремя государственного вмешательства не ограничивается величиной его доходов³: *действительная* доля государственных расходов в национальном доходе при этом возрастает и тяжесть государственных расходов оказывается выше, чем их денежная сумма.

В дальнейшем анализе мы будем исходить из того, что никакой дефляции в области фискальных сборов не существует, а значит, любой прирост налогов сопровождается соответствующим ростом государственных расходов.

³ То есть налоговых изъятий. — *Прим. ред.*

4.2

НАЛОГИ И РАСХОДЫ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

По пронциательному замечанию Кэлхауна⁴, общество делится на две группы людей: на *тех, кто платит налоги*, и *тех, кто живет за счет налогов*, т.е. на тех, кто страдает от налогового бремени, и тех, кому оно во благо. Кто несет бремя налогов? Самый прямой ответ — те, кто платит налоги. Вопрос о *перекладывании* налогового бремени на других мы рассмотрим ниже.

Кто выигрывает от налогообложения? Прежде всего те, кто живет исключительно за счет налогов, т.е. политики и чиновники. Их единственное дело — управлять обществом. И следует понимать, что независимо от правового оформления чиновники не платят налогов: они живут за счет налогов⁵. Государственные доходы приносят выгоду и тем, кто пользуется правительственными субсидиями: они принимают пассивное участие в управлении обществом. Вообще говоря, государство может получить пассивную поддержку большинства населения, только если у него в шта-

⁴ См. главу 2.

⁵ Если жалованье чиновника составляет 5000 долл. в год и он выплачивает налогов на 1000 долл., разумно было бы считать, что он получает 4000 долл. и не платит никаких налогов. Просто руководители правительства выбрали такой сложный, вводящий в заблуждение метод учета, при котором создается впечатление, что чиновник платит налоги, как всякий другой, получающий такой же доход. В ООН установлен куда более простой и откровенный порядок: все ее служащие не платят никакого подоходного налога.

те есть постоянные работники, а также имеются сторонники, существующие на его субсидии. Обеспечение работой чиновников и субсидирование обеспечивает активную поддержку со стороны значительных групп населения. Если государству удастся сплотить и заручиться активной поддержкой своих сторонников, оно может, рассчитывая на невежество и апатию остальной публики, получить в качестве пассивных сторонников большинство населения и свести к минимуму активную оппозицию.

Когда правительству приходится тратить деньги на различные предприятия и проекты, проблема распределения потерь и выигрышей оказывается более сложной. В этих случаях правительство всегда выступает в качестве *потребителя* ресурсов (на военные расходы, на общественные работы и т.п.), и, оплачивая покупаемые факторы производства, оно запускает деньги в обращение. Обратимся для наглядности к следующему примеру. Представим, что правительство облагает налогом промысел трески и собранные таким образом средства расходует на закупку вооружений. Первым получателем этих денег является производитель оружия и боеприпасов, который расходует полученные от правительства деньги на то, чтобы заплатить поставщикам, собственникам первичных факторов производства и пр. Тем временем лишенные капитала добытчики трески сокращают свой спрос на факторы производства. В обоих случаях тяготы и выгоды распространяются по всей экономике. Вследствие принуждения со стороны государства «потребительский» спрос смещается с трески на оружие и боеприпасы. В краткосрочной перспективе рыбаки и их поставщики несут потери, а производители вооружений и их поставщики оказываются в выигрыше. По мере того как волна, создаваемая государственным вмешательством, расходится все дальше, импульс постепенно сходит на нет, так что наиболее затронутыми оказываются рыбаки и производители оружия, т.е. первые звенья в этой цепи. Но в долгосрочной перспективе прибыльность всех фирм и отраслей одинакова, а любые выигрыши и убытки вменяются

первичным факторам производства. Неспецифичные, или адаптируемые, факторы при этом переключаются из рыболовства в производство оружия⁶. Все бремя потерь и весь выигрыш достаются совершенно специфичным, или неадаптируемым, факторам производства. Даже неспецифичные факторы оказываются затронутыми процессом распределения выгод и убытков, хотя и в меньшей степени. В наибольшей степени последствия изменений почувствуют владельцы специфичных первичных факторов производства, главным образом владельцы земли, эксплуатируемой в обеих отраслях. Налоги не препятствуют установлению экономического равновесия, а потому у нас есть возможность проследить долгосрочные последствия налогов и государственных расходов⁷. В краткосрочной перспективе, разумеется, сдвиг спроса сказывается на прибылях и убытках предпринимателей.

Все правительственные закупки ресурсов являются разновидностью *потребительских* расходов в том смысле, что деньги тратятся на покупку тех или иных товаров по решению правительственных чиновников. Поэтому эти закупки можно называть потребительскими расходами правительственных чиновников. Сами чиновники, разумеется, не потребляют всего этого, но, поскольку именно *их желания* изменили структуру производства и стали причиной появления на свет всех этих вещей, мы можем с достаточ-

⁶ Совсем не обязательно, чтобы производственные ресурсы непосредственно переключались с ловли трески на производство вооружений. Намного вероятнее, что они перейдут в смежные производства, оттуда еще дальше, и так до тех пор, пока волна перемещения факторов производства не остановится на оборонной промышленности.

⁷ Между процессами диффузии инфляции и налогов есть два различия: (а) в долгосрочной перспективе инфляция несовместима с состоянием равновесия и (б) новые деньги всегда приносят выгоду тем, кто получает их первыми, и прямой ущерб тем, кто получает их последними. Диффузия налогов создает сначала тот же эффект, но в конечном счете в силу переключения ресурсов происходит перераспределение налогового бремени.

ным основанием называть их «потребителями»⁸. Как мы увидим далее, все разговоры о государственных «инвестициях» являются заблуждением.

Налоги всегда оказывают двойное влияние, а именно: 1) вносят искажения в распределение ресурсов в обществе, так что потребители больше не могут наиболее эффективным образом удовлетворять свои потребности; 2) под их влиянием возникает разрыв между производством и «распределением». Налоги являются причиной возникновения «проблемы распределения».

Первый пункт вполне ясен: правительство принуждает потребителей поделиться своими доходами с государством, которое и перекупает часть ресурсов у тех же самых потребителей. Это ложится на потребителей явной тяготой: их уровень жизни снижается, а распределение ресурсов теперь подчиняется не удовлетворению нужд потребителей, а достижению целей правительства. Ниже мы более подробно проанализируем, как именно разные виды налогов искажают распределение ресурсов. Здесь главное понять, что мечта многих экономистов — *нейтральный налог*, т.е. налог, не вносящий искажений в функционирование рынков, является чистой химерой. Никакой налог не может быть действительно нейтральным; каждый из них порождает свои искажения. Нейтральность может быть реализована только на совершенно свободном рынке, где доходы государства образуются исключительно в результате добровольных покупок⁹.

⁸ С другой стороны, поскольку сами чиновники не являются непосредственными потребителями всего этого, они склонны *полагать*, что действуют от лица и на благо потребителей в целом. В силу этого их решения бывают фантастически ошибочными. Алек Ноув отмечает, что, если бы их решения отражали просто потребительские предпочтения самих планировщиков, они бы даже не смогли понять, что допускают прискорбные ошибки. Так что решения, принимаемые правительственными чиновниками, не отвечают даже их собственным потребительским предпочтениям (См.: *Nové A. Planners' Preferences, Priorities and Reforms // Economic Journal. 1966. June. P. 267—277.*

⁹ Есть еще два типа доходов, вполне нейтральных и отвечающих духу свободного рынка: *штрафы*, налагаемые на преступников, и *продажа*

Часто встречается утверждение, что «капитализм решил проблему производства», и теперь должно вмешаться государство, чтобы «решить проблему распределения». Трудно представить более ложное утверждение. Ведь «проблема производства» не будет решена до тех пор, пока мы все не станем жителями райских садов. Более того, на свободных рынках и *не существует* никакой «проблемы распределения». Собственно говоря, там и «распределения» никакого не существует¹⁰. На свободном рынке человек владеет только теми деньгами, которые он или его предки получили от других людей в уплату за оказываемые услуги. Здесь процесс распределения не оторван от процессов производства и рыночного обмена, а потому лишена всякого смысла и сама концепция «распределения» как чего-то отдельного. Поскольку рыночная свобода выгодна всем участникам и ведет к повышению социальной полезности, можно утверждать, что порождаемое свободным рынком «распределение» доходов и богатства также всегда и везде ведет к повышению социальной полезности и, по сути дела, *максимизирует* ее в любое данное время. Когда государство берет что-то у Петра, чтобы отдать Павлу, оно *создает* отдельный процесс распределения и саму «проблему» распределения. С этого момента услуги, продаваемые на рынке, перестают быть единственным источником доходов и богатства; важную роль приобретают особые привилегии, создаваемые государственным принуждением. С этого момента богатство *распределяется* в пользу «эксплуататоров» за счет «эксплуатируемых»¹¹.

того, что произведено трудом заключенных. Оба метода заставляют преступников возместить издержки на свое содержание.

¹⁰ См. выше, а также: Rothbard. Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics // Senholz, ed. On Freedom and Free Enterprise. P. 250—251.

¹¹ Возможно возражение, что пусть чиновники являются не производителями, а исключительно эксплуататорами, но среди других получателей субсидий могут быть и производители. Масштаб их участия в эксплуатации определяется величиной нетто-потребления налогов. Их производственная деятельность нас сейчас не интересует.

Здесь принципиально важен тот факт, что размах внесимого государством искажения в распределение ресурсов и ограбления производителей прямо пропорционален уровню налогообложения и доле государственных расходов в экономике страны по сравнению с уровнем частного дохода и богатства. Именно в этом пункте предлагаемый мною анализ принципиально отличается от многих других подходов: воздействие налогообложения зависит не столько от типа налогов, сколько от их величины. Важнейшим фактором является *суммарный уровень налогообложения*, величина государственных доходов относительно доходов частного сектора. В экономической литературе слишком много внимания уделяется *видам* налогов — налоги прогрессивные или пропорциональные, подоходный налог или налог с продаж, налог на потребление и т.п. А ведь по-настоящему важен только вопрос об общем уровне налогообложения.

4.3

РАСПРОСТРАНЕНИЕ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ И ВОЗДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВ. ЧАСТЬ I. ПОДОХОДНЫЕ НАЛОГИ

4.3.1. ОБЩИЙ НАЛОГ С ПРОДАЖ И ЗАКОНЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ БРЕМЕНИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

С незапамятных времен важнейший вопрос налогообложения — *кто платит налог*. Вопрос может показаться тривиальным, поскольку государство всегда знает, кого оно обкладывает налогом. Но проблема ведь не в том, кто *непосредственно* вносит налоговые платежи, а в том, кому приходится расплачиваться в долгосрочной перспективе. Таким образом, вопрос стоит так: может ли налогоплательщик «переложить» налоговые расходы на кого-либо другого. Перекладывание происходит, когда налогоплательщик имеет возможность поднять продажную цену, тем самым «перекладывая» налог на покупателя, или когда он может снизить цену покупаемых товаров и услуг, тем самым «перекладывая» налог на своих поставщиков.

Помимо вопроса о том, *на кого ложится бремя налогов*, есть еще проблема экономических последствий различных типов налогов и влияния величины налогов.

Первый закон распространения налогового бремени имеет довольно радикальную формулировку: *никакой налог не может быть переложён вперед*. Иными словами, никакой налог не может быть переложён с продавца на покупателя и в итоге на конечного потребителя. Ниже мы

увидим, как этот закон работает в случае акцизных сборов и налогов с продаж, которые, по общему мнению, всегда перекладываются на покупателей. Принято считать, что любой налог на производство или налог с продаж повышает издержки производства и в виде повышенной цены перекладывается на потребителей. Но ведь цены никогда не определяются издержками производства, напротив, почти всегда верно обратное. Цена любого товара определяется объемом его запасов и величиной рыночного спроса. Но рыночный спрос никак не зависит от налога. Любая фирма устанавливает продажную цену так, чтобы получить максимальный чистый доход, и при данной величине спроса любое дополнительное повышение цены просто уменьшает чистый доход фирмы. В силу этого налог *не может быть* переложен на потребителей.

Не приходится спорить, что если налог ведет к сокращению производства товара, а значит, и к росту его рыночной цены, то он в известном смысле *может* быть переложен на покупателей. Однако это едва ли можно назвать перекладыванием *per se*¹², потому что когда говорят о перекладывании налога на потребителей, имеют в виду, что это никак не сказывается на производителе. Но если в результате «перекладывания» некоторым производителям приходится закрывать свое дело, вряд ли оправданно говорить о перекладывании. Лучше признать, что здесь мы имеем дело с *другими последствиями* налогообложения.

Общий налог с продаж является классическим примером налога на производителей, который, по общему мнению, всегда перекладывается вперед — на потребителей. Пусть государство облагает все товары в розничной торговле 20%-м налогом. Будем исходить из того, что можно принудить всех торговцев уплачивать этот налог¹³. Боль-

¹² Само по себе (лат.). — Прим. ред.

¹³ В реальности, конечно, это не так: реальный итог соответствует акцизным сборам, которые уплачивают только отдельные группы торговых предприятий.

шинству людей кажется несомненным, что торговля просто поднимет цены на 20% и послужит государству в качестве бесплатного канала сбора налогов. Но вряд ли все так просто. Как мы уже убедились, нет никаких оснований считать, что цены могут быть увеличены. Цены еще до этого находились в точке, соответствующей максимуму чистого дохода, запасы товаров не уменьшились, а структура спроса осталась неизменной. Значит цены увеличить невозможно. Более того, если взять цены в целом, мы увидим, что они зависят от соотношения между предложением денег и спросом на них. Чтобы сделать возможным повышение уровня цен, нужно либо увеличить предложение денег, либо понизить спрос на деньги, либо добиться того и другого одновременно. А ничего из этого не происходит. Спрос на деньги не понизился, предложение товаров на рынке и предложение денег остались прежними. Таким образом, нет никакой возможности поднять общий уровень цен¹⁴.

Очевидно, что если бы предприятия имели возможность переложить повышение налога на потребителей в форме повышенных цен, они бы увеличили цены и не ожидая, пока их принудит к этому рост налогов. Если бы состояние потребительского спроса допускало рост цен, фирмы давно использовали бы эту возможность. Могут возразить, что

¹⁴ Если избирательно действующие акцизные сборы еще могут в конечном итоге вызвать уменьшение производства и, как следствие, рост цен на подакцизную продукцию, то под давлением общего налога ресурсы никуда уйти не могут и перестают использоваться. Поскольку, как мы увидим далее, налог с продаж есть, по сути, подоходный налог, повышение относительной стоимости досуга может вытолкнуть некоторых работников из производства, что приведет к сокращению объема производства. Цены, соответственно, вырастут. См. новаторскую статью: *Brown H. G. The Incidence of a General Sales Tax // Readings in the Economics of Taxation. Musgrave R. A., Shoup C. S., eds. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1959. P. 330—339.* Это была первая в наше время атака на заблуждение, согласно которому налоги перекладываются вперед, на потребителей, но в конце статьи Браун, к сожалению, серьезно ослабил выводы из собственного анализа.

налог с продаж повышает уровень *всех* цен, а значит, все фирмы имеют возможность переложить налог на своих покупателей. Но ведь в каждой фирме состояние дел определяется кривой спроса на производимые *этой* фирмой товары, а ни одна из кривых спроса не меняется. Увеличение налога не делает ничего, что сделало бы более высокие цены более прибыльными.

Миф о том, что налог с продаж может быть переложен на потребителей, сопоставим с мифом о том, что общее увеличение заработной платы под давлением профсоюзов может быть транслировано в повышение цен, а потому является «причиной инфляции». Общий уровень цен никоим образом не может быть повышен, а значит, единственным результатом такого рода увеличения заработной платы будет массовая безработица¹⁵.

Многих вводит в заблуждение тот факт, что цены всех товаров неизбежно должны *включать* налог. Когда человек приходит в кино и читает над кассой объявление, что за вход нужно заплатить 1 долл., поскольку «цена» билета равна 85 центам, а налог — 15 центам, он делает вывод, что налог есть просто прибавка к «цене». Но ведь цена входного билета равна 1 долл., а не 85 центам. 85 центов — это доход, который достается фирме после уплаты налога. Вполне возможно, что этот доход был уменьшен, чтобы заплатить налог.

Именно так и действует общий налог с продаж. Его непосредственное действие сводится к снижению валового дохода фирмы на величину налоговых платежей. В долгосрочной перспективе, разумеется, фирма не может платить налог, поскольку сокращение ее валового дохода переносится на процентный доход владельцев капитала, на ренту и заработную плату, получаемую собственниками первич-

¹⁵ Разумеется, когда денежная эмиссия растет и кредит расширяется, цены могут быть подняты, так что денежная заработная плата перестанет превышать дисконтированную предельную производительность их труда.

ных факторов производства — земли и рабочей силы. Сокращение валового дохода фирм розничной торговли ведет к сокращению спроса на продукцию всех фирм *более отдаленного порядка*¹⁶. При этом в долгосрочной перспективе прибыльность всех фирм одинакова.

Здесь возникает различие между общим налогом с продаж и, скажем, налогом на доходы корпораций. Структура временных предпочтений¹⁷ и другие компоненты величины процента не претерпели никаких изменений. Если налог на доход ведет к снижению прибыльности [interest return], то налог с продаж может быть и будет целиком перенесен с инвестиций на первичные факторы производства. Результатом взимания налога с продаж оказывается общее сокращение чистого дохода, зарабатываемого первичными факторами производства, т.е. общее сокращение заработной платы и дохода землевладельцев от сдачи земли в аренду. Таким образом, налог с продаж оказывается *переложен назад* — на доходы первичных факторов производства. Теперь ни один из первичных факторов производства не зарабатывает причитающейся ему дисконтированной ценности предельного продукта [discounted marginal value product, *DMVP*]. Первичные факторы зарабатывают *меньше* величины своей *DMVP*, и разница в точности равна собираемому государством налогу с продаж.

Теперь можно объединить этот анализ распространения налогового бремени, создаваемого общим налогом с продаж, с результатами проведенного еще раньше анализа общих выгод и потерь, создаваемых налогообложением. Для этого вспомним, что налоговые сборы расходуются государством¹⁸. При этом, безотносительно к тому, тратит ли оно собранные деньги на закупку товаров и услуг или про-

¹⁶ То есть средства производства, а не конечные потребительские товары. — *Прим. пер.*

¹⁷ Между немедленным потреблением и потреблением в будущем. — *Прим. пер.*

¹⁸ Если бы правительство не тратило все свои доходы, тогда воздействие налогообложения было бы усугублено дефляцией. См. ниже.

сто передает их получателям различных пособий и субсидий, в конечном итоге оказывается, что потребительский и инвестиционный спрос в сумме, равной величине налоговых сборов, *переходит* из частных рук в руки государства и тех, кому оно раздает деньги. В этом случае налогом в конечном счете облагается *доход*, зарабатываемый первичными факторами производства, и это их деньги переходят в руки государства. Доход государства и/или тех, кого оно субсидирует, возрастает за счет тех, кто платит налоги, а в итоге инвестиционный и потребительский спрос, соответствующий величине собранных налогов, также переходит из их рук в руки живущих за счет налогов. При этом покупательная способность денег не меняется (если не учитывать разницы в спросе на деньги у плательщиков налогов и тех, кто живет за их счет), но в силу изменения структуры спроса меняется и структура цен. Так, если на свободном рынке много тратят на одежду, а государство расходует налоговые поступления главным образом на закупки оружия, то цены на одежду упадут, на оружие — вырастут, а неспецифичные факторы производства будут переключаться из текстильной и швейной промышленности в оборонные отрасли.

Поэтому результатом установления 20%-го общего налога с продаж не будет, как можно было бы предположить, пропорциональное сокращение дохода всех факторов производства на 20%. В отраслях, претерпевших сжатие в силу перемещения спроса из частного сектора в государственный, доход специфичных факторов сократится больше чем на 20%. В отраслях, испытавших увеличение спроса, доход специфичных факторов сократится пропорционально меньше, а доход некоторых может даже увеличиться. Неспецифичные факторы будут затронуты в меньшей степени, но и здесь доходность будет расти и падать в соответствии с тем, как изменения спроса повлияют на величину их вклада в конечный продукт.

Понимание того, что налоги нельзя переложить вперед, на конечных потребителей, — это один из выводов авст-

рийской школы экономического анализа, показавшей, что цены в конечном счете определяются величиной спроса и запасом, а вовсе не «издержками производства». К сожалению, прежде рассмотрение проблем налогообложения находилось под слишком сильным влиянием классической теории «издержек производства» и не использовало основные результаты австрийской школы экономического анализа. Сами создатели этой школы не уделили внимания проблеме распространения налогового бремени, так что теперь нам приходится продвигаться по неисследованной территории.

Если принять идею о перекладывании налогов вперед со всеми возможными выводами, мы придем к абсурдному утверждению, что производители товаров имеют возможность переложить налоговое бремя на своих потребителей, которые в свою очередь смогут перенести их на своих работодателей, и т.д. *ad infinitum*¹⁹, так что в действительности никто не платит *никаких* налогов²⁰.

Важно не упускать из виду, что налог с продаж представляет собой очевидный *провал попытки обложить налогом потребление*. Принято считать, что налог с продаж обременяет потребление, а не доход или капитал. Но мы показали, что этот налог сокращает не потребление, а *доходы* собственников первичных факторов производства. *Общий налог с продаж представляет собой подоходный налог*, хотя и вполне бессистемный, поскольку не может быть сделан адресным. Многие «правые» экономисты считают, что лучше использовать налоги с продаж, а не подоходный налог, поскольку только так можно взимать налог с потребления, а не с инвестиций и сбережений; многие «левые» экономисты, исходя из той же логики, выступают против налога с продаж. И те и другие ошибаются; налог с продаж по сути своей является подоходным налогом, хотя

¹⁹ До бесконечности (лат.). — Прим. ред.

²⁰ См., например: Seligman E. R. A. The Shifting and Incidence of Taxation. 2nd ed. N. Y.: Macmillan Co., 1899. P. 122—133.

и действующим ненаправленно и бессистемно. Основной результат общего налога с продаж такой же, как у подоходного налога: сокращение потребления и сбережений-инвестиций у всех категорий налогоплательщиков²¹. А поскольку, как мы увидим далее, подоходный налог в большей степени падает на сбережения и инвестиции, а не на потребление, мы приходим к важному и парадоксальному выводу, что налог *на потребление* также в конечном итоге всей тяжестью падает на *сбережения и инвестиции*.

4.3.2. АКЦИЗЫ И ДРУГИЕ НАЛОГИ НА ПРОИЗВОДСТВО

Акцизные сборы — это налог с продаж, налагаемый не на все, а только на *отдельные* группы товаров. Отличие общего налога с продаж заключается в том, что, равномерно облагая оборот всех конечных товаров, он *сам по себе* не вносит искажений в рыночную структуру производственных возможностей. С другой стороны, акцизные сборы налагаются, как уже говорилось, только на отдельные группы товаров. Общий налог с продаж, разумеется, так-

²¹ Фрэнк Ходоров в своей книге «The Income Tax — Root of All Evil» (N. Y.: Devin-Adair, 1954) не сумел сказать, какие виды налогов с точки зрения свободного рынка окажутся «лучше» подоходного налога. Мы намерены показать, что, с точки зрения защитников свободного рынка, мало какие налоги столь же плохи, как подоходный. Ни налог с продаж, ни акцизные сборы, разумеется, не входят в этот список.

Кроме того, Ходоров определенно не прав, когда указывает на подоходный налог и налог на наследство как на *уникальное* отрицание прав частной собственности. Любой налог — это посягательство на право собственности, и «косвенные налоги» в этом смысле ничем не выделяются. Бесспорно, что подоходный налог вынуждает налогоплательщиков вести учет и раскрывать информацию о своих личных делах, что ложится на них дополнительными издержками. Налог с продаж, однако, тоже принуждает к ведению учета. В этом случае разница также не принципиальная, а чисто количественная, поскольку налог с продаж является прямым только для продавцов, а большинство населения оказывается незатронутым.

же вносит искажение в структуру производства, поскольку подпитываемые им государственные расходы имеют совершенно иную направленность, чем частный рыночный спрос. Акцизные сборы оказывают такое же влияние, но, *кроме того*, они создают налоговое давление на облагаемые отрасли производства. Налог не может быть переложен на потребителей и, как правило, перекладывается на отраслевые факторы производства. Специфика этого налога в том, что он выдавливает из отрасли неспецифические факторы производства и предпринимателей, которым приходится уходить в отрасли, не облагаемые акцизом. *В течение переходного периода* налог может быть добавлен к издержкам производства. Но поскольку прямое повышение цен невозможно, *предельным* фирмам приходится уходить из отрасли и искать лучшие возможности для бизнеса в других видах деятельности. Исход из подакцизных отраслей неспецифических факторов производства и, скорее всего, фирм *ведет к снижению объема отраслевого производства*. В результате сокращения запаса, или предложения, при данной величине спроса рыночная цена на этот продукт растет. Таким образом, здесь происходит своего рода «косвенное перекладывание» налогового бремени, поскольку цена конечной продукции в итоге возрастет. Но, как уже было сказано выше, неверно называть этот процесс «перекладыванием», поскольку этот термин куда лучше подходит к ситуации, когда можно без каких-либо дополнительных усилий просто включать налог в цену продукции.

Акцизные налоги являются источником потерь для всех участников рынка. Неспецифическим факторам приходится уходить в отрасли, дающие меньший доход. Поскольку в этих отраслях дисконтированная предельная ценность продукта меньше, специфические факторы оказываются затронутыми в большей степени, а потребителям приходится нести ущерб из-за искажений (относительно их желаний) в распределении факторов производства и структуре цен. Предложение факторов производства в подакцизных

отраслях снижается, а цены на их продукцию растут, тогда как во всех остальных отраслях возникает относительный избыток предложения факторов, а цены на их продукцию оказываются слишком низкими.

Кроме того, акцизные сборы имеют тот же общий эффект, что и *все другие налоги*, а именно: подкрепленные налоговыми поступлениями желания государства и тех, кого оно субсидирует, искажают структуру рыночного спроса.

Об *эластичности* спроса по налогам написано слишком много. Нам известно, что спрос для каждой отдельной фирмы *всегда* эластичен в области цен, превышающих цену свободного рынка. Да и издержки производства не есть что-то фиксированное, а *определяются* продажной ценой. Что еще важнее, поскольку кривая спроса на любой товар всегда падает с ростом цены, любое снижение объема производства ведет к росту рыночной цены, а повышение объема производства — к ее понижению, и все это вне всякой связи с эластичностью спроса. Для экономической теории вопрос об эластичности спроса имеет сравнительно второстепенный характер²².

В общем, акцизный налог: а) наносит ущерб потребителям тем, что, как и все прочие налоги, перемещает ресурсы и спрос от частных потребителей к государству; б) имеет специфические последствия, наносящие ущерб потребителям и производителям, поскольку искажает рыночное распределение производственных ресурсов, структуру цен и факторов производства; в) не может рассматриваться как налог на потребление, уплата которого перекладывается на потребителей. Акциз также является налогом на *доходы*, но только не всех участников рынка, а прежде всего на доходы факторов производства, специфических для подакцизных отраслей.

²² Незаслуженная популярность концепции эластичности, возможно, объясняется тем, что она отвечает стремлению экономистов измерять и использовать количественные законы.

Любой частичный налог на производство будет иметь те же результаты, что и акциз. Например, устанавливаемый в отрасли лицензионный сбор, дающий монопольную привилегию фирме, владеющей большим капиталом, ведет к ограничению предложения продукта и росту цены. При этом искажение структуры цен и распределения факторов производства будет таким же, как в случае акцизного налога. Только в отличие от ситуации с последними монопольная привилегия косвенным образом *идет на пользу* специфическим, квазимонополизированным факторам производства, у которых появляется возможность остаться в отрасли.

4.3.3. ОБЩИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ

В динамичной реальной экономике *денежный доход* включает заработную плату, земельную ренту, процент и прибыль (убытки). (Плата за аренду земли также капитализируется на рынке, так что доход от аренды принимает форму процента и прибыли минус убытки.) *Подходный налог* предназначен для обложения всех такого рода чистых доходов. Мы убедились, что акциз и налог с продаж — это в действительности налоги, налагаемые на доходы некоторых первичных факторов производства. Этого факта обычно не замечают, возможно, потому, что традиционно считается: подходное налогообложение равномерно применяется ко всем доходам, одинаковым по величине. Ниже мы убедимся, что именно единообразие сборов считается важнейшим «критерием справедливости» налогообложения. На самом деле никакого единообразия здесь не существует. Акцизные сборы и налог с продаж, как мы видели, налагаются только на отдельных получателей дохода, а другие, имеющие равные по величине доходы, этих налогов не платят. Следует, наконец, признать, что *официальный подходный налог*, т.е. налог, который всем известен

как «подходный налог», вовсе не является единственным инструментом, с помощью которого государство облагает или может облагать доход²³.

Подходный налог невозможно переложить на других. Его бремя ложится исключительно на самого налогоплательщика. Последний получает предпринимательскую прибыль, процент от временного предпочтения и другие доходы от предельной производительности, и ни один из этих видов дохода невозможно увеличить, чтобы компенсировать налоговые платежи. Подходный налог сокращает денежный и реальный доход каждого налогоплательщика, а значит, снижает его уровень жизни. При этом издержки на получение дохода от труда возрастают, а досуг делается относительно более дешевым, так что люди в среднем склонны работать меньше. У всех людей снижается уровень жизни, выраженный в обмениваемых благах. Против этой логики обычно возражают, что, когда человек зарабатывает меньше, предельная полезность денег для него возрастает, а это значит, что может вырасти и предельная полезность уменьшенного на величину удержанного налога дохода, приносимого обычными затратами труда. Иными словами, если при той же напряженности и продолжительности труда каждый теперь зарабатывает меньше, то именно это сокращение дохода может в такой степени увеличить предельную полезность денежной единицы, что и предельная полезность всего дохода *вырастет*, так что подходный налог станет стимулом работать *больше и усерднее*. Возможно, что в некоторых случаях все именно так и происходит, и в таком результате нет ничего мистического или противоречащего экономической логике. Но едва ли все это так уж хорошо для человека или общества. Потому что, когда время работы увеличивается, меньше времени остается для досуга, и в результате этих вызван-

²³ Даже подходный налог не бывает единообразным из-за всякого рода льгот и дополнительных условий [extra burden]. См. ниже обсуждение вопроса о единообразии налогообложения.

ных принуждением потерь уровень и качество жизни людей понижаются.

Короче говоря, в условиях свободного рынка каждый человек находит приемлемое для себя равновесие между денежным доходом (или реальным доходом в форме благ, которые можно на него купить) и реальным доходом в форме деятельности, связанной с досугом. Эти базовые составляющие и определяют уровень жизни. Фактически, чем больше денежный доход, который может быть обменен на другие рыночные блага, тем выше окажется предельная полезность единицы свободного времени (не участвующее в рыночном обмене благо) и тем больший доход люди «получают» в форме досуга. Поэтому нет ничего удивительного в том, что, если принудительно понизить уровень доходов человека, ему придется работать больше. Впрочем, в любом случае подоходный налог снижает уровень жизни налогоплательщика, лишая его либо части свободного времени, либо части покупаемых на рынке благ.

Подоходный налог не только делает работу менее привлекательной, чем досуг, но он еще делает менее привлекательной работу за *деньги*, чем за плату натурой. Нет сомнений, что работа, приносящая неденежный доход, становится относительно более привлекательной. Положение работающей женщины ухудшается по сравнению с положением домохозяйки; люди начинают предпочитать работу для своих семей и покидают рынок труда и т.п. Растет популярность всякого рода «сделай сам». Короче говоря, подоходный налог благоприятствует регрессу в сфере разделения и профессионализации труда и относительному упадку рынка, а значит, и снижению жизненного уровня²⁴. Если сделать подоходный налог достаточно большим, то рынок полностью распадется, а на его развалинах восторжествуют примитивные экономические отношения.

²⁴ См.: *Harriss C. L. Public Finance // Haley B. F., ed. Survey of Contemporary Economics. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1952. II. P. 264. Практический пример см.: Bauer P. T. The Economic Development of Nigeria // Journal of Political Economy. 1955. October. P. 400 ff.*

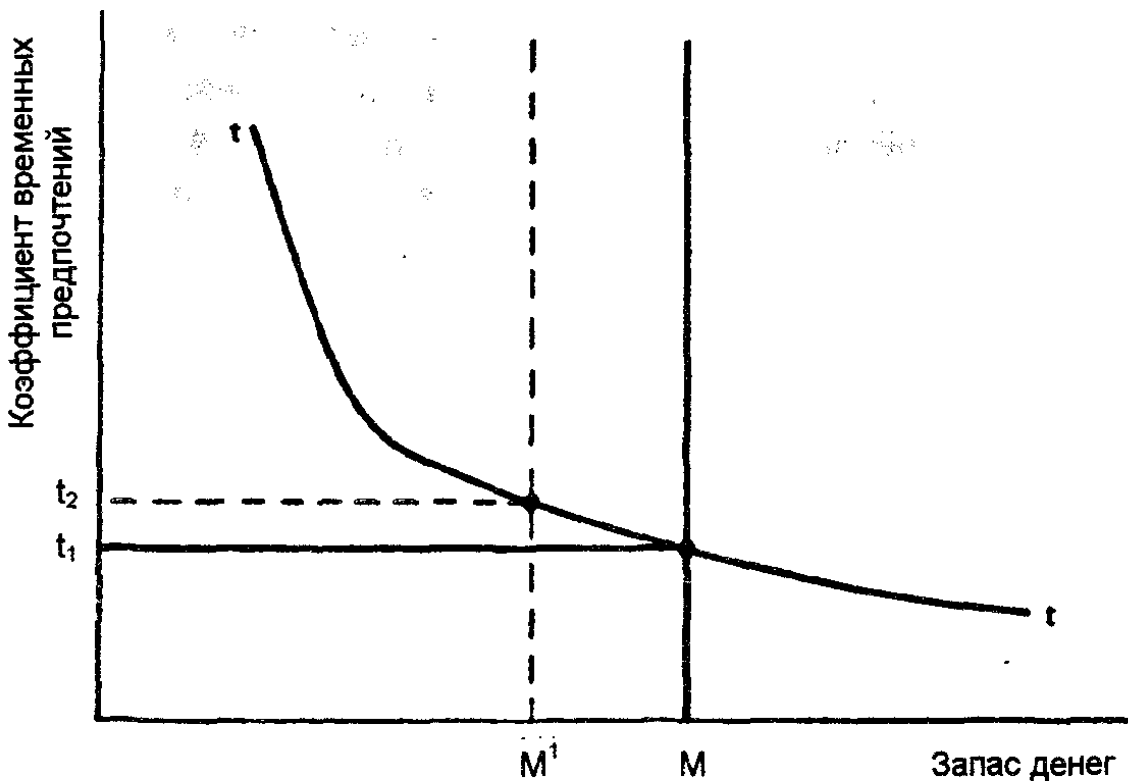


Рис. 4. Индивидуальный график временных предпочтений

Часть дохода индивида конфискуется подоходным налогом, а оставшееся должно быть распределено получателем дохода между потреблением и инвестированием самостоятельно. Если считать кривую временных предпочтений заданной, то, на первый взгляд, можно предположить, что величина подоходного налога не будет влиять на соотношение между величиной потребления и величиной сбережений/инвестиций и чистую ставку процента. Однако это не так. Ведь реальный доход и ценность номинальных денежных активов налогоплательщика снизились. А чем ниже реальная ценность денежных активов человека, тем выше коэффициент временного предпочтения (при заданной кривой временных предпочтений) и тем выше отношение его расходов на потребление к инвестициям (см. график на рис. 4).

На рис. 4 показана кривая временных предпочтений *отдельного* налогоплательщика в зависимости от величины его денежного запаса. Допустим, что первоначально налогоплательщик имеет запас денег OM , а tt — это кривая

его временных предпочтений. Его коэффициент временных предпочтений, определяющий соотношение между величиной его потребления и сбережений/инвестиций, равен t_1 . Теперь пусть государство установит подоходный налог, и запас денег [monetary asset] налогоплательщика в исходный момент времени уменьшится до OM_1 . Тогда его коэффициент временных предпочтений возрастет и станет равен t_2 . Как видим, для того чтобы получить этот результат, нужно, чтобы уменьшился запас денег как в номинальном, так и в *реальном* выражении. Если имеет место дефляционный процесс, ценность единицы денег будет возрастать и в долгосрочной перспективе, при прочих равных, коэффициент временного предпочтения останется прежним. Но при наличии подоходного налога ценность денежной единицы не изменится, поскольку налоговые поступления расходуются государством. В силу этого запасы денег [money assets] у налогоплательщиков уменьшатся как в номинальном, так и в *реальном* выражении, причем в равной степени.

Могут возразить, что при этом возрастает запас денег у правительственных чиновников и/или у тех, кто получает государственные субсидии, и уменьшение их коэффициентов временного предпочтения вполне может компенсировать рост этого показателя у налогоплательщиков. Тогда нельзя будет делать вывод, что в целом для всего общества величина коэффициента временного предпочтения вырастет, а доля расходов на сбережения/инвестиции понизится. Однако государственные расходы представляют собой отвлечение рыночных ресурсов на решение государственных задач. Поскольку, по определению, такое отвлечение происходит по воле государства, оно представляет собой государственные *потребительские* расходы²⁵. В силу этого

²⁵ Эти расходы определяются решениями государства, а не свободной волей частных лиц. Поэтому они могут удовлетворять потребности только государственных чиновников, и никак нельзя быть уверенным, что кого-либо еще.

Кейнсианцы, напротив, объявляют все государственные расходы на оплату производственных ресурсов «инвестиционными», и только на

сокращение доходов (а значит, потребления и сбережений/инвестиций) налогоплательщиков будет уравновешено ростом потребительских расходов государства. Что касается *трансфертных* расходов государства (включая жалование чиновникам и субсидии привилегированным группам), то, бесспорно, часть этих средств будет сбережена и инвестирована. Но эти инвестиции будут отражать не добровольное желание потребителей, а, скорее, будут вложены в те сферы производства, в которые потребители, занимающиеся *производственной* деятельностью, не стали бы инвестировать. Эти вложения отражают желания и предпочтения не потребителей-производителей в условиях свободного рынка, а потребителей-эксплуататоров, живущих за счет применения государством одностороннего принуждения. Стоит устранить налог, и производители опять обретут возможность беспрепятственно зарабатывать и потреблять. Новые инвестиции, отвечающие желаниям и потребностям групп, пользующихся государственными привилегиями, окажутся *ошибочными* [malinvestments]. В любом случае сам факт существования государственных потребительских расходов делает неизбежным возрастание коэффициентов временного предпочтения и сокращение сбережений и инвестиций.

Некоторые экономисты утверждают, что существование подоходного налогообложения сокращает объем сбережений и инвестиций еще одним способом. Они считают, что подоходный налог по самой своей природе устанавливает «двойной» налог на сбережения-инвестиции по сравнению с потреблением²⁶. Они рассуждают следующим образом: нельзя считать, что сбережения и потребление совершенно независимы друг от друга. Целью всех сбережений являет-

том основании, что они, подобно настоящим инвестиционным расходам, «независимы» и не являются пассивной психологической «функцией» дохода.

²⁶ См.: Fisher I., Fisher H. W. Constructive Income Taxation. N. Y.: Harper & Bros., 1942. В данном случае «двойной» не означает «вдвое больше», а только «сначала один раз, потом еще один».

ся потребление в будущем, а иначе ни в каких сбережениях нет смысла. Сбережение — это воздержание от потребления в настоящем в надежде, что потребление возрастет в будущем. Средства производства сами по себе никому не нужны²⁷. Они интересны только как воплощение будущего роста потребления. Когда Робинзон Крузо огораживает поле, он осуществляет сбережение/инвестирование, дабы получать в будущем больше зерна; его усилия принесут плоды в виде большего потребления. Таким образом, введение подоходного налога наносит больший ущерб не потреблению, а сбережениям/инвестициям²⁸.

Эта логика верно объясняет процесс сбережения/инвестирования. У нее только один серьезный изъян: она не имеет отношения к проблеме налогообложения. Сбережения и в самом деле плодотворны. Проблема в том, что это известно всем, и как раз в силу этого люди и осуществляют сбережения. Но, даже зная о плодотворности сбережений, люди не откладывают на будущее *все*, что зарабатывают. Почему? Из-за временного предпочтения в пользу потребления в настоящем. При данных шкалах ценности и величине текущего дохода каждый человек наиболее желательным для себя способом распределяет свой доход между потреблением, сбережениями и приростом запаса наличных денег. И любое иное распределение дохода будет в меньшей степени отвечать его желаниям, или, иными словами, будет

²⁷ Профессор Дью дает очень интересную критику этого положения, но одновременно он заблуждается, полагая, что стремление людей владеть капиталом может быть самодостаточным. Когда под давлением неопределенности будущего у людей возрастает стремление к богатству как инструменту уменьшения риска, они предпочитают иметь его в самой ликвидной форме — наличных и денег на расчетном счете. Капитал куда менее ликвиден и ценен только своей плодотворностью — способностью приносить доход от производства и продажи потребительских благ (См.: *Due J. F. Government Finance*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1954. P. 123—125, 368 ff.).

²⁸ В общем эти экономисты поддерживают налог на потребление как на единственную «реальную» форму дохода. Подробнее о налоге на потребление см. ниже.

соответствовать более низкому положению на его собственной шкале ценности. В силу этого нет оснований утверждать, что подоходный налог наносит какой-либо особый ущерб сбережениям/инвестициям. Он просто снижает уровень жизни налогоплательщика, включая его потребление в настоящем и будущем и запас денег. *Сам по себе* он не обременяет сбережения сильнее, чем остальные направления использования дохода.

Есть еще одно объяснение того, каким образом подоходный налог все же ложится особым бременем на сбережения. Подобно всем другим видам дохода, процентный доход, приносимый сбережениями/инвестициями, подлежит обложению подоходным налогом. В силу этого получаемая чистая ставка процента оказывается ниже ставки свободного рынка. Доходность не соответствует временным предпочтениям свободного рынка; навязанная более низкая доходность означает, что людей вынуждают направлять свои сбережения/инвестиции в проекты с более низкой доходностью, и люди соответственно снижают долю расходов, выделяемых на сбережения/инвестиции. Короче говоря, предельные сбережения и инвестиции, теряющие прибыльность при пониженной ставке, не будут осуществляться.

Приведенный выше аргумент Фишера-Милля является примером любопытной тенденции среди экономистов, в целом выступающих приверженцами свободного рынка, не рассматривать устанавливаемое им соотношение между потреблением и инвестициями как оптимальное. Экономический довод в пользу свободы рыночной деятельности заключается в том, что рыночное распределение ресурсов оптимально соответствует желаниям потребителей. Экономисты — сторонники свободного рынка признают это для большинства сфер хозяйственной деятельности, но по неким причинам проявляют особенную привязанность и нежность к сбережениям/инвестициям по сравнению с потреблением. Им представляется, что налог на сбережения наносит куда больший ущерб свободе рыночной деятельности, чем налог на потребление. Бесспорно, что сбережения во-

площают будущее потребление. Но поскольку люди, добровольно делающие выбор между текущим и будущим потреблением, делают его в соответствии со своими временными предпочтениями, этот добровольный выбор является их оптимальным выбором. *Поэтому любой налог на их потребление является таким же вторжением, искажающим работу свободного рынка, как и налог на их сбережения.* В конце концов, сбережения — это вовсе не священная корова. Это просто источник будущего потребления. Сбережения *ничуть* не важнее текущего потребления; итоговое распределение ресурсов между ними определяется совокупностью временных предпочтений каждого человека. Экономист, интересующийся объемом сбережений, осуществляемых в условиях свободного рынка, больше, чем уровнем потребления в условиях свободного рынка, неявным образом выступает в поддержку государственного вмешательства и принудительного отвлечения ресурсов из сферы текущего потребления в сферу накоплений и инвестиций. Защитник свободного рынка должен с равной энергией противостоять любым попыткам исказить соотношение между потреблением и инвестициями в *любом* направлении — в пользу как сбережений, так и потребления²⁹.

Фактически, как мы уже убедились, подоходный налог способствует перераспределению ресурсов в пользу потребления, а еще прежде мы видели, что *попытки* взимать налог с потребления — с помощью налога с продаж или производственных налогов — в конечном итоге оборачиваются обложением доходов.

²⁹ Один из стандартных консервативных аргументов против *прогрессивного* подоходного налога (см. ниже) сводится к тому, что при этом налог в большей степени затронет не потребление, а сбережения. Многие из этих авторов создают у читателя представление, что если бы удалось перенести основную тяжесть налогов на потребление, то все было бы замечательно. Но чем, собственно, *будущее потребление* настолько ценнее *текущего потребления*? Что дает этим экономистам смелость насильственно менять коэффициент временных предпочтений, определяющий выбор между текущим и будущим потреблением?

4.3.4. ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ

4.3.4.1. *Налоги на заработную плату*

Налог на заработную плату является разновидностью подоходного налога, которую нельзя переложить с плеч получателя заработной платы. Его не на кого перекладывать. И прежде всего для этого не подходят работодатели, отдача [interest rate] которых имеет тенденцию к выравниванию. Помимо прямого, существуют и *косвенные* налоги на заработную плату, которые ложатся на *работников* в форме понижения величины заработной платы. Примером является часть выплат в систему социального страхования или на пособия по безработице, *которую выплачивают работодатели*. Большинство наемных работников наивно уверены, что к ним эта часть налоговых платежей не имеет отношения, поскольку ее выплачивают их наниматели. Они заблуждаются. Работодатель, как мы видели, *не имеет возможности* переложить налог вперед — на потребителей. А поскольку величина этих налоговых платежей пропорциональна величине заработной платы, они *целиком* перекладываются назад — на самих получателей заработной платы. Доля этих налогов, выплачиваемая работодателем, представляет собой просто удержанную часть заработной платы.

4.3.4.2. *Налог на доходы корпораций*

Взимание налога с чистого дохода корпораций представляет собой «двойное» налогообложение их собственников: сначала они выплачивают налог с дохода корпорации, а затем с дивидендов, т.е. с оставшейся части дохода, распределенной между собственниками, выплачивается личный подоходный налог. Этот дополнительный налог не может быть переложен на потребителей. А поскольку им облагают чистый доход, его очень трудно переложить назад. Поскольку этот налог взимают с доходов только кор-

пораций и не взимают с доходов товариществ, семейных предприятий и пр., получается, что государство ставит в невыгодное положение эффективные формы рыночных организаций и поощряет неэффективные. Это способствует перемещению ресурсов от первых ко вторым до тех пор, пока уровень их чистой доходности не станет равным, хотя и более низким, чем первоначально. Поскольку в результате такого вмешательства уровень доходности понижается, этот налог оказывается своего рода штрафом на сбережения и инвестиции, так же как на эффективные формы рыночной организации³⁰.

Устранить эффект «двойного налогообложения» можно только путем упразднения этого налога, для чего достаточно считать любой чистый доход корпорации доходом ее акционеров соразмерно их доле. Иными словами, к корпорации следует относиться как к товариществу, а не как к абсурдной фикции, которая будто бы существует независимо и отдельно от деятельности ее действительных владельцев. Доход корпорации есть соответствующий доход ее совладельцев. Некоторые возражают, что акционеры не получают всей суммы корпоративного дохода, с которого должен быть уплачен налог. Представим, например, что некая корпорация *Star* имеет за определенный период чистый доход в 100 тыс. долл. и что ею владеют три акционера — Джонс с 40% акций, Смит с 35% и Робинсон с 25% акций. Большинство акционеров или представляющие их руководители корпорации принимают решение сохранить «в компании» 60 тыс. долл. в качестве нераспределенной прибыли и выплатить на дивиденды только 40 тыс. долл. По существующему закону считается, что корпорация *Star* принесла следующие доходы: Джонсу 16 тыс. долл., Сми-ту — 14 тыс. и Робинсону — 10 тыс. долл. При этом счи-

³⁰ Некоторые авторы отмечали, что этот штраф снижает объем производства и поднимает цены, так что в результате страдает будущее потребление. Вряд ли это можно назвать «сдвигом» или «перекладыванием». Скорее, здесь перед нами проявление того, как налог делает уровень жизни более низким, чем он был бы в условиях свободного рынка.

тается, что доход самой «корпорации» составляет 100 тыс. долл. С этих сумм и взимается налог. Но ведь никакой такой «корпорации», которая существовала бы отдельно от своих собственников, нет. Гораздо логичнее было бы считать, что доходы распределяются следующим образом: Джонсу 40 тыс. долл., Смиту — 35 тыс. и Робинсону — 25 тыс. долл. Тот факт, что акционеры не *получают* всех этих денег, не является сильным возражением. Ведь они ведут себя подобно человеку, который не снимает всех заработанных денег с банковского счета. При этом процент на вклад считается доходом и облагается налогом, и нет никаких причин, чтобы не относиться к «нераспределенной» прибыли как к сумме индивидуальных доходов акционеров.

Порядок, в соответствии с которым совокупный доход корпорации сначала облагается налогом, а потом распределяется в виде дивидендов, чтобы вновь подвергнуться налогообложению, способствует дальнейшему искажению инвестиционного процесса и рыночной организации. Ведь этот порядок поощряет акционеров к тому, чтобы оставлять в виде нераспределенной большую часть прибыли корпораций, чем они оставили бы в условиях свободного рынка. «Замороженная» таким образом прибыль либо хранится, либо инвестируется в проекты, которые нельзя считать оптимальными с точки зрения удовлетворения нужд потребителей. Поскольку при этом обычно утверждают, что такой порядок стимулирует инвестиции, необходимо возразить, что (1) в результате стимулирования инвестиций происходит такое же отклонение от оптимального распределения ресурсов, как и при любом другом вмешательстве, и (2) таким образом стимулируются не инвестиции, а замораживание *инвестиционных фондов* в корпорациях, их заработавших, в ущерб мобильным инвестициям. Это вносит искажения в инвестиционный процесс, делает его менее эффективным и препятствует диффузии средств в другие предприятия. В конце концов, далеко не все доходы от дивидендов полностью проедаются. Часть этих средств вкладывается в другие фирмы. Налог на доходы корпора-

ций сильно мешает адаптации экономики к динамичному изменению условий хозяйственной деятельности.

4.3.4.3. Налог на «сверхприбыль»

Этот налог взимают с той части чистой прибыли, которая признана «сверхприбылью», поскольку существенно превышает прибыль за предшествующий период. Штрафуя «сверхприбыль», государство наказывает эффективную адаптацию к изменению экономических условий. Стремление предпринимателей к прибыли является тем мотивом, который осуществляет адаптацию, оценку и координацию экономической системы, чтобы максимизировать доход производителя, обеспечивающего максимальное удовлетворение потребителей. Именно благодаря этому процессу доля ошибочных инвестиций держится на минимальном уровне, а планы большей частью исполняются, благодаря чему на рынке вовремя появляется продукция, в наибольшей степени отвечающая требованиям потребителей. Атакуя прибыль, государство «вдвойне» подрывает и деформирует весь процесс рыночной адаптации. Этот налог представляет собой наказание самых эффективных предпринимателей. Более того, он способствует замораживанию рыночных структур и предпринимательских позиций в сложившемся состоянии, что со временем все более разрушительно действует на экономику. Нет и не может быть экономических оправданий попыткам заморозить сложившееся состояние рынка. Чем выше темп экономических изменений, тем важнее *не* облагать налогом «сверхприбыль». В противном случае возможности приспособления к новым условиям окажутся недостаточными как раз тогда, когда требуется быстрая адаптация. Трудно найти столь же неоправданный налог, как этот.

4.3.4.4. Проблема прироста капитала

Много дискуссий вызывает вопрос, считать ли прирост капитала доходом? Положительный ответ представляется

очевидным. Доход от прироста капитала — это одна из главных форм дохода. Фактически *прирост капитала* — это то же самое, что *прибыль*. Если все виды денежной прибыли включаются в категорию налогооблагаемого дохода, то те, кто стремится к единообразному обложению всех видов дохода, должны включить в эту категорию и прирост капитала³¹. Возьмем для примера уже знакомую нам корпорацию *Star*. Обозначим через t_1 тот момент времени, когда корпорация уже получила прибыль в 100 тыс. долл. и размышляет над тем, как распорядиться этими средствами. Короче говоря, начнем с момента принятия решения³². Корпорация заработала 100 тыс. долл. В момент времени t_1 стоимость компании возрастает на 100 тыс. долл. Капитал акционеров вырос на 100 тыс. долл., но это не что иное, как совокупная прибыль. Далее, 60 тыс. долл. остаются у корпорации, а 40 тыс. выплачиваются в виде дивидендов. Для простоты предположим, что акционеры продают свои дивиденды без остатка. Какова ситуация в момент времени t_2 , сразу после решения о распределении прибыли? Стоимость компании увеличилась на 60 тыс. долл. Эти деньги, бесспорно, являются частью *дохода* акционеров; однако, если стремиться к единообразному налогообложению, нет необходимости обкладывать их налогом, по-

³¹ Отсюда не следует делать вывод, что автор данной книги является сторонником единообразия налогообложения. Ниже я даю резкую критику этой идеи как *недостижимого* идеала. (Абсолютно недостижимая этическая цель — это абсурд; поэтому мы делаем упор не на этических аспектах, а на прагматической критике возможности реализовать определенные этические цели.) Впрочем, для анализа удобнее рассматривать различные формы подоходного налога в сопоставлении с единообразным универсальным подоходным налогом.

³² Из соображений удобства будем считать, что этот доход представляет собой чистую прибыль и что расходы на обслуживание долга уже оплачены. Только чистая прибыль увеличивает стоимость капитала, потому что в равномерно функционирующей экономике невозможны *чистые* сбережения, и плата за использование кредита уходит на поддержание неизменной структуры дохода с капитала.

сколько корпорация уже заплатила налог со 100 тыс. долл. прибыли.

Фондовый рынок стремится к точной оценке капитальной стоимости фирмы, поэтому можно предположить, что курс акций корпорации *Star* увеличится так, что совокупная стоимость ее акций вырастет на 60 тыс. долл. В динамично меняющемся мире, однако, фондовый рынок отражает ожидания будущей прибыли, и, следовательно, рыночная оценка фирмы может оказаться отличной от показателя, определяемого бухгалтерским балансом за прошедший период. Более того, как фондовый рынок, так и отдельные предприятия в своих оценках учитывают не только баланс прибылей и убытков, но и предпринимательский элемент. Прибыль в данный момент может быть незначительной, но дальновидный предприниматель купит акции фирмы у менее дальновидных акционеров. Рост цены акций обеспечит ему прирост капитала, соответствующий его предпринимательской способности мудро распоряжаться капиталом. Поскольку у властей нет возможности проверить величину прибыли фирмы, ради единообразного налогообложения всех видов дохода было бы разумнее вообще не брать налога с прибыли корпораций, а вместо этого взимать налог с прироста капитала акционеров. Все важные изменения находят отражение в курсе акций, так что отдельный налог с прибыли фирмы просто лишен смысла. С другой стороны, если брать налог с дохода фирмы, но не учитывать прирост капитала, то из «дохода» исключается предпринимательский выигрыш, получаемый на фондовом рынке. В случае компаний, находящихся в единоличной собственности, и товариществ, где собственность не воплощена в акциях, разумеется, следовало бы брать налог непосредственно с балансовой прибыли. Одновременное взимание налога с балансового дохода (т.е. с прибыли, распределяемой среди акционеров) и с курсового роста акций означает двойное налогообложение эффективных предпринимателей. Подлинно единообразный подоходный налог — это вообще налог, пропор-

циональный не балансовой прибыли, а скорее приросту капитала от акций.

Если балансовая прибыль (или прирост капитала) представляет собой доход, подлежащий налогообложению, то убытки (или потери от падения котировок) представляют собой отрицательный доход, который при налогообложении следовало бы вычитать из суммы других доходов, получаемых налогоплательщиком.

А что можно сказать о землевладельцах и домовладельцах? Здесь та же самая ситуация. Землевладельцы получают ежегодный доход, который может включаться в их чистый доход в качестве прибыли от предпринимательской деятельности. Кроме того, хотя владение недвижимостью не оформлено в виде акций, в этой сфере существует активный и процветающий рынок капитала. На этом рынке капитализированная стоимость земли растет или падает. Здесь опять у государства есть две возможности внести единообразие в систему налогообложения личных доходов: либо облагать налогом прибыль от эксплуатации недвижимости, либо взимать налог с повышения ее стоимости. В первом случае оказываются неучтенными предпринимательские прибыли и убытки, полученные на рынке капитала, который регулирует и предвосхищает будущие изменения спроса и инвестиций; если облагать налогом оба вида прибыли, это будет двойным налогообложением операций с недвижимостью. Наилучшим решением (опять же если целью является единообразный подоходный налог) было бы ограничиться взиманием налога с повышения (за вычетом понижения) стоимости земли.

Следует подчеркнуть, что налог на прирост капитала является действительно подоходным налогом только при условии, что его взимают с *возникшего*, а не *реализованного* прироста или уменьшения капитала. Иными словами, если активы налогоплательщика за некий период выросли с 300 до 400 унций золота, его доход равен 100 унциям, даже если он и не продавал актив ради «фиксации» прибыли. Его доход состоит не только из тех денег, которые

он может использовать для оплаты расходов. Та же ситуация, что и с нераспределенной прибылью корпораций, которую, как мы видели, следовало бы включать в совокупный доход каждого из акционеров. Налогообложение только *реализованных* прибылей и убытков вносит серьезные искажения в ход хозяйственной деятельности, поскольку у инвесторов появляется сильнейший стимул никогда не продавать акции, а хранить их для будущих поколений. Продавая акции, владельцу придется уплатить налог с повышения их курса за очень длительный период. В результате производственный капитал будет «застывать» в собственности одного человека или нескольких поколений семьи, что лишит экономику гибкости и помешает рынку своевременно учитывать непрерывно происходящие изменения. И с течением времени ущерб от недостаточной гибкости будет все больше усугубляться.

Серьезно деформирует деятельность рынка капитала и тот факт, что налог на доход от реализации прироста капитала может быть очень значителен и не единообразен. Ведь прирост капитала накапливается в течение очень длительного времени, а не возникает в момент продажи, тогда как базой подоходного налога является реализованный доход каждого года. Он уплачивается только с доходов того года, когда капитал был реализован. Иными словами, человек, зафиксировавший свою прибыль в определенном году, должен заплатить значительно больший налог, чем это было бы «оправдано» налогом на доход, действительно полученный в течение этого года. Предположим, что человек купил акции за 50 долл., их рыночная оценка повышается на 10 долл. в год и он их продал через четыре года за 90 долл. В течение трех лет он не платил налога за повышение их стоимости на 10 долл., а в четвертый год ему приходится платить налог за повышение цены на 40 долл. Поэтому это налог скорее на *накопленный капитал*, чем на доход³³. И это создает еще больший стимул не расста-

³³ О налогообложении накопленного капитала см. ниже.

ваться с активами, т.е. создает дополнительное ограничение гибкости рынка³⁴.

Конечно, любая попытка взимать налог с прироста капитала наталкивается на значительные трудности, но, как мы покажем далее, *любая* попытка установить единообразный подоходный налог встречается с непреодолимыми трудностями. Серьезнейшей проблемой является оценка рыночной стоимости капитала. Любые оценки всегда приблизительны, и нет возможности удостовериться в верности оценки прироста стоимости капитала.

Другим источником непреодолимых трудностей является изменение покупательной способности денежной единицы. Если покупательная способность упала вдвое, а стоимость капитала возросла с 50 до 100, то мы не имеем никакого прироста капитала: просто в результате удвоения номинальной стоимости *реальная стоимость капитала* осталась *неизменной*. А если при удвоении общего уровня цен номинальная стоимость капитала осталась неизменной, значит, его реальная стоимость уменьшилась вдвое. То есть при оценке прироста или уменьшения стоимости капитала следует учитывать изменение покупательной способности денег. Таким образом, при снижении покупательной способности оценка доходов получается завышенной, что ведет к проеданию капитала. Но если поставить задачу корректировать оценку изменения стоимости капитала в соответствии с изменениями покупательной способности денег, то какие методы при этом следует использовать? Ведь мы не можем непосредственно измерить изменение покупательной способности. Любой «индекс» дает совершенно произвольную оценку. А поскольку мы не можем точно измерить величину дохода, при любом методе нам не достичь единообразия в системе налогообложения³⁵.

³⁴ См.: *Die*. Op. cit. P. 146.

³⁵ В связи с налогообложением приращений капитала возникает еще одна проблема — доход не был реализован непосредственно в денежной форме. Как будет показано ниже, при попытке осуществить единообразное обложение натурального дохода и нематериального дохода мы

Так что на противоречивый вопрос: «Является ли доходом прирост капитала?» — отвечать следует уверенным «да», но при условии, что (1) внесены поправки на изменение покупательной способности денежной единицы и (2) учитывается *возникший*, а не *реализованный* прирост капитала. Фактически, в случае предприятий, находящихся в собственности владельцев акций (и облигаций), удорожание этих акций и облигаций является намного более совершенным показателем полученного дохода, чем отчетные данные о прибыли компании. Если мы стремимся к единообразию подоходного налога, его следует начислять *только* на прирост капитала; взимание налога и с прироста капитала, и с отчетной прибыли даст нам «двойное» налогообложение одного и того же дохода.

Профессор Гроувс, соглашаясь с тем, что прирост капитала является доходом, выдвигает несколько причин в пользу того, чтобы не использовать этот показатель как базу для налогообложения³⁶. Почти все его возражения касаются налогообложения дохода от *реализованного*, а не *возникшего* капитала. Единственно значимым является уже знакомое нам соображение: «Прирост и убывание капитала в отличие от большинства других видов дохода не имеют регулярного характера». Но ведь и *никакой* другой доход не имеет «регулярного характера». Прибыль и убытки также весьма изменчивы, поскольку в их основе лежат спекулятивное предпринимательство и приспособление к изменяющимся обстоятельствам. Но ведь никто на этом основании не утверждает, что прибыль не является доходом. Все прочие доходы также имеют переменчивый характер. В условиях свободного рынка никто не имеет гарантированного дохода. Все источники доходов привязаны

сталкиваемся с неразрешимыми проблемами. Но поскольку возможны налоги на вмененный денежный эквивалент натурального дохода, нет ничего невозможного и в налогообложении нереализованного приращения капитала.

³⁶ См.: Groves H. M. Financing Government. N. Y.: Henry Holt, 1939. P. 181.

к рыночным изменениям. Иллюзорность различий между доходом и приростом капитала демонстрируется проблемой дохода литератора. Является ли доход писателя в таком-то году, ставший результатом публикации книги, над которой он работал в течение пяти лет, «доходом» или это следствие повышения «капитальной ценности» данного автора? Должно быть очевидно, что все эти различия совершенно бессмысленны³⁷.

Прирост капитала *является* прибылью. И *реальная* величина совокупного прироста капитала в обществе равна величине совокупной прибыли. Прибыль повышает стоимость капитала, а убытки понижают ее. Более того, не существует никаких других источников прироста капитала. Что такое личные сбережения? Все личные сбережения, за исключением увеличения остатков наличности, куда-нибудь инвестируются. Эти вложения образуют прирост капитала акционеров. Совокупные сбережения образуют совокупный прирост капитала. Но столь же верно и то, что существование совокупной прибыли требует наличия в экономике совокупных чистых сбережений. Таким образом, в рамках народного хозяйства существует однозначное соответствие между *совокупной чистой прибылью, совокупным приростом капитала и совокупными чистыми сбережениями*. Чистое сокращение совокупных сбережений имеет результатом убытки и потери капитала в масштабе всей экономики.

Подведем итог. *Если* мы стремимся к единообразию подоходного налога (а критическим анализом этой цели мы займемся ниже), то следует считать прирост капитала эквивалентом дохода (*с поправкой* на изменение покупательной способности денежной единицы), а убывание капитала — отрицательным доходом. Некоторые критики возра-

³⁷ С нерегулярным доходом возникает та же проблема, что и с нерегулярным реализованным приращением капитала. В обоих случаях решение может заключаться в усреднении дохода за ряд лет и уплате ежегодных налогов с этой средней величины.

жают, что нелогично корректировать величину капитала с учетом изменений цен и не делать этого в отношении дохода, но они упускают одно обстоятельство. Если мы намерены взимать налог с *дохода*, а не с накопленного капитала, необходимо вносить поправки на изменение покупательной способности денег. В периоды инфляции, например, объектом налогообложения является не чистый доход, а сам капитал.

4.3.4.5. *Возможен ли налог на потребление?*

Как мы убедились, налог с продаж и акцизные сборы, задуманные как инструменты налогообложения потребления, имеют своим результатом взимание налога с дохода. Ирвинг Фишер предложил очень остроумный вариант *налога на потребление* — прямой налог на человека, напоминающий налог на личный доход. Базой такого налога мог бы быть личный доход за вычетом чистого прироста капитала плюс чистое сокращение капитала или денежных сбережений за отчетный период, иными словами, сумма всех потребительских расходов налогоплательщика. Тогда потребительские расходы человека будут облагаться налогом точно так же, как сегодня облагается налогом его доход³⁸. Нам представляется ошибочным утверждение Фишера, что только налог на потребление будет настоящим подоходным налогом и что существующий подоходный налог ложится двойным бременем на сбережения. Этот аргумент придает сбережениям большее значение, чем сам рынок, потому что рынок знает все о плодотворности сбережений и обеспечивает соответствующее межвременное распределение расходов. В данном случае мы оказались перед следующей проблемой: достигнет ли предложенный Фишером налог своей цели — окажется ли он налогом только на потребление?

Предположим, что годовой доход Джонса составляет 100 унций золота. За год он расходует на потребление 90%

³⁸ См.: *Fisher and Fisher. Passim.*

дохода, или 90 унций, и сберегает 10%, или 10 унций. Если государство обложит его 20%-м подоходным налогом, в конце года ему придется выплатить в казну 20 унций. Предполагая, что его кривая временных предпочтений остается прежней (и оставляя в стороне тот факт, что доля его расходов на потребление должна вырасти, потому что у человека с меньшим запасом денежных средств *возрастает* коэффициент временных предпочтений), получим, что для него соотношение между потреблением и инвестициями останется равным 90 : 10. Теперь Джонс будет тратить 72 унции на потребление и 8 на инвестиции.

А теперь предположим, что государство *заменяет* подоходный налог 20%-м налогом на потребление. Фишер утверждает, что такой налог будет ложиться только на потребление. Но это неверно, потому что в основе всех сбережений/инвестиций лежит только возможность будущего потребления. Поскольку и в будущем потребление будет обложено налогом приблизительно по той же ставке, что и потребление в настоящем, очевидно, что сбережение не получает никаких особых стимулов³⁹. Даже если бы целью государства было поощрение сбережений за счет текущего потребления, взимание налога с потребления не достигло бы этой цели. Поскольку текущее и будущее потребление в равной степени облагаются налогом, никакого стимулирования сбережений не получается. Скорее мы получаем *стимулирование потребления* в той мере, в какой уменьшение запаса денежных средств ведет к росту коэффициента предпочтения текущего потребления. Но если оставить этот эффект в стороне, потеря средств заставит человека перераспределить и сократить сбережения и потребление. Любые выплаты государству уменьшают чистый доход, которым может распоряжаться человек, а поскольку

³⁹ Да и *тезаврирование* здесь никак особо не стимулируется, потому что все накопленное будет со временем потреблено. Действительно, иметь запас наличных выгодно само по себе, но ведь смысл всякого накопления всегда сводится к будущему потреблению.

ку его временное предпочтение остается прежним, он пропорционально сокращает *и* сбережения, *и* потребление.

Покажем это на числовом примере. Для описания положения Джонса можно использовать следующее простое уравнение:

$$(1) \text{ Чистый доход} = \text{Валовой доход} - \text{Налог};$$

$$(2) \text{ Потребление} = 0,90 \times \text{Чистый доход};$$

$$(3) \text{ Налог} = 0,20 \times \text{Потребление}.$$

Если приравнять величину валового дохода 100 единицам, то, решив эту систему из трех уравнений, получим: Чистый доход = 85; Налог = 15; Потребление = 76.

Можно свести в таблицу результаты воздействия подоходного налога и налога на потребление на доход Джонса:

	Валовой доход	Налог	Чистый доход	Потреб- ление	Сбере- жения/ Инве- стиции
20%-й подоход- ный налог	100	20	80	72	8
20%-й налог на потребление	100	15	85	76	9

Итак, мы видим очень важную вещь: налог на потребление *всегда* представляет собой подоходный налог, хотя и по меньшей ставке: 20%-й налог на потребление эквивалентен 15%-му подоходному налогу. Это очень важный аргумент против плана Фишера. Попытки реализовать его намерение взимать налог только с потребления обречены на провал: налогоплательщик так корректирует свои расходы, что налог на потребление превращается в подоходный, хотя и по более низкой ставке.

Мы пришли к поразительному выводу, что *налог только на потребление совершенно невозможен*; все налоги на потребление так или иначе превращаются в подоходный налог. В случае прямого налога на потребление ставка оказывается *сниженной*. Может быть, в этом и заключается

причина пристрастия защитников свободного рынка к налогам на потребление. Их привлекательность заключается просто-напросто в снижении ставки — любая ставка подоходного налога соответствует *более низкой* ставке налога на потребление. Ослабляется налоговое давление на рынок и общество⁴⁰. Облегчение налогового бремени — цель, конечно, похвальная, но только тогда и нужно прямо ее формулировать, отдавая отчет, что дело не столько в *формах* налогообложения, сколько в общем бремени налогов на общество и налогоплательщиков.

Вернемся к не рассматривавшейся нами возможности *детезаврирования или проедания сбережений* и внесем соответствующие поправки в наши выводы. Если имеет место детезаврирование, *объектом обложения* является не столько доход, сколько *потребление*, потому что при этом оно осуществляется за счет накопленного прежде богатства, а не за счет текущего дохода. Под предложенный Фишером налог попадали бы расходы за счет накопленного богатства, которые не попадают под обычный подоходный налог.

⁴⁰ Аналогичным образом и привлекательность налога с продаж заключается в том, что он не может быть прогрессивным, что ослабляет налоговое давление на доходы обеспеченных групп.

4.4

РАСПРОСТРАНЕНИЕ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ И ВОЗДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВ. ЧАСТЬ II. НАЛОГИ НА КАПИТАЛ

В известном смысле *всякий* налог — это налог на капитал. Чтобы уплатить налог, человек должен отложить деньги. Это универсальное правило. Если приходится заранее откладывать деньги, налог уменьшает инвестированный капитал общества. Если деньги для налоговых платежей не откладываются заранее, можно утверждать, что налог *сокращает потенциальные* сбережения. Впрочем, потенциальные сбережения вовсе не то же самое, что накопленный капитал, и можно считать, что налог на текущий доход не является налогом на капитал. Даже если приходится откладывать деньги для уплаты налога, речь идет о текущем доходе и о текущих сбережениях, а потому оправданно проведение различия между налогами на *текущие* доходы и сбережения и налогами на капитал, *накопленный* в прошлом. Поскольку, по сути дела, налог на потребление возможен только в случае проедания сбережений, почти все налоги оказываются налогами на доход *или* на накопленный капитал. Мы уже проанализировали воздействие подоходного налога. Обратимся теперь к налогам на капитал.

Здесь перед нами случай по-настоящему «двойного налогообложения». Когда мы имеем дело с налогом на *текущие* сбережения, обвинение в двойном налогообложении сомнительно, потому что люди осуществляют распределе-

ние вновь произведенного, текущего дохода. Напротив, накопленный капитал — это наше наследие, накопленный в прошлом инструмент, оборудование и другие производственные ресурсы, от использования которых зависит наш уровень жизни в текущий момент и в будущем. Обложить этот капитал налогом значит уменьшить запас производственных ресурсов, поскольку мы делаем невыгодным как возмещение расходуемого капитала, так и накопление нового, что сулит обнищание всему обществу. Можно представить себе такую структуру временных предпочтений, при которой будет происходить добровольное проедание накопленного капитала. В этом случае люди сознательно выберут будущую бедность, с тем чтобы лучше жить в настоящем. Но когда такой выбор навязывается государством, искажение деятельности рынков оказывается особенно вредоносным. Потому что в итоге произойдет абсолютное понижение уровня жизни всех членов общества, *включая*, возможно, и тех, кто живет за счет налогов, т.е. государственных чиновников и других обладателей налоговых привилегий. В такой ситуации государство и его фавориты вместо того, чтобы довольствоваться текущим доходом, запускают руки в накопленный капитал, убивая, таким образом, курицу, несущую золотые яйца.

Как видим, налог на капитал существенно отличается от подоходного. Это тот редкий случай, когда имеет значение не только величина налоговых ставок, но и *вид* налога. 20%-й налог на накопленный капитал будет иметь куда более разрушительный эффект и приведет к большей нищете, чем 20%-й подоходный налог.

4.4.1. НАЛОГ НА НАСЛЕДСТВО И ДАРЕНИЯ

Часто полученное в дар считают просто доходом. Следует понимать, однако, что получатель ничего не произвел в обмен на полученные деньги; на самом деле это вовсе не доход от производства, а трансферт части накопленного

капитала. Таким образом, любой налог на дарения является налогом на капитал. Это особенно верно в случае *наследств*, когда накопленный капитал переходит к наследникам и источником этого дара явно не может быть текущий доход. Таким образом, *налог на наследство* — это в чистом виде налог на капитал. Его воздействие особенно разрушительно, потому что (а) иногда речь идет об очень значительных суммах, так как в определенный момент времени на протяжении жизни нескольких поколений каждая часть собственности должна перейти к наследникам; и (б) перспектива уплаты налога на наследство нарушает стимул и саму возможность сберегать и накапливать семейные богатства. Налог на наследство, пожалуй, является примером самого разрушительного варианта налога на капитал.

Налог на наследство и дарения является, в дополнение к этому, наказанием за благотворительность и укрепление семейных уз. Не лишен иронии тот факт, что часть наиболее ревностных сторонников налога на наследство и дарения громче всех кричит о том, что, если предоставить все воле свободного рынка, общество будет испытывать «недостаток» благотворительности.

4.4.2. НАЛОГ НА СОБСТВЕННОСТЬ

Налог на собственность устанавливают пропорционально ее стоимости, в силу чего он и является налогом на капитал. В связи с налогом на собственность возникает множество проблем. Прежде всего для взимания этого налога необходимо *оценить* стоимость собственности и выбрать соответствующую ставку налога. Но поскольку реальной продажи не происходит, нет никакой возможности дать точную оценку ее стоимости. А поскольку все методы оценки произвольны, открываются широкие возможности для фаворитизма, сговора и взяток.

Другим слабым местом существующих налогов на собственность является то, что при этом налогом облагается как «реальный», так и «нематериальный» компоненты собственности. Налог на собственность взимают с суммы реальных и нематериальных активов, так что, скажем, к стоимости собственных активов *прибавляется* величина долговых обязательств. В результате на собственность, обремененную долгом, ложится двойной налоговый пресс. Если *A* и *B* владеют собственностью на сумму 10 тыс. долл. каждый, но при этом *C* владеет еще долговыми обязательствами на 6 тыс. долл. на собственность *B*, суммарная оценка стоимости последней оказывается равной 16 тыс. долл., и с нее берется соответствующий налог⁴¹. В итоге людей наказывают за использование кредита и в ставку ссудного процента приходится включать надбавку за дополнительный налог.

Особенностью налога на собственность является то, что он привязан не к личности собственника, а к самой собственности. В результате налог в форме, известной как *капитализация налога*, перекладывается на рынок. Предположим, что в рамках всего народного хозяйства коэффициент временного предпочтения, или, иначе говоря, чистая ставка процента, составляет 5%. В состоянии равновесия все инвестиции приносят 5%, и по мере приближения к равновесию величина ставки стремится к 5%. Далее представим, что на какой-то определенный вид активов, например на дома стоимостью 10 тыс. долл., установлен налог на собственность. До появления этого налога такой дом приносил владельцу 500 долл. годового дохода. Если ставка налога равна 1%, владельцу дома приходится выплачивать государству 100 долл. в год. И каков результат? Теперь владелец дома зарабатывает на нем только 400 долл. в год. Чистая доходность его инвестиций уменьшилась до 4%. Понятно, что никто не станет вкладывать в собственность, приносящую только 4% годовых, тогда как любые

⁴¹ См.: Groves. Op. cit. P. 64.

другие инвестиции дают 5% годового дохода. Что произойдет? Собственник *не* имеет возможности поднять арендную плату и переложить налог на арендаторов. Приносимый собственностью доход определяется ее дисконтированной предельной доходностью, и никакой налог не может повысить достоинства активов или их доходность. На деле происходит обратное: налог понижает капитальную ценность собственности, что дает владельцу возможность зарабатывать свои 5% дохода. Рынок, стремящийся к единому уровню процента, чтобы повысить доходность инвестиций, толкает капитальную ценность собственности вниз. Последняя понизится до 8333 долл., так что будущая доходность сохранится на уровне 5% годовых⁴².

В долгосрочной перспективе итогом процесса уменьшения капитальной ценности является перекладывание потерь назад, прежде всего на владельца участка земли. Предположим, что налогом на собственность обложена определен-

⁴² Конечная величина капитала будет отличаться от 8000 долл., потому что налог на собственность составляет 1% ее *итоговой* стоимости. Налог не застывает на величине 1% первоначальной величины капитала 10 тыс. долл. Стоимость капитала упадет до 8333 долл. Платеж в счет налога на собственность составит 83 долл., чистый годовой доход — 417 долл., и годовая ставка доходности составит 5% на капитал стоимостью 8333 долл.

Расчет ведется по следующей формуле: если C — подлежащая определению величина капитала, i — ставка процента, а R — годовой рентный доход от недвижимости, то при отсутствии налогов

$$iC = R.$$

Когда появляется налог на собственность, чистый доход делается равным арендной плате за вычетом налога за год, T , т.е.:

$$iC = R - T.$$

Предполагая, что ставка налога неизменна, получим:

$$iC = R - tC,$$

где t — ставка налога на собственность.

Совершаем преобразование и получаем:

$$C = R / (i + t);$$

новая величина капитальной ценности равна годовой арендной плате, деленной на сумму процентной ставки и ставки налога. В силу этого чем выше значения (а) процентной ставки и (б) налоговой ставки, тем сильнее уменьшается первоначальная капитальная ценность.

ная группа производственных активов. Доход этих активов может быть представлен как сумма заработной платы, процентов на капитал, предпринимательской прибыли и ренты за землю. Понижение капитальной ценности этих активов, т.е. доходности производственных активов, приводит все эти ресурсы в движение: рабочие, столкнувшись с падением заработной платы, перейдут на лучше оплачиваемую работу; капиталисты найдут более прибыльные сферы для вложения капитала и т.п. В результате рабочие и предприниматели со сравнительно небольшими потерями уйдут от налога на собственность. Их потери будут заключаться лишь в том, что их дисконтированная предельная производительность будет ниже на новом месте (следующее по привлекательности место работы). Потребители, разумеется, понесут некоторые потери из-за принудительного перераспределения ресурсов. Но прежде всего страдает владелец земли. Таким образом, в результате процесса капитализации налога налог на собственность превращается в земельный налог. Причем расплачиваться придется преимущественно тому, кто владел землей в момент введения налога на собственность. Землевладельцу придется не только выплачивать земельный налог (который он не может ни на кого переложить), но он еще несет убытки от падения стоимости капитала. Если в примере с домом его собственником является г-н Смит, то ему не только придется платить годовой налог в размере 83 долл., но и стоимость его актива упадет с 10 тыс. долл. до 8333 долл. Этот убыток будет зафиксирован Смитом в тот момент, когда он продаст свой дом.

Ну а что будет происходить со следующим собственником этого дома? Он купит его за 8333 долл. и будет получать свои 5% годового дохода, отдавая ежегодно государству 83 долл. налогов. Таким образом, рынок *капитализировал* налог на собственность, учтя его в капитальной ценности собственности. В результате вся тяжесть налогового бремени легла на первоначального владельца недвижимости. Все последующие владельцы этого актива на самом

деле «не платят» этот налог — он был учтен в его продажной цене.

Капитализация налога — это пример того, как рынок адаптируется к налоговому бремени. Те, на кого государство возлагает налоговое бремя, могут его избежать благодаря гибкости, с какой рынок приравнивается к новому давлению. Вся тяжесть налогового бремени ложится на тех, кто владел землей в момент введения нового налога.

Некоторые авторы утверждают, что там, где происходит капитализация налога, со стороны государства было бы нечестно понижать этот налог или вовсе его отменить, потому что такое действие было бы «подарком» для владельцев собственности, которым выпадет удача в виде повышения ее капитальной ценности. Это забавный аргумент. В основе его глубоко ошибочное отождествление *устранения налогового бремени с субсидией*. Но если в первом случае происходит *приближение* к условиям свободного рынка, во втором — *удаление* от таких условий. Более того, налог на собственность, хотя он и не является бременем для будущих владельцев, понижает капитальную ценность собственности ниже уровня, который был бы установлен свободным рынком, что препятствует привлечению ресурсов к этой собственности. Устранение налога на собственность приведет к такому перераспределению ресурсов, которое будет выгодным для потребителей.

Капитализация налога, затрагивающая в нашем примере только землевладельцев, происходит лишь в тех случаях, когда налог на собственность является избирательным, а не всеохватывающим. Действительно всеохватывающий налог на собственность ведет к понижению доходности всех инвестиций, так что в итоге снижается не капитальная ценность, а ставка процента. В этом случае доходность сократится в равной степени для первоначальных владельцев участков и их покупателей, и первые не будут нести никакого дополнительного бремени.

Общий, единообразно взимаемый налог на все виды собственности понизит, подобно подоходному налогу, ве-

личину доходности по всему народному хозяйству. При этом накладывается штраф на сбережения, что опускает уровень инвестиций и реальной заработной платы ниже уровня свободного рынка⁴³.

Наконец, налог на собственность непременно вносит искажение в распределение производственных ресурсов. Возникают трудности в капиталоемких отраслях, ресурсы которых начинают мигрировать в относительно более трудоемкие производства. Это ведет к снижению средней производительности труда и общего уровня жизни. Люди будут меньше средств вкладывать в строительство жилья, на которое с особенной силой ложится налог на собственность, переключая спрос на потребительские товары с меньшим сроком службы. Тем самым происходит неблагоприятное, с позиций удовлетворенности потребителей, изменение структуры производства. На практике налог на собственность неодинаков в разных географических районах и разных отраслях. Географические различия в величине налога на собственность порождают бегство производственных ресурсов из районов с более высоким уровнем налога⁴⁴, что также неблагоприятно сказывается на производительности народного хозяйства.

4.4.3. НАЛОГ НА ЛИЧНОЕ БОГАТСТВО

Хотя на практике такого налога не существует, он интересен для анализа. Этот налог был бы привязан не к производственным активам, а к личности налогоплательщиков и устанавливался бы в проценте к чистой величине состояния, исключая долговые обязательства. По своей направ-

⁴³ О капитализации налога см.: *Seligman*. Op. cit. P.181—185, 261—264. См. также: *Due*. Op. cit. P. 382—386.

⁴⁴ Все другие формы налогов также вносят искажения в размещение производства. Так, если в регионе *A* подоходный налог выше, чем в регионе *B*, рабочие для выравнивания чистой посленалоговой заработной платы начнут переселяться из *A* в *B*. Размещение производства окажется иным, чем в условиях свободного рынка.

ленности он был бы схож с подоходным налогом и с предложенным Фишером налогом на потребление. Такого рода налог представлял бы собой в чистом виде налог на капитал, потому что охватывал бы и свободные остатки денежных средств, которые не учитываются при начислении налога на собственность. Он позволил бы избежать многих трудностей, возникающих при использовании налога на собственность, таких, как двойное налогообложение реальной и осязаемой собственности, а также включение задолженности в состав облагаемой налогом собственности. Но и в этом случае нерешенной осталась бы проблема точной оценки стоимости собственности.

Налог на личное богатство не может быть капитализирован, поскольку он не привязан к собственности, где мог бы быть учтен [в форме понижения цены последней]. Подобно подоходному налогу, его нельзя *переложить* на кого-либо. Этот налог имел бы важные *последствия*: поскольку он выплачивался бы из регулярного дохода, то, как и подоходный налог, опустошал бы частные средства и не только наказывал сбережения/инвестиции, но при этом был бы еще и налогом на накопленный капитал.

Его воздействие на накопленный капитал определялось бы конкретными обстоятельствами каждого из налогоплательщиков. Представим двух налогоплательщиков: Смита и Робинсона. Каждый накопил по 100 тыс. долл. Но Смит при этом еще и зарабатывает по 50 тыс. долл. в год, а Робинсон, вышедший, скажем, на пенсию, — только 1 тыс. долл. в год. Допустим, что государство установило 10%-й налог на личное богатство. Смит способен выплачивать 10 тыс. долл. в год из текущего дохода, не залезая в накопления, хотя в его интересах как можно сильнее урезать накопления, чтобы уменьшить налоговые платежи. Зато Робинсону *придется* продавать активы, чтобы уплатить налог. Его накопления начнут год от года уменьшаться.

Совершенно ясно, что налог на личные состояния тяжким бременем лег бы на накопления налогоплательщиков и стал бы причиной их опустошения. Нет более надежного и

быстрого способа запустить механизм проедания капитала и общего обнищания, чем ввести налог на накопления. Наша цивилизация и уровень жизни отличны от первобытного состояния человека только благодаря накопленным многими поколениями богатствам, и налог на личные состояния мог бы быстро вернуть нас к дикости и нищете. Тот факт, что налог на личные состояния не может быть капитализирован, означает, что рынок — в отличие от ситуации с налогом на собственность — не мог бы, пережив первый удар, со временем смягчить и уменьшить его неблагоприятное воздействие.

4.5

РАСПРОСТРАНЕНИЕ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ И ВОЗДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВ. ЧАСТЬ III. ПРОГРЕССИВНЫЙ НАЛОГ

Прогрессивные налоги породили споров больше, чем любая другая их разновидность. Даже защитники прогрессивных налогов нехотя признают, что они снижают стимулы и производительность, что позволяет их консервативным противникам занимать атакующие позиции. Самые жаркие защитники прогрессивных налогов с позиций «равенства» признают, что степень прогрессивности нужно ограничивать, чтобы не навредить производительности. Главные возражения против прогрессивной системы налогообложения таковы: 1) она разрушает процесс накопления; 2) она уменьшает стимулы работать и зарабатывать; 3) она представляет собой узаконенную систему «ограбления богатых бедными».

Чтобы оценить весомость этих возражений, обратимся к анализу принципов прогрессивного налогообложения. При прогрессивной системе тот, кто зарабатывает больше, платит налог по более высокой ставке. Иными словами, этот налог действует как *штраф*, пропорциональный рыночной оценке качества услуг, оказываемых потребителю. На рынке доходы определяются объемом и качеством предоставляемых потребителям услуг в производстве и распределении факторов производства. Штрафуя тех самых людей, которые доказали свою наибольшую полезность, прогрессивный налог вредит не только им, но и их потребителям. Таким образом, прогрессивный налог неизбежно сни-

жает стимулы, тормозит профессиональную мобильность и резко ограничивает гибкость рынка. Все это ведет к снижению *общего* уровня жизни. Конечным итогом принудительно установленного равенства доходов будет, как мы убедились, возврат к варварству. Можно не сомневаться, что прогрессивный подоходный налог снижает стимулы к сбережению, поскольку доходность инвестиций окажется не соответствующей временным предпочтениям людей, доходы которых будут урезаться налогами. В результате уровень сбережений будет куда ниже, чем был бы в условиях свободного рынка.

Поэтому консерваторы, утверждающие, что прогрессивный налог снижает стимулы к труду и накоплениям, мало того, что совершенно правы, так еще и недооценивают ситуацию, поскольку не отдают отчета в том, что все эти эффекты *априори* следуют из самой природы прогрессивного налогообложения. Не следует забывать, однако, что *пропорциональное* налогообложение, как и любой налог, нарушающий принцип равенства и принцип издержек, порождает во многом сходные последствия. Ведь система пропорционального налогообложения также наказывает способных и бережливых. Пропорциональный налог, разумеется, не обладает многими негативными особенностями прогрессивного. Например, он не наказывает людей, стремящихся зарабатывать больше и попадающих в другую доходную группу. Но и в случае пропорционального налогообложения абсолютная тяжесть налогового бремени возрастает с ростом доходов, и это также неблагоприятно отзывается на способных и бережливых.

Второй и, похоже, наиболее распространенный аргумент против прогрессивного подоходного налога сводится к тому, что налоговая конфискация самых крупных доходов прежде всего сокращает уровень *сбережений*, что неблагоприятно для общества в целом. В основе этого аргумента лежит очень правдоподобное предположение, что богатые сберегают больше, чем бедные. Но, как мы уже показали выше, это крайне слабый аргумент, особенно для сторон-

ников свободного рынка. Представляется совершенно обоснованной критика мер, ведущих к распределению ресурсов, отличному от распределения, осуществляемого свободным рынком, но вряд ли оправданна критика тех же самых мероприятий просто за сокращение сбережений самих по себе. Почему, спрашивается, потребление является менее достойным занятием, чем накопление? В условиях рынка соотношение между ними отвечает структуре существующих в обществе временных предпочтений. Это означает, что *любое* принудительное отклонение от устанавливаемого рынком соотношения между потреблением и накоплением ведет к потере полезности, причем при отклонении в *любом* направлении. Мероприятия государства, препятствующие потреблению и поощряющие сбережения, заслуживают не меньшей критики, чем действующие в обратном направлении — стимулирующие рост потребления и сокращение сбережений. Иная точка зрения была бы критикой выбора, осуществляемого в условиях свободного рынка, и оправданием государственных мер принуждения к росту сбережений. Тогда консервативным экономистам, если бы они оказались достаточно последовательными, пришлось бы одобрить налогообложение бедных для субсидирования богатых, а ведь именно при таком направлении политики можно было бы ожидать роста сбережений и сокращения потребления.

Третье возражение имеет этико-политический характер — «ограбление богатых бедными». Подразумевается, что бедный человек, платящий подоходный налог по ставке 1%, «грабит» богатого, который отдает в виде налогов 80% доходов. Отвлекаясь от обсуждения привлекательных и отвратительных сторон грабежа, можно заметить, что этот аргумент неадекватен. Оба гражданина являются ограбленными — государством. И то, что один ограблен в большей степени, не отменяет того, что обоим нанесен ущерб. Могут возразить, что государство расходует налоговые поступления на материальную помощь беднякам. Но этот аргумент не имеет отношения к делу. Ведь главное в том, что *акт* грабежа осуществляют не бедняки, а государ-

ство. Кроме того, государство, как мы увидим ниже, может тратить налоговые поступления на множество разных проектов. Оно может на эти деньги оплачивать разные закупки, может субсидировать богатых (всех или избранных), может субсидировать бедняков (всех или избранных). Существование прогрессивного подоходного налога *само по себе* не предполагает, что «бедняки» в целом являются получателями пособий. Возможно, часть из них будет жить на пособия, но остальные — нет, и эти вот остальные будут нетто-налогоплательщиками и «ограбляемыми» наравне с богатыми. С бедного налогоплательщика, разумеется, не возьмешь столько, сколько с богатого, но поскольку первых намного больше, вполне возможна ситуация, когда основная тяжесть налогового «грабежа» ложится именно на бедняков. Зато государственные чиновники, как мы видели, фактически вообще не платят налогов⁴⁵.

Именно неточное представление о распределении «[налогового] грабежа» и ложность аргумента о защите сбережений наравне с другими причинами привели многих консервативных экономистов и писателей к чрезмерному акцентированию роли *прогрессивности* шкалы налогообложения. На самом деле степень удаления общества от свободного рынка характеризуется не прогрессией шкалы, а *уровнем* налоговых ставок. Простой пример дает возможность наглядно представить относительную важность этих двух факторов. Сопоставим ситуацию двух налогоплательщиков, живущих в разных системах налогообложения. Смит зарабатывает 1000, а Джонс — 20 000 тыс. долл. в год. В обществе *A* действует пропорциональное налогообложение, и единая для всех ставка составляет 50%. В обществе *B* действует умеренно прогрессивная налоговая система, так что для доходов в 1000 долл. ставка составляет $1/2\%$, а для дохода в 20 тыс. долл. — 20%. Приведенная ниже

⁴⁵ О налогообложении доходов малообеспеченных слоев современной Америки см.: *Kolko G. Wealth and Power in America*. N. Y.: Frederick A. Praeger, 1962. Ch. 2.

таблица показывает, сколько придется каждому из наших граждан платить налогов в обществах *A* и *B* (долл.):

	Общество	
	<i>A</i>	<i>B</i>
Смит (1000 долл.)	500	5
Джонс (20 000 долл.)	10 000	4000

Можно спросить обоих налогоплательщиков: *при какой налоговой системе вам лучше живется?* Нет сомнений, что и бедный и богатый без колебаний назовут общество *B*, где действует прогрессивный подоходный налог, но при этом ставки налога для всех категорий налогоплательщиков относительно умеренны. Кто-нибудь может возразить, что все дело в том, что в обществе *A* ставка налога намного выше. Вот именно! Богатые люди недовольны не самим фактом *прогрессивности*, а тем, что для них установлены слишком *высокие* ставки налога, и они предпочтут систему прогрессивного подоходного налога, если ставки для них понизят. Это демонстрирует, что не бедные «грабят» богатых посредством прогрессивной системы налогообложения, а государство «грабит» тех и других с помощью любых налогов. Отсюда можно сделать вывод, что консервативные экономисты, может быть даже не отдавая себе в этом полного отчета, возражают не против прогрессивности, а против высоких ставок подоходного налога и что реальная претензия к прогрессивному налогу может заключаться лишь в том, что он открывает шлюзы для наращивания налога на большие доходы. Но ведь так бывает не всегда. Вполне возможно и даже часто бывает именно так, что налоговая система прогрессивна, но при этом ставки налогов для всех категорий налогоплательщиков ниже, чем при менее прогрессивной системе. На практике, разумеется, прогрессивность необходима, чтобы оправдать высокие ставки налога на состоятельные слои населения, потому что, если всех граждан обложить равномерно высоким налогом, множество небогатых людей может и взбунтоваться. С другой стороны, мно-

гие готовы терпеть высокие налоги, если известно, что богатые платят еще более высокие налоги⁴⁶.

Мы убедились, что принудительный эгалитаризм знаменует движение общества вспять, к варварству, и что на этом пути неизбежно происходит разрушение деятельности рынка и понижение уровня жизни. Многие экономисты, особенно принадлежащие к чикагской школе, считая себя защитниками «свободного рынка», тем не менее не рассматривают налоги как элемент рынка или как вмешательство в его функционирование. Эти авторы твердо привержены тому, что для адекватного распределения производственных факторов необходимо, чтобы прибыль и предельная доходность каждого участника рынка определялись исключительно согласием потребителя оплатить его услуги. При этом они не видят непоследовательности в том, что одновременно одобряют высокие налоги и разветвленную систему различных пособий и субсидий. Они представляют дело так, что этим путем можно изменить «распределение» доходов, не затрагивая эффективности распределения производственных факторов. Тем самым эти экономисты полагаются на *налоговую иллюзию*, аналог кейнсианской «денежной иллюзии». Они верят в то, что люди будут ориентироваться в своей деятельности не на *чистый* (после уплаты налогов), а на *валовой* доход. Это явное заблуждение. Нет оснований считать, что люди могут забыть о налогах и станут распределять свои ресурсы и усилия так, будто их нет. Налоги меняют относительную доходность разных видов деятельности, и это влияет на структуру распределения рыночных ресурсов, на поведение предпринимателей и т.п. На рынке все взаимосвязано, и при анализе это необходимо учитывать. Экономисты привыкли рассматривать рынок по частям — «фирма», макроструктуры, система рыночного обмена, налоги и т.п., и это не только затрудняет понимание того, как взаимодействуют все эти элементы рынка, но и препятствует пониманию того, как работает каждый из этих элементов.

⁴⁶ Ср.: Жувенель Б. де. Этика перераспределения. М.: Институт национальной модели экономики, 1995.

4.6

РАСПРОСТРАНЕНИЕ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ И ВОЗДЕЙСТВИЕ НАЛОГОВ. ЧАСТЬ IV: «ЕДИНЫЙ НАЛОГ» НА ЗЕМЕЛЬНУЮ РЕНТУ

Нам уже приходилось вскрывать ложность аргументов, используемых Генри Джорджем и его последователями: земля изначально принадлежит «обществу» и каждый вместе с жизнью должен иметь «право» на соответствующую часть этой земли; обусловленный внешними факторами рост стоимости земли создает «незаработанный доход»; в результате аморальных земельных «спекуляций» в городах плодородная земля выводится из [сельскохозяйственного] пользования. Здесь мы подвергнем анализу знаменитое предложение Генри Джорджа: «единый налог», или «100%-я экспроприация земельной ренты»⁴⁷.

В связи с теорией Джорджа прежде всего следует отметить, что она привлекает внимание к важной проблеме — к земельному вопросу. Современные экономисты склонны рассматривать землю как один из элементов капитала и отрицают существование какой-либо специфики в этом вопросе. В такой ситуации теория Джорджа, даже будучи ложной от первого до последнего слова, полезна тем, что привлекает внимание к игнорируемой проблеме.

⁴⁷ См.: *Rothbard M. N. The Single Tax: Economic and Moral Implications. Irvington-on-Hudson, N. Y.: Foundation for Economic Education, 1957; Idem. A Reply to Georgist Criticisms. Mimeographed MS. Foundation for Economic Education, 1957.*

Основную путаницу в обсуждение земельного вопроса внесла проблема стимулирования производства, которая должна была стать результатом не этого налога, а *отмены всех других форм налогов*.

Вопрос о пагубном влиянии налогов на производство и обмен делал Джорджа необычайно красноречивым. Избавиться от этого пагубного влияния можно было двумя путями: вообще ликвидировав налоги или заменив все налоги налогом на земельную ренту⁴⁸. Ниже я покажу, что налог на земельную ренту также стесняет производство и искажает его структуру. Поэтому все достоинства единого налога не в его введении, а в том, что одновременно были бы ликвидированы все другие налоги. И эти вещи не следует путать.

⁴⁸ Джордж фактически говорит то же самое: «Устранение налогообложения, которое сейчас всячески препятствует обмену и давит на все формы предпринимательской активности, будет иметь тот же эффект, что высвобождение мощной пружины. Получившее свежий прилив энергии производство воспрянет с новой силой, а торговля получит толчок, который скажется в самых отдаленных каналах обращения. Существующий метод налогообложения... представляет собой штраф за проявления энергии, прилежания, мастерства и бережливости. Если я работал с большим усердием и выстроил себе хороший дом, тогда как вы предпочли довольствоваться лачугой, сборщик налогов будет ежегодно являться ко мне, чтобы взять с меня штраф за мою энергию и прилежание, чтобы заставить меня платить больший налог, чем платите вы. Если я был бережлив, а вы расточительны, меня наказывают, а вас освобождают от налога... Мы говорим, что нуждаемся в капитале, но если кому-то удастся накопить или собрать его, мы заставляем его платить за это, как будто он получает от нас привилегию... Устранение этих налогов подействует как освобождение производства от тягчайшего гнета.... Вместо того чтобы говорить производителю, как это делается сейчас: «Чем больший вклад ты сделаешь в общее богатство, тем большим будет твой налог», государству следовало бы говорить ему: «Не подавляй своего усердия, бережливости и предприимчивости. Все, что ты заработаешь, достанется тебе. Тебя не будут облагать налогом за вклад в общее богатство»» (*George H. Progress and Poverty*. N. Y.: Modern Library, 1929. P. 434—435. (Русск. перев.: *Джордж Г. Прогресс и бедность*. 2-е испр. изд. СПб., 1906)).

Налог на земельную ренту имел бы тот же эффект, что и рассмотренный нами выше налог на собственность: он не мог бы быть переложен на другие факторы производства и был бы «капитализирован», соответственно, пострадали бы только те землевладельцы, при которых этот налог был бы установлен, а всех остальных налог никак не затронул бы благодаря падению капитальной ценности земли. Джорджисты предложили ввести 100%-й годовой налог только на земельную ренту.

Проект единого налога не разрешает критически важной проблемы — как оценить величину земельной ренты? Смысл затеи с единым налогом в том, чтобы вывести из-под налогообложения все средства производства и взимать налог только с земельной ренты. Но как это сделать? Джорджисты отмахнулись от проблемы, заявив, что это чисто практическая трудность, но ведь у данной проблемы есть и теоретические стороны. Как и в случае с любым другим налогом на собственность, мы не в состоянии точно оценить стоимость активов, которые не были проданы на рынке за истекший налоговый период.

Проект обложения налогом земли наталкивается на еще одну неразрешимую проблему: какую часть арендной платы за земельный участок отнести собственно на землю, а какую — на процент и заработную плату. Поскольку редко найдешь земельный участок, на котором не было бы строений и других результатов вложения капитала, и продается все это «в одной упаковке», проблема эта решения не имеет.

Но теория Джорджа сталкивается с еще большими трудностями. Ее сторонники утверждают, что главное достоинство единого налога в том, что он подстегнет производство. В ответ на враждебную критику они указывают, что единый налог (если его грамотно провести) не станет препятствием для улучшения и поддержания земельных угодий. Далее они утверждают, что благодаря введению единого налога пустующая земля будет *вовлечена* в производство. Предполагается, что это одно из главных достоинств предлагаемого налога. Но ведь если земля в данный

момент не используется, она не приносит ни цента валовой ренты, а значит, не приносит и собственно земельной ренты. А раз нет земельной ренты, то нет сумм, на которые можно было бы начислить налог. При последовательном воплощении плана Джорджа такая земля не принесет ни цента налогов! А раз она не будет облагаться налогом, ее нельзя будет вовлечь в пользование.

Единственное логичное объяснение этой ошибки джорджистов заключается в том, что они целиком сосредоточились на том факте, что даже неиспользуемая земля, как правило, имеет некую капитальную ценность, и, хотя она не приносит дохода, такую землю продают и покупают на рынке. Из этого факта джорджисты заключили, что, раз есть капитальная ценность, должна быть и «текущая» годовая земельная рента. Этот неверный вывод покоится на одной из самых значительных слабостей их теории — на пренебрежении ролью времени⁴⁹. Неиспользуемая в настоящее время земля обладает капитальной ценностью только потому, что рынок *рассчитывает*, что в будущем она станет приносить доход. Капитальная ценность земельного участка, как и других производственных активов, равна и определяется дисконтированной по средней ставке ссудного процента суммой ожидаемых в будущем рентных доходов. Но это не рента, извлекаемая в настоящий момент! В силу этого, взимание налога с необрабатываемой земли противоречит принятому джорджистами единому налогу на земельную ренту; в этом случае налог не только

⁴⁹ Вряд ли стоит винить одного Джорджа в пренебрежении фактором времени — ведь он опирался исключительно на теорию классической школы, которая вся страдает тем же недостатком. Вообще говоря, во многих областях Джордж шагнул за пределы, намеченные экономической теорией того времени. Когда Джордж создавал свои работы, австрийская школа, сумевшая включить в анализ фактор времени, только складывалась. Куда меньше заслуживают извинения современные последователи Джорджа, игнорирующие достижения экономической теории после 1880 г. О вкладе Джорджа см.: *Yeager L. B. The Methodology of George and Menger // American Journal of Economics and Sociology. 1954. April. P. 233—239.*

становится инструментом конфискации рентных доходов, но и будет служить истощению накопленных капиталов, которые придется продавать для уплаты налога.

Любое *возрастание* капитальной ценности необрабатываемой земли отражает не приносимый ею в настоящее время доход, а расчеты людей на будущее — какой доход способна дать эта земля. Представим, например, что будущая рента от неиспользуемой в настоящее время земли такова, что, когда об этом узнают на рынке, цена участка поднимется до 10 тыс. долл. Будем считать, что пока об этом мало кто знает, а потому за этот участок дают в среднем 8 тыс. долл. Дальновидный предприниматель Джонс верно оценил ситуацию и купил участок за 8 тыс. долл. Если бы все обладали такой же способностью к предвидению, ему пришлось бы уплатить за эту землю 10 тыс. долл. Прирост капитала Джонса, составивший 2 тыс. долл., — это прибыль, которую Джонсу обеспечила не текущая производительность земли, а его способность верно оценивать будущие перспективы.

Неиспользуемая земля — это главный конек джорджистов. Наличие неиспользуемых участков земли они объясняют «земельными спекуляциями», и на эти спекуляции они взваливают ответственность чуть не за все болезни цивилизации, в том числе за периодические спады экономической активности. Они не понимают того, что так как труд относительно более редкий ресурс, чем земля, то наименее производительная земля и *должна* оставаться невозделываемой. Зрелище пустующей земли приводит джорджистов в ярость: уровень жизни был бы выше, если бы все наличные ресурсы были вовлечены в производство. Но ведь нужно отдавать себе отчет, что пустующая земля — это благо и что, если когда-либо все участки земли войдут в эксплуатацию, это будет означать, что налицо абсолютный избыток рабочих рук по отношению к земле и мир в конце концов вошел в стадию чудовищной перенаселенности, когда для некоторых людей объективно не может найтись никакого полезного применения.

Автор этих строк долго не мог понять, почему джорджисты считают причиной всех экономических бед наличие пустующих земель, пока не нашел ответа в следующем все объясняющем отрывке из джорджистской публикации:

*«Бедные страны не страдают
от недостатка капитала»*

Большинство из нас привыкли считать, что жители Индии, Китая, Мексики и других так называемых отсталых стран бедны, потому что им недостает капитала. Но ведь мы уже убедились, что капитал — это не что иное, как богатство, богатство — это не что иное, как энергия человека, так или иначе приложенная к земле, так что приходится предположить, что недостаток капитала означает, что в отсталых Индии или Китае существует серьезная нехватка рабочих рук или земли. Но ведь это не так. Эти «бедные» страны имеют намного больше земли и рабочих рук, чем они используют. ... Не может быть сомнений, что они располагают всем необходимым — и людьми и землей, — чтобы производить столько же капитала, как и в любой другой стране»⁵⁰.

А поскольку в этих бедных странах избыток земли и рабочих рук, следует заключить, что землевладельцы препятствуют использованию земли. И только этим можно объяснить низкий уровень жизни.

Здесь в полной мере сказывается главное заблуждение джорджистов: непонимание истинной роли *времени* в производстве. Необходимо время для того, чтобы сделать накопления, вложить средства и создать капитальные блага, а последние обеспечивают главное: сокращают период производства потребительских товаров. Индии и Китаю не хватает капитала, потому что у них мало времени. Они начинают с очень низкого уровня обеспеченности капиталом, и им потребуется много времени, чтобы повысить уровень обеспеченности капиталом за счет собственных

⁵⁰ Grant P. The Wonderful Wealth Machine. N. Y.: Devin-Adair, 1953. P. 105—107.

сбережений. Джорджисты оказались в трудном положении, потому что их теория была сформулирована до формирования австрийской экономической школы, и в своем дальнейшем развитии они так и не учли достижения этой школы⁵¹.

Мы уже отмечали, что земельные спекуляции выполняют важную общественную функцию. Благодаря спекулянтам земля, причем в количестве, отвечающем требованиям потребителей, попадает в самые знающие руки и разрабатывается в соответствии с желаниями потребителей. Ни один хороший участок не будет бесполезно простаивать — тем самым лишая владельца земельной ренты, — если владелец участка не ожидает, что вскоре появится возможность более выгодного его использования. Энергия и знания предпринимателей обеспечивают самое производительное использование каждого участка⁵².

Одним из самых поразительных недостатков экономической литературы является отсутствие принципиальной критики джорджизма. Экономисты либо замалчивали проблему, либо — самый частый случай — признавая экономические заслуги теории, критиковали исключительно ее политические последствия или трудности, неизбежные при попытке практического применения. Снисходительность кри-

⁵¹ Критику развитой Джорджем теории процента см.: Бём-Баверк Е. Капитал и прибыль. СПб., 1909. С. 539—545, особенно с. 444 о капитализации пустующей земли.

⁵² «Люди покупают землю со “спекулятивными” целями, в расчете на повышение ее цены. Тем самым они оказывают услугу обществу, потому что их усилиями земля оказывается достоянием тех, кто лучше знает, как использовать ее самым прибыльным образом... Они не заинтересованы в том, чтобы земля оставалась вне эксплуатации, и такого не случается, если есть ясная перспектива ее выгодного использования... Если собственник не использует ценные участки земли, то только потому, что он ждет, когда ситуация с наилучшим способом использования прояснится. Естественно, владелец не хочет идти на крупные инвестиции в развитие земли, которые могут не окупиться до того, как изменившаяся ситуация потребует изменить план» (Knight F. H. The Fallacies in the ‘Single Tax’ // The Freeman. 1953. August 10. P. 810—811.

тики является одной из главных причин того, что джорджистское движение просуществовало столь долго. Основной причиной неэффективности критики было то, что большинство экономистов соглашались с главным пунктом теории Генри Джорджа: налог на земельную ренту не окажет неблагоприятного влияния на производство и не будет иметь вредных экономических последствий. Но если считать этот налог экономически разумным, остается только критиковать политические или практические стороны этого проекта. Многие авторы, указывавшие на практическую нереализуемость программы единого налога во всей полноте, соглашались, что было бы разумно установить 100%-й налог на весь возможный в будущем прирост величины земельной ренты. Джорджисты, естественно, воспринимали идею таких полумер с насмешкой. Стоило противникам признать экономическую безвредность налога на земельную ренту, и вся критика в целом оказывалась беспомощной.

С экономической точки зрения главная проблема единого налога такова: будет ли этот налог искажать и стеснять производство? Подстегнет его или будет тормозить? Можно ли считать истинной идею, что собственники земли не выполняют никаких полезных функций, а потому конфискация их доходов не сможет оказать отрицательного влияния на производство? Земельная рента получила название «экономического излишка», который можно без всякого вреда обложить любым налогом. Многие экономисты молчаливо согласились с данным выводом, чем признали, что единственная полезная функция землевладельцев — это работать над улучшением земли, т.е. заниматься производством капитальных благ на земле.

Но в этом центральном пункте своей теории джорджисты расходятся с реальностью. Землевладелец оказывает очень важные производственные услуги. Именно он поставляет на рынок земельные участки и распределяет их среди наиболее производительных претендентов. Нас не должен вводить в заблуждение тот факт, что количество пригодной к обработке земли всегда более или менее по-

стоянно. В случае земли, как и любого другого производственного актива, продается не только физический товар, но и весь пучок сопутствующих услуг, в том числе и услуга по *передаче собственности* от продавца покупателю. Земельные участки не существуют сами по себе; собственник должен *передать* землю пользователю. (В случае «вертикальной интеграции» обе эти функции может выполнять один человек⁵³.)

Чтобы извлекать из земли максимально возможную ренту, собственник должен найти для нее производительное использование, в наибольшей степени отвечающее нуждам потребителей. В частности, нельзя недооценивать важности местоположения и того, что землевладелец обеспечивает самое производительное расположение для каждого конкретного варианта использования.

Распространенное представление, что вовлечение земельных участков в оборот и определение их местоположения не является по-настоящему «производительной» функцией, — это наследие старой классической точки зрения, что любая услуга, которая не «создает» чего-либо материально ощутимого, не является «действительно» производительной⁵⁴. Но на самом деле эта функция не менее

⁵³ «Сама по себе земля обслуживает цивилизованного человека не в большей степени, чем пища сама по себе. И то и другое *сервируется* для него, подается ему». (Heath S. How Come, That We Finance World Communism? Mimeographed MS. N. Y.: Science of Society Foundation, 1953. P. 3; см. также: Heath S. Rejoinder to "Vituperation Well Answered" by Mason Gaffney. N. Y.: Science of Society Foundation, 1953).

⁵⁴ См.: Heath S. Progress and Poverty Reviewed. N. Y.: The Freeman, 1952. P. 7—10. Комментируя Джорджа, Хит говорит: «Но когда доходит до услуг землевладельцев, он со всей определенностью заявляет, что все ценности материальны... В услугах, оказываемых [землевладельцами], по распределению участков земли и ресурсов нет никакого материального производства; поэтому он не способен понять, почему они имеют право на долю в распределении за то, что они осуществляют распределение земли... Он совершенно отрицает, что распределение земли в соответствии с договором и взаимной выгодой участвует в создании ценностей. А ведь это единственная альтернатива как хаотиче-

производительна, чем любая другая, а кроме того, она жизненно важна. Разрушение этой функции будет иметь тяжкие последствия для экономики.

Представим, что государство установило 100%-й налог на земельную ренту. Каковы будут экономические последствия этого? Владельцы земли подвергнутся экспроприации, и капитальная ценность земли на рынке упадет до нуля. Поскольку владельцы участков не смогут получать ренту, участок потеряет всякую ценность на рынке. С этого момента участки будут *бесплатны*, а владельцы должны будут передавать всю получаемую земельную ренту в казну.

Но раз уж государство отбирает всю ренту себе, *землевладельцам нет смысла ее собирать*. Величина земельной ренты также упадет до нуля, и использование земли станет бесплатным. Единый налог мало того что не сможет стать единым источником доходов государства, но он вообще перестанет быть источником каких-либо доходов.

Единый налог делает *земельные участки бесплатными*, хотя земля, как и любой другой ограниченный ресурс, бесплатной быть не может. Любое *благо* всегда является редким и поэтому всегда должно иметь свою цену, определяемую соотношением между спросом и предложением. Бесплатным бывает только то, что вообще товаром не является, поскольку представляет собой присутствующее в изобилии условие человеческого существования, которое не подвластно человеческой воле.

Благодаря этому налогу на рынке воцарится иллюзия, что земля бесплатна, тогда как этого не может быть. Результат будет таким же, как и с любой попыткой установить потолок цен. Вместо того чтобы уходить по самой высокой цене и доставаться тому, кто может извлечь из нее наибольшую пользу, самые ценные участки достанутся случайным людям, тем, кто их первым захватит и кто не

сможет раскрыть их потенциал, потому что исчезнет экономическое давление в пользу получения наибольшей продуктивности. Возникнет схватка за лучшие участки, и никто не захочет использовать менее ценную землю. На свободном рынке менее производительная земля обходится арендатору дешевле. Но когда они стоят не меньше самых лучших участков, потому что вся земля бесплатна, никто не захочет их использовать. В городах лучшая и потенциально самая ценная земля — это городские центры, и арендаторам приходится платить за них больше, чем за менее ценные, хотя и полезные участки на окраинах города. Если бы идея Генри Джорджа оказалась реализованной, потенциальные возможности многих участков были бы потеряны, а также центры городов оказались бы перенаселенными, а окраины пребывали в относительном запустении. Если джорджисты полагают, что единый налог покончит с перенаселенностью городских центров, то они заблуждаются: результатом будет обратное.

Далее предположим, что государство, в соответствии с идеями джорджистов, для вовлечения в эксплуатацию «неиспользуемой» земли установило на земельную ренту налог, *превышающий 100%*. В этом случае произойдет разрушение структуры использования труда и капитала. Труд — это более редкий ресурс, чем земля, и принудительное использование пустующей ныне земли приведет к бесполезной растрате труда и капитала. Не оправданные результатом усилия будут приложены к малопродуктивным участкам земли, а более ценные окажутся в относительном небрежении.

В любом случае единый налог может привести только к повсеместному хаосу, к неадекватному распределению и чрезмерному использованию решительно всего, к перенаселенности, к чрезмерному или недостаточному использованию бедной земли, которая все равно будет в итоге покинута. В общем, можно предвидеть, что малоценные земли будут заброшены, потому что налог будет притягивать людей на лучшие земли. Как и всегда в условиях контроля

цен, лучшие участки будут распределять по очереди или они будут доставаться фаворитам и т.п., но только не в соответствии с экономическими возможностями претендентов. Поскольку в *любом* производстве важно местоположение, хаос в этом деле станет источником хаоса для всех областей производства, и не исключено, что это сделает невозможными любые экономические расчеты, потому что важный элемент всех экономических расчетов — местоположение — окажется выведенным за пределы рынка.

На это джорджисты могут возразить, что землевладельцам не позволят раздавать землю задаром и что армия государственных оценщиков проследит за тем, чтобы величина арендной платы отвечала достоинствам земли. Но таким образом вряд ли удастся решить проблему, скорее, так можно только сделать все еще хуже. Подобным образом можно обеспечить некоторые налоговые поступления и сбить избыточный спрос на землю, но все-таки *землевладельцы* не будут заинтересованы в том, чтобы выполнять свою главную функцию — эффективно распределять землю [среди пользователей]. Нужно иметь в виду и то, что оценка земли всегда является делом трудным и субъективным. Какой же хаос должен возникнуть, когда государству придется вслепую, в отсутствие всякого рынка аренды участков, назначать величину арендной платы на каждый клочок земли! Эта задача совершенно неразрешима, и результатом будет такое отклонение арендной платы от того, что назначил бы рынок, что хаос в распределении и использовании участков земли будет еще усилен. Когда земельный рынок исчезнет без следа, у землевладельцев не только не останется никаких стимулов для эффективного распределения участков [среди пользователей]; они будут лишены даже возможности выяснить, насколько эффективно они распределили землю.

Наконец, установление величины арендной платы государственными чиновниками — это в практическом смысле эквивалент полной национализации земли. А значит, неизбежным следствием этого будут хаос и убытки, как и во всяком бизнесе, которым завладевает государство, только в

этом случае последствия будут особенно тяжкими, потому что земельные отношения затрагивают практически все стороны хозяйственной жизни. Джорджисты возражают, что они вовсе не выступают за национализацию земли и что она *de jure*⁵⁵ останется в частной собственности. Вот только доходы от земельной собственности отойдут государству. Сам Генри Джордж признавался, что единый налог «достигнет того же [что и национализация земли], только сделает все более простым, легким и незаметным образом»⁵⁶. Но задуманное Джорджем нельзя осуществить «простым, легким и незаметным образом». Сохраняя *de jure* частную собственность на землю, единый налог сделает ее совершенно бессмысленной, так что его результаты никаким ощутимым образом не будут отличаться от открытой национализации⁵⁷. Ведь у государства, как мы увидим ниже, нет ни стимулов, ни возможностей эффективно распорядиться землей. В любом случае участки земли, как и все остальные ресурсы, должны принадлежать кому-то, кто будет ими распоряжаться, — частным лицам или государству. Раздача земли в пользование может происходить либо на основе добровольных соглашений, либо по усмотрению властей, и именно на последнее направлены национализация земли или установление единого налога^{58,59}.

⁵⁵ Юридически (лат.). — Прим. ред.

⁵⁶ George. Progress and Poverty. P. 404.

⁵⁷ «Чтобы собирать эту ренту, правительству придется принудить собственника использовать землю наилучшим образом, а значит, ему придется выдавать детальные инструкции по распоряжению землей. Так что, как видите, преимущество налоговой конфискации над социализацией управления практически исчезает» (Knight. The Fallacies in the 'Single Tax'. P. 809).

⁵⁸ «Следует ли нам предположить, что земля... сама себя распределяет?.. Ее распределение может осуществляться и часто осуществляется администрацией лагеря военнопленных или всенародно избранными обитателями городского управления... И наоборот, в любом свободном обществе участки земли и ее ресурсы должны распределяться, и чаще всего распределяются, на основе добровольных договоров, в которых ... землевладелец является единственно возможной первой стороной контракта. Именно он является источником общественной функции по распределению. Рента — это его автоматически поступающее возна-

Джорджисты верят, что государственная собственность или контроль над землей обозначают, что «общество» станет владеть или распоряжаться землей или земельной рентой. Но это заблуждение. Общество или публика не может ничем владеть. Собственником может быть только отдельный человек или группа людей. (Подробнее об этом ниже.) Как бы то ни было, по проекту джорджистов собственником земли станет не общество, а государство. В трудном положении оказалась группа джорджистов-антигосударственников, которые хотели бы передать земельную аренду государству, но при этом уничтожить само налогообложение. Фрэнк Ходоров, лидер этой группы, сумел предложить крайне неудовлетворительное решение: чтобы земля не стала монополией центрального правительства, ее следует муниципализировать. Впрочем, это различие не принципиальное: последствия государственного владения и региональной земельной монополии все равно проявятся, пусть на уровне множества мелких регионов, а не одного большого региона⁶⁰.

Есть все основания считать, что система Генри Джорджа состоит исключительно из заблуждений. Но даже те-

граждение, границы которого определяются свободным рынком...» (*Heath. How Come That We Finance World Communism?* P. 5. См. также: *Heath. The Trojan Horse of «Land Reform»*. N. Y., n. d. P. 10—12; *Heath. Citadel, Market and Altar*. Baltimore: Science of Society Foundation, 1957).

⁵⁹ В связи с мечтой Генри Джорджа и его последователей о том, чтобы каждый человек получил безусловное право на доступ к земле, Фрэнк Найт замечает, что (1) «каждый и так имеет это право, но при условии выполнения требований конкуренции, т.е. если он заплатит за землю надлежащую цену», и (2) единственной альтернативой является «получение разрешения от какой-либо правительственной организации». Поскольку «любая попытка дать каждому безусловное право на доступ к земле приведет только к анархии, к войне всех против всех, и ни конфискация и распределение “ренты”, ни ее использование для “общественных целей” ничуть не приближают нас к достижению этой цели» (*Knight. The Fallacies in the ‘Single Tax’*. P. 810).

⁶⁰ См: *Chodorov F. The Economics of Society, Government, and the State*. Mimeographed MS. N. Y.: Analysis Associates, 1946.

перь эта доктрина привлекает немалое внимание, и, что особенно удивительно, внимание многих экономистов и социальных философов, считающих себя приверженцами свободного рынка. И в этом есть смысл, потому что джорджисты, пусть и предельно абсурдным образом, привлекают внимание к проблеме, ускользающей от внимания публики, — земельному вопросу. Земельный вопрос *существует*, и можно сколько угодно пытаться его не замечать — это делу не поможет. Но вопреки учению джорджистов причиной земельной проблемы является *не* установление частной собственности на землю на свободном рынке. Ее источником является незавершенность этой системы установления частной собственности на землю, которая требует, чтобы первым владельцем ничейной земли становился ее первый пользователь, который, оформив право собственности, мог бы дальше ею распоряжаться как любым другим рыночным ресурсом — продавать, дарить, завещать. Именно такой метод установления собственности соответствует принципам свободного рынка; любой другой метод установления собственности на ничейные участки земли невозможен без участия государственного принуждения.

Если действовать в режиме *«первый пользователь — первый собственник»*, сразу станет ложным утверждение джорджистов, что наша частная собственность на землю не покоится на том, что собственник вложил свой труд в созданную природой землю. В такой ситуации исчезнет право собственности на землю, которая еще не была в обработке, и только ее продуктивное использование станет достаточным основанием для установления собственности на участок земли. «Вложение» труда может иметь форму дренажа, удобрения, расчистки, мощения или любых других действий, подготавливающих участок к использованию. Вспашка и посев — это лишь один из видов использования⁶¹. В случае возникновения споров о праве собственности решение можно было бы передавать на усмотрение суда.

⁶¹ Американское законодательство о гомстеде, устанавливающее принцип «первый пользователь — первый собственник», ошибочно полага-

Права пионера как первооткрывателя и первопользователя столь же бесспорны, как и права на любой другой продукт труда. Найт не преувеличивает, утверждая, что «обвинение наших пионеров в том, что они получили землю ни за что, лишив при этом будущие поколения их законной доли в наследии, даже не заслуживает того, чтобы его опровергали. Вся доктрина — плод городского ума, создана человеком, живущим в комфорте и не сталкивающимся с реальностью в качестве собственника или арендатора... Если бы позднее общество решилось конфисковать стоимость земли, оставив владельцам только продукт улучшения ее, это с его стороны было бы пренебрежением к упорному труду, которым земля была приобретена, и произвольным противопоставлением одной группы собственников другой»⁶².

Проблемы возникают, когда игнорируется принцип «*первый пользователь — первый собственник*». Почти во всех странах государства считают своей всю новую, не бывшую в эксплуатации землю. В условиях *свободного рынка* государство никак не могло бы оказаться собственником невозделанной земли. Стоит государству завладеть девственной землей, и уже сам этот акт вносит семена раздора в процесс рыночного распределения земли. Представим, что государство избавляется от неиспользуемых общественных земель, продавая их на аукционе тому, кто больше заплатит. Поскольку государство не имело весомых прав собственности, у покупателя государственных земель такого права также не будет. Если, как это часто бывает, покупатель не использует и не заселяет землю, он оказывается *земельным спекулянт*ом в самом уничижительном смысле этого слова. Когда появляется действительный пользователь, ему приходится покупать или арендовать

ет, что единственно законным назначением земли является выращивание сельскохозяйственных культур. На самом деле использованием является любая деятельность, включая выпас скота и прокладку железнодорожного пути.

⁶² Knight. The Fallacies in the 'Single Tax'. P. 809—810.

землю у спекулянта, не имеющего весомых прав на землю, потому что он купил землю у государства, права собственности которого, с позиций свободного рынка, также неосновательны. Получается, что *некоторые* обвинения со стороны джорджистов в адрес земельных спекулянтов верны, но *не* потому, что спекуляция сама по себе плоха, а потому, что спекулянт стал землевладельцем, купив землю у государства, незаконно присвоившего себе права на нее. В результате этого покупная цена (или арендная плата) действительно превращается в *налог*, уплачиваемый за право использования земли. При этом распродажа неиспользуемых общественных земель превращается в нечто подобное старинной практике *откупа налогов*, когда частные лица могли покупать у государства привилегию собирать налоги. При этом цена этой привилегии должна была оказываться примерно соответствующей доходу, приносимому сбором налогов.

Таким образом, продажа неиспользуемых общественных земель спекулянтам ограничивает возможность вовлечения новых земель в пользование, вносит искажения в распределение ресурсов и мешает вовлечению земель в использование, поскольку за это приходится платить спекулянтам «налог» в виде покупной цены или арендной платы. Ограничения на использование земли повышают стоимость предельной продукции и арендной платы за используемую землю и одновременно понижает предельный продукт труда, тем самым снижая уровень заработной платы.

Сходство арендной платы и налога еще более наглядно в случае «феодалного» пожалования земельных участков. Как выглядело типичное начало феодализма? Племя завоевателей захватывало населенную крестьянами территорию и создавало государство для управления ею. Оно *могло* облагать население налогами, чтобы поддерживать свое существование. Но оно могло действовать и иначе, и важно понять, что не было принципиальной разницы между двумя направлениями деятельности. Оно могло разделить землю, чтобы наделить именами каждого из членов банды

завоевателей. Тогда помимо или в дополнение к центральному налоговому агентству возникал ряд региональных центров по сбору ренты. Но результаты в обоих случаях оказывались одинаковыми. Это особенно наглядно в странах Востока, в которых считалось, что правитель лично *владеет* всей территорией государства и собирает налоги в форме «арендной платы» за право использования своей земли.

Зыбкость различий между налогами и феодальной рентой живо изобразил Франц Оппенгеймер: «Крестьянин платит дань, отдавая часть продукта своего труда, не получая никаких услуг взамен. “Вначале была земельная рента”. Формы сбора и потребления земельной ренты разнообразны. В некоторых случаях лорды образуют своего рода профессиональный союз или коммуну, живут по коммунистически в условиях укрепленного лагеря, где и потребляют дань, собираемую со своих крестьян. ... В некоторых случаях каждый из воинов-лордов имеет закрепленный за ним собственный участок земли. Но чаще, как в древней Спарте, оброк, собираемый с этой земли, потребляется на совместных трапезах — “сисситиях” — представителями господствующего класса. В некоторых случаях знатные землевладельцы делят между собой всю территорию, так что каждый со своей семьей и двором поселяется в собственном укрепленном замке, где и кормится тем, что производит его земля или владение. Но эта знать еще не превратилась в собственно землевладельцев, которые бы осуществляли и управление своей собственностью. Каждый из них кормится за счет приношений своих подданных, но он ими не управляет и не контролирует их. Именно так в Средние века была организована жизнь германской знати. В конечном итоге рыцари пришли к тому, что стали сами управлять своими поместьями»⁶³.

⁶³ Oppenheimer. The State. P. 83—84. О развале феодальных владений на отдельные области см.: Ibid. P. 191—202.

Разумеется, есть существенная разница между спекулянтом, купившим землю у государства, и феодалом, получившим ее в виде пожалования. В первом случае земля этого спекулянта будет продана, а налог полностью погашен. И с этого момента земля начинает жить исключительно по законам свободного рынка⁶⁴. Феодалный властитель, напротив, передает землю наследникам. Истинным владельцам и пользователям теперь приходится платить арендную плату. И взимание этого налога-ренты продолжается из поколения в поколение. Из-за крайней обширности имений и наличия разных юридических препоп очень редко бывает так, что пользователям удается выкупить свою землю у феодала. Но когда это происходит, земля освобождается от кошмара дани-налога.

Рынок часто обвиняют в том, что «вся» земельная собственность имеет своим источником завоевание или государственную привилегию, так что не может быть особого уважения к существующим правам собственности. Оставив в стороне вопрос о надежности исторических данных, можно смело утверждать, что вопрос о происхождении не столь уж важен. Допустим, к примеру, что Джонс украл деньги у Смита или что он получил их от государства в результате экспроприации или субсидии. Теперь представьте, что беззаконие осталось безнаказанным: Смит и все его наследники умерли, а деньги остались у наследников Джонса. В этом случае смерть Смита и всех его наследников означает, что деньги фактически стали ничейными и теперь по закону «гомстеда» являются собственно-

⁶⁴ Следует повторить, что на свободном рынке право на владение землей будет принадлежать не только непосредственным пользователям. Единственное условие сводится к тому, что именно использование должно отличать того, кто станет первым собственником земли. Как только пользователь оформил право собственности, он волен продать ее спекулянту, оставить пустующей и т.п. Все это не нарушит деятельность рынка. Проблема лишь в том, кто и как может создать права собственности. Когда они уже созданы, владелец, разумеется, может делать со своей собственностью все, что угодно.

стью тех, кому они достались. Теперь деньги принадлежат семье Джонса как ее законная и абсолютная собственность⁶⁵.

Но этот процесс преобразования насилия в услугу не работает, когда плата за аренду земли оказывается сродни областному налогу. Печать спекулятивного происхождения исчезает, когда пользователю удается выкупить свой участок земли, но ничего подобного не происходит, когда феодальные поместья в первоначальном виде переходят из поколения в поколение. Как пишет Мизес, «нигде и никогда крупная земельная собственность не возникала в результате действия экономических сил. Она всегда является результатом военных и политических усилий. Созданная насилием, она и поддерживалась только и исключительно насилием. Как только латифундии вовлекаются в сферу действия рыночных сил, они начинают раскалываться, и так до тех пор, пока не исчезают вовсе. Ни их возникновение, ни их существование экономически не обусловлены. Большие земельные состояния — не результат экономического превосходства крупной собственности. Они возникают вследствие аннексий, совершаемых за пределами сферы торговли... Внеэкономическое происхождение латифундий выявляется тем фактом, что создавшая их экспроприация земель, как правило, ничего не меняла в способе производства. Прежние владельцы в новом статусе продолжали вести хозяйство на своем клочке земли»⁶⁶.

⁶⁵ Отметьте предположение, что Смит и его наследники умерли или не могут быть найдены. В противном случае в свободном обществе права собственности были бы им возвращены.

⁶⁶ Мизес Л. фон. Социализм. М.: Каталаксия, 1994. С. 241 — 242. ❄️

4.7

КАНОНЫ «СПРАВЕДЛИВОСТИ» НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

7.7.1. СПРАВЕДЛИВЫЙ НАЛОГ И СПРАВЕДЛИВАЯ ЦЕНА

Поиски «справедливой цены» шли веками, пока не была разработана экономическая наука. Когда перед глазами неопишное, практически бесконечное многообразие цен, какое из ценовых соотношений счесть «справедливым»? Постепенно было осознано, что объективно определяемых количественных критериев справедливости не существует. Пусть цена десятка яиц 50 центов, а какой будет «справедливая цена»? Даже автору этой книги, верящему в возможность рациональной этики, понятно, что никакая научная или философская этическая система не может дать количественных критериев справедливости. Если профессор X говорит, что справедливая цена десятка яиц 45 центов, а профессор Y считает, что 85 центов, нет научных критериев для суждения, кто из них прав. Это вынуждены признать даже самые ярые антиутилитаристы. Позиции всех спорящих сторон оказываются абсолютно произвольными.

Проанализировав процесс добровольного обмена, экономическая теория сделала ясным, что единственным справедливым критерием справедливости цен является *рыночная цена*. Ведь только рыночная цена всегда определяется добровольными и взаимосогласованными действиями всех участников рынка. Она является объективным результатом субъективных оценок и добровольных решений каждого, а

в силу этого выступает единственным объективным критерием «количественной справедливости» в ценообразовании.

Сегодня практически никого не интересует вопрос о «справедливой цене», и стало общепризнанным, что возможна любая этическая критика, но только качественная и направленная на ценности потребителей, а не на количественную структуру цен, возникшую на базе этих ценностей. При заданной структуре потребительских предпочтений рыночная цена и есть справедливая цена. Более того, справедливой является фактическая рыночная цена, а не цена равновесия, которая в реальном мире может никогда и не реализоваться, и тем более не «конкурентная цена», также представляющая собой теоретическую конструкцию.

Но если экономическая теория сумела остановить бесплодный поиск справедливой цены, почему с неослабным напором продолжается поиск «справедливого налога»? Почему, когда вопрос заходит о налогообложении, в целом приверженные науке экономисты немедленно превращаются в моралистов? Никакой другой профессиональный вопрос не вызывает у экономистов таких грандиозных этических споров.

Нет никаких возражений против любых обсуждений этических концепций, если экономисты отдают себе отчет, что: а) экономическая теория сама по себе не может установить никакого этического принципа — она в состоянии только снабдить моралистов или граждан объективными данными в виде законов внешнего мира; б) любое обращение к этике должно основываться на последовательном наборе этических принципов и ни в коем случае нельзя походя вторгаться в эту область в стиле «что ж, каждый должен согласиться с тем, что...». Легковесная предпосылка всеобщего согласия — это одна из самых раздражающих дурных привычек экономистов, берущихся говорить о морали.

В этой книге нет попыток утвердить какие-либо этические принципы. Но нельзя не протестовать, когда без должного обоснования и анализа экономические принципы

включаются в ход экономического анализа. Примером является привычный поиск «канонов справедливости» для сферы налогообложения. Первое возражение против этих «канонов» заключается в том, что для начала авторам этих трактатов нужно бы исследовать вопрос о справедливости существования самого налогообложения. Если это не может быть доказано, какой же смысл говорить о «справедливом налоге»? Если само налогообложение несправедливо, то, как ни распределяй налоговое бремя, ни о какой справедливости говорить не приходится. В этой книге нет доктрины справедливости или несправедливости налогообложения. Есть только призыв к экономистам: либо вообще забудьте о «справедливом налоге», либо потрудитесь развить соответствующую этическую систему, в рамках которой можно было бы вернуться к решению этой проблемы.

Почему экономисты оставили поиски «справедливой цены», но никак не могут покончить с поисками «справедливого налога»? Одна из причин — это возможные нежелательные последствия. От «справедливой цены» отказались в пользу рыночной цены. А можно ли перейти от «справедливого налога» к рыночному налогу? Конечно, нет, потому что на рынке нет налогообложения и невозможен налог, отвечающий принципам рыночной деятельности. Как мы увидим далее, в мире нет такой вещи, как «нейтральный налог», т.е. налог, не вносящий искажений в деятельность рынка, так же как невозможны нейтральные деньги. Можно стремиться к максимальной нейтральности, чтобы как можно меньше задевать целостность рыночных структур, но в полной мере эта цель недостижима.

4.7.2. ИЗДЕРЖКИ СБОРА, УДОБСТВА И ОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Даже простейшие максимы не следует принимать на веру. Два столетия назад Адам Смит сформулировал четыре правила справедливости налогообложения, которые с тех

пор бездумно повторяют экономисты⁶⁷. Одно из них трактует вопрос о распределении налогового бремени, и этим мы детально займемся ниже. Самым «очевидным» из установленных Смитом принципов было требование стремиться к «минимуму» издержек на сбор налогов и соответственно выбирать виды налогообложения.

Очевидное и безвредное правило? Как бы не так. В этом «каноне справедливости» нет ничего очевидного. Чиновник налогового ведомства всегда выскажется в пользу налога с высоким уровнем административных издержек, потому что такой налог позволяет умножить ряды чиновников. Можем ли мы считать, что чиновник заведомо не прав? Конечно, нет. Прежде чем обвинять его в «неправоте», нужно проделать определенный этический анализ проблемы, до которого не снизошел ни один экономист.

Далее. Если налог признан несправедливым по другим основаниям, тогда может оказаться, что *больше справедливости* в высоких издержках на его сбор, поскольку тогда менее вероятно, что он будет собираться полностью. Если налог собирать легко, он может сильнее расстроить деятельность рынков и принести больше вреда экономике.

Аналогичное возражение может быть выдвинуто против еще одного канона Смита: нужно заботиться об удобстве внесения налога. Требование кажется самоочевидным, и в нем действительно немало разумного. Но возможно возражение, что налог должен создавать максимум *неудобств*, чтобы побудить людей протестовать и добиваться снижения общего уровня налогообложения. Именно таков один из основных аргументов «консерваторов», выступающих в пользу подоходного налога и против косвенных налогов. Мы не будем разбирать вопрос о весомости этого аргумента. Для нас важно, что в нем нет самоочевидной неправоты, а значит и сам канон Смита не является ни простым, ни очевидным.

⁶⁷ См.: *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. II. М.: ОГИЗ СОЦЭКГИЗ, 1935. С. 341—343. См. также: *Hunter, Allen.* Principles of Public Finance. P. 137—140.

Последний из предложенных Смитом канонов справедливого налогообложения требует определенности: налоги не должны назначаться произвольно; налогоплательщик должен заранее знать, сколько ему придется заплатить. Анализ показывает, что и в этом правиле нет никакой очевидности. Некоторые могут счесть, что налогоплательщику выгодна *неопределенность*, потому что можно подкупить налогового чиновника и снизить величину налоговых платежей. При определенном соотношении между величиной взятки и величиной налоговых выплат эта операция выгодна налогоплательщикам. Более того, в долгосрочной перспективе никакой определенности быть не может, потому что государство может в любое время изменить ставки налогов. В долгосрочной перспективе определенность налогообложения просто недостижима.

Можно выдвинуть сходный аргумент против идеи, что налоги «должны» быть такими, чтобы от них трудно было уклониться. Если налог обременителен и несправедлив, вполне морально его игнорировать, да и для экономики лучше, если от него можно *уклониться*.

Как видим, ни один из предположительно самоочевидных канонов налогообложения, в общем, никаким канонем не является. С определенной этической точки зрения они разумны, с других — нет. У экономиста нет возможности сделать выбор.

4.7.3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ

До сих пор мы обсуждали воздействие налогообложения на *любого данного* человека или фирму, а теперь займемся исследованием другого аспекта: *распределения* бремени налогов между участниками хозяйственной жизни. Поиски «справедливости» в налогообложении большей частью вращались вокруг проблемы «справедливого распределения» этого бремени. В этом разделе мы познакомимся с различными предложенными канонами справедливости и дадим анализ экономических *последствий* распределения [бремени] налогов.

4.7.3.1. Единообразиие налогообложения

4.7.3.1.1. Равенство перед законом: освобождение от налога

Идеальным решением почти все авторы считают единообразное налогообложение. Предполагается, что такое решение заложено уже в концепции «равенства перед законом», которая лучше всего выражена в афоризме «к подобному следует относиться подобно». Большинству экономистов такой идеал кажется естественным, так что у них оставалась чисто практическая проблема — точно определить, кто, когда и кому «подобен» (как мы увидим ниже, проблема неразрешимая).

Все эти экономисты, какого бы принципа «подобия» они ни придерживались, приняли идею единообразия налогообложения. Поэтому тот, кто убежден, что следует назначать налог в соответствии со «способностью платить»⁶⁸, верит и в то, что всех, обладающих равной способностью платить, следует облагать налогом по равной ставке. Соответственно тот, кто склоняется в пользу пропорциональности налогообложения, оказывается сторонником того, чтобы со всех людей с равным доходом взимали одинаковую сумму налога, и т.д. В литературе о налогообложении много внимания посвящено идеалу единообразного налогообложения.

Однако этот канон ни коей мере не самоочевиден, ибо должно быть понятно, что справедливость *равенства отношения* зависит прежде всего от *справедливости самого отношения*. Предположим, к примеру, что Джонс со своими последователями предлагает обратить группу людей в рабство. Следует ли нам считать, что «справедливость» требует, чтобы все в *равной степени* стали рабами? А теперь представим, что кому-то повезло и он избежал рабства. Должны ли мы осудить его за то, что он сумел избе-

⁶⁸ См. ниже.

жать справедливости, постигшей его собратьев? Очевидно, что равенство отношения вообще не является канонем справедливости, и если нечто является несправедливым, то справедливо пожелание, чтобы этим было затронуто как можно *меньшее* число людей. Равное распределение несправедливого отношения не может быть идеалом справедливости. Поэтому, если кто-то считает, что все должны быть равны в налогообложении, он должен был бы для начала доказать, что налогообложение — дело справедливое.

Многие авторы, осуждая практику освобождения от налогов, особо критичны к тем, кто сумел добиться этого для себя. Среди таких авторов много защитников свободного рынка, рассматривающих освобождение от налогов как своего рода субсидию, особую привилегию, несовместимую с принципами свободного рынка. Но освобождение от налога или любого другого бремени вовсе не является эквивалентом субсидии. Между ними есть решительная разница. В последнем случае человека наделяют привилегией за счет всех остальных, тогда как в первом он всего лишь *избегает* тяготы, возлагаемой на других. В первом случае за его благополучие платят все остальные, во втором — нет. В первом случае привилегия — это форма участия в дележе награбленного, а во втором — везение того, кто сумел избежать ограбления. Винить его в этом столь же разумно, как винить беглого раба. Совершенно понятно, что если некая повинность несправедлива, то винить следует не того, кто сумел ее избежать, а того или тех, кто возложил ее на людей. Если налог несправедлив и некоторые сумели получить освобождение от него, то надо хлопотать не о том, чтобы *всех обложить этим налогом*, а, напротив, о том, чтобы *все были освобождены* от него. Освобождение не может считаться несправедливым, пока не доказано, что сам налог или другая какая повинность справедливы.

Итак, само по себе равенство отношения не может считаться канонем справедливости. Следует доказать, что налог справедлив. А если это не так, тогда единообразие есть

просто осуществление общей несправедливости, и всякое освобождение от нее должно только приветствоваться. Поскольку сам факт налогообложения представляет собой вмешательство в дела свободного рынка, защитникам последнего просто неприлично выступать за единообразие налогообложения.

Одним из главных источников путаницы в сознании экономистов и других сторонников свободного рынка является то, что свободное общество принято характеризовать как состояние «равенства перед законом» или «отсутствия привилегий». Многие, соответственно, критикуют «освобождение от налога» как «привилегию» и нарушение принципа «равенства перед законом». Как уже отмечалось, последняя концепция вообще не может считаться критерием справедливости, поскольку все зависит от справедливости закона, или самого «отношения». Именно справедливость последнего, а не равенство, является особенностью свободного рынка. Вообще говоря, было бы уместнее характеризовать свободное общество как «равенство прав на защиту личности и собственности» или «равенство свободы», а не вводящим в заблуждение выражением «равенство перед законом»⁶⁹.

В литературе по вопросам налогообложения ведутся яростные споры о «налоговых дырах», причем весь пафос направлен на то, чтобы всякий доход или географическую область, освобожденную от налогообложения, быстро уравнивать со всеми остальными. Отказ от борьбы с налоговыми лазейками считается аморальным. Но, как язвительно заметил Мизес: «Что такое налоговая лазейка? Если закон не наказывает за что-либо или не облагает что-либо налогом, то это не налоговая лазейка. Это просто закон. ... Освобождение от подоходного налога по нашему налоговому закону — это никакие не лазейки.... Благодаря этим

⁶⁹ Это замечание относится к профессору Хайеку, принявшему в качестве основного политического критерия «господство закона» [rule of law] (*Hayek F. A. The Constitution of Liberty. Chicago: University of Chicago Press, 1960*).

лазейкам эта страна до сих пор остается свободной страной»⁷⁰.

4.7.3.1.2. Недостижимость единообразия

Но можно отложить все эти соображения в сторону, поскольку идеал единообразия *недостижим*. В силу двух причин мы при дальнейшем обсуждении ограничимся рассмотрением единообразия применительно лишь к *подходному налогу*: 1) *подходный налог* представляет собой основу нашей налоговой системы; и 2) большинство других налогов, как мы уже убедились, сводятся опять-таки к *подходному налогу*. Налог на потребление в конечном итоге оказывается тем же *подходным налогом*, только по более низкой ставке.

Единообразие налогообложения дохода *недостижимо* по двум основным причинам. Первая проистекает из самой природы государства. При обсуждении подхода Кэлхауна мы видели, что государство *необходимо* разделяет общество на два класса или касты: на *тех, кто платит налоги*, и на *тех, кто живет за счет налогов*. В состав живущих за счет налогов входят чиновники и находящиеся у власти политики, а также группы граждан, являющихся *нетто-получателями субсидий*, т.е. они получают от государства больше, чем платят. Сюда входят получатели государственных контрактов и частные поставщики потребляемых государством товаров и услуг. Хотя на практике бывает не просто определить, кто именно является *нетто-потребителем* налогов, но концептуально эту касту всегда можно выделить.

Итак, когда государство облагает налогом частные доходы, деньги частных людей переходят в казну, и государство тратит их на закупку товаров и услуг, на жалование чиновникам и на субсидии привилегированным группам,

⁷⁰ Мизес в сб.: *Director A., ed. Defense, Controls and Inflation*. Chicago: University of Chicago Press, 1952. P. 115—116.

так что эти деньги возвращаются в хозяйственный оборот. Очевидно, что налоговые расходы неизбежно изменяют рыночную структуру расходов и структуру использования производственных ресурсов, которые теперь определяются не только производительной частью общества, но и привилегированными группами. Масштаб возникающих при этом структурных искажений пропорционален уровню налогообложения.

Если, например, государство облагает налогами средства, которые были бы истрачены на покупку автомобилей, а потом расходует собранные суммы на закупку вооружений, тогда оборонная промышленность, а в долгосрочной перспективе и занятые в ней специфические факторы производства превращаются в нетто-потребителей налогов, тогда как автомобильная промышленность, а в конечном итоге и занятые в ней специфические факторы оказываются в проигрыше. Как мы уже отмечали, именно в силу сложностей, возникающих в процессе перераспределения, трудно определить на практике, кто является нетто-получателем субсидий.

Но одно понять совсем нетрудно: чиновники живут исключительно за счет налогов. Как уже отмечалось, чиновники *не могут платить налогов*. Соответственно, невозможно, чтобы чиновники облагались подоходным налогом наравне со всеми. А значит, недостижим идеал всеобщего единообразного налогообложения. Повторяю: чиновник, получающий 8000 долл. в год и затем возвращающий 1500 долл. государству, просто осуществляет бессмысленные с экономической точки зрения бухгалтерские операции и понапрасну расходует на это время, чернила и бумагу. Потому что на самом деле чиновник не платит и не может *платить* налогов. Он просто получает 6500 долл. в год из налоговых фондов.

Единообразный подоходный налог невозможен в силу природы самого процесса сбора налогов. Достижению этой цели мешает отсутствие исчерпывающего определения «до-

хода». Нужно ли в состав налогооблагаемого дохода включать вмененную денежную стоимость натурального продукта, скажем, продуктов питания, выращенных налогоплательщиком на собственной земле? А как насчет вмененной арендной платы за проживание в собственном доме? А как быть с вмененными услугами собственной жены, ведущей домашнее хозяйство? При любом решении каждой из этих проблем ясно, что определение налогооблагаемого дохода всегда будет произвольным и неточным. А если считать, что нужно включить в состав этого дохода плату, получаемую продуктами и услугами, то как оценить рыночную стоимость последних? Они ведь не были куплены за деньги.

Сходная трудность возникает и в связи с вопросом об усреднении дохода за ряд лет. Предприятия, работающие то с убытком, то с прибылью, оказываются в проигрышном положении по сравнению с теми, которые получают устойчивый доход, разве что государство возьмется возместить им хотя бы часть убытков. Ситуацию можно поправить, разрешив усреднять доход за несколько лет, но здесь опять возникает неразрешимая проблема — как определить период времени, в течение которого можно осуществлять усреднение доходов. Если шкала подоходного налога «прогрессивна», т.е. ставка налога растет вместе с увеличением дохода, тогда при невозможности усреднять доходы люди с очень переменными доходами оказываются в проигрышном положении. Но стоит узаконить усреднение доходов, и мы разрушаем идеал единообразия налогообложения. Более того, результаты будут зависеть от продолжительности периода, в течение которого можно усреднять доходы.

Мы уже показали, что в случае налога на прирост капитала подоходный налог должен учитывать изменение покупательной способности денег. Но еще раз повторим: все индексы покупательной способности произвольны и

единообразия налогообложения недостижимо из-за невозможности дать общеприемлемое определение дохода.

В силу всего этого невозможно прийти к единообразию налогообложения. Эту цель не просто трудно достичь на практике, она внутренне противоречива и концептуально неосуществима. Любая концептуально неосуществимая этическая цель — это абсурд, а значит, и любая попытка продвинуться в достижении этой цели также абсурдна⁷¹. В силу этого законна и даже необходима попытка дать логическую (т.е. праксиологическую) критику этических целей и систем, имеющих отношение к экономической теории.

После анализа идеала единообразного налогообложения перейдем к различным принципам, выдвигавшимся с целью наполнить содержанием идею единообразия, ответить на вопрос: единообразия в чем? Следует ли стремиться к равенству налогов по отношению к «способности платить», к «ценности жертвы» или к «получаемым выгодам»? Иными словами, хотя большинство авторов совершенно бездумно твердят, что люди, входящие в одну категорию доходов, должны платить равный налог, но в соответствии с каким принципом следует разбивать налогоплательщиков по категориям? Должен ли человек, зарабатывающий 10 тыс. долл. в год, платить столько же, или пропорционально столько же, или пропорционально больше или меньше, чем те, кто зарабатывает 5 тыс. или 1 тыс. долл. в год? Короче говоря, должны ли люди платить налоги в соответствии с их «платежеспособностью» или каким-либо иным принципом?

⁷¹ Утверждение, что этическая цель *концептуально неосуществима*, решительно отличается от высказывания, что ее достижение «нереально, потому что мало кто ее поддерживает». Последнее никоим образом не может служить аргументом против этических принципов.

Концептуальная неосуществимость означает, что цель недостижима, *даже если* она получит всеобщую поддержку. О проблеме «реалистичности» этических целей см. блестящую статью: *Philbrook C. E. Realism in Policy Espousal // American Economic Review. 1953. December. P. 846—859.*

4.7.3.2. Принцип «способности платить»

4.7.3.2.1. Неопределенность концепции

Принцип сводится к тому, что люди должны платить налог в соответствии со своей «способностью платить» [ability-to-pay]. Общеизвестно, что концепция способности платить отличается крайней неопределенностью и не является надежной опорой для практики⁷². Большинство экономистов использовали этот принцип для поддержки программ прогрессивного или пропорционального налогообложения, но этого ведь недостаточно. Например, представляется бесспорным, что накопления меняют способность платить [налоги]. Можно ли усомниться, что из двух человек с равным доходом 5 тыс. долл. в год платить больше способен тот, кто плюс к этому имеет в банке 50 тыс. долл.? Но налог на накопленный капитал приведет к всеобщему обнищанию. «Способность платить» не поддается точному измерению. Нужно учесть доход и накопления; нужно вычесть расходы на лечение и т.п. Точные критерии отсутствуют, и любое решение будет произвольным. Следует ли вычитать расходы на лечение целиком или лишь какую-то их часть? А что делать с расходами на детей? Профессор Дью пытается найти критерий способности платить в «экономическом благосостоянии», но ведь эта концепция еще более субъективна и трудноопределима⁷³.

Адам Смит использовал концепцию способности платить для обоснования *пропорционального* подоходного налога (налог в виде постоянного процента от прибыли), но его аргументы довольно неопределенны и в равной степени оправдывают принципы «способности платить» и «выгоды»⁷⁴. Трудно доказать справедливость пропорционально-

⁷² См.: Blum W. J., Kalven, Jr. H. The Uneasy Case for Progressive Taxation. Chicago: University of Chicago Press, 1963. P. 64—68.

⁷³ См.: Due. Op. cit. P. 121 ff.

⁷⁴ Адам Смит говорит: «Подданные государства должны, по возможности, соответственно своей способности и силам участвовать в содержа-

го подоходного налога. Можно ли считать, что зарабатывающий 10 тыс. долл. в год способен заплатить 2 тыс. долл. налога с той же легкостью, с какой выплачивает 200 долл. тот, кто зарабатывает лишь 1 тыс. долл. в год? Оставим в стороне различия в накопленном богатстве, в расходах на лечение и т.п., но как может быть доказана равная способность платить? Попытки таким образом определить равную способность платить бессмысленны.

Мак-Куллох в знаменитом отрывке критикует прогрессивность и защищает пропорциональность налогообложения: «Стоит отказаться... от кардинального принципа взимания с каждого индивидуума равной доли их дохода или собственности, как вы оказываетесь в море, не имея ни руля, ни компаса, и нет тогда той несправедливости или нечестности, которых нельзя было бы от вас ожидать»⁷⁵. При всем правдоподобии в его утверждении нет никакой самоочевидности. Почему, собственно, *пропорциональное* налогообложение менее произвольно, чем любой вариант *прогрессивного*, когда ставка налога повышается с ростом дохода? Ведь должен же быть какой-либо *принцип*, оправдывающий пропорциональность, а если такого принципа не существует, тогда пропорциональность налогов — это такой же произвол, как и любой другой подход к налогообложению. Были предложены и ниже будут нами рассмотрены различные принципы, но здесь для нас существенно лишь то, что *сама по себе пропорциональность* имеет в себе не больше обоснованности, чем любой другой вариант налогообложения.

нии правительства, т.е. соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Расходы правительства по отношению к отдельным лицам, составляющим население большой нации, подобны расходам по управлению большим поместьем, принадлежащим нескольким владельцам, которые все обязаны участвовать в них соответственно своей доле в имении» (Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. II. С. 341).

⁷⁵ McCulloch J. R. A Treatise on the Principle and Practical Influence of Taxation and the Funding System. London, 1845. P. 142.

Существует школа, которая попыталась найти оправдание прогрессивного налога в принципе «способности платить». Это подход Э. Селигмена, опирающийся на «способность» [faculty] платить. В соответствии с его доктриной, чем больше у человека денег, тем проще ему заработать еще. Предполагается, что чем больше человек имеет, тем легче он может приумножить свое состояние: «Можно сказать, что для богатых действует... закон возрастающей доходности»⁷⁶. А раз его способность платить растет быстрее, чем его доход, прогрессивное налогообложение совершенно оправданно. Эта теория просто неверна⁷⁷. Деньги не «делают деньги». Если бы это было иначе, сегодня весь мир принадлежал бы горстке богачей. Чтобы зарабатывать деньги, нужно постоянно доказывать свою полезность для потребителей. Личный доход, процент, прибыль и рента поступают только за *текущие*, а не прошлые услуги. Размер накопленного богатства не имеет отношения к делу, и, если владелец состояния не в силах верно его вложить, чтобы оно приносило пользу потребителям, любое богатство быстро исчезает.

Как отмечают Блум и Калвен, тезис Селигмена обращается в совершенную чепуху, когда речь идет о личных услугах, для оказания которых нужна трудовая энергия. Он мог бы еще иметь смысл в отношении доходов от собственности, т.е. в случае инвестиций в землю или средства производства (или в рабовладельческом обществе в рабов). Но и доходность капитала всегда стремится к некоей средней величине, и любое отступление здесь возможно лишь в случае особо мудрых и дальновидных инвестиций (прибыли) или особо разорительных (убытки). Из тезиса Селигмена следует нелепый вывод, что доходность растет пропорционально объему инвестиций.

Другая теория утверждает, что способность платить пропорциональна «излишку производителя», т.е. «эконо-

⁷⁶ *Seligman E. R. A. Progressive Taxation in Theory and Practice. 2nd ed. N. Y.: Macmillan Co., 1908. P. 291–292.*

⁷⁷ Отличную критику теории Селигмена см.: *Blum, Kalven. Op. cit. P. 64–66.*

мической ренте» или величине дохода, превышающей расходы, необходимые для продолжения производства. Выше мы уже говорили о последствиях обложения налогом земельной ренты. Невозможно определить величину «необходимой оплаты труда». Если налоговики спросят любого, что для него будет «минимальной» заработной платой, что мешает человеку сказать, что, если его заработок снизится хоть на доллар, он немедленно перестанет работать или найдет себе другую работу? Как доказать обратное? Более того, даже если бы «излишек» удалось определить, едва ли его можно считать показателем способности платить налоги. Для кинозвезды «излишек» может быть практически нулевым, так как другие киностудии готовы заплатить ей почти столько же, сколько она получает за свои услуги сейчас, а у потерявшего трудоспособность землекопа окажется куда больший «излишек», потому что никто другой не захочет взять его на работу. В общем, в развитой экономике величина «излишка производителя» невелика, потому что рыночная конкуренция приближает доход и заработки всех факторов во всех альтернативных применениях к уровню их дисконтированной предельной производительности при данном применении. Следовательно, невозможно обложить налогом какой-либо «излишек» сверх необходимой отдачи от земли или капитала, поскольку такого не существует, и практически невозможно обложить налогом «излишек», получаемый трудом, поскольку, во-первых, он редко достигает значительного размера, во-вторых, его невозможно измерить и, в любом случае, его нельзя считать критерием способности платить⁷⁸.

4.7.3.2.2. Справедливость стандарта

Крайне популярная идея способности платить была санкционирована Адамом Смитом в его самом важном каноне налогообложения. С тех пор эта идея принимается

⁷⁸ Ibid. P. 67 – 68.

всеми как данность. Хотя по ее адресу было высказано немало критических замечаний, похоже, никто не подверг критике сам базовый принцип, и это при том, что он никогда и никем не был обоснован. Сам Смит воздержался от того, чтобы обосновать предложенный им принцип, и в последующие столетия это мало кого беспокоило. В работе, посвященной государственным финансам, Дью принимает его просто на том основании, что в него верит большинство людей, тем самым проигнорировав возможность логического анализа этических принципов⁷⁹.

Единственная серьезная попытка дать рациональное обоснование принципу «способности платить» покоится на натянутом уподоблении налогов добровольным пожертвованиям в фонды благотворительных организаций. Так, Гроувс пишет: «В случае сотен общественных организаций (общинных фондов, общества Красного Креста и т.п.) предполагается, что каждый делает взносы в соответствии со своими средствами. Государства — это разновидность общественных организаций, предназначенных служить всем гражданам в целом...»⁸⁰. Редко удается всего в двух предложениях вместить столько вздора. Прежде всего государство никоим образом нельзя уподоблять общественным или общинным фондам. *От него невозможно укрыться*. Под страхом тюремного заключения никто не рискнет прекратить «пожертвования» на основе того, что эта «благотворительная организация» дурно справляется со своим делом, а потому пора прекратить ее подкармливать; никто не имеет возможности просто потерять к ней интерес и «покинуть ряды». Если, как мы увидим ниже, государство нельзя уподобить деловому предприятию, продающему свои услуги на рынке, то уж верх нелепости уподоблять его благотворительному обществу. Государство представляет собой само отрицание принципа благотворительности, потому что благотворительность уникальна тем, что она не продается и не может быть куплена; даритель совершенно

⁷⁹ См.: *Due*. Op. cit. P. 122.

⁸⁰ *Groves*. Op. cit. P. 36.

доброволен в своем даянии. Слово «предполагается» у Гроувса вводит в заблуждение. Никого не принуждают делать взносы в благотворительные фонды, которые не интересуют благотворителя или, по его мнению, плохо справляются со своим делом.

Этот контраст еще отчетливее звучит в высказывании Хантера и Аллена: «Предполагается, что люди жертвуют на церковь или в городские благотворительные фонды не на основе выгод, получаемых индивидуальными членами организации, но исключительно в соответствии со своей способностью делать эти взносы»⁸¹. Но в праксиологическом плане это просто неверно. Люди делают благотворительные пожертвования именно в расчете на *выгоду*. При этом выгода может рассматриваться только в субъективном плане. Ее нельзя измерить. Факт субъективного выигрыша, выгоды от действия выводится из самого факта, что оно было совершено. Из факта обмена выводится, что каждый из его участников получил выгоду (по крайней мере *ex ante*). Аналогичным образом, если кто-то делает *дар* в одностороннем порядке, можно предположительно заключить, что он получает выгоду (*ex ante*) от дарения. Если бы он не получал выгоду, он не сделал бы дара. Это еще одно свидетельство того, что праксиология не постулирует существование «экономического человека», потому что выгода от действия может заключаться как в получении в обмен товара или услуги, так и просто в сознании того, что твой дар кому-то пошел на пользу. Поэтому пожертвования в благотворительные организации люди делают на основе выгоды для дающего, а не на основе «способности платить».

Более того, если сравнить налогообложение с рынком, мы не найдем места для принципа «способности платить». Напротив, рыночная цена (обычно считающаяся справедливой ценой) почти всегда едина. В тенденции рыночные цены подчиняются правилу одной цены на всем рынке.

⁸¹ Hunter, Allen. Op. cit. P. 190 – 191.

Независимо от своей «способности платить» каждый платит за товар одинаково. Вообще говоря, если бы на рынке действовал принцип «платежеспособности», не было бы смысла богатеть, потому что каждому пришлось бы выкладывать за любой товар сумму, пропорциональную имеющимся у него деньгам. Денежный доход стал бы примерно одинаковым, да и деньги потеряли бы почти всякий смысл, потому что покупательная способность единицы денег оказалась бы в зависимости от доходов покупателя. Человек с малым количеством денег обнаружил бы, что покупательная способность каждой единицы его денег существенно возросла. Поэтому, если «черный» рынок не найдет способ обойти это правило, утверждение для цен принципа «способности платить» просто разрушит рынок. Разрушение рынка и денежной экономики ввергнет общество в первобытную нищету, а значительная часть мирового населения, которой ныне удается зарабатывать на жизнь благодаря существованию современного развитого рынка, окажется просто обреченной на вымирание.

Более того, не должно быть сомнений, что установление всеобщего равенства доходов и богатств (скажем, посредством налогового изъятия всех сумм, превышающих установленный стандарт, и субсидирования всех тех, кто до этого стандарта не дотягивает) будет иметь тот же эффект, поскольку исчезнет всякий смысл работать за деньги. Те, кому нравится работа сама по себе, будут делать это как в игре, не получая денежной компенсации. Принудительное равенство доходов и состояний ввергнет мир в варварство.

Если бы налоговая система была устроена по образцу рыночных цен, каждый платил бы равный для всех (а не пропорциональный) налог. Как мы увидим ниже, равное налогообложение существенным образом отличается от рыночного ценообразования, но при этом намного ближе к нему, чем налог в соответствии со «способностью платить».

Наконец, принцип «способности платить» означает, что будут наказываться самые *способные*, те, кто в наибольшей степени способен удовлетворять потребности других. А на-

казание способности производить товары и услуги ведет к уменьшению их производства, причем в точной пропорции к способности производить. В результате обеднеют не только способные, но и все общество, прежде выигрывавшее от их умений и усердия.

Короче говоря, принцип «способности платить» нельзя просто постулировать. Его необходимо обосновать с помощью логических аргументов, а их экономисты еще не представили. Принцип «способности платить» напоминает не закон справедливости, а скорее принцип действия разбойника с большой дороги, который берет добро там, где можно взять⁸².

4.7.3.3. Теория жертв

Есть еще один критерий справедливости налогообложения, ныне совершенно вышедший из моды, который прежде многие десятилетия активно обсуждался в литературе. Различные варианты подхода с позиций «жертв» сродни субъективной версии принципа «способности платить». Все они покоятся на трех общих предпосылках: а) полезность единицы денег для каждого человека уменьшается по мере того, как возрастает его запас денег; б) эти полезности для разных людей сопоставимы, так что их можно складывать, вычитать и пр.; и в) кривая полезности денег одинакова для всех. Первая предпосылка вполне правомерна (но только в *порядковом* смысле), тогда как вторая и третья совершенно абсурдны. Предельная полезность денег действительно уменьшается, но бессмысленно сопоставлять полезности для двух разных людей, или полагать, что оценки людей одинаковы. Полезности — это не количественный показатель, а только субъективный порядок предпочтений. Любой принцип распределения налогового бремени, покоящийся на таких предпосылках, должен быть объяв-

⁸² См.: Chodorov. Out of Step. P. 237; Chodorov F. From Solomon's Yoke to Income Tax. Hillsdale, Ill.: Henry Regnery, 1947. P. 11.

лен ошибочным. К счастью, в экономической литературе все это стало общепризнанным⁸³.

Теории полезности и «жертв» широко использовались для оправдания прогрессивного налогообложения, хотя иногда на эти концепции ссылались для подкрепления идеи пропорционального налогообложения. Иначе говоря, предполагается, что для «богатого человека» доллар «значит меньше», или представляет меньшую полезность, чем для «бедного человека» («богатого» и «бедного» в смысле дохода или богатства?), а значит, когда богатый отдает доллар в счет налогов, он в субъективном плане жертвует меньшим, чем бедный. Отсюда следует, что богатого следует облагать налогом по более высокой ставке. Многие теории «способности платить» в действительности представляют собой вывернутые наизнанку теории жертв, поскольку формулируются как *способность приносить жертвы*.

Поскольку центральное звено теории жертв — межличностное сопоставление полезности — теперь списано в утиль, мы не будем тратить время на подробное обсуждение этой доктрины⁸⁴. Однако некоторые аспекты этой теории не лишены интереса. Существуют две основные ветви теории жертв: 1) принцип *равенства жертв*; 2) принцип *минимальной жертвы*. Первая утверждает, что при уплате налогов все должны приносить равную жертву; вторая — что общество в целом должно идти на минимальные жертвы. Обе версии полностью отказываются от представления о государстве как об источнике благ и рассматривают государство и налоги просто как бремя, как необходимую и неизбежную жертву. Здесь мы сталкиваемся с любопыт-

⁸³ Понимание верности этой критики восходит к работам Роббинса середины 1930-х гг. (См.: *Robbins L. Interpersonal Comparisons of Utility // Economic Journal. 1938. December. P. 635—641; Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. 2nd ed. London: Macmillan Co., 1935. P. 138—141*). В то время Роббинс, вне всякого сомнения, мог считаться последователем Мизеса.

⁸⁴ Критику теории жертв см.: *Blum, Kalven. Op. cit. P. 39—63*.

ным принципом справедливости, основанной на приспособлении к ущербу. Перед нами все тот же *pons asinorum*⁸⁵, противостоящий всем попыткам установить принципы справедливости для налогообложения — проблема справедливости налогообложения *самого по себе*. Сторонники теории жертв, реалистично отбросившие недоказанные выгоды от существования системы налогообложения, должны дать ответ на вопрос: если налоги — чистый ущерб, зачем все это *продлевать*?

Теория *равенства жертв* требует, чтобы каждый терпел равный ущерб. В качестве критерия справедливости это столь же пригодно, как требование равного рабства. Любопытной стороной теории равенства жертв является то, что она, в общем-то, даже не настаивает на прогрессивной ставке подоходного налога! Ведь из нее следует только, что с богатого следует брать больший налог, чем с бедного, но при этом ни слова о том, что налоговая ставка должна прогрессивно нарастать. На деле здесь даже нет требования, что все должны *пропорционально* облагаться налогом! Короче говоря, принцип равенства жертв требует, чтобы зарабатывающий 10 тыс. долл. отдавал налог больший, чем тот, кто зарабатывает 1 тыс. долл., но совсем не обязательно, чтобы он платил по более высокой ставке или даже пропорционально. В зависимости от формы различных «кривых полезности» принцип равенства жертв может провозгласить *регрессивность налогообложения*, когда богатый будет выплачивать больше по абсолютной величине, но меньше в процентном исчислении (скажем, человек, зарабатывающий 10 тыс. долл., будет выплачивать 500 долл. налога, а зарабатывающий только 1 тыс. долл. — 200 долл.). Чем быстрее падает полезность денег, тем вероятнее, что налоговые ставки будут прогрессивными. Медленно падающая кривая полезности денег будет требовать регрессивности налогообложения. Впрочем, бесполезно поднимать вопрос о том, с какой скоростью падают

⁸⁵ Мост для осла (*лат.*); здесь: камень преткновения. — *Прим. ред.*

различные кривые полезности денег, потому что, как мы убедились, вся теория несостоятельна. Любопытно лишь то, что теория равенства жертв не в силах обосновать необходимость как прогрессивного, так и пропорционального налогообложения⁸⁶.

Теорию минимума жертв часто путают с теорией равенства жертв. Обе опираются на один и тот же набор ложных предпосылок, но первая примечательна тем, что рекомендует крайне прогрессивные шкалы налогообложения. Предположим, например, что в городе живут двое: Джонс, зарабатывающий 50 тыс. долл. в год, и Смит, получающий только 30 тыс. долл. В соответствии с принципом минимума общественных жертв, опирающимся на рассмотренные выше три теоретические предпосылки, 1 долл. налогов, изъятый из доходов Джонса, является для него меньшей жертвой, чем 1 долл. из доходов Смита; следовательно, когда государству нужен 1 долл., его следует брать с Джонса. Но предположим, что государству нужны 2 долл.; второй доллар будет меньшей жертвой для Джонса, чем первый для Смита, потому что у Джонса все еще намного больше денег, так что для него потери менее чувствительны. Так это и продолжается до тех пор, пока у Джонса все еще остается денег больше, чем у Смита. Если государству потребуется 20 тыс. долл. налогов, теория минимума жертв советует ему взять все 20 тыс. долл. у Джонса и ноль — у Смита. Иными словами, эта теория предлагает изымать деньги у богатых до тех пор, пока казна не наполнится⁸⁷.

⁸⁶ О попытке использовать теорию равенства жертв как обоснование пропорциональности налогов см.: *Smith B. B. Liberty and Taxes*. Irvington-on-Hudson, N. Y.: Foundation for Economic Education, n. d. P. 10—12.

⁸⁷ В логическом пределе, когда государство решится ввести режим «максимального общественного удовлетворения» — обратная сторона минимума общественных жертв, — эта теория рекомендует вводить принудительное абсолютное равенство, когда все доходы, превышающие определенный уровень, будут изыматься, чтобы с помощью субсидий поднять доходы всех остальных до этого же уровня. Следствием, как легко понять, будет возврат к условиям варварства.

Принцип минимума жертв, как и теория равных жертв, опирается на совершенно несостоятельную концепцию, согласно которой для разных людей графики полезности денег приблизительно одинаковы. Есть еще одна ошибочная и заслуживающая опровержения концепция, общая для обоих принципов: «жертва» — это просто обратная сторона *полезности денег*. Но в случае налогообложения жертва не сводится просто к потерянной альтернативной полезности сумм, выплаченных в виде налогов: необходимо еще учитывать *нравственное поругание*, сопутствующее процедуре взимания налогов. По мере взимания налогов с Джонса его нравственное негодование может стать настолько сильным, что его предельная субъективная жертва быстро станет очень значительной, намного «больше», чем у Смита, если на мгновение предположить, что их можно сравнивать. Если принять, что моральная жертва не привязана с необходимостью к полезности денег, можно сделать следующий шаг. Представьте, например, философа-анархиста, который яростно отрицает вообще всякое налогообложение. Предположим, что его субъективная оценка жертвы, приносимой при уплате налогов, столь велика, что практически может считаться бесконечной. В этом случае в соответствии с принципом минимума жертв анархиста следует освободить от уплаты налогов, а в соответствии с принципом равенства жертв с него допустимо брать в виде налогов только бесконечно малые суммы. В общем, в соответствии с принципом жертв анархиста следует освободить от налогообложения. А как государство намерено оценивать приносимую каждым субъективную жертву? Спросить его? Ну, и сколько человек воздержатся от того, чтобы заявить о полной непереносимости налогов для них, а значит, о необходимости освободить их от этого?

Точно так же, если два человека получают от равного денежного дохода субъективное удовольствие, в соответствии с принципом минимальности жертв необходимо уменьшить сумму налога с того, кто более счастлив, пото-

му что при равенстве налоговых платежей он в большей степени лишается чувства радости. А кто осмелится предложить увеличить налогообложение для пессимистов или аскетов? И кто тогда откажется от удовольствия громко заявлять о том, какую радость *ему* приносит получение дохода?

Любопытно, что принцип минимума жертв требует от нас совершенно обратного тому, что подсказывает теория способности платить, которая, особенно в разновидности «состояние благополучия» [state of well-being], призывает установить налог на счастье и понизить налог на несчастных. Если бы возобладала именно эта теория налогообложения, люди бросились бы заявлять о том, как они *несчастливы* и какие они убежденные аскеты.

Совершенно ясно, что сторонники теорий способности платить и жертв не смогли утвердить их в качестве критерия справедливого налогообложения. Но эти теории допускают и еще одну грубую ошибку. Первая теория неявным образом, а вторая ясно и недвусмысленно формулирует критерии действия в терминах соответственно бремени и жертвы⁸⁸. Предполагается, что для общества государство является бременем, так что задача состоит в том, как его справедливо распределить. Человек постоянно стремится жертвовать как можно меньше в обмен на выгоды, которые он получает от своих действий. А тут перед нами теория, которая изъясняется только в терминах жертв и бремени и призывает к определенному распределению, *даже не показывая налогоплательщикам, что они получают от государства больше, чем отдают ему*. Поскольку теоретики этого не показывают, приходится оперировать лишь в терминах жертв, а с праксиологической точки зрения эта процедура несостоятельна. Поскольку человек стремится по-

⁸⁸ В этом пункте принцип способности платить допускает неоднозначное толкование. Аргументы некоторых его сторонников явным образом опираются на понятие жертвы, а другие настаивают на необходимости платить за «нематериальные» блага.

лучать от своих действий чистую выгоду, то, используя для описания ситуации только термины жертв или бремени, мы не можем установить рациональный критерий [для оценки] человеческой деятельности. Чтобы быть состоятельным с праксиологической точки зрения, критерий должен демонстрировать возможность получения чистой выгоды. Разумеется, сторонники теории жертв намного реалистичнее сторонников теории выгод (о чем мы будем говорить ниже), когда рассматривают государство как нетто-бремя для общества, а не нетто-выгоду. Но этого совершенно недостаточно для доказательства *справедливости* принципа жертв. Все обстоит совершенно наоборот.

4.7.3.4. Принцип выгоды

Принцип выгоды радикально отличается от двух рассмотренных выше критериев налогообложения. Ведь принципы жертв и способности платить противоречат основам человеческой деятельности и принятым на рынке критериям справедливости. На рынке люди, действуя свободно, делают то, что, по их мнению, принесет им чистую выгоду. Результатом этих действий является система обмена посредством денег с ее неумолимой тенденцией к унификации цен и распределению производственных факторов, позволяющему удовлетворить самые насущные запросы потребителей. Но при оценке системы налогообложения используются совершенно иные критерии, чем те, которые прилагаются ко всем прочим действиям на рынке. Неожиданно оказываются отброшенными свобода выбора и однородность цен, и дальнейшее обсуждение идет в терминах жертв, бремени и т.п. Если налоги — это только бремя, неудивительно, что собирать их можно, только опираясь на принуждение. С другой стороны, теория выгод является попыткой подхода к налогообложению как к рыночному ценообразованию, поскольку в этой теории *налог должен соответствовать выгоде, извлекаемой налогоплательщиком*. Целью этого подхода является *нейтральный налог*,

который бы позволял экономической системе пребывать примерно такой же, как в условиях свободного рынка. Это попытка достичь прагматической основательности посредством выработки критерия налоговых платежей на базе не жертвы, а выгоды.

Пропасть, отделяющая принцип выгоды от всех остальных подходов, была осознана далеко не сразу. Причина этого в идущем от Адама Смита смещении принципов способности платить и выгоды. Смит пришел к выводу, что польза, получаемая людьми от существования государства, пропорциональна доходу налогоплательщика, а доход, соответственно, определяет способность платить. Вследствие этого налог, пропорциональный способности платить, — это просто *quid pro quo* за выгоды, создаваемые существованием государства. Некоторые авторы утверждали, что приносимая государством польза пропорциональна доходу налогоплательщика; другие — что эта польза возрастает быстрее, чем доход, а потому оправданно использование прогрессивного подоходного налога. Но такое приложение теории выгоды лишено смысла. Каким образом богатый извлекает из государства пользу пропорционально или даже более чем пропорционально большую, чем бедный? Так может быть, только если государство *обеспечивает* это богатство, предоставляя особые привилегии, такие, как субсидии, монопольные права и т.п. Иначе каким образом богатый может получать выгоду? Из системы «социального обеспечения» и других каналов перераспределения, по которым деньги богатых передаются бедным и чиновникам? Разумеется, нет. Может быть, ему так выгодна защита полиции? Но ведь именно богатые в состоянии содержать личную охрану, так что для них полиция *менее* полезна, чем для бедняков. Теория утверждает, что защита приносит больше пользы богатым, потому что они владеют более ценной собственностью, но ведь *расходы* на защиту не зависят напрямую от ценности охраняемой собственности. Дешевле охранять банковский подвал, в котором хранятся ценности на 100 млн долл., чем 100 акров земли, стоящей

по 10 долл. за акр, так что бедный землевладелец получает куда большую выгоду от государственной полиции, чем богатый владелец движимого имущества. Столь же бессмысленным было бы утверждение, что *A* зарабатывает больше, чем *B*, потому что получает больше пользы от «общества», а значит, и должен платить больше налогов. Прежде всего, все мы являемся членами общества. Если *A* зарабатывает больше, чем *B*, значит, оказываемые *A* услуги обладают большей *индивидуальной* ценностью для его сограждан. А если *A* и *B* равно выигрывают от существования общества, значит, верным будет обратное утверждение: *A* богаче, потому что он более продуктивен, а вовсе не благодаря «обществу». Кроме того, *общество* совсем не то же самое, что государство, а возможные претензии государству еще следует подкрепить.

Итак, ни пропорциональный, ни прогрессивный подоходный налог не могут быть обоснованы исходя из принципов выгод. Фактически верно совсем обратное. Если бы каждому пришлось платить в соответствии с получаемой выгодой, то несомненно, что (а) получатели «социальных пособий» должны были бы оплатить все соответствующие расходы: беднякам пришлось бы оплатить каждому свою долю (включая, конечно, жалованье чиновников, участвующих в трансферте средств в социальные фонды); (б) покупатели любых государственных услуг были бы единственными реальными плательщиками, так что эти услуги нельзя было бы финансировать из общих налоговых фондов; (в) за услуги полиции богатым пришлось бы платить меньше, чем бедным, причем меньше в абсолютном выражении. Более того, землевладельцам пришлось бы платить больше, чем владельцам нематериальных активов, а слабые и беспомощные, которые больше нуждаются в защите полиции, чем сильные, по сравнению с последними должны были бы платить более высокие налоги.

Понятно, почему теория выгод была практически забыта в последние годы. Ведь очевидно, что, если бы (а) получатели социальных пособий и (б) получатели других

особых привилегий (монопольных прав и т.п.) должны были бы платить в соответствии с получаемыми выгодами, практически все виды государственных расходов лишились бы смысла. И если бы каждому пришлось платить не пропорционально, а ровно столько, сколько он получает от общества (а ему это придется делать, потому что государству больше нигде будет взять денег), тогда получатели субсидий не только ничего не заработают, но им еще придется оплачивать чиновникам издержки на трансферт средств. Реализация теории выгод означала бы, таким образом, утверждение системы *laissez faire*, в которой государство было бы жестко ограничено предоставлением услуг по общественной безопасности. Причем бедным и слабым пришлось бы платить более высокие налоги на содержание полиции, чем сильным и богатым.

На первый взгляд, поклонники свободного рынка, стремившиеся найти нейтральную налоговую систему, должны были бы возрадоваться. Могло бы показаться, что теория выгод и есть искомое решение. И эта теория куда ближе рыночным принципам, чем рассмотренные нами прежде. Но при более пристальном анализе становится ясно, что и принцип выгод все еще очень далек от идеала нейтрального налога. На рынке никому не приходится платить в соответствии с выгодой, лично им извлекаемой из товара или услуги; все платят единую цену, как раз такую, которая побуждает предельного покупателя принять участие в обмене. Голодный платит за хлеб столько же, сколько и сытый; любитель шахмат платит за игровой комплект не дороже, чем тот, кто даже не умеет расставить фигуры; ценитель оперы и случайный дилетант платят одинаково за сходные билеты. Бедный и слабый больше нуждается в защите, но *на рынке* ему не пришлось бы платить за эти блага более высокую цену.

Но в теории выгод есть и другие серьезные недостатки. Ведь рыночный обмен (а) демонстрирует выгоду и (б) фиксирует *факт* получения выгоды, но не измеряет ее. О том, что обмен был выгоден для *A* и для *B*, мы знаем

только из того факта, что они добровольно вступили в обмен. Именно таким путем рынок *демонстрирует* наличие выгоды. Налоговые платежи осуществляются принудительно, а потому выгоду *невозможно продемонстрировать*. Собственно говоря, присутствие в этом деле насилия заставляет предположить обратное и подтверждает подозрение, что налог — это вовсе не выгода, а бремя. Если бы речь шла о выгоде, не нужно было бы прибегать к принуждению.

Кроме того, выгодность обмена нельзя измерить или сравнить. Получаемый в результате обмена «излишек потребителя» имеет чисто субъективный характер, не может быть измерен и не допускает межличностного сравнения научными методами. А раз нам неизвестна величина получаемой налогоплательщиками выгоды, мы не можем в соответствии с выгодой распределить налоговые платежи.

Далее, рыночный обмен приносит каждому участнику чистую выгоду, т.е. получаемая выгода превышает его расходы. Если налоговые платежи будут точно равны получаемой налогоплательщиком выгоде, это будет полным нарушением рыночных принципов.

Наконец, если бы каждый платил налог, соответствующий выгоде, получаемой им от государства, то чиновники, весь доход которых приходит из этого источника, должны были бы, подобно другим получателям субсидий и привилегий, *возвращать государству все свое жалованье*. Бюрократам пришлось бы работать бесплатно.

Мы убедились, что принцип выгоды покончил бы со всеми и всякими субсидиями. Услуги государства пришлось бы продавать непосредственно покупателям, но здесь нет места для государственной собственности, потому что главная особенность всех государственных предприятий состоит в том, что они финансируются за счет налоговых поступлений. Сторонники теории выгод часто утверждают, что полицейские и судебные услуги имеют общий и неспециализированный характер, а потому их пришлось бы оплачивать из суммарных налоговых поступлений, а не за счет средств отдельных пользователей. Но это

предположение, как мы видели, неверно. Эти услуги могут продаваться на рынке подобно любым другим. Даже если забыть обо всех недостатках принципа выгоды, он вовсе не может быть оправданием налогообложения, потому что любые услуги *можно* продавать на рынке непосредственно заинтересованным лицам.

Очевидно, что, хотя теория выгодности налогов пытается не противоречить рыночному критерию, согласно которому платить должны только получатели услуг, в целом эту попытку следует оценить как неудачную; эта теория не может быть основанием нейтрального или другого типа налогообложения.

4.7.3.5. Равный налог и принцип издержек

Принцип равенства налогообложения гораздо в большей степени заслуживает рекомендации, чем все рассмотренные нами выше, ни один из которых не может быть использован как канон налогообложения. «Равенство налогообложения» понимается буквально: равный налог на каждого члена общества. Его также называют подушный налог или подушная подать. (В некоторых штатах США этим термином обозначают сбор, уплачиваемый избирателями за участие в голосовании.) Каждый будет ежегодно выплачивать государству одинаковый налог. Равный налог особенно уместен в демократических обществах, акцентирующих равенство перед законом, равенство прав, отсутствие дискриминации и привилегий. Он стал бы воплощением принципа «один налог — один голос». Он использовался бы исключительно для оплаты государственных услуг по поддержанию порядка, потому что государство обязано в равной степени защищать всех своих граждан. В силу этого можно считать справедливым, чтобы в ответ каждый платил равный налог. Принцип равенства налогов, так же как и принцип выгодности налогообложения, исключит любые действия государства, кроме защиты безопасности граждан, потому что все иные государственные расходы устанавливаются того или иного рода субсидии или привилегии.

Наконец, равный налог будет куда более нейтральным, чем все рассмотренные нами до сих пор, потому что он установит единую «цену» за одинаковую услугу.

Одна школа выступила с критикой этого подхода и заявила, что *пропорциональный* налог был бы куда более нейтральным, чем равный. Сторонники этой теории утверждают, что равный налог изменяет естественно складывающуюся на рынке структуру распределения доходов. Так, если *A* зарабатывает 1000 унций золота в год, *B* — 200 унций, а *C* — только 50, и каждый уплачивает по 10 унций в счет налога, тогда соотношение между их доходами после выплаты налогов изменится, причем в направлении большего неравенства. Пропорциональный налог, когда каждый из троих отдаст государству равный процент своего дохода, оставит распределение доходов неизменным, а значит, будет нейтральным по отношению к рынку.

Это рассуждение искажает всю проблему нейтральности налогообложения. В данном случае цель вовсе не сводится к тому, чтобы не допустить изменения структуры доходов, как если бы никакого налога и не взималось. Цель заключается в том, чтобы *изменить «распределение» доходов и все другие аспекты экономики таким же образом, как если бы налог и в самом деле представлял собой рыночную цену*. А это совершенно иной критерий. Никакая рыночная цена не оставляет неизменным относительное «распределение» доходов. Если бы рынок действовал таким образом, не было бы никакого смысла в стремлении зарабатывать больше, потому что людям приходилось бы платить за всевозможные блага цену, пропорциональную их доходу. Рынок стремится к унификации цен, когда за равную услугу с каждого взимают равную цену. В силу этого единый налог намного ближе к нейтральности и к принципам рынка.

Но единый налог обладает серьезными недостатками, даже если признавать его как некое приближение к нейтральному налогу. Прежде всего, при использовании рыночного принципа — одинаковая цена за одинаковую ус-

лугу — возникает проблема: «А в чем заключается одинаковая услуга?» Услуги полиции намного полезнее в городских криминализованных центрах, чем в сонной провинции. А раз так, то и цена за эти услуги должна быть более высокой в опасных районах больших городов. Весьма вероятно, что на действительно свободном рынке полицейские и судебные услуги продавались бы подобно страховке, когда каждый выплачивает регулярную премию за призыв защитить его в опасности. Очевидно, что люди, ведущие рискованный образ жизни, подобно людям, проживающим в неблагополучном районе, должны будут платить больше, чем люди из тихих районов. Чтобы быть действительно нейтральным, такой налог должен меняться в соответствии с величиной расходов на защиту⁸⁹. Равный налог внесет искажение в распределение общественных ресурсов, расходуемых на защиту. В неблагополучных районах налог будет ниже рыночной цены, а в спокойных — выше, в силу чего защита полиции будет недостаточной в опасных районах и чрезмерной во всех остальных.

У равного налога есть еще один серьезный недостаток, тот же, который мы уже отметили в связи с более универсальным принципом единообразия: ни один чиновник не может платить налогов. Невозможно взимать «равный налог» с чиновников и политиков, потому что они по определению являются не налогоплательщиками, а теми, кто живет за счет налогов. Даже если удастся устранить все прочие субсидии, государственные служащие останутся неустраняемым препятствием на пути равного налога. Как мы видели, уплата налога чиновниками — это просто бессмысленная бухгалтерская проводка.

⁸⁹ Из этого не следует, что «цены» определяются величиной «издержек». Скорее, наоборот: конечные цены влияют на величину издержек, но выживание фирм определяется тем, сможет ли устанавливаемая рынком цена покрыть их издержки. В состоянии равновесия издержки и цены равны. Поскольку налог все-таки не является точным эквивалентом рыночной цены, единственный способ приблизиться к рыночному ценообразованию заключается в том, чтобы взимать налог в соответствии с расходами, поскольку последние отражают, по крайней мере, рыночную цену неспецифических факторов.

Эти недостатки равного налога вынуждают нас обратиться к последнему из налоговых принципов, к *принципу издержек*. В соответствии с этим принципом государство должно при установлении налога учитывать издержки, как это делают страховые компании⁹⁰. Принцип издержек ближе всего к идеалу нейтральности налога. Но даже принципу издержек свойственны недостатки, заставляющие нас его отвергнуть. Прежде всего, хотя издержки неспецифических факторов можно оценить на основе рыночных данных, для специфических факторов, используемых государством, это невозможно. Издержки специфических факторов невозможно вычислить по той причине, что продукция фирм, поддерживаемых из налоговых фондов, не имеет настоящей рыночной цены, так что о величине специфических издержек нам ничего не известно. Это мешает адекватному применению принципа издержек. Кроме того, принцип издержек дополнительно подрывается тем фактом, что принудительная монополия — такая, как государственная защита, — неизбежно ведет к завышению издержек и снижению качества по сравнению с защитными услугами, которые могли бы поставлять рынку конкурирующие фирмы. Поэтому издержки будут куда выше рыночных, и мы опять оказываемся далеки от идеала нейтрального налогообложения.

Последний недостаток характерен для теорий равного налога и издержек. В обоих случаях *отсутствует демон-*

⁹⁰ Блум и Калвен упоминают принцип издержек, но пренебрежительно отождествляют его с принципом выгод: «Иногда теорию формулируют в терминах лежащих на каждого гражданина *издержек* на оказание правительственных услуг, а не *выгод* от получения этих услуг. Этот ход позволяет обойти необходимость измерения субъективных выгод, но в остальном это теоретически бесплодное решение» (Op. cit. P. 36n). При этом принцип выгод они критикуют прежде всего в связи с невозможностью измерять субъективные выгоды. Принцип издержек, как и принцип выгод, кладет конец всем правительственным расходам, которые не оправдываются системой *laissez faire*, поскольку каждому получателю придется оплатить полную стоимость услуги. Но в случае услуги по охране порядка принцип издержек имеет явные преимущества перед принципом выгод.

страция выгоды налогоплательщика. Несмотря на оптимистическое *предположение*, что налогоплательщик выигрывает от государственных услуг так же, как от услуг, покупаемых на рынке, это предположение, как мы видели, неоправданно — тому свидетельство нераздельность налогообложения и принуждения. Рынок требует единообразия цен или полного покрытия издержек только потому, что потребитель в расчете на выгоду добровольно покупает товары и услуги. Государство, напротив, принуждает людей платить налоги, даже когда те предпочли бы не оплачивать расходы на любую систему охраны закона и порядка. Именно в силу этого принцип издержек не приводит нас к нейтральному налогообложению.

4.7.3.6. Налогообложение «только для наполнения казны»

Среди многих «правых» экономистов популярен лозунг: налоги нужны только для «наполнения казны» [revenue only], а не для решения широких социальных задач. На первый взгляд этот лозунг очевидно абсурден, поскольку всегда и везде налоги служат для наполнения казны. А для чего бы еще стало государство изымать деньги из частного сектора? Поэтому некоторые авторы дополняют этот лозунг: государство должно располагать только суммами, достаточными для оказания общественных услуг. Но что такое общественные услуги? Некоторым любые мыслимые государственные расходы представляются «общественными услугами». Если государство забирает у *A*, чтобы дать *B*, *C*, который почему-либо недолюбливает первого и благожелательно относится ко второму, может радостно приветствовать этот акт как «общественную услугу». Если, с другой стороны, по всеобщему согласию «общественные услуги» будут ограничены только теми действиями, которые приносят пользу одним и не заставляют за это платить других, тогда «налогообложение только для наполнения казны» превращается в еще одно неясное название принципов издержек или выгод.

4.7.3.7. Нейтральный налог: резюме

Проанализировав все предполагаемые каноны справедливого налогообложения, мы пришли к двум выводам: 1) экономическая теория не в состоянии предложить какой-либо принцип справедливого налогообложения; 2) *нейтральный налог*, представляющийся многим совершенно уместным идеалом, оказывается принципиально недостижимым. Поэтому экономистам следует прекратить напрасные поиски справедливого или нейтрального налога.

Могут задать вопрос: а зачем искать нейтральный налог? Почему нейтральность считается идеальным решением? Ответ заключается в том, что все услуги, любые виды деятельности могут осуществляться либо на добровольной основе, либо по принуждению. Первым путем идет рынок, вторым — государство. Если бы все услуги предоставлялись рынком, мы имели бы идеальную систему свободного рынка. Если бы все делало государство, мы получили бы социализм⁹¹. Поэтому каждый, не являющийся отпетым социалистом, должен предусмотреть возможности для существования рынка, и в таком случае нужна какая-то логика, объясняющая, почему в одном случае мы выбираем свободу, а в другом отказываемся от нее. В обществе, где большинство видов деятельности организуется рынком, защитникам активности *государства* нужно найти оправдание для отхода от рынка в том, что они сами относят к сфере рынка. Вот почему нейтральность является эталоном при ответе на этот вопрос: почему вы считаете, что в этом случае государство должно вступить в игру и изменить условия деятельности рынков? Если рыночные цены едины, *почему* не должны быть едины и налоговые платежи?

Но если нейтральный налог в принципе невозможен, его сторонникам остается выбор: отказаться от стремления к нейтральности налогов либо вообще от налогообложения как такового.

⁹¹ См. ниже.

4.7.4. ДОБРОВОЛЬНЫЕ ПОЖЕРТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВУ

Ряд авторов, встревоженных неизбежно принудительным характером системы налогообложения, выдвинули предложение финансировать государство не за счет налогов, а за счет добровольных взносов. Возможны различные формы системы добровольных взносов. Было предложение использовать опыт вольного города Гамбурга, где в ходу были добровольные *дары* государству. Уильям Ф. Уоррен, президент Бостонского университета, в своем эссе «Освобождение от налогов как путь к ликвидации налоговой системы» следующим образом описывает такого рода систему: «Вашему автору повезло в течение пяти лет прожить в подобном обществе. Тому, кто привык, что налоги собираются под страхом наказаний, это покажется невероятным, но все эти годы он был... своим собственным налоговым инспектором и сборщиком налогов. Он, так же как и все остальные граждане этого общества, получил приглашение — без всяких деклараций и заявлений под присягой — сделать такой взнос на общественные расходы, какой ему покажется уместным и справедливым. Его попросили перевести соответствующую сумму, не проверяемую чиновниками и тайную для всех, кроме него самого, в общественную казну; после этого его имя вносилось в список жертвователей... Каждый гражданин испытывает законное чувство гордости в связи с тем, что ему не приходится иметь дело с назойливо любопытными и подозрительными налоговыми инспекторами и грубиянами из налоговой полиции. И горожане ежегодно собирают именно столько денег, сколько у них просят власти»⁹².

⁹² Статья д-ра Уоррена была опубликована в ежегоднике Бостонского университета за 1876 г. Ученый совет университета снабдил его статью следующим предисловием: «Это эссе предлагает отказаться от дальнейшего расширения налогообложения, как предлагают ныне многие, и провести куда более внушительную реформу — вообще уничтожить систему обязательного налогообложения. Мы надеемся, что относи-

Но у системы добровольных пожертвований есть свои серьезные недостатки. В частности, в ней сохраняется *разрыв между платежами и получением услуг*, который составляет один из самых заметных недостатков системы налогообложения. В случае налогов платежи отделены от получения услуг, тогда как на рынке они выступают рука об руку. Метод добровольных пожертвований увековечивает этот разрыв. В результате *A*, *B* и *C* продолжают пребывать под защитой полиции, хотя они ничего не платили, а деньги государству дали только *D* и *E*. Более того, пожертвования *D* и *E* могут быть диспропорциональными. В сущности, это существующая на рынке система благотворительности. Но источником благотворительных фондов являются пожертвования сравнительно богатых и талантливых. На основе благотворительности невозможно создать эффективный *метод* продажи услуг. Автомобили, одежду и пр. продают на рынке по определенным ценам, а не раздают кому попало в виде подарков, оплаченных неведомо кем. В рамках системы пожертвований люди будут требовать от государства большего количества услуг полиции, чем они будут оплачивать; а добровольные жертвователи в государственные фонды, не ощущая ни малейшей

тельная новизна этого предложения не помешает опытным и разумным людям внимательно изучить эту статью» (см.: *Warren W. Tax Exemption the Road to Tax Abolition // Boston University Year Book III. 1876. P. 17–38*). Обе цитаты заимствованы у Морзе (см.: *Morse S. H. Chips from My Studio // The Radical Review. 1877. May. P. 190–192*). См. также: *Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. II. С. 362–365; Walker F. A. Political Economy. N. Y.: Henry Holt, 1911. P. 475–476*. В одном из своих самых глубоких высказываний о принципах налогообложения Смит говорит: «В небольшой республике, где население относится с полным доверием к своим чиновникам, где оно убеждено в необходимости налога для существования государства и уверено, что он будет добросовестно употреблен на эту цель, можно иногда ожидать такой добросовестной и добровольной уплаты». (*Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. II. С. 363–364.*)

отдачи от своих денег, будут сокращать взносы. Короче говоря, когда услуги (например, полиции) будут доставляться людям, которые за них не платят, спрос на услуги станет неограниченным, а поток средств в казенные фонды будет заведомо недостаточным.

Поэтому, когда сторонники налогообложения утверждают, что, если финансировать государство за счет добровольных пожертвований, на полицию вечно не *будет* денег, потому что люди будут жертвовать неохотно, они совершенно правы *в той мере, в какой* их критика относится к *дару* как методу финансирования. Но возможности свободного рынка наладить финансирование не сводятся исключительно к методу пожертвований.

Шагом к большей эффективности была бы деятельность защитного агентства, которое брало бы с клиентов установленную плату вместо принятия разнокалиберных пожертвований, предоставляя одновременно свои услуги всем. Такое агентство, разумеется, не отказывалось бы от пожертвований — на общие нужды или на защиту неплатежеспособных бедняков. Но при этом оно взимало бы с клиентов минимальную цену, покрывающую издержки на оказание услуг. Оно могло бы использовать опыт сбора подушной подати или налога за голосование⁹³. Налог с избирателей, в сущности, вообще не является «налогом». Это всего лишь *цена* за участие в организации государства⁹⁴. Платить этот сбор приходится только тем, кто добровольно принимает участие в выборах государственных должностных лиц, т.е. принимает участие в управлении государством. Если бы государственные средства имели источником только налог с избирателей, мы вообще не имели бы налоговой системы. Просто все желающие при-

⁹³ Налог за голосование когда-то представлял собой обычную подушную подать, но сегодня его уплачивают только желающие принять участие в голосовании, откуда и взялось его современное название.

⁹⁴ См. ниже о плате, взимаемой за услуги государственных организаций.

нимать участие в управлении государством должны были бы платить за это удовольствие. Налог с избирателей уже представляет собой некий прогресс по сравнению с методом добровольных пожертвований, потому что он взимал бы единую или минимальную сумму.

Предложение финансировать все государственные расходы исключительно за счет электорального сбора было встречено возражением, что в таких условиях никто не станет принимать участия в выборах. Возможно, это и точный прогноз, но любопытно, что критики не сделали попытки продвинуться дальше в своем анализе. Ведь здесь у нас открывается возможность совершенно по-новому взглянуть на избирательный процесс. Своеобразие положения избирателя в том, что (а) голосование не приносит ему непосредственной выгоды и (б) влияние каждого отдельного избирателя на конечный результат выборов настолько ничтожно, что решение не участвовать в выборах кажется совершенно безобидным. Короче говоря, специфичность положения избирателя в том, что каждый по отдельности не оказывает практически никакого влияния на результат выборов, да и результат их напрямую *мало* может изменить его жизнь. Ничего удивительного, что более половины граждан Америки, имеющих право голоса, ежегодно воздерживаются от участия в ежегодном ноябрьском голосовании [November balloting]. Это проливает свет на загадку американской политической жизни — политики всех направлений постоянно призывают граждан на выборы: «Не важно, *как* вы проголосуете, только *приходите на выборы!*»⁹⁵. При первом взгляде эти призывы кажутся

⁹⁵ Как и в случае налогов, об участии в выборах говорят только как о «долге», не упоминая о «выгоде» или «пользе». С праксиологической точки зрения призыв к «долгу» столь же неосновательное занятие, как призыв жертвовать, и он дает, как правило, те же самые результаты. Ведь за такими призывами всегда стоит ясное понимание того, что участники не получают никакой пользы от своих действий. Более того, призыв к исполнению долга или к жертвенности предполагает, что существуют какие-то люди, которые получают «долги» или «пожертвова-

бессмысленными, потому что хотя бы одна из партий, участвующих в выборах, должна выиграть от массовой неявки избирателей. Но стоит понять, насколько важно для политиков создать видимость, что на выборах они получают «мандат» народа, и как важна для политического класса вся эта демократическая шелуха относительно «народного представительства» и пр., и станет ясно, что эти призывы вполне разумны.

Причина относительной никчемности голосования — все тот же разрыв между моментом голосования и платежа, с одной стороны, и получением выгод — с другой. На ту же проблему натывается сбор с участников выборов. Заплатит человек этот сбор или нет, но участие в голосовании не сделает его жизнь более безопасной. Следовательно, в случае введения налога на участие в выборах люди откажутся голосовать, но будут предъявлять спрос на искусственно бесплатные защитные ресурсы.

Поэтому оба эти метода наполнения государственной казны — *посредством налога на избирателей* и *с помощью добровольных пожертвований* — приходится отвергнуть как неэффективные. Был предложен и третий метод, который заслуживает парадоксального названия *добровольного налогообложения*. Предложена такая схема: в будущем, как и сегодня, каждой территорией будет управлять государство, обладающее монополией на власть. Как и сегодня, государственных деятелей будут выбирать в ходе демократических выборов. Государство установит единую цену, а может быть, и ряд базирующихся на издержках цен за защитные услуги, и у каждого будет возможность выбрать — платить за них или нет. Заплативший получит пользу в виде услуг государственного защитного агентства, а решивший не платить, соответственно, защищаться ими не будет⁹⁶. Главными пропагандистами «доб-

ния», и очень часто это бывают как раз те, кто призывает людей к «моральному» поведению.

⁹⁶ Мы исходим из того, что государство будет использовать силу только для охраны закона и порядка, т.е. в соответствии с идеологией *lais-*

ровольного налогообложения» были Оберон Герберт, его сотрудник Дж. Гривз Фишер и (эпизодически) Гюстав де Молилари. Ту же идею, хотя и без детальной проработки, высказывает Герберт Спенсер в первых изданиях своей «Social Statics», прежде всего в главе о «Праве игнорировать государство», а также Торо в «Essay on Civil Disobedience»⁹⁷.

Метод добровольного налогообложения поддерживает добровольность, нейтрален (или кажется таковым) по отношению к рынку и устраняет разрыв между налоговыми платежами и пользой. Но это предложение также не лишено серьезных дефектов. Его самым серьезным недостатком является непоследовательность. Ведь целью системы добровольного налогообложения является общество, в котором насилие применяется только к тем, кто посягает на личность и собственность сограждан. Отсюда и отказ от налогообложения. Но, дав людям свободу платить или не платить за защитные услуги государства, последнее сохраняет монополию на эти услуги. Отсюда проблема: следует ли использовать принуждение, чтобы люди не обращались к услугам конкурирующих частных защитных агентств? Сторонники добровольной системы налогов не дали ответа

sez faire. Теоретически возможно, что правительство будет получать все средства от добровольных пожертвований и при этом будет осуществлять по отношению к другим сферам рынка в высшей степени интервенционистскую политику, исполненную духа принуждения и несвободы. Но на практике возможность такого разворота событий ничтожна, так что здесь мы этот вариант развития исследовать не будем. Крайне маловероятно, что правительство, склонное к использованию принуждения, воздержится от того, чтобы с его помощью обеспечить себе достаточный уровень доходов. Ведь наполнение казны — это всегда главная забота государства. (Только вспомните, как тяжело наказываются уклонение от подоходного налога и подделка бумажных денег.)

⁹⁷ См.: *Spencer H., Levy, Molinary*, *op. cit.* В иных случаях, впрочем, Молилари предпочитал позицию в духе свободного рынка. О первом варианте чисто либертарианской системы см.: *Molinari G. de. De la production de la sécurité // Journal des Economistes. 1849. Feb. P. 277—290*, а также: *Molinari G. de. Onzième soirée // Les soires de la rue Saint Lazare. Paris, 1849.*

на этот вопрос. Они упрямо исходили из предпосылки, что на территории государства никто не решится создать конкурирующее защитное агентство. И хотя у людей есть выбор — платить или не платить «налоги», очевидно, что некоторые не отказываются платить за защитные услуги вообще. Неудовлетворенные качеством или ценой этих услуг, они предпочтут сформировать на той же территории конкурирующее защитное агентство или «государство» и покупать эти услуги у него. Таким образом, система добровольного налогообложения будет крайне нестабильной, а потому и нереализуемой. Если государство решит объявить вне закона все конкурирующие защитные агентства, оно тем самым перечеркнет главную цель этого проекта — добровольное общество. Оно не будет принуждать к уплате налогов, но ему придется заявить гражданам: «Вы можете платить или не платить нам за вашу защиту, но вы *не* имеете права пользоваться услугами конкурирующих защитных агентств». А это уже не свободный рынок, а принудительная *монополия*, на этот раз даруемая государством самому себе. Такая монополия будет менее эффективной, чем чисто конкурентная система, а потому ее услуги будут обходиться дороже, а качество их будет ниже. Она явно *не* будет нейтральна по отношению к рынку.

С другой стороны, если государство *все-таки* разрешит свободную конкуренцию на рынке защитных услуг, оно скоро перестанет быть единственным государством на своей территории. Защитные агентства, предоставляющие полицейские и судебные услуги, будут конкурировать между собой, подобно поставщикам любых других услуг. Цены снизятся, качество возрастет. И это будет первым и единственным случаем, когда охрана закона и порядка окажется *нейтральной* по отношению к рынку. *Ее нейтральность будет гарантирована тем, что она окажется элементом самого рынка!* Услуги по охране закона и порядка станут, наконец, вполне рыночными. Никто больше не сможет ткнуть пальцем в здание или комплекс зданий, в

людей, одетых в ту или иную форму, и сказать: «Вот наше государство».

Хотя «государство» и исчезнет, но этого нельзя сказать про конституцию или режим верховенства законов. Напротив, в свободном обществе охрана закона и порядка станет делом даже более важным, чем в нынешнем. Ведь свободно конкурирующим агентствам судебных услуг придется руководствоваться абсолютным правом, чтобы иметь возможность объективно *отличать* охрану от вторжения. Это право, строящееся на основной задаче обеспечения охраны личности и имущества, будет кодифицировано. Неспособность выработать соответствующий кодекс законов приведет к разрушению свободного рынка, потому что тогда окажется невозможной адекватная защита от посягательств на личные и имущественные права. С другой стороны, *непротивленцы*, которые по призыву Толстого отказываются прибегать к насилию даже ради самозащиты, не будут принуждаться к пользованию услугами каких-либо защитных агентств.

Итак, если государство, финансируемое за счет добровольных налогов, разрешит конкуренцию на рынке защитных услуг, возникнет подлинная система свободного рынка, о которой мы уже говорили в главе 1. Этому государству придется не просто конкурировать на рынке с другими защитными агентствами, но конкурировать в неблагоприятных для себя условиях. Ведь государство избирается в ходе «демократических выборов». А если пользоваться языком рынка, «демократические выборы» (один человек — один голос) — это всего лишь метод управления потребительскими кооперативами. Международный опыт убедительно доказывает, что кооперативы не в силах успешно конкурировать с акционерными компаниями, особенно если они действуют на условиях равенства перед законом. Нет оснований думать, что защитные кооперативы станут исключением. Поэтому можно смело предположить, что кооперативное государство «увянет» из-за того, что его клиенты перейдут к конкурирующим организациям. Вот

тогда-то акционерные, т.е. корпоративные, защитные агентства станут основной рыночной формой государства⁹⁸.

⁹⁸ Эти корпорации, естественно, не будут нуждаться в правительственных лицензиях, а будут сами себе выдавать разрешение на охранную деятельность, подчиняясь решению своих владельцев объединить капиталы. Они смогут заранее объявить об ограниченной ответственности, и тогда все кредиторы будут неотступно следить за каждым их шагом. Существует априорное основание считать, что кооперативы в любой ситуации будут уступать корпорациям. Ведь когда каждый из совладельцев, независимо от количества вложенных денег, располагает только одним голосом (в том числе в вопросе о разделе прибыли), никто не захочет вкладывать в дело больше других. Это препятствие притоку инвестиций сильно ограничивает потенциальные возможности кооперативов.

Когда авторы, пишущие о проблемах государственных финансов и политической экономии, доходят до вопроса о «государственных расходах»¹, все они забывают об анализе и просто дают описание различных направлений государственных расходов. Обсуждая налогообложение, они действуют как серьезные аналитики, хотя нередко впадают в заблуждение; но теоретические аспекты расходов почти не привлекли их внимания. Харрис дошел даже до того, что заявил, что теория государственных расходов невозможна, или что такой теории по крайней мере не существует².

Когда речь заходит о государственных расходах, чаще всего говорят о том, что в последние десятилетия они растут как в абсолютном, так и в относительном выражении, и при этом предполагается (в явном или неявном виде), что этот рост расходов оправдан «растущей сложностью экономики». С этим согласны почти все, хотя никто даже не попытался доказать обоснованность этой идеи.

Государственные расходы можно разделить на две большие категории: *трансфертные* и связанные с *потреблением ресурсов*. В последнем случае государство потребляет неспецифические ресурсы, которые могли бы быть использованы в других направлениях производства; эти расходы изымают ресурсы из частного оборота для использования в интересах государства. В случае трансфертных расходов никакие ресурсы не используются. Государство просто берет деньги у Петра и передает Павлу. Это *в чистом виде* распределение субсидий.

¹ Вопрос о двухстороннем правительственном вмешательстве, осуществляемом в форме кредитной экспансии, рассматривается в: *Rothbard. Man, Economy and State*. P. 850—878.

² См: *Harris. The Public Finance // Haley, ed. A Survey of Contemporary Economics*. II. P. 262.

Между этими двумя видами государственных расходов, разумеется, есть много общего. В *обоих* случаях велик объем трансфертных операций, поскольку приходится платить жалованье чиновникам. В *обоих* случаях *в равной степени* имеет место перемещение ресурсов, поскольку в случае трансфертных платежей неспецифические факторы отвлекаются со свободного рынка и передаются привилегированным группам, пользующимся государственными привилегиями. В *обоих* случаях осуществляется субсидирование: субсидии образуются в ходе как предоставления государственных услуг, так и закупки материалов государственными предприятиями. Но между этими видами расходов есть и существенная разница. В одном случае потребление товаров и ресурсов подчинено решению задач, сформулированных государством; во втором государство субсидирует потребление частных лиц, которые используют получаемые средства так, как им нравится. Трансфертные платежи — это субсидии *в чистом виде*, не предполагающие отвлечения производственных ресурсов.

Мы начнем с рассмотрения трансфертных платежей, являющихся субсидиями в чистом виде, а затем рассмотрим применимость этого анализа в случае тех направлений деятельности государства, которые связаны с потреблением ресурсов.

5.1

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СУБСИДИИ: ТРАНСФЕРТНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Есть два, и только два способа разбогатеть: *экономическими средствами* (добровольные производство и обмен) и *политическими средствами* (конфискация с применением принуждения). На свободном рынке могут быть использованы только экономические методы, а потому каждый зарабатывает только то, что все другие готовы заплатить за его услуги. Пока существует такое положение, нет никакого отдельного процесса, называемого распределением — есть только производство и торговля. Но ситуация меняется, как только на сцене появляются государственные субсидии. Теперь можно разбогатеть с использованием политических средств. На свободном рынке богатство представляет собой итог решений всех членов общества, результат того, сколь высоко они ценят предоставляемые услуги. Но существование государственных субсидий меняет все: открывается путь к богатству через установление личного или группового контроля над аппаратом государственного управления.

Государственные субсидии *создают* самостоятельный процесс *распределения* (а вовсе не «перераспределения», как хотелось бы сказать некоторым). Здесь впервые доход отделяется от торговли и производства и обретает собственное существование. Распределение доходов отклоняется от структуры, определяемой эффективностью предоставляемых услуг, и степень отклонения обуславливается мас-

штабом распределительных процессов. Поэтому у нас есть право утверждать, что *любые* субсидии — это штраф на *эффективных* ради выгоды *неэффективных*.

Субсидии продляют жизнь неэффективных фирм за счет эффективных, вносят искажение в структуру производства и затрудняют перемещение факторов туда, где они могут приносить большую прибыль. Субсидии калечат рынок и наносят ущерб интересам потребителей. Представьте, например, предпринимателя, несущего убытки в определенной отрасли, или владельца фактора производства, зарабатывающего слишком мало. В условиях свободного рынка владелец фактора производства переместится в более прибыльную отрасль, где и он сам, и потребители смогут получить большее удовлетворение. Но если государство субсидирует его, чтобы он никуда не трогался, жизнь неэффективной фирмы продлится, а факторы *не* перейдут туда, где могли бы принести больше прибыли. Чем масштабнее государственные субсидии хозяйствующим субъектам, тем сильнее помехи работе рынка, тем с меньшей эффективностью рынок будет удовлетворять запросы потребителей. А потому чем больше объем государственных субсидий, тем ниже уровень жизни каждого потребителя, всего общества.

Как мы видели, на свободном рынке существует гармония интересов, поскольку каждый заметным образом выигрывает в ходе рыночного обмена. Но когда государство вмешивается в экономику, возникают *кастовые конфликты*, потому что теперь *один человек выигрывает за счет другого*. Это особенно наглядно в случае субсидий, когда государство осуществляет трансферт средств из налоговых или инвестиционных фондов — берет у Петра и отдает Павлу. Дайте субсидиям стать всеобщими, и тогда все и каждый ринутся в схватку за контроль над государством. Производственные задачи постепенно отойдут на второй план, а человеческая энергия найдет применение в политической борьбе за дележ экономического пирога. Две дороги ведут к падению производства и понижению общего уров-

ня жизни: 1) переключение энергии из производства в сферу политики; 2) когда государство взваливает на производителей бремя неэффективных привилегированных групп. Неэффективные члены общества получают законное право доить эффективных. Здесь все просто и понятно, потому что ведь *в любом деле, в любой профессии успех достается лучшим*. На свободном рынке в экономической жизни преуспевают наиболее приспособленные к производству товаров и предоставлению услуг; в политической жизни успех осеняет умеющих использовать принуждение и получать с помощью насилия экономические выгоды. Вообще говоря, в соответствии с законом специализации и разделения труда для успеха в столь разных областях нужны совсем разные люди, и подавление одной группы людей пойдет на благо другой группе.

Некоторые попытаются доказать, что люди могут эффективно заниматься и тем и другим, так что эксплуатация одной группы другой не будет иметь места. Как уже отмечалось выше, это маловероятно. Если бы это было так, система субсидий отмерла бы сама собой, потому что для группы не было бы смысла в том, чтобы платить государству за выделение субсидий. Что еще хуже, система субсидий поощряет в людях развитие хищничества и подавляет их склонность заниматься производством. В общем, система государственных субсидий поощряет неэффективность в производстве и эффективность в насилии и угодничестве; она наказывает эффективных в деле производства и неэффективных в хищничестве. Те, кого нравственные инстинкты склоняют к производству, легко могут оценить, какая из систем — свободного рынка или субсидий — ведет к бóльшим экономическим достижениям, но даже те, для кого более естественными представляются завоевание и грабеж, тоже в состоянии подсчитать, хотя бы по сумме убытков, к чему ведет милая их сердцу политика.

Этот анализ применим ко всем видам государственных субсидий, включая предоставление монополистической привилегии избранным производителям. Обычным приме-

ром прямых трансфертных субсидий является политика *помощи бедным*. Государственная политика помощи бедным, вне всякого сомнения, представляет собой субсидирование нищеты. Все, не имеющие достаточных средств, автоматически получают право на государственную помощь. В силу этого предельная отрицательная полезность отказа от дохода в пользу досуга уменьшается, а полезность бедности и праздности возрастает. Субсидии бедным ведут к распространению бедности, а это ведет к росту трансфертных расходов и налогов на тех, кто не входит в категорию бедных. Когда, как это часто бывает, сумма субсидий прямо зависит от числа детей в семье безработного, у него появляется стимул иметь как можно больше детей — пропорциональные государственные субсидии ему гарантированы. В результате число бедняков растет ускоренным темпом. По точному замечанию Томаса Мак-Кея «...причиной бедности являются пособия. Расширяя систему государственных субсидий, нам не избавиться от бедности... Напротив, она усиливает проблему нищеты, потому что, как принято говорить, у нас будет ровно столько нищих, за скольких решит заплатить страна»³.

Частная благотворительность не ведет к подобным результатам, потому что у бедных в этом случае не возникает неограниченных претензий на достояние состоятельных групп. Здесь благотворительность является добровольным актом милосердия.

Об искренности государственного милосердия можно судить по двум вечным заботам государства: подавить «благотворительный рэкет» и убрать с улиц нищих, пото-

³ *Maskay T.* Methods of Social Reform. London: John Murray, 1896. P. 210. Экономисты только недавно начали понимать, что государственные пособия стимулируют праздность, наказывают трудолюбивых и субсидируют умножение нищеты (см.: *Brozen Y.* Welfare Without the Welfare State // *The Freeman*. 1966. December. P. 40—42; *Brehm C. T., Saving T. R.* The Demand for General Assistance Payments // *American Economic Review*. 1964. December. P. 1002—1018; *Idem.* Reply // *American Economic Review*. 1967. June. P. 585—588; *Hazlitt H.* Income Without Work // *The Freeman*. 1966. July. P. 20—36.

му что «государство делает для них все, что можно»⁴. Цель этой политики — подавить неорганизованную частную благотворительность и принудить публику направлять пожертвования по каналам, контролируемым чиновниками.

Точно так же *пособия по безработице*, вопреки распространенному представлению, не помогают обществу избавиться от безработицы или облегчить положение не имеющих работы, а, напротив, субсидируют и укореняют ее. Мы видели, что безработица возникает, когда профсоюзы устанавливают минимум заработной платы на уровне, превышающем тот, который сложился бы на свободном рынке. Выплачиваемые из налоговых фондов пособия по безработице помогают им придерживаться этого нереалистического минимального уровня зарплаты, и тем самым затягивают период, в течение которого люди могут оставаться безработными.

⁴ Следующая история даст читателю возможность оценить, *кто* является истинным другом бедного шарманщика — его слушатели или правительство: «...во время одной из кампаний по очистке улиц от органчиков (большинство из которых просто профессиональные нищие) к ответственному городскому чиновнику пришла женщина и попросила его не лишать ее возможности слушать ее любимого органщика.

— Где вы живете? — спросил он ее.

— На Парк-авеню!

Несмотря на просьбу богатой леди, полиция выполнила задуманный план по очистке улиц от шарманщиков и коробейников» (*Morris N., Thomas D. L. Let the Chips Fall. N. Y., 1955. P. 119–120*).

5.2

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ГОСУДАРСТВЕННАЯ И ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Большая часть государственной деятельности связана с использованием производственных ресурсов, т.е. с перенаправлением факторов производства на цели, устанавливаемые государством. При этом, как правило, осуществляется поставка государственных услуг части населения или всему населению страны, а государство действует как собственник и предприниматель.

Связанные с использованием ресурсов государственные расходы часто рассматриваются как «инвестиции», и эта классификация составляет самое существо кейнсианской доктрины. Мы, напротив, утверждаем, что все такого рода государственные расходы должны считаться «потреблением». Инвестиции имеют место, когда предприниматели покупают средства производства, чтобы что-либо произвести и продать другим, в пределе — конечным потребителям. Но государство, опираясь на возможности принуждения, просто направляет производственные ресурсы общества для решения своих задач. Поэтому независимо от конкретных целей или материального результата государственные закупки следует считать потребительскими расходами. С тех пор и в той мере, в какой государственные чиновники *перестали считать* их потребительскими расходами, они становятся особенно расточительной формой «потребления».

Государственные предприятия предоставляют свои услуги либо «бесплатно», либо берут с потребителей определенную плату. Предоставление «бесплатных» услуг — это особенно характерное явление. В качестве примеров на ум приходят охрана общественного порядка и национальная оборона, содержание пожарной службы, образование, водоснабжение. Разумеется, эти услуги не являются и не могут быть *действительно бесплатными*. Бесплатные блага не могут быть товаром, а значит, не могут быть целью человеческой деятельности; они существуют в изобилии для общего пользования. Если благо не настолько изобильно, чтобы его хватило для всех и каждого, тогда оно является редким ресурсом, и, поставляя его потребителям, обществу приходится платить отказом от альтернативных благ. Поэтому никакой бесплатности здесь быть не может. Ресурсы, необходимые для поставки обществу бесплатных государственных услуг, отвлекаются из сферы частного производства. Но платит за это не пользователь, который принимает свободное решение о покупке, а налогоплательщик, у которого нет возможности принимать какие-либо решения. В результате возникает неустранимый разрыв между внесением платежей и получением услуг.

Этот разрыв и мнимая бесплатность услуг порождают множество тяжких последствий. Как и во всех случаях, когда цена ниже рыночного уровня, возникает чрезмерный спрос на некое благо, далеко превосходящее его предложение. В силу этого всегда будут «дефицит» бесплатных благ, нескончаемые жалобы на неэффективность, чрезмерное потребление и т.п. Стоит только вспомнить общеизвестные примеры: нехватка полицейских, особенно в неблагополучных районах, дефицит учителей и школьных зданий в системе государственного среднего образования, автомобильные пробки на общественных дорогах и т.п. Ни в одной области действительно рыночной деятельности не встретишь этих вечных жалоб на дефицит и неэффективность. Постоянная задача частных фирм — уговорить потребителей больше и чаще покупать их товары. Постоянная забота государственных предприятий — уговорить по-

ребителей быть терпеливыми и не столь настойчивыми, и все это на фоне нескончаемых проблем с дефицитом и низким качеством. Невозможно себе представить, чтобы частные поставщики стали делать то, что постоянно делает правительство Нью-Йорка и многих других городов, убеждающие потребителей расходовать *поменьше* воды. Для государственного предпринимательства характерно, что когда возникает дефицит воды, то в этом всегда винят не государственное «предприятие», а потребителей. От потребителей требуют, чтобы они проявили сознательность и ограничили потребление, тогда как в частном секторе в подобной ситуации оказывается (приветствуемое!) давление в пользу наращивания производства⁵.

Хорошо известная неэффективность государственных предприятий — это не случайный результат, имеющий место, скажем, вследствие слабости государственного аппарата. Неэффективность есть неременная характеристика всех государственных предприятий, и чрезмерный спрос, возбуждаемый бесплатностью и заниженными ценами, — только одна из многих причин этого.

Бесплатное предоставление благ представляет собой не только механизм субсидирования пользователей за счет всех остальных налогоплательщиков. Оно нарушает эффективность распределения и использования ресурсов, поскольку услуги не достаются тем, кому они нужны более всего. То же самое, хотя и в меньшей степени, имеет место при сбыте благ по ценам ниже цен свободного рынка. На свободном рынке потребители могут диктовать цены, что гарантирует оптимальное распределение производственных ресурсов и удовлетворение их потребностей. Государственное предприятие — это совсем иная история. Еще раз обратимся к случаю бесплатных услуг. Цена отсутствует, а потому невозможно исключить из потребления тех, кому это не очень-то и нужно. Государство, даже если бы очень

⁵ См.: *Rothbard M. N. Government in Business // Essays on Liberty. Vol. IV. Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1958. P. 186 ff.*

захотело, не смогло бы добиться того, чтобы поставляемые им товары и услуги доставались тем, кому они нужны прежде всего. Все покупатели, все пользователи искусственно ставятся в одинаковое положение. В результате самые важные пользователи остаются на заднем плане, а государство оказывается перед неразрешимой проблемой размещения, которую оно не может решить *удовлетворительным даже для самого себя образом*. Например, перед государством возникает проблема: где строить дорогу, в *A* или в *B*? У него нет рационального способа ее решения. Оно не в силах максимизировать пользу частных потребителей, пользующихся дорогами. Оно может следовать только прихоти чиновников, которые по должности обязаны принять это решение, как если бы не публика, а только чиновники являлись потребителями. Если бы государство задумало принести публике наибольшую возможную пользу, оно оказалось бы перед неразрешимой задачей.

Государство может либо предоставлять услуги бесплатно и тем самым осуществлять субсидирование, либо «действовать как бизнес», т.е. попытаться определить действительную рыночную цену. Это любимая тема консерваторов: государственные предприятия должны «действовать как на рынке», пора покончить с дефицитом и т.п. На практике это почти всегда обозначает одно — нужно поднять цены. Однако является ли это решением? Часто утверждают, что отдельное государственное предприятие, работающее в чисто рыночной среде (закупки, сбыт и пр.), в состоянии назначать адекватные цены и эффективно размещать ресурсы. Но это неверно. *Существует фатальный порок*, присущий любому мыслимому государственному предприятию, который с неумолимостью законов природы мешает ему назначать адекватные цены и эффективно размещать ресурсы. В силу этого порока независимо от намерений государства государственное предприятие *никогда* не сможет управляться как «в бизнесе».

В чем же заключается этот фатальный порок? В том факте, что, опираясь на механизм налогообложения, госу-

дарство может располагать практически неограниченными ресурсами. Частные предприятия могут получить нужный капитал только у инвесторов. Именно инвесторы, дальновидно реализующие собственные временные предпочтения, направляют средства и ресурсы на самые прибыльные, а значит, и самые полезные для общества цели. Частные фирмы могут раздобыть средства *только* у инвесторов и потребителей; иными словами, они получают деньги либо у людей, оценивающих и покупающих их продукцию, либо у инвесторов, которые готовы в расчете на прибыль рискнуть вложением накопленных средств. Короче говоря, на рынке процедуры платежа и получения оплаченной услуги неразрывно слиты. Государство, напротив, может располагать в принципе любыми деньгами. На свободном рынке действует «механизм» распределения средств на обеспечение текущего и будущего потребления, на цели, наиболее полезные для общества. Следовательно, у бизнесменов есть возможности назначать такие цены и распределять ресурсы таким образом, чтобы обеспечить их оптимальное использование. Но не существует никакого механизма, который мог бы обуздывать действия государства. Иными словами, для получения средств ему не обязательно работать с прибылью. Источником средств частных предприятий могут быть только удовлетворенные потребители и инвесторы, обоснованно рассчитывающие на прибыль. Государство может получить средства буквально по собственной прихоти.

Поскольку нет механизма, обуздывающего действия государства, оно лишено возможности рационально распределять ресурсы. Как ему узнать — строить дорогу в *A* или в *B*, «вкладывать» деньги в дорогу или в школьное здание? В более общей форме — как оно может определить, сколько ему нужно истратить для решения *всех* своих задач? У него нет рационального метода распределения средств или даже определения того, сколько чего ему нужно. Когда не хватает учителей или классов, полиции или улиц, у государства на все один ответ: нужно больше денег. Значит, людям придется еще часть своих денег отдать

государству. Почему на свободном рынке никто не смеет так отвечать на вопрос? Да только потому, что потребителям и инвесторам нужно отвлечь деньги от других направлений использования, и такое решение должно быть обоснованным. Обоснованием является соотношение выгод и убытков, и это гарантирует, что будут удовлетворяться самые насущные нужды потребителей. Если предприятие или продукция приносят владельцам высокую прибыль и есть основания рассчитывать, что этот уровень прибыльности сохранится и впредь, деньги для него *всегда* найдутся. В случае убытков, соответственно, деньги будут *утекать* из отрасли. У государства нет рациональных методов принимать решения — *сколько* денег нужно истратить вообще или на определенные проекты. Чем больше денег оно истратит, тем больше услуг оно предоставит населению — но вопрос в том, где остановиться?⁶

Сторонники идеи государственного предпринимательства могут возразить, что государство может просто распорядиться, чтобы его управленческий аппарат действовал как стремящиеся к прибыли частные предприятия. В этой идее два слабых места. Во-первых, невозможно *играть* в предпринимательство. Быть предпринимателем — это значит рисковать, вкладывая в дело собственные деньги. У чиновников, управляющих производством, и у политиков отсутствуют действенные стимулы развивать предпринимательское мастерство, гибко и предусмотрительно приспосабливаться к потребительскому спросу. Им не грозит потеря собственных денег. Во-вторых — забудем о стимулах! — даже самые энергичные менеджеры не могут действовать как бизнесмены. Независимо от того, как будет управляться *уже созданное* предприятие, новое государственное предприятие создается на принудительно собранные деньги налогоплательщиков. Элемент произвольности «встроен» здесь изначально. Более того, любые *будущие*

⁶ Ср.: Мизес Л. фон. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М.: Дело, 1993. С. 51, 54.

расходы такого предприятия могут быть покрыты из налоговых сумм. Работа государственного предприятия с самого начала искажается доступностью денег. Более того, представим, что государство «инвестирует» в предприятие *E*. Свободный рынок либо сам по себе инвестировал бы столько же в это же самое дело, либо нет. В первом случае экономический ущерб равен по меньшей мере «доле», достигающей бюрократическому аппарату управления. Во втором случае, а так бывает чаще всего, вложения в *E* изначально оказываются деформацией частной полезности на рынке — в другом проекте те же самые расходы дали бы больше прибыли. Отсюда также следует, что государственное предприятие не в силах имитировать частный бизнес.

Кроме того, с самого начала государственное предприятие имеет заведомое конкурентное преимущество перед частными фирмами, потому что хотя бы часть его капитала была получена не от продажи услуг, а за счет использования потенциала государственного принуждения. С помощью субсидий государство может с легкостью выдавить из отрасли частные фирмы. Частные инвесторы отвернутся от этой отрасли из-за перспективы неизбежной победы привилегированных государственных конкурентов. А поскольку все участники рынка в принципе конкурируют за тот же самый доллар потребителя, тот или иной ущерб понесут все частные инвестиции. Каждый раз, когда открывается новое государственное предприятие, в других отраслях возбуждаются опасения, что именно они на очереди и что их либо конфискуют, либо заставят конкурировать с предприятиями, опирающимися на государственные субсидии. Эти опасения давят на инвестиционный климат, что ведет к дальнейшему падению общего жизненного уровня.

Решающий и совершенно справедливый аргумент противников государственной собственности таков: если частный бизнес действительно полезен, зачем двигаться окольными путями? Почему бы не передать чохом всю государственную собственность в частные руки? Зачем столь хитроумно имитировать идеал (частную собственность), когда

его безо всяких затруднений можно реализовать непосредственно? Так что, даже если бы на этом пути можно было бы добиться успеха, призывы к эффективному управлению государственными предприятиями все равно были бы нелепы.

Есть еще несколько факторов, обостряющих проблему неэффективности государственных предприятий. Как уже отмечалось выше, государственное предприятие может легко выдвинуть с рынка частных конкурентов, потому что государство располагает неограниченными средствами и может разнообразными способами субсидировать собственные начинания. Поэтому здесь не существует сильных стимулов к эффективности. Но когда предприятие не может успешно конкурировать, даже опираясь на государственную поддержку, оно может присвоив себе монопольные права, изгнать конкурентов силой. В США так поступили с почтовыми услугами⁷. Когда государство дарует монопольную привилегию самому себе, оно нередко впадает в другую крайность и вместо бесплатной раздачи услуг начинает взимать монопольные цены. Хотя установление монопольной цены и не то же самое, что бесплатная раздача, но оно также искажает рыночное распределение ресурсов и создает искусственный дефицит монопольно поставляемых услуг. Другим результатом является чудовищное падение качества. Государственная монополия может не бояться, что клиенты уйдут к конкурентам или что результатом неэффективности может стать потеря рынка⁸.

⁷ См. любопытный памфлет: *Chodorov F. The Myth of the Post Office // Chodorov F. One is a Crowd. N. Y.: Devin Adair, 1952. P. 132—152.* О сходной ситуации в Англии см.: *Millar F. The Evils of State Trading as Illustrated by the Post Office // A Plea for Liberty. MacKay T., ed. N. Y.: D. Appleton, 1891. P. 305—325.*

⁸ Только государство способно из соображений экономии пойти на ограничение объема производства. В частном секторе того же обычно достигают за счет повышения качества и объема предоставляемых услуг. Недавним примером является объявленное государством удлинение срока доставки почтовых отправлений, причем параллельно с требованием о росте тарифов. Когда Франция в 1908 г. национализировала Западную сеть железных дорог, потери при грузовых перевозках

Мы уже затрагивали еще одну причину неэффективности госпредприятий: отсутствие стимулов к эффективному труду. Руководители таких предприятий овладевают мастерством не производителей, а *политиков* — как лебезить перед вышестоящими, как демагогией завоевывать популярность, как с наибольшей эффективностью использовать рычаги политического и административного давления. Эти умения совершенно не нужны в производстве, а потому во главе государства и государственных предприятий всегда оказываются люди совсем иного толка, чем добивающиеся успеха на рынке^{9,10}.

Особенно абсурден призыв к следованию «принципам бизнеса», когда государственные предприятия обладают монопольными правами. Периодически возникают требования заставить почтовую службу США работать эффективно и положить конец убыткам, покрываемым за счет налогоплательщиков. Но покончить с убытками по своей

выросли, движение грузов замедлилось, а число аварий на железных дорогах выросло в такой степени, что появилась язвительная шутка, что правительство Франции дополнило список государственных монополий авариями на железных дорогах (см.: *Rothbard M. N. The Railroads of France // Ideas on Liberty. 1955. September. P. 42*).

⁹ Хайек показал, что в условиях коллективистских режимов наверху всегда оказываются наихудшие. Но то же самое верно для любого государственного предприятия. Можно отказаться от моральных оценок и просто сказать, что при решении любых задач в руководстве оказываются те, кто лучше всего способен с ними справиться, — закон праксиологии. Дело в том, что рынок поощряет мастерство в организации производства и налаживании добровольного сотрудничества, а государственные предприятия нуждаются в мастерах массового принуждения и бюрократической покорности (см.: *Хайек Ф. А. Дорога к рабству. М.: Экономика, Эконов, 1992. С. 104–116*).

¹⁰ На рынке рабочие получают плату в соответствии с дисконтированной предельной полезностью производимой ими продукции. Но в случае государственного предприятия, которое может назначить за свою продукцию любую цену, объективное значение этого показателя определить невозможно, а потому рабочих нанимают и оплачивают в соответствии с их личным обаянием или политическими интересами их руководителей (см.: *Мизес. Бюрократия. С. 53*).

природе неэффективного государственного предприятия вовсе не означает поставить его на «деловую ногу». Для этого достаточно поднять цену до уровня монопольной цены и тем самым покрыть издержки неэффективности государственного бизнеса. Монопольная цена ложится на всех, кто пользуется услугами почты, и это тем более так, когда монополия носит обязательный характер. С другой стороны, известно, что даже монополисты обязаны приравниваться к кривой потребительского спроса. Если кривая спроса достаточно эластична, может получиться так, что монопольная цена приведет к такому падению доходов или настолько ограничит их рост, что более высокая цена приведет к *росту* убытков, а не к их уменьшению. Выдающимся примером такого рода была в недавнем прошлом нью-йоркская подземка, которая для борьбы с убытками взвинтила цену за проезд до такого уровня, что люди стали избегать метро, и убытки в итоге только возросли¹¹.

Предлагались разные «методы» ценообразования на услуги государственных предприятий. Среди них метод «предельных издержек». Но вряд ли уместно так называть подход, базирующийся на ошибочной идее классической школы о том, что цены определяются издержками. С одной стороны, «предельные» величины зависят от длительности периода наблюдений. Далее, издержки не постоянны; они меняются в зависимости от продажных цен, и в силу этого ими нельзя руководствоваться при назначении этих цен. Более того, цены равны средним издержкам — точнее, средние издержки равны ценам — только в состоянии конечного равновесия, а это состояние никак не характерно для реального мира. Рынок всегда только *стремит-*

¹¹ Достаточно характерно, что под влиянием роста транспортных тарифов многие обзавелись автомобилями, что обострило вечную проблему дорожных пробок (дефицит контролируемых правительством проезжих дорог). Еще один пример того, как правительственное вмешательство создает и умножает его собственные трудности! О проблемах метро см.: *Mises L. von. Agony of the Welfare State // The Freeman*. 1953. May 4. P. 556—557.

ся к этой цели. Наконец, издержки государственных предприятий всегда выше, чем на аналогичных предприятиях частного сектора.

Государственный сектор не только подавляет частные инвестиции и предпринимательство в отдельных отраслях и в экономике в целом, но и разрушает рынок труда. Дело в том, что (а) государственное предпринимательство оттягивает потенциально производительный труд и тем самым способствует падению производства и общего уровня жизни страны; б) используя конфискованные средства, государственные предприятия могут платить за труд больше, чем предлагает рынок, что порождает требования о расширении непроизводительной бюрократической машины; в) выплачивая за счет налогов повышенную заработную плату, государство вводит в заблуждение рабочих и профессиональные союзы, внушая им, что именно таков рыночный уровень заработной платы, результатом чего оказывается рост безработицы.

Более того, государственное предприятие, базирующееся на принуждении потребителей, вряд ли может поставить собственные цели на второй план, после целей и интересов потребителей. В силу этого на рынке воцаряются искусственно стандартизированные услуги невысокого качества — отвечающие вкусам и удобствам чиновников, тогда как на свободном рынке потребители получают самые разнообразные услуги высокого качества, отвечающие вкусам множества людей¹².

Все народное хозяйство не может быть собственностью одной фирмы или картеля, поскольку в этом случае невозможно рациональным образом калькулировать цены и

¹² В правительственных организациях бывают споры в ходе принятия решений, но в конечном итоге принимаются единые решения. Это верно в отношении исполнительных органов власти, которые организованы по армейскому образцу, где все решается волей вышестоящих. Сходная ситуация складывается в законодательных органах власти, где право принимать решения всегда принадлежит большинству.

размещать производственные факторы. Именно в силу этого государственный социализм уничтожает саму возможность планировать и рационально управлять хозяйством. Фактически рынок не допускает даже полной вертикальной интеграции двух или более стадий производства, потому что в результате этого исчезнет целый сегмент рынка и возникнет остров планового и калькуляционного хаоса, который сделает невозможным оптимальное планирование с целью получения прибыли и максимального удовлетворения потребителей.

В случае отдельных государственных предприятий возникает следующая ситуация: *каждое* государственное предприятие представляет собой отдельный остров хаоса в экономическом море; *не нужно ожидать прихода социализма в полном объеме — хаос уже делает свою работу.* Ни одно государственное предприятие не в состоянии рациональным образом назначать цены, определять издержки или размещать факторы производства, максимизируя благосостояние. Даже в случае самого настойчивого желания ни одно государственное предприятие не может быть поставлено «на деловую ногу». Каждое государственное начинание вносит в экономику элемент хаоса, а поскольку все рынки взаимосвязаны, каждое государственное предприятие искажает ценообразование, вносит ошибки в размещение факторов производства, в соотношение инвестиций и потребления и пр. Каждое государственное предприятие не только понижает уровень удовлетворения запросов потребителей, потому что способствует размещению производственных возможностей совсем не в том направлении, какое отвечало бы интересам публики; оно понижает и общий жизненный уровень (включая, пожалуй, и самих государственных чиновников), поскольку искажает деятельность рынков и распространяет калькуляционный хаос. Чем больше масштаб государственной собственности, тем значительней экономические потери всего общества.

Помимо чисто экономических последствий, государственная собственность оказывает еще одно неблагоприятное влияние на общество: на смену гармонии свободного рынка

приходит атмосфера конфликтов. Поскольку решения о предоставлении государственных услуг принимаются централизованно, результатом оказывается унификация и единообразие услуг. Желания тех, кому приходится прямо или косвенно платить за услуги государства, оказываются неудовлетворенными. Государственные агентства предоставляют только ограниченный набор услуг. В силу этого государственное предпринимательство становится источником интенсивного *кастового конфликта* между гражданами, у каждого из которых есть свое представление о наилучших формах предоставления услуг.

Поразительные примеры такого конфликта дают в последние годы американские средние школы. Некоторые родители предпочитают расово сегрегированные школы, другие выступают за расовую интеграцию. Некоторые родители требуют, чтобы школы распространяли идеи социализма, другие настаивают на антисоциализме. У государства нет возможности разрешить эти конфликты. Оно лишь может с помощью силы реализовать волю большинства (в его бюрократическом «истолковании») и предоставить меньшинству, порой очень многочисленному, самому справляться с раздражением и неудовлетворенностью. Любое решение о школьном образовании оставит часть родителей недовольными. Зато на свободном рынке, который производит весь требуемый потребителями спектр услуг, такого рода конфликтов не бывает. На рынке каждый может выбирать между сегрегацией и интеграцией, между коллективистским и индивидуалистским уклоном. Совершенно очевидно, что большой размах государственных инициатив ведет к снижению жизненного уровня значительной части населения.

В разных странах степень вовлеченности государства в экономику неодинакова, но во *всех* странах государство подчинило себе все жизненно важные нервные центры, все командные высоты в обществе. Оно присвоило права собственности на эти ключевые позиции и, не жалея сил, внушает населению, что никакая частная собственность и

частная инициатива в этих областях *заведомо* невозможны. Мы же, напротив, убедились, что свободный рынок может быть источником *любых* услуг.

Государство цепко удерживает монополию на деятельность в следующих областях: 1) оборона страны и обеспечение ее внутренней безопасности; 2) судебная защита; 3) эмиссия денег и контроль денежного обращения; 4) крупные реки и прибрежные моря; 5) городские улицы, дороги и земля в целом (пустующие земли плюс суверенное право отчуждать частную землю); 6) почтовая служба. Наиболее ревниво государство охраняет свою монополию на оборону страны. Для государства эта функция жизненно важна: она оправдывает его право на сбор налогов. Если бы гражданам было разрешено осуществлять суд и иметь вооруженные формирования, тогда они были бы в состоянии защищать себя от агрессии со стороны как государства, так и частных лиц. Контроль над основными территориальными ресурсами, включая транспортные каналы, — это, разумеется, отличный способ гарантировать себе полный контроль над обществом. Почтовое ведомство всегда использовалось для контроля и ограничения возможностей сношений между еретиками или врагами государства. В последние годы государство настойчиво борется за расширение пределов своей монопольной власти. Монополия на эмиссию денег и определение денежной единицы (законного средства платежа) были использованы для установления полного контроля над денежной системой страны. Для государства это была одна из самых трудных задач, поскольку людей столетиями приучали не верить в надежность бумажных денег. Монополия на эмиссию денег и определение денежной единицы привели к фальсификации монет, золото и серебро были заменены бумажными деньгами, а называть монеты стали не по их весовому эквиваленту, как прежде, а бессодержательными условными именами. В настоящее время государства почти всех стран мира достигли своей главной цели в этой области — воз-

возможности неограниченно повышать свои доходы за счет инфляционной эмиссии денег. Наконец, образование — еще одна жизненно важная монополия государства. Школьное образование приучает юные умы верить в благодетельные возможности государства и государственного вмешательства в экономическую жизнь¹³. Во многих странах государство не имеет монополии в сфере среднего образования, но везде оно близко подошло к этому идеалу, используя законодательство об обязательном школьном обучении в государственных школах, либо в частных, но получивших государственную лицензию. Закон об обязательном обучении загоняет в школы всех, в том числе и не желающих учиться. Ничтожно малое число детей и подростков имеют сегодня возможность учиться дома, работать или предаваться досугу¹⁴.

В XX в. невероятно расширилась и заняла одно из центральных мест одна любопытная функция государства. Ее популярность явным образом свидетельствует о всеобщем незнании праксиологии. Речь идет о законодательстве о так называемом «социальном обеспечении». Эта система, под тем предлогом, что она в состоянии лучше распорядиться деньгами, забирает себе значительную часть трудового дохода населения, чтобы позднее выплачивать людям пенсии. Эта система «социального страхования» представляет собой типичный пример государственного предприятия: величина взносов в пенсионные фонды и сама пенсия почти никак не связаны между собой, тем более что под

¹³ Защитники свободного рынка, критикующие социалистическую окраску программ школьного обучения, воюют с ветряными мельницами. Сам факт существования государственной системы школьного образования внушает мысль о благой роли государственной собственности, и не так уж важно, чему именно учат школьников. А если государственная собственность доминирует в сфере среднего образования, то почему не во всех других видах бизнеса, выполняющих образовательные функции, скажем в газетах и т.п.?

¹⁴ Острую критику закона об обязательном обучении см.: *Goodman. Compulsory Mis-Education and the Community of Scholars.*

действием политического давления они меняются чуть не ежегодно. На свободном рынке каждый желающий может вложить деньги в страховой полис, в акции или недвижимость. Вынудив каждого делать взносы в государственные пенсионные фонды, государство лишило граждан части потенциальной полезности.

Таким образом, даже на первый взгляд совсем непонятна популярность системы социального страхования. Но действительный смысл этой операции не имеет ничего общего с официальной картинкой. Потому что государство вовсе *не* инвестирует средства, получаемые им в виде налогов; оно их тратит без остатка, оставляя в казне долговые расписки (облигации), которые потом придется погашать для выплаты пенсий. А откуда возьмутся деньги, когда настанет это «потом»? Только за счет дополнительных налогов или инфляции. Таким образом, за «социальное страхование» публике приходится платить дважды. Пенсия выплачивается только раз, а налог взимается дважды; этот инструмент позволяет как следует обложить налогами небогатые группы населения. Эти средства, как любые другие налоги, используются на государственное потребление.

В каждом конкретном случае, взвешивая вопрос о преимуществах частной или государственной собственности, следует помнить основные выводы из нашего анализа: 1) рынок частным образом может поставлять любые услуги; 2) частная собственность с большей эффективностью поставляет услуги более высокого качества и по более низким ценам; 3) использование ресурсов частными предприятиями в большей степени отвечает интересам потребителей, тогда как государственные предприятия и искажают размещение ресурсов и создают острова калькуляционного хаоса; 4) само существование государственных предприятий служит подавлению частной инициативы, причем затронутыми оказываются и смежные отрасли; 5) частная собственность обеспечивает гармонию и сотрудничество, способствующие удовлетворению запросов потребителей,

тогда как государственная собственность порождает кастовые конфликты¹⁵.

¹⁵ Получили распространение фальшивые критерии сравнительных преимуществ частной и государственной собственности. Так, стала общепринятой идея, что, принимая решения, нужно сопоставлять «предельные общественные издержки» и «предельные общественные выгоды». Не говоря уже о множестве других недостатков этого подхода, отметим, что нет такой вещи, как «общество», существующее отдельно от составляющих его людей. И уже одно это делает весь подход совершенно бессмысленным (ср.: *Anderson M. Discussion // American Economic Review. 1967. May. P. 105–107*).

5.3

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ: СОЦИАЛИЗМ

Социализм, или коллективизм, — это ситуация, когда государство владеет всеми средствами производства. При этом государство монополизировало всю сферу производства и накладывает запрет на частное предпринимательство. Таким образом, социализм — это распространение государственной монополии с отдельных предприятий на все народное хозяйство. Это насильственное упразднение рынка.

Для существования экономики необходимо существование производства, нацеленного на удовлетворение запросов потребителей. Как следует организовать процесс производства? Кому принимать решения о наделении факторами производства всех возможных пользователей, о доходе каждого из факторов в каждом из возможных направлений использования? Существует только два метода организации экономики. Во-первых, есть рынок, на котором господствуют свобода и добровольный выбор. И, во-вторых, государство, использующее силу и диктат. Не знающим экономической теории может показаться, что только под руководством государства возможны настоящие организация и планирование, тогда как рынок ведет только к хаосу и неразберихе. Но на самом деле именно свободный рынок представляет собой изумительно гибкий инструмент удовлетворения потребностей всех членов общества, и этот инструмент действует куда с большей эффективностью, чем государство.

До этого момента мы говорили только об отдельных государственных предприятиях и отдельных актах государственного вмешательства в функционирование рынка. Теперь нам предстоит проанализировать социализм — систему абсолютного государственного диктата, являющуюся полной противоположностью свободному рынку.

Мы определили собственность как исключительный контроль над ресурсами. Отсюда ясно, что «планируемая [рыночная] экономика», когда номинальное право собственности остается в руках прежних владельцев, а действительный контроль над движением ресурсов оказывается в руках государства, — это столь же полный социализм, как и формальная национализация собственности. Нацизм в Германии и фашизм в Италии были столь же социалистическими, как и коммунистические режимы, осуществившие национализацию всех производственных ресурсов.

Многие отказываются признавать нацизм и фашизм «социалистическими» режимами, потому что привыкли отождествлять социализм только с марксизмом и различными социал-демократическими проектами. Но экономическая теория не интересуется цветом мундиров или тем, насколько хороши манеры диктаторов. Для нее не важно, какие группы или классы стоят у власти при различных политических режимах. С точки зрения экономической теории совершенно неважно, каким образом приходят к власти социалистические лидеры — в результате выборов или государственных переворотов. Экономическую теорию интересуют только отношения собственности или масштаб государственного контроля над экономикой. Любые формы централизованного планирования экономики представляют собой разновидности социализма, независимо от философских и эстетических пристрастий различных социалистических течений, как бы они ни назывались: «левые» или «правые». Социализм может быть монархическим или пролетарским. Он может проводить уравнение имущества либо усиливать неравенство. Но суть его всегда одна: полный государственный диктат над экономической жизнью.

Между этими двумя полюсами — совершенно свободным рынком, с одной стороны, и тотальным коллективизмом, с другой — располагается весь спектр «смешанных обществ», различных сочетаний свободы и гегемонизма. Любое расширение государственной собственности и государственного регулирования представляет собой шаг в сторону «социализма», или «коллективизма».

Масштабы коллективизма в XX в. одновременно и недооцениваются, и переоцениваются. С одной стороны, развитие этого явления в таких странах, как Соединенные Штаты, сильно *недооценивается*. Большинство наблюдателей, например, пренебрегают ролью расширения государственного кредитования. Ведь *кредитор*, независимо от его правового статуса, всегда является предпринимателем, а отчасти и собственником. Таким образом, государственные ссуды частным предприятиям или гарантии частных кредитов создают множество центров государственной собственности. Более того, государственные гарантии кредитов и ссуды не ведут к увеличению совокупного объема сбережений, но их особенная форма меняется. Свободный рынок в целом распределяет общественные сбережения между наиболее прибыльными и продуктивными направлениями их использования. Государственные ссуды и кредитные гарантии, напротив, *отвлекают* сбережения в пользу менее продуктивных направлений. Они также срывают успех самых эффективных предпринимателей и мешают вытеснению с рынка неэффективных (которым лучше трудиться по найму, а не быть предпринимателями). В обоих случаях государственные ссуды ведут к снижению общего уровня жизни, и это помимо ущерба, наносимого налогоплательщикам, на деньги которых и осуществляется это казенное предпринимательство.

С другой стороны, *преувеличивается* роль социализма в таких странах, как Советская Россия. Те, кто указывает на Россию как на пример «успешного» централизованного планирования, игнорируют тот факт (не говоря уже о постоянных трудностях самого планирования), что в Советской России и в других социалистических странах не мог-

ло быть полного социализма, потому что социализирована была только собственная торговля — *внутренняя* торговля и внешняя торговля собственных граждан. В остальном мире все еще действовал рынок. В силу этого социалистическое государство имело возможность покупать и продавать на мировом рынке, и учет мировых цен давал ему хотя бы приблизительное представление о действительной структуре цен на факторы производства. Даже в условиях такого частичного социализма централизованное планирование ведет к обнищанию населения. Трудно даже представить, какой хаос воцарился бы в случае возникновения *мирового* социалистического государства. Единый Большой Картель не может вести экономические расчеты, а потому и не может возникнуть на свободном рынке. Это тем более верно для социализма, когда государство силой устанавливает абсолютную монополию и когда ошибочные решения централизованного планирования ведут к тысячекратно более тяжким последствиям.

При анализе социалистических режимов не стоит упускать из виду деятельность «черного» рынка, который незаконным образом перенаправляет ресурсы в частные руки¹⁶. «Черный» рынок, как легко понять, плохо приспособлен для торговли крупногабаритными товарами. Для него куда лучше подходят такие вещи, которые легко спрятать, — сигареты, чулки, конфеты и пр. С другой стороны, фальсификация хозяйственной отчетности и взятки могут служить основой для своего рода ограниченного рынка. Есть основания полагать, что блат и «черный» рынок, т.е. извращение принципов социалистического планирования, являлись существенным фактором развития производства в Советском Союзе¹⁷.

¹⁶ Это совсем не то же самое, что искусственная «игра в рынок», к которой призывают ряд авторов для повышения точности плановых расчетов в условиях социализма. «Черный» рынок хотя и невелик, но это самый настоящий рынок.

¹⁷ О невозможности экономических расчетов при социализме см.: *Мизес*. Человеческая деятельность; *Hayek F. A.* Collectivist Economic

5.4

МИФ ОБ «ОБЩЕСТВЕННОЙ» СОБСТВЕННОСТИ

Об «общественной собственности» очень много говорят. Общественной собственностью называют любую государственную собственность или государственное предприятие. Когда природные ресурсы продаются или передаются частному сектору, нам сообщают, что «общественный сектор» «сделал уступку» в пользу узких частных интересов. Предполагается, что, когда что-либо принадлежит Государству, «мы» — все остальные — имеем свою долю в этой собственности. На фоне этого размаха, разумеется, «частная» собственность кажется чем-то незначительным и мелким.

Мы знаем, что, поскольку социалистическая система не дает возможность осуществлять адекватные экономические расчеты, твердолобый социалист должен быть готов стать свидетелем того, как большая часть человечества вымрет, а выжившим придется довольствоваться самым примитивным уровнем потребления. Но человек, отождествляющий государственную собственность с общественной, может одобрять расширение государственного сектора хозяйства, даже несмотря на сопутствующие этому экономические потери.

Но такое отождествление ошибочно. *Собственность* — это осуществление контроля и распоряжение ресурсом. В конечном итоге собственником вещи является тот, кто ею

распоряжается, как бы этому ни противоречили юридические фикции. В истинно свободном обществе наличествующие в изобилии ресурсы, обеспечивающие основы человеческого благосостояния, не будут иметь владельца. Зато все редкие ресурсы будут находиться в частном владении согласно следующим принципам: собственностью человека будут: он сам, созданное им или преобразованное имущество, земля, которую он первым освоил и ввел в хозяйственный оборот. Государственная собственность означает просто-напросто, что *владельцем* собственности является аппарат государственного управления. Использованием этой собственности распоряжаются руководители аппарата, которые и являются *собственниками*. «Обществу» или «публике» в этой собственности не принадлежит ничего. Каждый сомневающийся может попытаться получить в свое *личное* пользование пропорциональную часть «общественной» собственности. Пусть он попытается отстоять свое право в суде. Могут возразить, что и акционер публичной корпорации не может сделать ничего подобного; что, например, устав компании *General Motors* запрещает акционерам получить на дивиденды автомобиль или обменять свои акции непосредственно на автомобиль. Но акционеры *реально* владеют своей компанией, и данный пример как раз и является доказательством этого. У акционера есть возможность порвать связи с компанией; он может *продать* свои акции *General Motors* кому-либо еще. Но гражданин не может перестать быть подданным, т.е. налогоплательщиком; он не может продать свою «долю» в почтовом ведомстве, потому что у него и нет никаких акций этой организации. По язвительному замечанию Ф. А. Харпера, следствием «права собственности является право избавиться от собственности. Так что если я не могу продать вещь, значит она мне на самом деле не принадлежит»¹⁸.

¹⁸ *Harper F. A. Liberty, a Path to Its Recovery. Irvington-on-Hudson,*

При любой форме правления истинными владельцами собственности являются властители государства. В условиях демократии, а в долгосрочной перспективе и при любой иной форме правления, правитель — фигура временная. Он может проиграть выборы или стать жертвой государственного переворота. Поэтому любой политик и чиновник воспринимают самих себя как исключительно временных владельцев. Если частный собственник, уверенный в незыблемости своих прав, склонен составлять планы распоряжения своими ресурсами на длительный срок, государственный чиновник старается снять сливки со своих должностных возможностей как можно быстрее, пока его не уволили. Более того, в таком же положении находится даже уверенный в надежности своего служебного положения чиновник, потому что он, в отличие от частного собственника, не имеет возможности продать капитализированную стоимость своей собственности. Короче говоря, государственный деятель может *использовать* ресурсы, но он не владеет их капитализированной стоимостью (исключением является «частная собственность» наследственных монархов). Когда объектом собственности является не сам ресурс, а только его текущее использование, никто не заинтересован в его сохранении, но зато всем выгодно как можно быстрее использовать его до конца. Государственные деятели так и относятся к «общественной» собственности.

Любопытно, что почти все авторы механически затвердили представление, что частные собственники в силу особенностей своих временных предпочтений непременно и всегда «недалновидны» и что только государственные деятели способны «видеть на перспективу» и использовать собственность в интересах «общего благосостояния». В действительности все как раз наоборот. Частные лица,

N.Y.: Foundation for Economic Education, 1949. P. 106, 132. См. также: Paterson. The God of the Machine. P. 179 ff. У Патерсона есть очень любопытные соображения о «двухмерности» теории коллективной собственности, пренебрегающей реальными условиями.

уверенные в надежности своего права собственности, в том числе на капитализированную стоимость имущества, имеют возможность планировать на длительную перспективу, заботясь о сохранении и приумножении ресурсов. Зато государственные деятели, владеющие «не своим», склонны к бездумному расхищению ресурсов, используя возможности своего временного пребывания у власти¹⁹.

¹⁹ Те, кто возражает, что отдельный человек смертен, тогда как «государство бессмертно», совершает грубейшую ошибку в духе «концептуального реализма». «Государство» не является реальным действующим субъектом. Это всего лишь категория, характеризующая положение индивида. «Государство» — это не конкретная личность, а отношения между людьми, вид деятельности.

5.5

ДЕМОКРАТИЯ

Демократия — это процедура выбора руководителей государства или политиков, и, таким образом, она не входит в круг рассматриваемых нами вопросов: природа и последствия различных направлений экономической политики государства. Демократическое правительство может выбрать курс на *laissez faire* или на проведение интервенционистской политики, и то же самое верно в отношении диктатур. При этом проблемы формирования правительства *не могут быть* абсолютно отделены от политики, проводимой правительством, так что нам придется рассмотреть некоторые отношения в этой области.

Демократия — это правление большинства, когда у каждого гражданина есть право подать голос за определенное направление политики или за выбор руководителей государства, которые и будут проводить ту или иную политику. Эта система изобилует внутренними противоречиями.

Прежде всего, представим, что подавляющее большинство желает установить режим единоличной диктатуры или однопартийную систему правления. Народ желает передать всю власть в руки такого диктатора или такой партии. Имеет ли демократия право проголосовать за то, чтобы никакой демократии больше не было? При любом ответе налицо неустранимое противоречие. Если большинство *может* проголосовать за передачу всей полноты власти диктатору, который отменит выборы на все оставшееся

время, тогда демократия перестает существовать. Демократическое правление перестанет существовать, но сохранится большинство населения, согласившееся на передачу власти диктатору или его партии. В этом случае демократия оказывается *переходным* режимом, прокладывающим путь к недемократическим формам правления. С другой стороны, как модно стало говорить, демократическому большинству запрещено только одно — оно не может отменить демократические выборы, потому что тогда это уже не демократия и большинство теряет право на власть. Избирательный процесс сохранен, но как он может выражать волю большинства, если это большинство при всем желании не имеет возможности покончить с выборами? Короче говоря, для существования демократии нужны два условия: правительство избирается большинством голосов и выборы проводятся регулярно. Если большинство пожелает покончить с процедурой выборов, демократии в любом случае конец. Идея, согласно которой «большинство должно сохранять свободы, позволяющие меньшинству стать когда-нибудь большинством», является всего лишь произвольным суждением политолога (и оно сохранит статус произвольного суждения, пока не будет найдено обоснование в теории этики)²⁰.

Подобная дилемма возникает не только когда большинство решает передать власть диктатору, но и в том случае,

²⁰ Идея, согласно которой демократическое большинство должно сохранить права и свободы, позволяющие меньшинству стать со временем большинством, была предложена теоретиками социал-демократии, пытавшимися соединить симпатичные им черты демократии (экономический интервенционизм, социализм) и предотвратить неприятные проявления демократии (нарушения «прав человека», отмена свободы слова и пр.). Поэтому они попытались наделить свое ценностное суждение статусом «научного» определения демократии. Предложенное ими ограничение не только внутренне противоречиво, но и обладает не столь уж высоким сдерживающим потенциалом. Оно позволяет демократическому режиму, например, уничтожить негров или рыжих, потому что ни при каких условиях эти меньшинства не могут стать большинством. Подробнее о «правах человека» и собственности см. ниже.

когда оно захочет создать *истинно свободное общество*. В таком обществе невозможно существование всевластного государства, и принятие решений большинством голосов сохранится там только в кооперативах, которые всегда и везде были самой неэффективной формой организации. В таком обществе выборы сохраняют свое значение только на собраниях акционеров, влияние которых на исход голосования пропорционально числу принадлежащих им акций²¹. В таком истинно демократическом обществе не останется предмета, *по поводу* которого можно было бы провести голосование. Так что и здесь демократия оказывается всего лишь *переходным состоянием* на пути к свободному обществу, а не его свойством.

Невозможно представить, чтобы демократия оказалась осуществимой при социализме. Владея всеми средствами производства, правящая партия будет обладать всей полнотой власти, решая, например, сколько денег выделить оппозиции для пропаганды, не говоря уже о ее возможностях экономически влиять на поведение отдельных лидеров и членов оппозиции. В условиях социализма, когда правящая партия имеет возможность определять не только использование любых экономически значимых ресурсов, но и величину доходов каждого человека, невозможно существование эффективной политической оппозиции²². Оппози-

²¹ Спенсер Хит считает это единственно подлинной формой демократии: «Когда люди в соответствии с договором сливают воедино то, чем владеют, получая взамен пропорциональное право на образовавшиеся активы, они выбирают слуг — должностных лиц — и в качестве акционеров, партнеров или бенефициариев, а также иными способами осуществляют свое право собственности. Это по-настоящему демократично, потому что влияние каждого пропорционально его взносу. Принуждение здесь не используется ни в каких случаях, и каждый волен покинуть это сообщество и забрать свой вклад» (*Heath. Citadel, Market and Altar. P. 234*).

²² Даже если пренебречь тем фактом, что социалистические вожди выделяются своим умением и опытом в осуществлении принуждения, и представить, что все они просто святые, горящие желанием никак не стеснить свободу политической оппозиции, и предположить при этом,

ция здесь может существовать не в виде принимающих участие в выборах оппозиционных партий, а, как оно и было в коммунистических странах, в виде различных клик внутри правящей партии.

Таким образом, демократия не совместима ни с подлинно свободным обществом, ни с социализмом. А как мы уже убедились (и чему найдем дальнейшие подтверждения), только эти две формы организации общества отличаются стабильностью. Все промежуточные формы пребывают в состоянии «нестабильного равновесия» и всегда готовы перейти к одному из полюсов. Это означает, что демократия по своей природе является нестабильной и переходной формой правления.

Демократии свойственны и многие другие внутренние противоречия. Демократические выборы могут решать только одну из двух задач: выбрать руководителей или определить направление политики. Предполагается, что в последнем случае, который был назван Шумпетером «классической» теорией демократии, воля большинства решает вопросы по существу²³. В первом случае воля большинства только определяет лидеров, которые и принимают политические решения. Хотя большинство политологов поддерживают второй вариант теории демократии, большинство людей склоняются к первой, потому мы и начнем с обсуждения классической теории.

Согласно теории «воли народа», прямая демократия — проведение всеобщего голосования по каждому вопросу, как на собраниях горожан в городах Новой Англии, — это идеал политической организации общества. Но сложность современной цивилизации такова, что прямая демократия

что руководители оппозиции отличаются нечеловеческим героизмом и готовы, рискуя жизнью, отстаивать свою позицию, остается вопрос: *каким образом* руководители страны могут принять решение о распределении ресурсов? Будут ли они выделять средства для *всех* оппозиционных партий? Или только для оппозиционеров социалистической ориентации? А сколько они выделяют каждой из оппозиционных партий?

²³ См.: Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия.

вышла из моды, и нам приходится довольствоваться менее совершенной «представительной демократией» (которая в старину именовалась «республикой»), при которой народ выбирает представителей и наделяет их правом проводить политику. Почти немедленно возникают логические проблемы. Прежде всего, стоит изменить правила проведения выборов, перекроить границы избирательных округов — а все эти решения в равной степени произвольны — и можно будет получить совсем иную картину «воли большинства». Если страна разделена на избирательные округа, такого рода «махинации» оказываются практически неизбежными, так как нет разумного способа проведения их границ. Когда происходит выделение избирательных округов или изменение их границ, правящая партия непременно позаботится о том, чтобы заручиться на будущее преимуществами, и никакие границы нельзя будет считать более рациональными или справедливыми, чем другие. Кроме того, границы государств так же произвольны. Означает ли «демократия», что большинству населения какой-то области должно быть дано право на отделение от государства, чтобы сформировать собственное правительство или присоединиться к другой стране? Означает ли демократия правление большинства в рамках всей страны, или это же касается и отдельных областей? Короче говоря, *какому* большинству должна принадлежать власть? Противоречива сама концепция национальной демократии. Если считать, что в стране X власть должна принадлежать большинству населения, можно с той же основательностью потребовать, чтобы и большинству некоей области в стране X было дано право принимать решения, в том числе и об отделении, и этот процесс отделения можно продолжить до уровня отдельной деревни, дома и каждого отдельного человека, так что демократическое правление сведется к личному самоуправлению. Но если отменить право на отделение, тогда национал-демократ [national democrat] может решить, что более многочисленное население соседней страны имеет право большинством голосов присоединить

его страну, и так до тех пор, пока мы не придем к мировому правительству, управляемому мировым большинством голосов. Короче говоря, настоящий демократ не может выступать за национальное государство и национальное правительство. Его целью может быть либо мировое правительство, либо никакого.

Помимо проблем, возникающих при определении границ избирательных округов и государств, демократия, пытающаяся избирать представителей для выражения воли большинства, сталкивается и с другими проблемами. Для получения среза общественного мнения при выборе представителей необходимо соблюдать определенные правила. Наилучшим является пропорциональное представительство для всей страны или мира, так чтобы плотность населения в разных районах не влияла на получаемый срез общественного мнения. Но и в этом случае различные формы пропорционального представительства дают разные результаты. Критики пропорционального представительства возражают, что избранные таким образом законодательные органы будут нестабильными и что результатом выборов должно быть правительство устойчивого большинства. Ответ на это возражение заключается в том, что, если нам нужно представить все общество, тогда другого метода нет, и нестабильность избираемого таким образом законодательного собрания свидетельствует лишь о нестабильности или разнообразии самого общественного мнения. Следовательно, идеал «устойчивого правительства» может быть реализован, только если совершенно отбросить классическую теорию парламента как выразителя «воли большинства» и принять другую теорию, согласно которой единственной функцией большинства является выбор руководителей страны.

Но, согласно классическому представлению о демократии, даже пропорциональное представительство уступает прямой демократии, и здесь мы подходим к важному соображению, которое предпочитают игнорировать: современные технологии *дают* возможность реализовать прямую демократию. Нет сомнений, что каждый может с легкостью

голосовать по разным вопросам несколько раз в неделю, и для этого ему достаточно зафиксировать свой выбор на приставке к телевизору. Это технически несложная задача. Но почему же сегодня, когда это стало осуществимым, никто всерьез не предлагает вернуться к прямой демократии? Люди могли бы избирать депутатов методом пропорционального представительства, но только в качестве советников и экспертов, которые бы занимались подготовкой законопроектов, но не имея права их окончательно принимать. Решающий голос принадлежал бы народу, всей совокупности избирателей, которые бы голосовали с помощью телевизионных приставок. В известном смысле народ и был бы для себя самого законодательным собранием, а избираемые депутаты выполняли бы роль комитетов, которые готовят законопроекты и предлагают их вниманию парламента. Тот, кому нравится классическая теория демократии, должен либо стремиться к устранению парламента (и, разумеется, права вето, принадлежащего сейчас главе исполнительной власти), либо отбросить свою теорию.

Против прямой демократии выдвигают следующее возражение: люди в массе своей не информированы, а потому не могут принимать решения по сложным вопросам, которые возникают перед законодательным собранием. Но в таком случае необходимо совершенно отбросить классическую теорию (большинство должно принимать решения по конкретным *проблемам*) и принять современную доктрину, согласно которой функция демократии заключается в том, чтобы большинством голосов выбрать руководителей, а уж они пусть занимаются политикой. Что ж, обратимся к этой доктрине. Ей так же, как и классической теории, свойственны внутренние противоречия в вопросе о границах государств и избирательных округов, так что «современный демократ» (назовем его так), как и «классический демократ», должен выступать либо за мировое правительство, либо за отсутствие правительства. В вопросе о представительстве современный демократ может отвергать как телевизионную демократию, так и пропорциональное представительство и поддерживать существующую систему одно-

мандатных округов. Но при этом он оказывается в другой ловушке: если единственная функция избирателей заключается в выборе правителей, то зачем вообще избирать законодательное собрание? Почему бы попросту не выбирать периодически главного администратора или президента и этим ограничиться? Если считать критерием эффективность и стабильность положения правящей партии в период между выборами, то один президент гарантирует стабильность лучше, чем законодательное собрание, которое может в любой момент расколоться на враждующие группы и сковать действия правительства. В силу этого современный демократ должен, подчиняясь логике, вообще отказаться от идеи выбора законодательного собрания и выступить за передачу всех законодательных полномочий президенту. Казалось бы, обе теории демократии должны отказаться от идеи выбора законодателей.

Более того, «современный демократ», который не допускает и мысли о прямой демократии, поскольку убежден, что народ недостаточно разумен и информирован, чтобы судить о сложных вопросах управления современным обществом, оказывается в плену другого фатального противоречия: он предполагает, что народ *достаточно* разумен и информирован, чтобы избирать *людей*, которые и будут принимать эти решения. Но если избиратель не может принять разумного решения по вопросам А, В, С и т.д., то каким образом он может судить о том, кто лучше справится с вопросами А, В и С — г-н Х или г-н У? Чтобы принять такое решение, избиратель должен разбираться не только в подлежащих решению проблемах, но и в достоинствах тех, кого он для этого выбирает. Короче говоря, в условиях представительной демократии к его разуму и информированности предъявляются *большие* требования, чем в условиях прямой демократии. Более того, средний избиратель *менее подготовлен* к тому, чтобы выбирать депутатов для решения различных вопросов, чем для голосования по существу самих вопросов. Ведь в существе решаемых проблем он еще кое-как может разобраться, но

кандидаты в депутаты — это люди, с которыми он лично, скорее всего, незнаком и о которых достоверно ничего не может знать. Поэтому, голосуя, он может ориентироваться только на внешность, блеск улыбок и т.п., но не на представление об их деловых качествах. Получается, что в условиях республиканского представительского правления избиратель в большей степени действует вслепую и неразумно, чем в условиях прямой демократии^{24,25}.

Мы познакомились с проблемами, возникающими у демократической теории с выборами законодательного собрания. Но у нее есть трудности и с судебной властью. Прежде всего сама концепция «независимости суда» противоречит теории демократического правления (как в классическом, так и в современном варианте). Если суд *действительно* независим от воли народа, значит, он функционирует как олигархическая диктатура, и такое правление никак нельзя считать «демократическим». С другой стороны, если судей избирают на прямых выборах или назначают избранные представители народа (в Соединенных Штатах используются обе системы), вряд ли можно говорить о независимости судей. Если выборы проводятся периодически либо назначения нужно регулярно подтверждать, то судьи обладают не большей независимостью, чем любая другая ветвь власти. Если же назначение является пожизненным, уровень независимости, конечно, повышается, но даже здесь она может

²⁴ «Современный демократ» может возразить, что если нельзя судить о личных достоинствах кандидата, то можно ориентироваться по его партийной принадлежности и рассчитывать на определенную идеологическую ориентацию. Но именно «современные демократы» осуждают современную «двухпартийную» систему, являющуюся самой эффективной и стабильной опорой демократического правительства, за то, что платформы партий обычно близки до неразличимости.

²⁵ Эти противоречия опровергают утверждение «консерваторов», что республиканская форма правления позволяет избежать внутренних противоречий, присущих режиму прямой демократии, причем эта позиция сама противоречит тому, что ее сторонники в то же самое время противопоставляют друг другу исполнительную и законодательную ветви власти.

быть резко ограничена, если законодатели голосуют по вопросу жалованья судей или принимают решения о границах юрисдикции судебной власти.

Можно было бы и дальше говорить о проблемах и противоречиях демократической теории, но мы ограничимся одним вопросом: а почему, собственно, демократия? До этого момента мы рассматривали различные теоретические объяснения того, *как* должна функционировать демократия, каковы границы демократического процесса. Обратимся теперь к теориям, на которые опирается демократическое правление.

Одна теория, также восходящая к политической классике, утверждает, что большинство всегда, или почти всегда, принимает нравственно верные решения (как о людях, так и о конкретных проблемах). Поскольку данная книга не является трактатом по этике, то, не входя в подробное рассмотрение этой доктрины, ограничимся только тем наблюдением, что сегодня мало кто придерживается этих воззрений. История показала нам, что люди могут совершенно демократическим путем выбирать каких угодно властителей и любые направления политики, а опыт последних столетий решительно опровергает предположение о непогрешимой мудрости и справедливости среднего избирателя.

Видимо, самым распространенным и обоснованным аргументом в пользу демократии является утверждение, что демократический процесс обеспечивает мирную замену одного правительства другим, так что *нет необходимости* настаивать на непогрешимой мудрости демократических решений. Смысл этого аргумента в том, что никакое правительство не может долго существовать без поддержки большинства населения, так лучше дать этому большинству возможность мирно и периодически менять правительство, чем провоцировать его на нерегулярные кровавые революции. Короче говоря, лучше развешивать на фонарях флаги и транспаранты, чем неугодных правителей. Единственным недостатком этого аргумента является то, что он пренебрегает возможностью мирного смещения пра-

вительства с помощью кампании гражданского неповиновения, т.е. мирного отказа повиноваться распоряжениям правительства. Такая революция не ведет к гражданской войне, но при этом не требует демократических выборов²⁶.

Но в аргументе, что главным достоинством демократии является «ненасильственная смена правительства», есть еще одно внутреннее противоречие, на которое прежде не обращали внимания. Сторонники этого аргумента использовали его только для того, чтобы указать на полезную функцию всех демократических режимов, а затем сразу переходили к другим вопросам. Никто до сих пор не осознал, что аргумент о «мирной смене правительства» устанавливает *критерий*, по которому должно проверяться любое демократическое правление. Утверждение, что лучше голосовать, чем стрелять, следует воспринимать самым непосредственным образом: демократические выборы должны *приводить к таким же результатам, как и восстание* большинства населения против правящего меньшинства. Короче говоря, этот аргумент предполагает, что результаты выборов — это точная копия того, что дала бы вооруженная борьба. У нас появляется критерий оценки демократии: дает ли она те же результаты, которые были бы получены в результате вооруженного восстания? Если ответ отрицательный, то нам следует отказаться либо от демократии, либо от этого аргумента.

Итак, что получается, когда мы подвергаем демократические режимы — в целом или в отдельных странах — проверке на соответствие этому критерию? Важнейшая характеристика демократии такова: «один человек — один го-

²⁶ По словам Этьена де Ла Боэти: «Очевидно, что избавиться от тирана можно без насильственных действий: если страна откажет ему в повиновении, он автоматически падет. Нет необходимости что-либо у него отнимать, достаточно ничего ему не давать. Стране не нужно делать что-либо ради самой себя, достаточно не делать ничего себе во вред. Таким образом, сами обыватели могут избавиться от порабощения, потому что, перестав повиноваться, они тем самым кладут конец своей рабской зависимости» (*La Boetie. Anti-Dictator. P. 8—9*).

лос»²⁷. А из аргумента «мирной замены» следует, что и на поле боя каждый участник должен быть равен любому другому. Но так ли это в действительности? Прежде всего, очевидно, что в физическом отношении люди не равны. В любом бою женщины, старики, больные приносят мало пользы. Так что, если следовать этому аргументу, ни одной из этих физически неполноценных групп не следовало бы предоставлять право голоса. Права голоса следовало бы тогда лишить всех, не способных пройти проверку не на грамотность (в гражданских войнах практически не нужна), а на общую физическую подготовку. Более того, следовало бы тогда давать право на несколько голосов всем мужчинам, прошедшим военную подготовку (скажем, солдатам и полицейским), потому что на поле боя группа опытных бойцов может легко расправиться с многолюдной толпой необученных штатских.

Кроме того, демократия еще в одном отношении не выдерживает теста на «мирную замену». Есть ведь еще одно фундаментальное неравенство: неравенство *интересов* или убежденности. Скажем, 60% избирателей могут быть противниками определенной партии или политики, а ее сторонниками будут только 40%. На демократических выборах эта партия или политика потерпит поражение. Но представим, что большинство из этих 40% являются страстными сторонниками какого-либо закона или кандидата, а большинство из 60% относятся к результатам голосования с изрядной прохладцей. При отсутствии демократии 40% энтузиастов смогут выставить на поле сражения куда больше бойцов, чем апатичное 60%-е большинство. Но на демократических выборах интенсивность чувств не в счет, один человек — один голос, и апатичному большинству обеспечена победа. В силу этого демократический процесс должен систематически приводить к совершенно иным результатам, чем вооруженное восстание.

Весьма вероятно, что никакая процедура голосования не может устранить это искажение и сделать выборы вполне

²⁷ Хотя на практике голоса сельских, скажем, избирателей имеют больший удельный вес, этот демократический идеал более или менее соблюдается в демократических странах.

эквивалентной заменой восстания. Но кое-что в этом направлении сделать можно, и поразительно, что эти реформы еще не были никем предложены. До сих пор, например, все демократии стремились убрать все препятствия к волеизъявлению на выборах, но это напрямую противоречит критерию «бюллетени вместо пуль», потому что вялым и безразличным так проще участвовать в выборах и тем самым исказить их результаты. Ясно, что нужно создать препоны на пути к избирательным урнам, чтобы в голосовании принимали участие только подлинно заинтересованные в исходе. Очень полезен был бы умеренный налог на участие в выборах, не настолько большой, чтобы воспрепятствовать участию в выборах людей небогатых, но достаточно большой, чтобы отвратить безразличных. Избирательные участки должны быть на достаточно большом расстоянии, потому что тот, кто не готов даже совершить дальнюю поездку, чтобы отдать свой голос, заведомо не стал бы сражаться за своего кандидата. Полезно было бы отказаться от печатания в бюллетенях списков кандидатов, чтобы избиратели должны были лично вписывать туда имена тех, за кого они отдают голос. Эта мера не только устранила бы явно недемократическую привилегию, предоставляемую государством тем, чьи имена оно впечатывает в избирательные бюллетени, но и отсекала бы от участия в выборах тех, кто даже не в силах запомнить имя своего кандидата, а значит, уж наверное не стал бы драться за него на баррикадах. Кроме того, следовало бы отказаться от тайного голосования. Тайное голосование предназначено для защиты избирателей от запугивания; но ведь в гражданской войне всегда участвуют только люди неробкого десятка. Те, кто боится открыто сказать о своем выборе, вряд ли станут упорными бойцами.

Есть и другие возможные реформы, которые могли бы приблизить результаты выборов к результатам гражданской войны. Тем не менее сохранение принципа всеобщего и равного голосования означает, что демократия не имеет возможности пройти тест на «мирную замену». А если отказаться от принципа всеобщего голосования, тогда защитникам демократии придется выбирать: лишить права голо-

са женщин, больных, стариков, либо давать дополнительные голоса тем, кто прошел военную подготовку, либо ввести налог на участие в выборах, отказаться от тайного голосования и т.п. В любом случае демократия в том виде, в каком она существует в настоящее время, явно противоречит аргументу «мирной замены». От чего-то нужно отказываться — либо от самой демократии, либо от аргумента.

Но если, как мы показали выше, все аргументы в пользу демократии представляют собой набор ошибок и противоречий, нужно ли делать вывод, что от демократии нужно совсем отказаться, что в ее защиту нам нечего сказать, кроме чисто субъективного и бездоказательного утверждения, что «демократия — это благо»? Совсем не обязательно, потому что демократию можно мыслить не как конечную ценность *в себе*, а как средство достижения других значимых целей. Такой целью может быть победа на выборах определенного политического лидера или смена направления политики. В конце концов демократия — это всего лишь метод выбора руководителей и решения проблем, и она, разумеется, ценна именно как *средство* достижения других политических целей. Социалисты и либертарианцы, например, отдают себе отчет во внутренней нестабильности демократических процедур, но ценят их как средство *продвижения* к социалистическому или либертарианскому обществу. Для либертарианца демократия — это полезный инструмент защиты людей от государства и способ расширения личных свобод²⁸. Очевидно, что оценка демократии зависит от того, как человек оценивает текущую ситуацию.

²⁸ Некоторые либертарианцы считают конституцию полезным инструментом предотвращения или ограничения наступления государства на свободы граждан. Слабость этой идеи была с предельной ясностью показана Джоном С. Кэлхауном: не имеет значения, насколько жестко конституция ограничивает возможности правительства, потому что, если конечное право на истолкование конституции отдать в руки государственного органа (например, Верховного суда), эти ограничения будут размываться, а власть государства усиливаться (см.: *Calhoun. A Disquisition on Government*. P. 25–27).

Приложение

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И СТАТИСТИКА НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА²⁹

В последние годы показатели для измерения производственных возможностей общества и даже для оценки «экономического благосостояния» широко используются показатели национального дохода. Однако эта статистика не пригодна для проверки или обоснования экономической теории, потому что она представляет собой нерасчлененную смесь валовых и чистых показателей, да и не существует допускающего объективные измерения «уровня цен», который мог бы служить надежным «дефлятором» при вычислении агрегированных показателей. Но историк экономики может с немалой пользой использовать эту статистику для анализа и описания развития хозяйства в прошлом. Впрочем, даже здесь существующая статистика способна ввести в заблуждение.

Трудности возникают уже с оценкой продукции частного сектора, которая учитывается по ее рыночной стоимости. Но главные проблемы возникают при оценке вклада государственного сектора. Каков вклад государства в общественное производство? Специалисты по статистике национального дохода с самого начала разделились по отношению к этому вопросу. Саймон Кузнец считал, что стои-

²⁹ О критике аргументов в пользу правительственной активности — «коллективные блага», «эффекты соседства» и «внешние эффекты» — см.: *Rothbard. Man, Economy and State. P. 883—890.*

мость государственных услуг равна сумме собираемых налогов, предполагая, что ситуация здесь такая же, как и в частном секторе, где доходы фирмы отражают оценку потребителями рыночной стоимости ее продукции. Из всего изложенного выше понятно, что нельзя приравнивать правительство к частному бизнесу. Сегодня общепринят метод министерства торговли, согласно которому объем государственных услуг оценивается по их «стоимости», т.е. по величине расходов на оплату аппарата управления и на закупки товаров у частных предприятий. Специфика лишь в том, что министерство включает в состав «вклада» государственного сектора в национальный продукт и дефицит государственного бюджета. В соответствии с ошибочным методом министерства торговли «продукция» государственного сектора измеряется величиной государственных расходов. Как можно обосновать такое решение?

На самом деле у нас нет возможности измерить «производственный вклад» государства, потому что его услуги не проходят проверки рынком. Все услуги государства монополизированы и отличаются неэффективностью. И если эти услуги вообще имеют хоть какую-нибудь ценность, то она явно меньше, чем то, что было на них истрачено. Более того, доходы государства — как от сбора налогов, так и от финансирования бюджетного дефицита — являются бременем для производственного аппарата общества, и это также нужно учитывать. Поскольку государственная активность ближе к расхищению производственных ресурсов, чем к собственно производству, было бы разумнее *противоположное* предположение: положительный вклад государства в национальный продукт равен нулю, а его деятельность служит истощению производительных возможностей общества и их использованию для непроизводительного потребления.

В силу всего этого в статистику национального дохода должны быть внесены корректировки, учитывающие тот факт, что она отражает вклад государственного сектора. Из показателя «чистый национальный доход» прежде всего следует вычесть «доход, получаемый от государства»,

т.е. жалование государственных чиновников. Надо также вычесть показатель «доход, получаемый от государственных предприятий». Он включает доход государственных служащих, занятых на предприятиях, продукция которых продается на рынке. (К сожалению, статистика национального дохода учитывает соответствующие величины в составе не государственного, а *частного* сектора.) В результате мы получаем чистый доход частного сектора, или *NPP*. Из показателя *NPP* следует вычесть то, что попадает в руки государства, и мы получаем *доход частного сектора*, остающийся в руках частных лиц, или *PPR*. Величина *PPR* получается после вычета из *NPP* следующих показателей: а) закупки, осуществляемые правительством в частном секторе; б) закупки, осуществляемые государственными предприятиями в частном секторе; в) трансфертные платежи³⁰. Отношение суммы вычитаемых показателей к *NPP* дает нам процентный показатель того, какая часть продукции частного хозяйства поглощается государственным сектором. Точно так же, если вычесть сумму расходов государственного аппарата и государственных предприятий из *NPP* (эти расходы равны сумме дохода, получаемого служащими государственного аппарата и государственных предприятий, и стоимости товаров и услуг, закупаемых в частном секторе), мы получим показатель фискального воздействия государства на экономику. Этот показатель может служить оценкой доли продукции частного сектора, поглощаемой государством.

Величину налоговых сборов и доходов государственных предприятий можно, разумеется, вычесть из показателя национального дохода или чистого национального продукта (*NNP*), и если вычесть бюджетный дефицит, то в соответствии с принципами двойной записи мы получим тот же

³⁰ Из показателя объема продаж государства следует вычитать не чистую величину закупок в частном секторе, а *валовую*, потому что здесь объем продаж — это просто эквивалент налоговых поступлений, аккумулирующих деньги частного сектора.

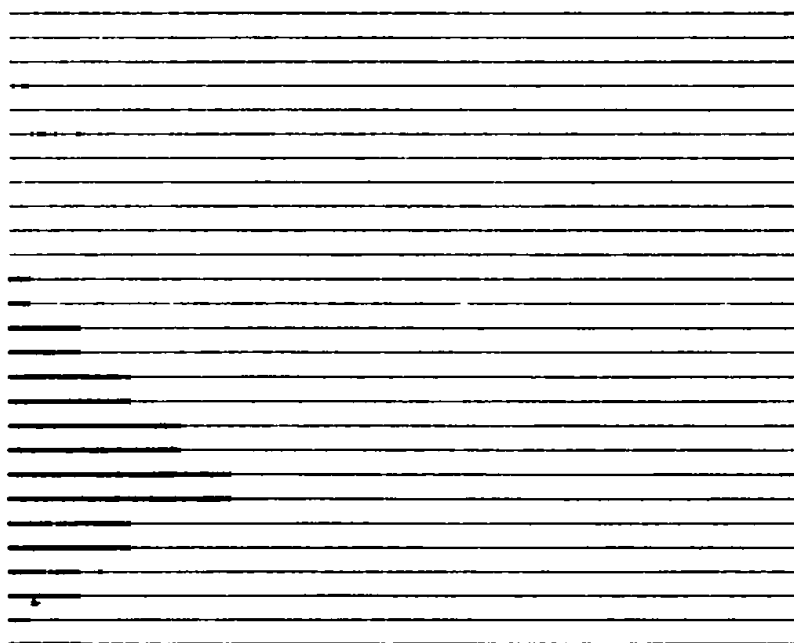
результат. С другой стороны, при наличии профицита государственного бюджета величина профицита подлежит вычету так же, как и величина расходов, потому что профицит также есть отражение сумм, изъятых из частного сектора. Короче говоря, из показателя национального дохода следует вычесть *наибольший из показателей* — либо совокупную величину государственных расходов, либо совокупную величину государственных доходов (включая всякий раз расходы и доходы государственных предприятий). Итоговая величина может служить приблизительной оценкой того, как фискальная политика влияет на экономику. Для получения более точной оценки, как мы уже говорили, следует сравнить показатель валового дохода частного сектора и валовых расходов государственного сектора.

При вычитании показателя государственных расходов из валового национального продукта мы учитываем и величину *трансфертных платежей*. Профессор Дью оспорил бы этот подход, поскольку трансфертные платежи не учитываются в составе национального продукта. Но здесь важно иметь в виду, что *налоги* (и бюджетный дефицит), за счет которых финансируются трансфертные платежи, являются вычетом из национального продукта, а потому и должны быть вычтены из величины национального дохода для получения показателя *PPR*. Сопоставляя относительную величину государственного и частного секторов, Дью предостерегает, что в государственные расходы не следует включать трансфертные платежи, которые служат «просто передаче покупательной способности» от одних людей другим и не включают использования ресурсов. Но эта «просто передача» является таким же бременем для народного хозяйства, как введение монополии и как любые другие виды государственных расходов³¹.

³¹ См.: *Due*. Government Finance. P. 76—77. О результатах использования этого метода корректировки национальной статистики см.: *Rothbard M. N. America's Great Depression*. Princeton, N. J.: D. Van Nostrand, 1963. P. 296—304.

Глава 6

**АНТИРЫНОЧНАЯ
ЭТИКА:
ПРАКСИОЛОГИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ**



6.1

ВВЕДЕНИЕ: ПРАКСИОЛОГИЧЕСКАЯ КРИТИКА ЭТИКИ

Праксиология — экономическая наука — не дает окончательных этических суждений: она всего лишь служит источником данных, необходимых для такого рода суждений. Это чисто формальная и универсально значимая наука, основывающаяся на том факте, что человек действует и что из этого следуют определенные логические выводы. И все-таки применение праксиологии может быть расширено, и она может использоваться для критики этических целей. Это не означает, что мы отказываемся от принципа ценностной нейтральности праксиологии. Мы просто исходим из того, что даже этические цели должны формулироваться осмысленно, а значит, возможна праксиологическая критика (1) экзистенциальных ошибок, допускаемых при формулировании этических высказываний, и (2) экзистенциальной бессмысленности и внутренней непоследовательности, которые могут содержаться в поставленных целях. Если удастся показать, что этическая цель внутренне противоречива и *концептуально нереализуема*, она должна быть признана явно абсурдной и должна быть отброшена. Следует отметить, что у нас нет пренебрежительного отношения к этическим целям, которые могут быть практически нереализуемыми в данной исторической ситуации. Мы, например, не отвергаем цель, заключающуюся во всеобщем воздержании от воровства, только на том основании, что в ближайшем будущем эта цель вряд ли достижима. Но мы предлагаем совершенно отбросить те этические цели, кото-

рые являются концептуально нереализуемыми из-за неустраняемых особенностей природы человека и Вселенной.

Таким образом, мы предлагаем установить некие границы конечных этических суждений, за пределами которых последние не могут считаться вескими и оправданными. При этом мы не выходим за границы праксиологии и не превращаемся в моралистов, потому что не пытаемся утвердить собственную позитивную этическую систему и даже не пытаемся доказать, что такая система возможна. Мы лишь убеждены, что праксиологии должно принадлежать право вето по отношению к любым этическим утверждениям, не отвечающим критериям концептуальной реализуемости или внутренней последовательности.

Более того, мы утверждаем, что, если доказано, что некая этическая цель концептуально невозможна и потому абсурдна, *столь же абсурдными будут любые попытки ее достижения*. Совершенно непозволительно заявить, что цель *X* абсурдна, а потом продолжить, что мы должны приложить все силы для ее достижения. Если абсурдна цель, то таково же и стремление к ней; эта праксиологическая истина выводится из закона, утверждающего, что ценность средству придает только конечная цель¹. Ценность стремления к цели *X* определяется исключительно ценностью самой *X*, и если эта цель абсурдна, то и стремление к ней должно быть признано таким же.

По отношению к системе свободного рынка возможны два типа этической критики. Во-первых, это чисто экзистенциальная критика, т.е. исходящая только из экзистен-

¹ Иначе говоря, мы утверждаем, что средства должны оправдываться целью. Что еще, если не цель, может служить оправданием средств? Бесспорным заблуждением является распространенное мнение, что доктрина «цель оправдывает средства» — это аморальный метод коммунистов. Когда, например, люди осуждают убийство как средство достижения целей, они осуждают именно убийство, и не потому, что они возражают против принципа оправдания средств целью, а потому, что у них иные цели, скажем мир без насилия. Это может быть конечной целью, а может быть средством достижения других целей, например обеспечение права каждого человека на жизнь.

циальных допущений. Во-вторых, это анализ конфликтующих этических целей и обвинений свободного рынка в том, что он не позволяет их достичь. (Суждения, в которых будут смешаны оба типа, мы намерены относить ко второй категории.) Вот пример, относящийся к первому типу: 1) свободный рынок порождает следствие *A*; 2) мне не нравится *A* (или *A* — объективно неприемлемое следствие); 3) значит, к свободному рынку не следует стремиться. Для опровержения такого рода критики достаточно опровергнуть экзистенциальную посылку в первой части аргумента, а это, бесспорно, чисто праксиологическая задача.

Ниже приводятся образцы распространенных критических суждений о свободном рынке, которые могут быть опровергнуты праксиологическими средствами, и это так или иначе уже сделано в других работах.

1) *Свободный рынок порождает экономические циклы и безработицу.* Причиной циклов деловой активности является денежная политика государства, осуществляющего кредитную экспансию. Причиной безработицы является политика профсоюзов или государства, поддерживающих заработную плату на завышенном относительно свободного рынка уровне. Не частные расходы, а только государственное вмешательство является причиной инфляции.

2) *Свободный рынок способствует возникновению монополий и монополю высокими ценами.* Если определить «монополию» как «единственного продавца продукции», мы создадим неразрешимую проблему. Единственный для нас способ установить факт однородности продукции — это ежедневные оценки потребителей. Более того, если мы решим счесть такого рода монополию аморальной, нам пришлось бы осудить за аморальный монополизм Робинзона и Пятницу, если бы они, разумеется, вздумали на своем пустынном острове обменивать рыбу на доски. Но если Робинзон и Пятница не делали ничего предосудительного, как можно упрекать в этом современное общество, которое в силу своей сложности в этом смысле является менее монополистическим? При каком объеме торговли такая моно-

полия может быть сочтена аморальной? И как рынок может быть ответственным за число людей в обществе? Более того, каждый человек, стремящийся улучшить свое материальное положение, будет стремиться стать «монополистом». Что же в этом плохого? Разве от его возросшей сноровки и проворности не выигрывают вместе с ним и все остальные? Наконец, на свободном рынке концептуально невозможна ни монополия, ни монопольная цена.

Как монополия, так и монопольная цена могут существовать только в силу того, что государство предоставляет кому-либо исключительную привилегию, и сюда *включаются* все попытки «навязывания конкуренции»².

3) *Государство должно делать только то, чего люди не в силах сделать для себя сами.* Мы показали, что ничего подобного на свете быть не может.

Есть и другие критические аргументы, включающие ту или иную долю этического протеста. Эта глава посвящена праксиологической критике ряда самых популярных антирыночных обвинений, имеющих этическую составляющую.

² Более подробно об этом см.: *Rothbard. Man, Economy and State. Ch. 10.*

6.2

ПОНИМАНИЕ СОБСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ: СОМНИТЕЛЬНАЯ КРИТИКА

Это критика рынка скорее с экзистенциальных, чем с этических позиций. Популярный аргумент заключается в том, что режим *laissez faire*, или система свободного рынка, покоится на принципиально важном предположении, что каждый человек лучше кого-либо иного знает, в чем заключается его личный интерес. Утверждается, что в случае многих людей это не так. А отсюда следует, что государство обязано вмешаться, а доводы в пользу свободного рынка несостоятельны.

Но доктрина свободного рынка вовсе *не* базируется на таком предположении. Безупречно Мудрый Человек, подобно мифическому «экономическому человеку», — это чучело, изобретенное критиками теории.

Прежде всего, каждый читатель этой книги, познакомившийся с нашим анализом свободного рынка и государственного вмешательства, должен понять, что аргументы в пользу свободного рынка покоятся на гораздо более глубокой и сложной доктрине. Мы не имеем здесь возможности входить в рассмотрение многих этических и философских аргументов в пользу свободы. Кроме того, доктрина *laissez faire*, или свободного рынка, вовсе *не* предполагает, что все и всегда лучше понимают свой личный интерес. Речь идет, скорее, вот о чем: *каждому должно быть предоставлено право преследовать личный интерес в соответствии*

с собственным разумением. Критики могут утверждать, что государству следует принуждать людей — ради их же собственной пользы — к отказу от части текущих благ ради будущей выгоды. Либертарианцы могут возразить на это, что: 1) принуждение вызовет у людей протест и в любом случае снизит их удовлетворенность от достижения целей; 2) свобода жизненно важна для того, чтобы человек чувствовал себя удовлетворенным. Убеждение — это единственный надежный способ отвратить человека от ошибочного поведения; принуждение не ведет ни к чему хорошему. В любом случае, как только внешнее давление исчезнет, человек вернется к привычному поведению.

Никому не дано предвидеть будущее без риска ошибиться. На свободном рынке предприниматели, вооруженные личной заинтересованностью и экономическими расчетами, лучше, чем кто-либо, могут предвидеть будущие потребности потребителей и позаботиться об их удовлетворении.

Но что если потребители заблуждаются в вопросе о своих собственных интересах? Очевидно, что такое случается. Здесь нужно сделать несколько замечаний. Во-первых, никто не знает нас лучше нас самих просто в силу того, что каждый — это личность, наделенная собственным умом. Во-вторых, всякий сомневающийся в своем понимании собственной выгоды *волен нанять эксперта и получить от него квалифицированный совет, базирующийся на знаниях и опыте*. Так люди и поступают, а рынок постоянно осуществляет проверку полезности этих экспертов. Короче говоря, рынок помогает находить экспертов, советы которых чаще приводят к успеху. На свободном рынке процветают хороший врач и толковый юрист, а слабые специалисты влачат жалкое существование. Но когда вмешивается государство, преимущество получают его эксперты. Рынок лишается возможности дать истинную оценку качества их советов. Их квалификация проявилась лишь в том, что они сумели заручиться поддержкой государственного механизма принуждения.

Итак, частный эксперт процветает в соответствии со своими способностями помогать клиентам, а процветание государственного эксперта определяется его умением попасть в фавор к политически влиятельным лицам. Более того, возникает вопрос: а зачем вообще государственному эксперту заботиться об интересах своих клиентов? Официальное положение не может дать ему особых знаний. Он не может быть лучше, чем частные эксперты, а вообще говоря, в силу природы вещей он почти всегда менее способен и более склонен полагаться на голое принуждение. Если частный эксперт материально заинтересован в том, чтобы заботиться о благе своих клиентов или пациентов, у государственного специалиста такого интереса нет. Он в любом случае не останется без жалованья. Ему совсем не нужно тревожиться о действительных интересах своих подопечных.

Любопытно, что люди склонны воспринимать государство как организацию почти божественную, бескорыстную, как Санта-Клаус. Но политики и государственные чиновники подбираются не по способностям и не по дару бескорыстной любви; государство предназначено для принуждения и демагогического привлечения избирателей. Если люди во многих случаях и не знают своих истинных интересов, у них есть возможность обратиться за руководством к частным экспертам. Глупо утверждать, что безличный государственный аппарат, умеющий лишь применять силу, способен в большей степени служить их интересам.

Наконец, сторонники государственного вмешательства впадают в роковое противоречие: они исходят из того, что люди не в состоянии управлять собственными делами или нанимать экспертов для получения консультаций. Но одновременно они предполагают, что эти самые люди в состоянии верно выбрать этих самых экспертов в день выборов. Мы же, напротив, убедились, что хотя большинство людей и в состоянии разумно управлять своими личными делами, но они не в силах разобраться в сложных праксиологических и философских построениях, необходимых для верного выбора политических руководителей или пар-

тий. И при этом этактисты упорно настаивают на том, что массы людей должны быть компетентны в сфере открытой политической демагогии!^{3,4}

³ Сторонники государственного вмешательства предполагают в людях *политическую* (но никакую иную) компетентность даже тогда, когда те выбирают не демократию, а диктатуру. Хотя в условиях диктатуры люди не голосуют, все-таки они должны признавать правление диктатора и его экспертов. Так что, если даже отказаться от демократии, этого противоречия все равно не избежать.

⁴ Людвиг фон Мизес постоянно подчеркивал наличие этого противоречия (см.: *Mises L. von. Planning for Freedom. South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1952. P. 42—43*). Но в остальном его критика антирыночных аргументов (*Ibid. P. 40—44*) отличается от моего подхода.

6.3

ПРОБЛЕМА АМОРАЛЬНОГО ВЫБОРА

Некоторые авторы достаточно проницательны, чтобы понимать, что рыночная экономика — это просто итог индивидуальных оценок, и что если нам не по душе результаты, дело не в экономической системе, а в мнениях и суждениях людей. Но это не мешает им оправдывать государственное вмешательство для устранения последствий аморальности личных решений. Они говорят, что, если люди настолько испорчены, что предпочитают водку молоку, или интересуются косметикой, а не образованием, то государство должно вмешаться и навести порядок. Здесь можно только повторить аргумент, уже сформулированный в связи с проблемой понимания личного интереса: есть неразрешимое противоречие в утверждении позиции, согласно которой нельзя доверять людям принятию повседневных житейских решений, но при этом им можно предоставлять выбор руководителей государства, отличающихся более высокой нравственностью и разумностью.

Мизес совершенно справедливо отмечает, что стоит только одобрить право государства управлять индивидуальным потреблением в какой-либо одной области, и придется, следуя логике, принять тоталитарный контроль над всеми индивидуальными решениями, каким бы набором ценностных принципов ни руководствовался диктатор. Так, если члены правящей группы любят Баха и не признают Моцарта, потому что считают его музыку безнравст-

венной, они могут запретить исполнение музыки Моцарта ровно с тем же правом, с каким запрещают употребление наркотиков или спиртных напитков⁵. Однако многих эстетистов это рассуждение не остановит в их природном рвении.

Мы полагаем, что утилитаристская позиция, согласно которой государственный диктат неприемлем в силу того, что не существует рациональной этики, а значит, ни один человек не имеет права навязывать кому-либо свои произвольные суждения, неадекватна. Прежде всего, эта логика неубедительна для тех, кто верит в возможность рациональной этики, кто убежден, что наука может быть основой для объективно истинных моральных суждений. И даже более того, эта позиция сама содержит неявное моральное предположение, что *A не имеет права навязывать свои произвольные оценки B*. Но если цели всегда произвольны, разве цель «не навязывать собственных вкусов» не является *столь же произвольной*? Ведь можно себе представить, что по шкале ценностей *A* самая важная из прихотей — навязывать *B все остальные свои ценности*? В этом случае утилитарист не сможет возразить и должен отказаться от дальнейшей защиты индивидуальной свободы на

⁵ Мизес. Человеческая деятельность. С. 686—687. Та же самая тотальная диктатура в области потребительского выбора следует из рассмотренного выше утверждения, что государство лучше понимает, что нужно людям. Вот размышления Томаса Барбера: «Закон предписывает хозяину прогулочной яхты иметь спасательные жилеты для всех находящихся на борту. Государственная инспекция платит деньги множеству молодых людей, которые обязаны следить за выполнением этого закона. Нельзя не порадоваться за этих юношей. А какое, собственно, дело государству до того, надел ли яхтсмен спасательный жилет? Почему бы ему тогда не позаботиться о том, чтобы каждый в дождь обязательно надевал галоши?.. Этот закон оскорбителен для пассажиров и команд прогулочных яхт, он дорого обходится налогоплательщикам и превращает многих потенциальных производителей в экономических паразитов. Возможно, он был принят стараниями производителей спасательных жилетов» (*Barber. Where We Are At. P. 89*).

том основании, что, мол, «о вкусах не спорят». В сущности, утилитаристы бессильны перед человеком, который *желает* силой навязывать другим собственные ценности и при этом не прекращает своих усилий даже после того, как ему укажут на вредные экономические последствия этого⁶.

Можно совсем иначе доказать логическую несостоятельность потенциального диктатора, не выходя при этом за рамки предписываемой праксиологией ценностной нейтральности. В чем такой диктатор винит свободных людей? В том, что они всячески испорчены, аморальны. Следовательно, цель диктатора — способствовать исправлению нравов и противодействовать аморальности. Предположим, что возможна система объективной морали. Тогда остается только ответить на следующий вопрос: *можно ли силой исправить нравы?* Представим, что мы пришли к доказанному выводу, что действия *A*, *B* и *C* аморальны, а действия *X*, *Y* и *Z*, напротив, моральны. Также предположим, что некий м-р Джонс выказывает огорчительную склонность к поступкам *A*, *B* и *C* и постоянно их повторяет. Мы стремимся изменить м-ра Джонса, чтобы он перестал быть человеком безнравственным и стал добродетельным. Как этого добиться? Этанрист ответит: *заставить*. Нужно под страхом смерти запретить г-ну Джонсу совершать поступки *A*, *B* и *C*. Тогда он станет наконец человеком нравственным. Но так ли на деле? Разве морален поступок *X*, если г-н Джонс *силой лишен* возможности выбрать поступок *A*? Что нравственного в трезвости Смита, когда он сидит в тюрьме и только поэтому не может напиваться в барах?

В любой концепции нравственности нет ни малейшего смысла, если человек не волен выбирать как нравственное,

⁶ Мы тоже не пропагандируем какие-либо ценности, и в этом смысле праксиология вполне «утилитаристская» наука. Разница в том, что утилитаризм стремится расширить запрет на ценностные суждения — своего рода *Wertfrei*, — совершенно законный в рамках экономической теории и праксиологии, на *всю* сферу рациональных рассуждений.

так и *безнравственное* поведение. Если нет выбора, если человек силой принужден к нравственному поведению, тогда он *просто лишен возможности быть нравственным*. Ему не разрешено взвесить альтернативы, прийти к собственным выводам и принять собственное решение. Если он лишен свободы выбора, то через него действует воля диктатора, а не его собственная. (Он, разумеется, *может* выбрать расстрел, но это не очень совместимо с разумной концепцией свободы выбора. Ведь тогда у него есть всего одна возможность принять свободное решение — быть казненным или во всем подчиниться воле диктатора.)

Диктат в сфере потребления может привести не к прогрессу нравственности, а лишь к ее *атрофии*. Просвещенные люди только одним способом могут помочь непросвещенным в исправлении нравов — методом разумного убеждения. Если с помощью разумных аргументов *A* удастся убедить *B*, что его собственные моральные ценности верны, а ценности *B* ложны, тогда *B* изменится, и это будет актом свободного нравственного выбора. Совсем не важно, что такой метод работает очень медленно. Важно то, что нравственность может совершенствоваться *только* под действием мирного убеждения, а применение силы способно лишь разрушать и портить нравственное сознание человека.

Можно указать и на другие факты, подкрепляющие наши аргументы, скажем, на то, что крайне трудно навязать что-либо тем, кто этому противится. Если удерживать человека от дурного поведения с помощью штыков, он сделает все возможное, чтобы обойти препятствия, и даже, не исключено, подкупит того, который со штыком. Поскольку мы пишем трактат не по этике, то не упоминали до сих пор, что с точки зрения либертарианской теории этики, насилие само по себе есть высшая форма *безнравственности*.

Итак, мы показали, что никакому потенциальному диктатору не дано достичь улучшения нравов и что примене-

ние в этом деле силы может дать только обратные результаты. Разумеется, вполне возможно, что диктаторы лукавят, формулируя свои цели; не исключено, что они просто стремятся завладеть властью и помешать другим быть счастливыми. В таком случае праксиология должна будет умолкнуть, хотя этика, пожалуй, могла бы сказать немало⁷.

⁷ Мизес неоднократно подчеркивает, что в сфере экономики государственное вмешательство, скажем регулирование цен, ведет к результатам, которые даже с точки зрения государственных деятелей, проводящих эту политику, являются плохими. Проблема здесь в том, что нам *неизвестны* истинные цели государственных деятелей. Мы знаем лишь, что они *явно* любят полученную ими власть и богатство, источником которого является общество. Нет сомнений, что именно эти цели руководят их сознанием, а потому нельзя быть уверенным в том, что, даже столкнувшись с плачевными последствиями своих инициатив, наши государственные деятели признают ошибочность своих действий.

6.4

О МОРАЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Часто утверждают, что сторонники свободного рынка исходят из сомнительного предположения, согласно которому все люди ангелы. Очевидно, что в обществе, состоящем из одних ангелов, такая система будет «работать», но только не в нашем грешном мире. Проблема с этим критическим замечанием в том, что ни один либертарианец — за исключением, может быть, каких-нибудь толстовцев — никогда не считал людей ангелами. Сторонники свободного рынка никогда и не думали добиваться совершенства человеческой природы, хотя, конечно, не стали бы возражать, если бы такое произошло. Мы видели, что либертарианцы предусматривают необходимость защиты от агрессоров, только предпочитают, чтобы это делали частные организации, а не государство. Но они никогда не предполагали, что в свободном обществе преступность исчезнет как по волшебству.

Государственники готовы признать, что, если бы люди были «хорошими», никакое государство не понадобилось бы. Государственный контроль нужен предположительно потому, что некоторые люди «испорчены». А что, если бы все люди были «испорчены»? Как отмечает Ф. А. Харпер: «Если политическое правление основано на предположении об испорченности людей, то такое правление приведет к тому, что жизнь каждого члена общества будет подчинена воле политического центра... Воля одного будет господствовать над всеми. Возникает вопрос: кто же является этим диктатором? Поскольку предполагается, что все люди

испорчены, он тоже будет испорченным человеком., вне зависимости от того способа, которым он пришел к власти. Логическим следствием этого будет политическое господство абсолютного зла. Результаты такого господства не могут быть лучше, чем в случае, когда общество вообще не знакомо с самой идеей политического господства»⁸.

Возможно, этот аргумент неуместен потому, что, как известно каждому, человек — сложное существо, равно способное к добру и злу? Но тогда возникает вопрос: при каком соотношении между добром и злом необходим диктат государства? Любой либертарианец заявит, что раз в человеке смешаны добро и зло, то тем более он прав. Потому что, если мы представляем собой такую смесь, то наилучшим общественным устройством будет такое, в котором зло наказывается, а добро поощряется. Либертарианец убежден, что существование государственного аппарата создает удобный канал для проявления зла, так как правители государства, в отличие от всех остальных, уполномочены практиковать принуждение. Когда то, что в частной жизни считается «преступлением», совершается от имени государства, это называют «проявлением власти демократического государства». Подлинно свободный рынок ликвидирует все способы господства человека над человеком.

⁸ *Harper F. A. Try This on Your Friends // Faith and Freedom. 1955. January. P. 19.*

6.5

НЕВОЗМОЖНОСТЬ РАВЕНСТВА

Пожалуй, чаще всего рыночную экономику критикуют за то, что она не приводит к равенству. В защиту равенства выдвигаются разнообразные «экономические» аргументы, такие, как принцип минимума общественных жертв или уменьшающейся предельной полезности денег⁹. Но в последние годы экономисты поняли, что экономическая теория не дает оснований для оправданий эгалитаризма, и, следовательно, равенство нуждается в этическом обосновании.

Экономическая теория, или прaksiология, не позволяет обосновать законность этических идеалов, но все-таки даже этические цели должны формулироваться осмысленно. Это значит, что они должны пройти испытание прaksiологией на внутреннюю согласованность и концептуальную реализуемость. Концепция «равенства» не проходила такой проверки.

Нужно признать, что иногда критике удавалось остановить наступление эгалитаристов. Осознав неизбежные последствия своей политики, они порой отказывались от нее, хотя чаще только замедляли выполнение своей программы. Например, принудительное равенство заметным образом подрывает стимулы, разрушает адаптационные процессы рыночной экономики, разрушает эффективность механизма удовлетворения желаний потребителей, замедляет процессы образования капитала и даже ведет к проеданию капитала, т.е. порождает все эффекты, отвечающие за резкое

⁹ См. главу 4.

падение общего уровня жизни. Более того, *бескастовым* может быть только свободное общество, и только свобода обеспечивает мобильность капитала в соответствии с продуктивностью. Этатизм, с другой стороны, создает тенденцию к консервации сложившегося (непродуктивного) неравенства.

Это веские аргументы, но никоим образом не решающие. Некоторые люди не оставляют усилий по достижению равенства; многие учитывают отрицательные последствия равенства и делаются более умеренными, т.е. готовыми принять *некоторое сокращение* уровня жизни ради достижения *большого* равенства.

При любых обсуждениях проблемы неравенства считается самоочевидным, что равенство — очень привлекательная и достойная цель. Но в этом нет никакой очевидности. Оправданность равенства как цели требует серьезного критического анализа. Доктрины прaksiологии выводятся из трех универсальных аксиом: главной (человеческие действия целесообразны) и двух постулатов второго плана — аксиомы *разнообразия* человеческих умений и природных ресурсов и аксиомы отрицательной полезности труда. Хотя можно построить экономическую теорию и без двух аксиом второго плана (без главной — невозможно), здесь они указаны, чтобы проще вывести законы, непосредственно применимые к реальности¹⁰. Будем рады послушать каждого, желающего изложить теорию, приложимую к миру, заселенному *взаимозаменяемыми* людьми.

Итак, разнообразие — это базовый постулат нашего знания о людях. Но если человечество разнообразно и индивидуализировано, каким образом *равенство* может быть предложено в качестве идеала? Ученые ежегодно собирают конференции по проблемам равенства и призывают к большему равенству, и никто не пытается оспорить базовый принцип. Каким образом природа человека может

¹⁰ Подробнее об этих аксиомах см.: *Rothbard M. In Defence of Extreme Apriorism // Southern Economic Journal. 1957. January. P. 314—320.*

служить основанием идеала равенства? Если каждый человек уникален, как иначе можно сделать его «равным» другим, кроме как разрушить большую часть его человеческих особенностей и свести в итоге человеческое общество к бессмысленному единообразию муравейника? Поборник равенства, самодовольно оповещающий экономиста о своей конечной этической цели, обязан сам доказать обоснованность своей программы. Он должен показать, каким образом можно сделать равенство совместимым с природой человечества, и должен доказать осуществимость мира, в котором все равны.

Но положение поборника равенства еще кошмарнее, потому что можно доказать, что уже равенство доходов является *недостижимой* целью. Доход *никогда* и *никак* не может быть сделан равным. Доход, разумеется, нужно учитывать не в денежном, а в реальном выражении, в противном случае ни о каком действительном равенстве и речи быть не может. А равенство реальных доходов *недостижимо*. Каким образом жители Нью-Йорка и Индии могли бы одинаково наслаждаться линией горизонта? Каким образом житель Нью-Йорка может, подобно индусам, наслаждаться купанием в Ганге? Каждый человек живет в своем собственном пространстве, и реальный доход каждого непременно отличается по составу, качеству и разнообразию благ. У нас нет возможности соединить разнотипные блага, чтобы измерить некий «уровень» дохода, так что само стремление к этому ускользающему от измерения показателю совершенно бессмысленно. Следует признать тот факт, что равенство *недостижимо*, поскольку для человека эта цель концептуально нереализуема — мы все разные и каждый живет в собственном пространстве. Но если равенство является целью абсурдной (а в силу этого *иррациональной*), то и любая попытка приблизиться к равенству также абсурдна. Если цель бессмысленна, то и попытка ее достичь бессмысленна.

Многие полагают, что, хотя идеал равенства доходов абсурден, его можно заменить идеалом *равенства возможно-*

стей. Но эта концепция столь же бессмысленна. Каким образом можно «уравнять» возможности жителей Индии и Нью-Йорка проплыть вокруг Манхэттена или переплыть Ганг? Каждый занимает свое место в этом мире, и это не допускает никакого выравнивания «возможностей».

Когда Блум и Калвен заявляют, что справедливость означает равенство возможностей и что равенство требует, чтобы «участники соревнования начинали с одной отметки», так чтобы «игра» шла «по-честному», они совершают распространенную ошибку¹¹. Человеческая жизнь — это не забег на стадионе и не игра, в которой все начинают с общей черты. Это попытка каждого человека быть как можно более счастливым. И *не может быть* такой ситуации, чтобы все начинали с равной позиции — мир не создается заново, он велик и бесконечно разнообразен. Уже тот факт, что каждый имеет собственных родителей, которые где-то живут и т.п., гарантирует, что уже с момента рождения возможности человека *не могут быть* такими же, как у его соседа. Стремление к равенству возможностей потребовало бы и разрушения семьи, потому что разные родительские пары обладают неравными способностями, а значит, для начала следовало бы передавать всех детей на общественное воспитание. Государству пришлось бы национализировать всех детей и выращивать их в казенных питомниках в условиях «равенства». Но и здесь не было бы полного равенства, потому что все государственные чиновники различаются по своим способностям и личным особенностям.

В силу этого нельзя допустить, чтобы поборник равенства ограничился провозглашением своей абсолютной этической цели и на этом закончил дискуссию. Прежде нужно ознакомить его со всеми социальными и экономическими последствиями эгалитаризма, и пусть он покажет, что они не противоречат базовым особенностям человеческой природы. Пусть он опровергнет утверждение, что человек не

¹¹ См.: *Blum and Kalven. The Uneasy Case for Progressive Taxation.* P. 501 ff.

создан для отбывания жизненного срока в муравейнике. Наконец, он должен признать, что цели равенства доходов и равенства возможностей концептуально нереализуемы, а потому абсурдны. Любая попытка достижения этих целей также *ipso facto*¹² абсурдна.

Социальная философия эгалитаризма в буквальном смысле слова лишена смысла. Она содержит только одну осмысленно сформулированную цель — «равенство свобод», предложенную Гербертом Спенсером в его знаменитом законе равной свободы: «Каждый волен делать что угодно, если он при этом не ограничивает свободу других людей»¹³. Эта цель не направлена на *полное уравнение* положения людей — задачу абсолютно нерешаемую. Речь идет только о защите свободы, т.е. неприменении насилия по отношению к личности и собственности каждого человека¹⁴.

Но даже эта формула равенства имеет множество недостатков и должна быть отброшена. Во-первых, она открывает двери для неоднозначности и эгалитаризма. Во-вторых, термин «равенство» предполагает возможность точного объективного измерения, как в выражении о «равной длине». Когда мы изучаем человеческую деятельность, мы не можем ничего измерить точно, а потому и такого «равенства» у нас быть не может. Намного лучше говорить «каждый человек должен иметь *X*», чем использовать выражение «все люди должны быть равны в *X*». Если кто-либо задумает убедить каждого купить автомобиль, он сформулирует свою цель так: «Каждый должен купить автомобиль» — и вряд ли воспользуется формулой: «Все люди должны быть равны в покупке автомобилей». Используя термин «равенство», мы делаем фразу не только неоднозначной, но и крайне неуклюжей.

¹² В силу самого факта (*лат.*). — *Прим. ред.*

¹³ *Spencer. Social Statics. P. 121.*

¹⁴ Иногда эту цель формулируют как «равенство перед законом», или как «равенство прав». Но обе формулировки неоднозначны и обманчивы. Первая может означать равенство не только в свободе, но и в рабстве и в последние годы в значительной степени утратила популярность. Вторую можно истолковать чрезмерно широко, так что она будет обозначать любые права, в том числе и «право на равный доход».

И наконец, по вескому замечанию Клары Диксон Дэвидсон, сформулированный Спенсером закон равной свободы избыточен. Если *каждый* волен делать, что угодно, то отсюда уже следует, что *ничья* свобода не была ущемлена. Вторая часть его формулы после запятой, начиная со слова «если», избыточна и не нужна¹⁵. С того времени, как Спенсер предложил свой закон, его противники использовали уточняющую часть формулы, чтобы торпедировать философию либертарианства. Но при этом их удары поражали лишь второстепенные цели, а сущность этого закона им так и не удалось зацепить. В «законе равной свободы» понятие «равенства» не является необходимым и определяющим, поскольку легко замещается квантификатором «каждый». «Закон равной свободы» можно было бы переименовать в «Закон полной [total] свободы».

¹⁵ «...первая часть его формулы покрывает весь ее смысл, потому что, если кто-либо ограничит свободу другого, все не смогут быть равно свободными» (Liberty. 1892. September 3. Цит. по: Benjamin R. Tucker. Instead of a Book. N. Y.: B. R. Tucker, 1893. P. 137). Формулировка Дэвидсон была всеми проигнорирована.

6.6

ПРОБЛЕМА БЕЗОПАСНОСТИ

Одна из самых распространенных претензий к свободному рынку заключается в том, что он не гарантирует «безопасности». При этом говорят, что благо свободы нужно уравновесить наличием гарантий, которые, разумеется, должны быть предоставлены государством.

Отметим для начала, что весь этот мир полон неопределенности. Мы никогда не сможем точно предсказывать будущий ход событий. Иными словами, каждое действие сопряжено с риском. Этот риск неустраним. Человек, имеющий наличные деньги, рискует, что они потеряют часть покупательной способности; тот, кто вложит их куда-либо, рискует потерять все. И т.д.

При этом свободный рынок предоставляет способы уменьшения риска. В свободном обществе у человека есть три способа уменьшить неопределенность будущего:

1) *С помощью сбережений.* Сбережения в виде наличных или инвестиций в производство сохраняют деньги для будущих нужд. Инвестируя, мы заботимся о приращении нашей собственности. Сбережения в форме наличных гарантируют, что деньги всегда под рукой.

2) *С помощью предпринимательства.* Предприниматель, т.е. капиталист-предприниматель, принимает на себя большую часть рыночных рисков и тем самым в значительной степени освобождает от риска своих работников. Вообразите, что рабочие не смогут получить свои деньги до момента полной реализации продукции конечным потребителям! Невыносимость ожидания зарплаты, попытки предвидеть будущий потребительский спрос — все это бы-

ло бы почти непереносимым, особенно для рабочих, занятых на самых ранних стадиях изготовления продукции. Трудно даже представить, как кто-либо смог бы приступить к длительному производственному циклу, если бы он мог рассчитывать на получение дохода только после реализации конечной продукции. Но рабочим деньги, причем сразу, выплачивает капиталист-предприниматель, берущий на себя бремя ожидания и предвидения будущих запросов потребителей. При этом предприниматель рискует потерей всего капитала. Другой метод используется на фьючерсных рынках, где *хеджирование*, или *страхование сделок*, позволяет продавцам и покупателям товаров сдвигать риск будущего изменения цен на специализированных посредников.

3) *С помощью страхования.* Страхование — это базовый метод смягчения рыночных рисков. Предприниматель принимает на себя бремя неопределенности, страхователь берет на себя *актуарные* риски, характеризующие вероятностный результат событий, подчиняющихся закону больших чисел.

Государство не в силах предоставить абсолютную безопасность. Рабы могли верить, что хозяин всегда о них позаботится. Но *хозяин* всего лишь принимал на себя риск, и в случае снижения его дохода, он не мог обеспечить своим рабам безопасность.

4) В свободном обществе есть еще один способ обеспечения безопасности — добровольная *благотворительность*. Ее источником, естественно, является *производство*.

Утверждалось, что в деле предоставления безопасности государство имеет преимущество перед рынком, поскольку способно гарантировать каждому минимальный доход. Но государство не имеет таких возможностей. *Государство ничего не производит*. Оно может только конфисковывать произведенное другими. В силу этого государство не в состоянии что-либо гарантировать. Если продукция, необходимая для обеспечения минимального дохода каждому, не будет произведена, государству придется объявить о своей

неплатежеспособности (дефолте). Государство, конечно, может напечатать сколько угодно денег, но оно не способно производить средства потребления. Более того, государство не может обеспечить всем равную степень безопасности. Оно может гарантировать кое-что одним, но *только за счет других*. Если для безопасности *A* нужно ограбить *B*, последний оказывается в итоге в худшем положении, чем до вмешательства государства. Таким образом, даже если нет резкого падения производства, государство не может обеспечить равную безопасность каждому: только одним за счет других.

Но, может быть, у государства — системы организованного принуждения — есть хоть какой-то иной способ обеспечивать безопасность? Есть, но только не в абсолютном смысле. Может обеспечиваться определенный аспект безопасности, и только этот аспект может быть гарантирован для *каждого* члена общества. Это *защита от агрессии*. На самом деле, однако, это по силам только добровольным структурам, создаваемым свободным рынком, поскольку лишь негосударственные защитные агентства *сами* не склонны к агрессии. Когда личность и собственность каждого защищены от нападения, в громадной степени повышаются возможности для производства и досуга. Любая попытка государства обеспечить людей такого рода защитными услугами является анахронизмом, потому что именно государство постоянно занимается нарушением свободы и безопасности своих граждан.

Получается, что каждому члену общества доступен тот тип безопасности, который не только совместим, но и является следствием совершенной свободы. Свобода и защищенность от агрессии — это две стороны одной медали.

Могут возразить, что многие, даже зная, что рабство или подчиненное положение не дают абсолютной безопасности, все-таки предпочитают полагаться на хозяев. У либертарианца здесь только один ответ: если они добровольно делают такой выбор, зачем тянуть за собой других, которые вовсе не склонны жить за спиной хозяина?

6.7

СОМНИТЕЛЬНЫЕ РАДОСТИ СТАТУСНОГО ОБЩЕСТВА

Свободный рынок и свободное общество часто критикуют (причем исключительно интеллектуалы, явно не принадлежащие к числу крестьян или ремесленников) за то, что они ведут к «отчуждению» человека от процесса труда и от других работников, лишая тем самым «чувства принадлежности», которое, видимо, непременно наличествовало у счастливого крестьянина и счастливого ремесленника Средневековья. Об иерархическом обществе Средневековья вспоминают как о золотом веке, когда каждый был уверен в незыблемости своего общественного статуса, когда ремесленник тачал башмаки от начала и до конца, не ограничивая свои функции, скажем, только голенищем, и когда эти «цельные» работники были исполнены чувством принадлежности к обществу.

Начнем с того, что средневековое общество не было *ни* безопасным, *ни* неизменным, некоей застывшей иерархической пирамидой¹⁶. Прогресс в те времена был крайне медленным, но беспокойства и тревог было много. Замкнутая жизнь в условиях самодостаточных местных сообществ, отличавшихся низким уровнем жизни, характеризовалась постоянной угрозой голода. Из-за крайней неразвитости

¹⁶ Этот раздел задуман как логическая критика теории статуса, а не как детальный анализ средневекового общества. Критику мифа о Счастливом ремесленнике см.: *Silberman E. The Myths of Automation.* N. Y.: Harper & Row, 1967. P. 98—107.

торговли голодающим одного района нельзя было помочь закупками продовольствия в другом. Отсутствие голода в капиталистическом обществе — не счастливая случайность. Далее, из-за низкого уровня жизни очень немногим членам общества выпадала удача унаследовать статус Счастливого ремесленника, который мог жить и работать счастливо и безопасно, только если был мастеровым короля или кого-либо из могущественных вельмож (которые, несомненно, заработали *свой* высокий статус определенно «печальной» практикой постоянного насилия и принуждения по отношению к массам эксплуатируемого населения). Что касается обычных крепостных крестьян, крайне сомнительно, чтобы эти несчастные, задавленные нищетой и насилием существа имели достаточный досуг и силы, чтобы испытывать радость от неизменности своего общественного статуса и от «чувства принадлежности». Если и случались един-два крепостных, *не желавших* «принадлежать» своему хозяину или господину, эта «принадлежность» восстанавливалась силой.

Но даже если оставить эти соображения в стороне, есть еще одна проблема, которую не могло разрешить статусное общество и которая внесла немалый вклад в разрушение феодальных и меркантилистских структур докапиталистической эпохи. Речь идет о росте населения. Если статус каждого члена общества достается ему по наследству, как можно в эту схему вместить растущее население? Где в жесткой иерархической структуре сыскать место для каждого и кто будет этим заниматься? А если и удастся пристроить растущее население, то как помешать этим людям разрушить сеть статусов и обычаев? Короче говоря, сформулированная Мальтусом проблема перенаселения возможна только в неизменном, некапиталистическом обществе в его самом омерзительном варианте, в котором только и могут быть реализованы мальтузианские «препятствия» росту населения. Иногда «препятствиями» являются естественные причины — голод и чума. В некоторых обществах практикуют детоубийство. Не исключено, что, если совре-

менное общество обратится в статусное, в нем воцарится государственный контроль рождаемости (вполне вероятный прогноз на будущее). Но в докапиталистической Европе возникла проблема роста населения, для которого не было ни работы, ни возможности куда-либо уехать, так что этим бедолагам оставалось выбирать между нищенством и разбоем на большой дороге.

Сторонники теории «капиталистического отчуждения» ничем не могут обосновать свои утверждения, которые, таким образом, оказываются разновидностью догматического мифа. Совсем не так уж очевидно, что ремесленник, а еще лучше — примитивный человек, который сам добывал для себя все, что нужно было для жизни, благодаря такому образу жизни, в каком бы то ни было смысле был более счастливым или «более целостным». Мы не пишем трактат по психологии, но можно заметить, что современному рабочему чувство значимости может давать участие в том, что Изабелла Патерсон назвала «круговорот производства» [circuit of production]. В условиях рыночного капитализма у него гораздо больше возможностей участвовать в этом общем деле, чем было в более примитивном статусном обществе.

Более того, статусное общество драматичнейшим образом расточало потенциальные возможности работников. В конце концов, совсем не обязательно, чтобы сын столяра был одаренным столяром или просто любил это дело. Но в статусном обществе, независимо от своих склонностей, он был обречен быть только столяром. В капиталистическом обществе нет никаких гарантий, что он сможет зарабатывать на жизнь именно тем, чем хочет, но его возможности выбирать работу по вкусу здесь неизмеримо, почти бесконечно больше.

По мере развития разделения труда увеличиваются возможности выбрать квалифицированную профессию. И в свободном обществе работник имеет возможность перепробовать самые разные профессии в поисках наиболее подходящей. Такого рода возможностей и такой свободы не было ни у кого в якобы счастливом статусном обществе.

Свободный капитализм создал не только поразительное разнообразие потребительских товаров и услуг, но и не менее внушительное разнообразие профессий и рабочих мест.

Шумиха по поводу «отчуждения» представляет собой нечто большее, чем прославление добродетелей средневекового ремесленника. В конце концов, он покупал еду у соседей, занимавшихся земледелием. На самом деле это атака на систему разделения труда и идеализация примитивного автаркического хозяйства. Возврат к такого рода жизни означал бы непереносимую гибель для большей части ныне живущего человечества и полное обнищание для тех, кто сумеет выжить. Почему при этом они станут более «счастливыми»? Пусть на это ответят распространители мифов о преимуществах иерархического общества.

Есть еще одно соображение, свидетельствующее, что подавляющее большинство людей вовсе не нуждаются для счастья в примитивизации условий жизни и в рабском чувстве принадлежности. Ведь в свободном обществе ничто не препятствует желающим выделиться в отдельную коммуну и наслаждаться там «чувством принадлежности» и примитивностью условий жизни. Никого не заставляют участвовать в системе разделения труда. И мало того, что почти никто не покидает современное общество ради счастливой, не страдающей от отчуждения жизни в нищете, но и те немногие интеллектуалы, которые в XIX в. пытались создать коммунистические общины того или иного рода, очень быстро отказались от своих попыток. А среди тех, кто *не покидает* современное общество, прямо-таки бросаются в глаза те самые критики, которые используют современные «отчужденные» средства массовой информации для осуждения современного общества. Как было отмечено выше, современное общество не препятствует любому желающему сделаться рабом других. Но почему все остальные, не имеющие рабской потребности в «чувстве принадлежности», должны вслед за ними идти в рабство?

6.8

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ И БЕДНОСТЬ

Часто раздаются жалобы на то, что свободный рынок не гарантирует ликвидации нищеты, что он «дает людям свободу умирать с голода» и что следует быть «добросердечным» и творить «милостыню», для чего не грех собрать средства для пособий бедным и неблагополучным за счет налогов на большую часть населения.

Во-первых, аргумент насчет «свободы умирать с голода» путает «войну с природой», в которой мы все участвуем, с проблемой свободы от вмешательства со стороны других. Природа нашей жизни такова, что, если мы не будем бороться за покорение природы, у каждого будет «свобода умереть с голоду». Но «свобода» — это всегда отсутствие вмешательства со стороны других, проблема межличностных отношений.

Во-вторых, не должно быть неясности в вопросе о том, что именно система добровольного обмена и свободного капитализма привела к грандиозному росту уровня жизни. Капиталистическое производство — это единственный способ ликвидации бедности. Как уже подчеркивалось выше, *главное — это производство*, и только свобода открывает людям возможности вести производство лучшим и наиболее эффективным образом. С помощью принуждения можно «распределять», но нельзя производить. Вмешательство государства подавляет производство, а социализм делает невозможными экономические расчеты. Поскольку именно свободный рынок обеспечивает максимальное удовлетворение потребителей, он является единственным способом ли-

квидировать нищету. Диктат и законы здесь не властны, они могут только все ухудшить.

Ссылка на якобы благотворительные свойства государства попросту смехотворна. Прежде всего, вряд ли можно назвать «благотворительностью» изъятие средств у одних и передачу их другим. В сущности, это прямая противоположность благотворительности, которая по определению является актом добровольного милосердия. Налоговая конфискация может только *убить* желание заниматься благотворительностью, поскольку состоятельные слои ворчат, что нет никакого смысла в благотворительности после того, как государство взяло эту задачу на себя. Это еще одна иллюстрация той истины, что исправить нравы можно только разумным убеждением, а принуждение всегда ведет к прямо противоположным результатам.

Более того, поскольку государство всегда неэффективно, *объем и направление расходования* благотворительных средств всегда будет совершенно иным, чем если бы этим занимались частные лица. Если государство принимает решение, у кого брать и кому давать, оно обретает чудовищную власть над обществом. По определению средства будут отбирать у *политических неудачников* и отдавать *политическим фаворитам*. В настоящее время государство наращивает бюрократический аппарат, который живет за счет того, что отбирает у одной группы людей, чтобы поощрять паразитизм другой группы.

Режим принудительной «благотворительности» имеет и другие последствия. Что касается «бедняков» — или «достойных» бедняков, — их возвысили в качестве привилегированной касты и дали право *претендовать* на часть продукции, производимой более способными. Это очень далеко от идеи благотворительности. Государство штрафует и порабощает умелых, возвеличивая неумех. Это весьма специфическая этическая программа. Легко предвидеть, что в будущем такая политика приведет к апатии умелых и трудолюбивых, к падению производства и совокупного уровня сбережений, а кроме того, к возникновению касты бедня-

ков, живущих только на общественный счет. И мало того, что они будут получать свои пособия *по праву*. Политика поощрения паразитизма приведет к увеличению этой группы, в том числе за счет рождаемости и притока «свежих сил»¹⁷.

Сама *возможность* оказывать благотворительность стимулирует производительные усилия способных членов общества. Принудительная «благотворительность», напротив, является тяжким бременем для производства. В долгосрочной перспективе величайшей «благотворительностью» является не то, что нам известно под этим именем, а простое «эгоистическое» вложение капитала и совершенствование технологий. Бедность удалось победить благодаря предприимчивости и капиталовложениям наших предков, которые большей частью воодушевлялись чисто «эгоистическими» мотивами. Это иллюстрация фундаментальной истины, сформулированной Адамом Смитом, что обычно мы бываем в наибольшей степени полезны для других тем, что мы делаем для самих себя.

Государственники фактически являются *противниками* благотворительности. Они любят поговорить о том, что благотворительность унижает и развращает получателей, что им нужно втолковать, что деньги принадлежат им по праву, что государство только отдает им то, что им причитается. Но, как указывает Изабелла Патерсон, причиной часто упоминаемой моральной деградации является тот факт, что получатели благотворительной помощи не могут самостоятельно обеспечить свое существование, они не участвуют в производственном процессе и не могут дать людям и обществу ничего в обмен на то, что получают. И предоставление им законных прав взимать дань с сограждан только *усиливает* деградацию, потому что они тем самым оказываются отрезанными от сферы производства в большей степени, чем когда-либо прежде. Когда акт милосердия доброволен, все понимают, что это временное событие и что милостыню дают, дабы помочь человеку стать

¹⁷ См. литературу, рекомендуемую в прим. 3 к главе 5.

самостоятельным. Но когда подачки черпаются из государственной казны, они превращаются в нечто постоянное и тем самым делают получателей зависимыми. Мы не утверждаем здесь, что такого рода зависимость *непрерывно* унижает получателей; мы только отмечаем, что если кто-то считает, что частная благотворительность унижает людей, то логика требует признать, что государственная делает то же самое и куда более ощутимым образом¹⁸. Более того, Мизес указывает, что свободная рыночная торговля, которую государственники всегда проклинали как механизм безличный и «бесчувственный», есть именно тот способ взаимодействия людей, который позволяет избежать им любой зависимости и унижения¹⁹.

¹⁸ Об отношении государства к благотворительности можно судить по *репрессиям против попрошайек*. Подаяние — это прямая помощь попрошайке, она не создает возможностей для существования большого бюрократического аппарата, который мог бы жить за счет обслуживания этого акта милосердия. Полицейские облавы на нищих — это меры по защите монополии бюрократии на «раздачу милостыни». Изабелла Патерсон указывает, что требование американских властей, согласно которому каждый иммигрант должен был иметь с собой некий минимум денег, оправдывалось как способ *помощи* беднейшим иммигрантам! Действительным результатом, естественно, было то, что беднейшие из бедных оказались отрезанными от берегов Америки и от ее экономических возможностей.

¹⁹ О различных аспектах проблемы бедности и благотворительности см.: *Paterson. The Humanitarian with Guillotine // The God of the Machine. P. 233—50; Spencer. Social Statics. P. 317—329; Мизес. Человеческая деятельность. С. 782—800; Harper F. A. The Greatest Economic Charity // On Freedom and Free Enterprise. H. Sennholz, ed. P. 94 ff; Read L. E. Unearned Riches // Ibid. P. 188—195.*

6.9

ОБВИНЕНИЕ В «ЭГОИСТИЧЕСКОМ МАТЕРИАЛИЗМЕ»

Одно из самых частых обвинений, которое можно услышать в адрес свободного рынка (даже от многих его сторонников), заключается в том, что он представляет собой царство «эгоистического материализма». Критики утверждают, что даже если свободный рынок — система свободного капитализма — лучше всего удовлетворяет «материальные» потребности, то при этом он отвлекает людей от служения высшим идеалам. Он уводит человека от духовных и интеллектуальных ценностей и способствует отмиранию чувства альтруизма.

Во-первых, не существует никаких «экономических целей». Экономика — всего лишь *процесс* достижения любых человеческих целей. Человек может ставить перед собой любые цели, «эгоистические» или «альтруистические». При прочих равных каждый заинтересован в том, чтобы максимизировать свой денежный доход, который можно было бы использовать для решения как «эгоистических», так и «альтруистических» задач. С точки зрения праксиологии совершенно неважно, *какие именно* цели ставит перед собой человек. Выбор целей за ним. Но, что бы он ни выбрал, прежде ему нужно обеспечить себя средствами.

Во-вторых, какова бы ни была наша моральная философия — альтруизм или эгоизм, — *у нас нет оснований* для критики того факта, что человек зарабатывает деньги. Если мы придерживаемся *эгоистической* этики, то просто

обязаны восхвалять максимизацию денежного дохода. Здесь нет никакой проблемы. Но даже если мы ориентированы на альтруистическую этику, то мы все равно должны отдать должное максимизации денежного дохода. Ведь показателем того, насколько наши услуги полезны другим людям, и является денежный доход. Чем больше доход человека, тем полезнее он для сограждан. На самом деле, альтруист должен был бы с большим восторгом приветствовать максимизацию *денежного* дохода человека, чем его *психического* дохода, если последний мешает ему зарабатывать деньги. Последовательный альтруист должен был бы осудить того, кто отказывается от более высокооплачиваемой работы в пользу менее доходной. Каковы бы ни были причины такого отказа, но этот человек отказывается удовлетворять ясно выраженные пожелания потребителей, своих сограждан.

Если шахтер переходит на более приятную, но менее доходную работу продавца в бакалейном магазине, последовательный альтруист должен осудить его за то, что он отказывается согражданам в услугах более ценных и нужных. Ведь последовательный альтруист должен понимать, что денежный доход соответствует ценности наших услуг другим, тогда как психический доход дает лишь чисто личные или, иначе говоря, «эгоистические» выгоды²⁰.

Тот же анализ непосредственно применим к случаю *досуга*. Как известно, досуг — это базовое благо для потребителей. Однако последовательный альтруист должен был бы отвергнуть любые претензии работников на досуг, по крайней мере на каждый дополнительный час сверх того, что совершенно необходимо для поддержания сил. Ведь каждый час досуга уменьшает объем услуг, оказываемый работниками своим согражданам.

Последовательный защитник «суверенитета потребителей» должен был бы выступать за принудительный труд

²⁰ Именно таков ход мыслей У. Хатта. См. статью: *Hutt W. H. The Concept of Consumers' Sovereignty // Economic Journal. 1940. March. P. 66—77.*

для бездельников или тех, кто предпочитает решать собственные задачи вместо того, чтобы оказывать полезные услуги потребителям. Вместо того чтобы высмеивать тех, кто стремится зарабатывать деньги, последовательный альтруист должен был бы их восхвалять, осуждая одновременно все, что отвлекает человека от зарабатывания денег, будь то пристрастие к работе, приносящей меньший доход, не любовь к той или иной деятельности или стремление к досугу²¹. Альтруисты, критикующие стремление к максимизации дохода, *противоречат сами себе*.

Наконец, развивающаяся рыночная экономика все в большей степени удовлетворяет потребности человека в *покупных [exchangeable] благах*. Вследствие этого предельная полезность рыночных благ со временем падает, тогда как предельная полезность того, что *нельзя купить за деньги*, растет. Короче говоря, чем полнее удовлетворяется спрос на «покупные» блага, тем выше для человека ценность того, что «не продается». Прогресс капитализма ведет не к распространению «материализма», а совсем наоборот.

²¹ Характерно, что критики особенно яростно нападают на прибыль, а не на другие виды дохода, скажем на заработную плату. Трудно понять этический смысл различения между разными источниками рыночного дохода.

6.10

НАЗАД В ДЖУНГЛИ?

Некоторые утверждают, что свободный рынок, выбрасывающий неэффективных предпринимателей и принимающий другие, сходные по стилю решения, ведет себя как «безличное чудовище». Рыночная экономика, заявляют они, — это «мир джунглей», где царит закон «выживания самых приспособленных»²². На либертарианцев, защищающих свободный рынок, навешивают ярлык «социалдарвинистов», призывающих избавляться от слабых ради блага сильных.

Прежде всего, эти критики не замечают фундаментального различия между функционированием свободного рынка и государства. В случае государства отдельные недовольные никак не могут повлиять на результаты действий, если им не удастся убедить власть имущих, что их решение нужно изменить. Даже если этот результат достигим в принципе, соответствующий процесс может потребовать очень много времени. На свободном рынке, напротив, никто не принимает окончательных решений, навязываемых остальным силой принуждения. Каждый имеет возможность самостоятельно делать выбор, находящий отражение в совокупных результатах «деятельности» рынка. Иначе говоря, если кто-либо задет жестокостью рынка по отношению к каким-либо предпринимателям или наемным работникам, он имеет все возможности создать фонд помощи этим бедолагам. Тот, кто считает существующие благотворительные фонды недостаточными, он может восполнить этот недостаток личными усилиями. Мы должны ос-

²² Несколько лет назад нам пообещали доказать несостоятельность либертарианства, но этого так и не случилось. Работа должна была называться «Назад в джунгли» (см.: *Roy R. L. Apostles of Discord*. Boston: Beacon Press, 1953. P. 407).

терегаться естественной склонности одушевлять «рынок», рассматривать его как некое реальное существо, способное принимать безжалостные решения. Рынок — это результат действий всех членов общества. Люди имеют возможность тратить деньги на что угодно и принимать любые решения относительно себя и своей собственности. Им не приходится сражаться с неким существом по имени «рынок» или пытаться его убедить, чтобы получить возможность действовать.

В действительности свободный рынок является полной противоположностью «джунглям». Для джунглей характерна война всех против всех. Выиграть можно только за счет другого, только захватив его собственность. Когда уровень жизни невысок, это настоящая борьба за выживание, в которой сильный крушит слабого. На свободном рынке, напротив, можно получить выгоду только за счет услуг другому, хотя желающие всегда могут вернуться к примитивной самодостаточности. Именно благодаря мирному сотрудничеству все участники рынка получают выгоду от углубляющегося разделения труда и капиталовложений. Заявить, что рынок и джунгли равно подчинены закону «выживания самых приспособленных», можно только игнорируя фундаментальный вопрос: *приспособленных к чему?* В джунглях важна грубая физическая сила, на рынке — способность служить обществу. Джунгли — это царство жестокости, где одни пожирают других и все живут на грани голода; рынок — это сфера мирного производства, где каждый одновременно служит себе и другим и живет бесконечно более обеспеченной жизнью. На рынке милосердный может заняться благотворительностью, тогда как в джунглях такая роскошь никому не доступна.

Таким образом, свободный рынок преобразует характерное для джунглей смертоносное соперничество за скудные средства к существованию в мирную, исполненную *духа сотрудничества* конкуренцию в предоставлении услуг. В джунглях нечто можно приобрести только за счет других. На рынке выигрывают все. Именно рынок, т.е.

договорное общество, создает порядок из хаоса, покоряет природу и *искореняет* джунгли; только рынок дает «слабому» возможность жить своим трудом или за счет даров, имея при этом такой уровень жизни, какой в джунглях доступен только сильным. Более того, именно рынок, поднимая уровень жизни, дает человеку досуг для культивирования тех качеств цивилизованного человека, которые прежде всего и отличают его от дикарей. Этатизм, напротив, возрождает в нашем мире закон джунглей, возрождает конфликты, дисгармонию, межкастовую вражду, войну всех против всех и всеобщую бедность. На место мирной конкурентной «борьбы» на рынке товаров и услуг этатизм водворяет калькуляционный хаос. Этатизм, — в полном согласии с доктриной социал-дарвинизма, — означает перманентную битву — смертельную схватку за политические привилегии и ограниченные средства существования.

6.11

ВЛАСТЬ И ПРИНУЖДЕНИЕ

6.11.1. «ИНЫЕ ФОРМЫ ПРИНУЖДЕНИЯ»: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ

Критические нападки на позиции либертарианства часто выглядят следующим образом: никто, разумеется, не одобряет насилие, и либертарианцы полезны уже тем, что подчеркивают создаваемые им опасности. Но они слишком все *упрощают*, не замечая того, что *в обществе* помимо насилия со стороны государства и криминального мира существует *принуждение со стороны частных* лиц и организаций. И государство должно быть всегда наготове, чтобы применить насилие, ограничивающее или устраняющее это злоупотребление силой со стороны частных лиц.

Прежде всего, эта доктрина, вроде бы ставящая либертарианцев в затруднительное положение, легко отклоняется, если ограничить концепцию принуждения случаями, когда оно осуществляется с применением *физического насилия*. Такое сужение темы выгодно и тем, что позволяет строго ограничить применение силы полицией и судебными органами только задачей противодействия *физическому насилию*. Но можно пойти еще дальше, чтобы показать явную противоречивость широкой концепции принуждения.

Хорошо известным источником принуждения со стороны частного сектора является смутно-зловещая концепция «экономической власти». Когда нужно дать пример проявления этой власти, любимой иллюстрацией служит уволенный рабочий, особенно уволенный крупной корпорацией.

Разве это не «столь же плохо», как посягательство на собственность того же рабочего? Разве это не является еще одной, чуть более утонченной формой ограбления рабочего, поскольку он лишается денег, которые он получил бы, если бы его наниматель не проявил свою «экономическую власть»?

Посмотрим на эту ситуацию повнимательней. Что, собственно, сделал наниматель? Он *отказался от продолжения* обмена, тогда как рабочий предпочел бы, чтобы этот обмен еще длился. Точнее говоря, *А*, наниматель, отказывается *отдать* определенную сумму денег в обмен на трудовые услуги рабочего, *В*. *В* хотел бы, чтобы этот обмен продолжался, *А* отказывается. То же самое может случиться в любой торговой сделке, совершаемой в экономике. Рабочий отдает свой труд и получает от нанимателя деньги. Бакалейщик отдает покупателю яйца в обмен на деньги. Пациент отдает деньги доктору в обмен на лечение. И т.д. и т.п. В условиях свободы, когда применение насилия запрещено, каждый имеет возможность вступать или не вступать в отношения обмена с кем и когда захочет. Если обмен состоялся, обе стороны в выигрыше. Если обмен совершается *по принуждению*, то хотя бы одна из сторон оказывается в проигрыше. Сомнительно, чтобы даже грабители в долгосрочной перспективе бывали в выигрыше, потому что общество, в котором насилие практикуется повсеместно, имеет столь низкую производительность и в такой степени пропитано страхом и ненавистью, что даже грабители, сравнив свою жизнь с тем, как они могли бы жить, занимаясь производством и торговлей в условиях свободного рынка, почувствовали бы себя несчастными.

Итак, «экономическая власть» — это просто принадлежащее каждому в условиях свободы право отказываться от вступления в обмен. Такая власть есть у каждого. У каждого есть равное право отказаться от предлагаемого обмена.

Отсюда ясно, что «умеренный» государственный, в принципе осуждающий насилие, но с оговоркой, что государство иногда бывает вынуждено применить насилие для

противодействия «частному насилию со стороны обладающих экономической властью», впадает в неразрешимое противоречие. *A* отказывается продолжать обмен с *B*. Что должны мы сказать или что должно сделать государство, если *B* достанет пистолет и потребует, чтобы *A* оставил его на работе? Это главный вопрос. В этом случае мы можем занять одну из двух позиций: *либо* заявить, что *B* пытается запугать *A* и должен быть немедленно остановлен, *либо* признать, что *B* совершенно прав в своем поведении, потому что он всего лишь «противодействует утонченному насилию» со стороны *A*, обладающего экономической властью. Защитное агентство должно *либо* защитить *A*, *либо* отказать ему в предоставлении защиты (в крайнем случае помочь *B* или взять работу *B* на себя). *Середины здесь нет!*

B прибег к насилию; это вне сомнения. Какой доктрины ни придерживаться, это *либо* проявление агрессии, а значит — несправедливость, *либо* это защитная, и, тем самым, оправданная реакция. Если принять аргумент об «экономической власти», мы обязаны выбрать вторую позицию, если же мы отвергаем эту доктрину, то первую. Если мы выбираем концепцию «экономической власти», мы должны обращаться к насилию при любом *отказе* от обмена; если мы отвергаем эту концепцию, мы должны использовать насилие для противодействия любой попытке силой *навязать* обмен. Этого выбора *или-или* никак не избежать. «Умеренный» этатист логически не может сказать, что существует «много форм» неоправданного принуждения. Он должен выбрать одну из двух позиций, и ее уж и придерживаться. У него есть возможность *либо* заявить, что существует только одна незаконная форма принуждения — открытое физическое насилие, *либо* он должен признать, что существует только одна незаконная форма принуждения — отказ от участия в обмене.

Мы уже дали полное описание общества, стоящего на либертарианских основах, — общества, отмеченного миром, гармонией, свободой, максимальной плодотворностью жизни каждого и неуклонным повышением уровня жизни.

Какими будут последствия принятия концепции «экономической власти»? Это будет рабское общество: а как иначе предотвратить увольнения? В таком обществе инициаторы открытого насилия будут в чести, а про их жертвы будут говорить, что они сами во всем виноваты. Это будет общество войны всех против всех, мир, в котором практика захвата и эксплуатации достигнет крайней степени.

Продолжим анализ противоположности между властью насилия и «экономической властью», между жертвой бандитского нападения и человеком, потерявшим работу в компании *Ford Motor*. Обозначим носителя власти через *P*, а его предполагаемую жертву через *X*. В случае бандитского нападения *P* грабит *X*. Короче говоря, он живет за счет ограбления *X* и ему подобных. Таково значение власти в ее первоначальном, *политическом* смысле. А что с «экономической властью»? Здесь, напротив, *X*, вчерашний рабочий компании, заявляет претензию на собственность *P*. В этом случае именно *X* грабит *P*, и никак иначе. Сочувствующие горестной судьбе автомобильного рабочего, теряющего место в компании *Ford*, как-то не отдают себе отчета в том, что без этой компании просто не было бы подобных рабочих мест и подобных профессий. В силу этого никто не может иметь «естественного права» на рабочее место в компании *Ford*. У каждого есть лишь естественное право на свободу, которым он обладает вне зависимости от существования других (вроде компании *Ford*). Либертарианское учение, провозглашающее естественное право защищаться от *политической власти*, последовательно и разумно, а любые «права» на защиту от действий «экономической власти» совершенно бессмысленны. Таково действительное различие между двумя концепциями «власти»²³.

²³ О иллюзорной проблеме «переговорных преимуществ» [bargaining power] см.: *Scoville, Sargent. Fact and Fancy // TNEC Monographs. P. 312—313; Hutt W. H. Theory of Collective Bargaining. Glencoe, Ill.: Free Press, 1954. Pt. 1.*

6.11.2. ГОСПОДСТВО НАД ПРИРОДОЙ И ВЛАСТЬ НАД ЛЮДЬМИ

Стало привычным и даже модным обсуждать рыночные проблемы в терминах «власти», т.е. в терминах, пригодных, вообще говоря, для разговоров о поле битвы. Мы убедились в ложности уподобления рынка «джунглям» и в неадекватности концепции «рыночной власти» применяемой к рыночному обмену. В разговорах о рынке слишком часто используются термины, пригодные для обсуждения политической власти: мирные бизнесмены превращаются в «экономических королей», «феодалов промышленности» или «баронов-грабителей». Бизнес называют «системой власти», фирмы — «частными государствами», а если речь идет об очень больших фирмах, то даже «империями». Говорят, что у кого-то есть «переговорные преимущества», что фирмы реализуют «стратегии» и «соперничают» как враждующие армии. Недавно стало модным использовать теорию игр и теорию «стратегического поведения» применительно к рыночной деятельности. В этом деле дошли до полного абсурда, уподобив рыночный обмен «игре с нулевой суммой», в которой выигрыш одной стороны в точности равен тому, что проиграла другая.

Такое описание, разумеется, уместно, лишь когда речь идет о насильственной власти, о завоевании и грабеже. Здесь один выигрывает то, что проиграл другой, здесь победа одного — это поражение другого. Такие общественные отношения заслуживают только одного названия — борьба. Для свободного рынка, где *каждый* участник является «победитель», где все выигрывают, — все обстоит совершенно иначе. Язык и концепции, разработанные для описания политической власти, абсолютно *непригодны* для описания свободного общества.

Источником путаницы здесь является смешение двух принципиально разных концепций: *господство над природой* и *власть над людьми*.

Властные возможности человека определяются его способностью контролировать окружение ради удовлетворения

своих потребностей. Имея топор, человек может свалить дерево. Имея завод, он, при наличии других дополнительных факторов производства, может выпускать орудия труда. Обзаведясь револьвером, человек может принудить безоружного подчиниться своей воле, *если только* тот не предпочтет попытку сопротивления или смерть. Нужно отчетливо понимать фундаментальное различие между двумя типами власти. Вся цивилизация строится на том, что человек обретает *господство над природой*, и вся история человечества представляет собой летопись прогресса производственных возможностей. *Власть над людьми*, напротив, *не ведет* к росту общего уровня или качества жизни. Власть над людьми просто по определению возможна только в рамках общества. Когда такая власть существует, одни обладают властью, другие обязаны подчиняться. Но *каждый* человек обладает той или иной степенью власти над природой.

Если представить первые этапы развития человечества, очевидно, что единственным способом выживания и развития было покорение природы, т.е. преобразование земли с целью лучшего и более гарантированного удовлетворения потребностей. Для всех членов рода человеческого только такое покорение означало рост продуктивности и сохранение жизни. Власть одного человека над другим никак и ничем не способствует прогрессу человечества; она ведет только к возникновению общества, в котором грабеж занял место производства, отношения господства и подчинения вытеснили договорные, физическое насилие и грабеж заменили мирный/порядок и гармонию рыночных связей. Власть одного человека над другим имеет не творческий, а *паразитический* характер, потому что она означает, что покорители природы стали рабами тех, кто сделал своей целью господство над людьми. Господство физической силы — будь то со стороны криминальных организаций или организованного государства — означало бы, что в обществе царит закон джунглей или экономический хаос. Более того, это была бы борьба в духе социального дарвинизма,

в которой выживает не «самый приспособленный», потому что «приспособленность» победителей заключается здесь только в их способности грабить производителей. Победителями будут не те, кто наилучшим образом приспособлен двигать и дальше прогресс человечества; ими не будут производители, победители *природы*.

Либертарианство призывает к максимизации *власти человека над природой* и к ликвидации *власти одного человека над другим*. Этатист, ориентированный на отношения господства между людьми, даже не осознает, что в мире, организованном по его чертежам, власть человека над природой будет чахнуть и постепенно сойдет на нет.

Именно эту дихотомию имел в виду Альберт Джей Нок, который в работе «Наш враг — государство» различает *власть общества* и *власть государства*²⁴. Все, кто противится использованию антропоморфных терминов, уподобляющих общество человеку, настороженно отнеслись к его построениям. Но по существу введенное им различие чрезвычайно важно. Его «власть общества» соответствует процессу покорения природы человеком, обществом: это власть, которая помогла людям сделать землю источником изобилия. Его «власть государства» — это *политическая власть*, предполагающая использование политических инструментов для достижения богатства. Власть государства — это власть человека над человеком, осуществление физического насилия и принуждения со стороны одной группы по отношению к другой.

Используя эти категории, Нок дал блестящий анализ исторических событий. Для него история человечества представляет собой состязание между *властью общества* и *властью государства*. Человек-производитель всегда стремился расширить власть над природой. И всегда были другие люди, стремившиеся упрочить *политическую власть*, дабы завладеть плодами покорения природы. Это и дает основание для интерпретации истории как состяза-

²⁴ См: Nock A. J. Our Enemy the State.

ния между властью общества и властью государства. В периоды процветания, например после Промышленной революции, власть общества получает преимущество перед политической властью, которая с той поры так и не смогла снова взять все под свой контроль. Когда государству наконец удается распространить свой контроль над новыми сферами власти общества, возникают периоды стагнации. Власть государства и власть общества — это прямые противоположности, и первая может существовать только за счет второй. Используемые нами понятия — «господство над природой» и «власть над человеком» — представляют собой обобщенный и более четкий вариант категорий, использованных Ноком.

Может показаться загадочной следующая проблема: какова природа «покупательной способности» на рынке? Не является ли она властью над человеком, но тем не менее «социальной» по своей природе и осуществляемой на свободном рынке? Это чисто мнимое противоречие. Деньги обладают «покупательной способностью» только потому, что люди готовы принимать их в обмен на товары и услуги, т.е. только потому, что они облегчают обмен. Способность участвовать в обмене покоится на факте *производства*, а это и есть то самое господство над природой, о котором мы говорили. Фактически именно обмен — обратная сторона разделения труда — позволил человечеству выйти из первобытного состояния. Компания *Ford Motor* замечательна тем, что в огромной степени приумножила нашу власть над *природой*, и как раз на *эту* власть покушался гневный претендент на рабочее место, пытавшийся политическими средствами подчинить себе «экономическую власть» корпорации.

В общем, политическую терминологию следует применять только по отношению к ситуациям использования физического принуждения. О «частном государстве» имеет смысл говорить только в тех случаях, когда люди и организации, не являющиеся частью законно существующего государственного аппарата, осуществляют агрессию против

других людей и их собственности. Эти «частные государства» или частные правительства могут либо сотрудничать с законно существующей властью, как в случае средневековых гильдий и современных профсоюзов и картелей, либо они могут конкурировать с ней, и тогда их именуют «бандитами» или «организованными преступными сообществами».

6.12

ПРОБЛЕМА УДАЧИ

Свободный рынок часто критикуют за то, что «удача» в слишком большой степени определяет доход участников рынка. Даже те, кто признает, что доход фактора производства в принципе равен его дисконтированной предельной полезности для потребителей и что на свободном рынке предприниматели склонны сводить вероятность ошибки к абсолютному минимуму, добавляют, что доход в значительной степени зависит от везения. Обвинив рынок в том, что он с чрезмерной щедростью вознаграждает удачливых, критики призывают к экспроприации «богачей» (или удачливых) и субсидированию «бедняков» (или неудачников).

Но каким образом нам выделить элемент везения? Ведь очевидно, что это невозможно. В каждом рыночном результате удача совершенно неотделима от плодов расчета и предусмотрительности. В силу этого нет оснований для того, чтобы считать богатых более везучими, чем бедняки. Очень может быть, что многие или большинство богатых *невезучи* и получают меньше, чем дисконтированная ценность предельного продукта ($DMVP$), тогда как большинство бедняков природные *удачники* и получают больше того, что заслуживают.

На рынке есть только одно место, где доход явным и бесспорным образом зависит от везения: *игорные дома*²⁵.

²⁵ Здесь нужно отличать исключительно *азартные* игры вроде рулетки, где все решает удача, от, скажем, скачек, где имеет значение знание лошадей и наездников.

Но разве эгатисты действительно хотят именно этого — конфискации выигрыша удачливых игроков ради компенсации проигрыша неудачников? Это, конечно, хороший способ прикончить азартные игры, потому что кто же станет рисковать на таких условиях? Можно предположить, что даже проигравшие были бы против такого порядка вещей, потому что, садясь за игорный стол, они добровольно и сознательно приняли правила игры. Государственная политика нейтрализации фактора везения убивает удовольствие от игры для всех участников²⁶.

²⁶ Любопытно, что многие экономисты, в том числе и Альфред Маршалл, «доказывали» «иррациональность» азартных игр (например, в результате уменьшения предельной полезности денег), ошибочно предполагая, что участники не получают удовольствия от игрового азарта!

6.13

АНАЛОГИЯ С РЕГУЛИРОВЩИКОМ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ

Метафору «регулировщика дорожного движения» стоит рассмотреть в силу ее популярности. Идея заключается в том, что государство должно выполнять в экономике ту же роль, что полицейский, регулирующий движение. Пришло, наконец, время отправить в небытие эту ужасающе нелогичную идею. Каждый хозяин сам занимается урегулированием всех вопросов, касающихся его собственности. Точно так же каждый владелец дороги устанавливает правила пользования его дорогой. Управление — это необходимый атрибут *любой* собственности и никак не может быть аргументом в пользу этатизма. Владельцы дорог сами будут поддерживать на них порядок. В идеальном рыночном обществе *частные собственники* будут сами управлять своими дорогами. Метафора «уличного регулировщика» никоим образом не может служить аргументом против свободного рынка.

6.14

СТЕПЕНЬ РАЗВИТИЯ: ЧРЕЗМЕРНАЯ И НЕДОСТАТОЧНАЯ

Критики свободного рынка зачастую противоречат друг другу. Знать законы эволюции может решить, что свободный рынок — это идеальное решение для одной стадии экономического развития, абсолютно не подходящее всем другим. Так, развитым странам настойчиво советовали ввести централизованное планирование, потому что «современная экономика слишком сложна», чтобы существовать вне рамок планирования, потому что «времена бури и натиска прошли», и «экономика стала зрелой». С другой стороны, отсталым странам сообщали, что именно в силу своего примитивного развития они *просто обязаны* освоить методы государственного планирования. Получается, что любое национальное хозяйство либо слишком, либо недостаточно развито для того, чтобы поддерживать систему *laissez faire*. И мы готовы заверить всех, что уровень развития никогда не окажется «подходящим» для осуществления системы *laissez faire*.

Модная в настоящее время «теория роста» представляет собой возврат к пройденному этапу экономической теории. Законы экономической теории применяются независимо от уровня экономического развития. При любом развитии экономики прогрессивные изменения заключаются в росте величины капитала на душу населения, в режиме свободного рынка, в низком коэффициенте временных предпочтений, в дальновидности предпринимателей и наличии дос-

таточных людских и природных ресурсов. Регрессивные изменения заключаются в противоположных тенденциях. Термины *прогрессивные* и *регрессивные* изменения намного лучше, чем «рост» — термин, представляющий собой биологическую метафору, намекающую на то, что экономика должна «расти» непрерывно и даже с постоянной скоростью. В реальности, как известно, экономика может с той же легкостью «расти» и в обратном направлении.

Термин «недостаточно развитые» или «неразвитые» также неудачен, поскольку предполагает, что экономика должна была бы достичь некоего нормативного уровня развития, но этого не случилось из-за внешних помех. Старомодный термин «отсталая экономика» тоже несет определенный нормативный смысл, но все-таки возлагает вину за относительную бедность на творцов национальной экономической политики.

Если бедные страны создадут благоприятный режим для частных предприятий и инвестиций, как отечественных, так и зарубежных, они смогут очень быстро развиваться. Что касается богатых стран и их «сложности», то свободный рынок — это именно тот механизм, который лучше любой системы централизованного планирования способен совладать с решением сложных проблем экономического развития.

6.15

ГОСУДАРСТВО И ПРИРОДА ЧЕЛОВЕКА

Мы уже касались вопроса о природе человека и теперь можем обратиться к аргументам, характерным для социальной философии католицизма, в соответствии с которыми государство представляет собой существенную часть природы человека. Эта томистская концепция восходит к трудам Аристотеля и Платона, которые в поисках системы рациональной этики наткнулись на идею, что для человечества государство является воплощением нравственного авторитета [moral agency]. Утверждение, что человек должен делать то-то и то-то, быстро преобразуется в предписание: государство должно делать то-то и то-то. Но при этом природа самого государства не была подвергнута основательному изучению.

Типичной является работа очень влиятельного в католических кругах Хейнриха Роммена «Государство в католической традиции»²⁷. Следуя Аристотелю, Роммен пытается найти истоки государства в природе человека, а именно в том, что человек — это социальное существо. Доказав, что человек нуждается в обществе себе подобных, он считает, что тем самым уже обосновал необходимость существования государства. Но, осознав в полной мере, что общество и государство ни в коем случае не имеют равной протяженности во времени, мы поймем, что он не приблизился к своей цели ни на йоту. Чтобы его точка зрения получила

²⁷ См.: *Rommen H. The State in Catholic Thought, a Treatise in Political Philosophy. London, 1950.*

право на существование, следует прежде опровергнуть утверждение либертарианцев, что государство представляет собой *антиобщественный* инструмент. Роммен признает, что государство и общество — это не одно и то же, но продолжает оправдывать существование государства с помощью аргументов, применимых только к обществу.

Он также подчеркивает значение права, хотя, к сожалению, не дает перечня особенно важных правовых норм. Вдобавок следует признать, что закон и государство имеют разное происхождение, хотя об этом упоминают очень редко. Значительная часть англосаксонского права возникла из норм, установленных самими людьми (обычное право, торговое право и пр.), а вовсе не государством²⁸. Роммен также подчеркивает социальную роль *предсказуемости* действий, которая может быть обеспечена только государством. Но особенность человеческой природы в том и заключается, что человек по-настоящему непредсказуем; в противном случае мы имели бы не общество свободных людей, а муравейник. И если бы мы *были в состоянии* заставить людей действовать единообразно, подчиняясь исчерпывающему перечню предсказуемых норм, из этого еще не следует, что такого рода идеал стоит приветствовать. Некоторые будут сражаться с ним до последнего дыхания. Наконец, если ограничить сферу действия «обязательных норм» «воздержанием от агрессии против других», тогда (1) здесь, как уже было отмечено, можно обойтись без государства и (2) в силу внутренней агрессивности само государство нарушает эту норму²⁹.

²⁸ См.: *Leoni. Freedom and the Law.*

²⁹ *Rommen. Op. cit. P. 225.*

6.16

ПРАВА ЧЕЛОВЕКА И ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ³⁰

Критики свободного рынка часто утверждают, что для них важнее охрана «прав человека», чем прав собственности. Это искусственное отделение прав собственности от прав человека неоднократно было разоблачено либертарианцами, которые указывали, что (1) права собственности могут быть только у человека и (2) «право человека» на жизнь предполагает право сохранять то, что было человеком произведено для поддержания и улучшения жизни. Короче говоря, они показали, что права собственности неотделимы от прав человека. Кроме того, отмечалось, что в социалистических странах, где государство владеет всеми типографиями и всеми запасами бумаги, «право человека» на свободу печати — это просто издевательство³¹.

Еще кое-что заслуживает быть отмеченным. Ведь права собственности не только являются важным составляющим прав человека, но в глубинном смысле нет вовсе никаких прав, кроме прав собственности. Короче говоря, *единственным* подлинным правом человека является право собственности. Это утверждение истинно в нескольких отноше-

³⁰ См.: Rothbard M. N. Human Rights are Property Rights // Essays on Liberty. Vol. VI. Irvington-on-Hudson, N. Y.: Foundation for Economic Education, 1954. P. 78—79.

³¹ См.: Poirot P. L. Property Rights and Human Rights // Essays on Liberty. Vol. II. Irvington-on-Hudson, N. Y.: Foundation for Economic Education, 1954. P. 79—89.

ниях. Во-первых, каждый человек от рождения хозяин *самому себе*, собственной личности. В истинно свободном обществе «человеческое» право каждого человека — это, в сущности, его *право собственности* на самого себя, из *этого* права собственности проистекает его право на продукты его труда.

Во-вторых, так называемые «права человека» могут быть сведены к праву собственности, хотя во многих случаях этот факт осознается смутно. Возьмите, например, «право человека» на свободу слова. Это право предполагает, что каждый может высказывать все, что захочет. Обычно при этом упускают вопрос: где? Где человек имеет право высказываться? Во всяком случае, не на частной территории какого-либо постороннего человека. Короче говоря, он обладает этим правом только тогда, когда находится на *собственной* территории или на территории того, кто позволяет ему это — на основе договора о дарении или об аренде недвижимости. Таким образом, не существует отдельного «права на свободу слова»; есть только право *собственности*: право свободно распоряжаться своей собственностью или вступать в договорные отношения с другими собственниками.

Сосредоточенность на смутных, исключительно «человеческих» правах не только заслонила этот факт, но и породила уверенность, что в силу порядка вещей не может не быть самых разных конфликтов между личными правами человека и «общественным благом» или «общественной политикой». А поскольку существуют конфликты, то возникло убеждение, что никакие права не могут быть абсолютными, что они всегда имеют относительный и экспериментальный характер. Возьмите, например, право на «свободу собраний». Представьте, что группа граждан желает высказаться в пользу чего-либо и организует собрание на городской улице. Полиция, со своей стороны, разгоняет митинг на том основании, что он мешает дорожному движению. Выхода из этой ситуации нет, потому что улицы принадлежат *городским властям*. А как мы уже убеди-

лись, государственная (или муниципальная) собственность неизбежно порождает неразрешимые конфликты. С одной стороны, группа граждан может утверждать, что они платят налоги, а потому могут использовать улицы для проведения митинга, но, с другой стороны, права и полиция, которая не позволяет создавать помехи дорожному движению. Этот конфликт неразрешим на рациональном уровне, потому что отсутствует подлинная собственность на ценный городской ресурс — улицы. В истинно свободном обществе, где улицы находятся в частной собственности, вопрос решается просто: группе граждан будет достаточно договориться с собственником об аренде улицы. Если бы вся собственность была частной, стало бы ясным, что нет на свете никакой туманной «свободы собраний», а есть право *собственника* использовать свои деньги для покупки или аренды пространства, пригодного для проведения собраний или демонстраций, и все это может быть реализовано, если владелец согласится сдать в аренду или продать соответствующее пространство.

Наконец, рассмотрим классический случай, который считается убедительной демонстрацией того, что личные права не могут быть абсолютными, поскольку по необходимости ограничены «общественными интересами»: знаменитый вердикт судьи Холмса, что в наполненном людьми театре никто не имеет права кричать «пожар». Предполагается, что это является доказательством того, что свобода слова не может быть абсолютной. Но если мы бросим вопрать с предполагаемыми правами человека и вместо этого рассмотрим затрагиваемые в этой ситуации права *собственности*, то обнаружим, что нет никакой нужды ограничивать абсолютность прав. Устроить ложную панику криком «пожар» мог либо *владелец* (или его агент), либо гость или клиент. Если это собственник, он тем самым обманул своих клиентов. Он взял с них деньги, пообещав взамен показать кино, и вот вместо этого он криком «пожар» создает ложную тревогу и срывает сеанс. Он умышленно нарушил свои договорные обязательства, а тем самым нарушил и *права собственности* своих клиентов.

Теперь предположим, что ложную панику устроил не собственник, а зритель. Тем самым он нарушил права собственности как владельца кинотеатра, так и других зрителей. В качестве зрителя он присутствует на сеансе на определенных условиях, среди которых есть обязательство не нарушать права собственности владельца, срывая сеанс, устроенный тем для своих клиентов. Человек, злонамеренно крикнувший «пожар» во время киносеанса, является преступником не потому, что его так называемое «право на свободу слова» подлежит ограничению из соображений так называемого «общественного блага», а потому, что он явным и зримым образом нарушил права собственности другого человека. Так что нет нужды накладывать какие-либо ограничения на права человека.

Поскольку это трактат праксиологический, а не этический, мы *не* стремимся убедить читателя в необходимости защиты прав человека. Мы всего лишь попытались показать, что при попытке создать политическую теорию на базе «прав» следует не только отказаться от иллюзорного различия между правами человека и правами собственности, но и осознать, что первые должны трактоваться как неотъемлемая часть прав собственности.

Приложение

ПРОФЕССОР ОЛИВЕР О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦЕЛЯХ

Несколько лет назад профессор Генри М. Оливер опубликовал важную работу, посвященную логическому анализу этических целей в экономической деятельности³². Профессор Кеннет Д. Эрроу приветствовал работу как новаторское достижение в деле «аксиоматизации социальной этики». К сожалению, эта попытка «аксиоматизации» представляет собой переплетение логических ошибок³³.

Нельзя не поразиться усилиям, затраченным экономистами и политическими мыслителями на изничтожение концепции *laissez faire*. В течение более чем полувека эта концепция — и логическое развитие идеи естественных прав, и ее утилитаристская разновидность — стала крайней редкостью в западном мире. Но, несмотря на постоянные заверения, что концепция *laissez faire* окончательно «дискредитирована», какое-то чувство неудовлетворенности все-таки сохранялось. Так что время от времени отдельные авторы чувствовали своим долгом «окончательно» похоронить призрак *laissez faire*. Из-за отсутствия оппо-

³² См.: *Oliver H. M. Jr. A Critique of Socioeconomic Goals*. Bloomington, Ind.: Indiana University Press, 1954.

³³ *Arrow K. J. Review of Oliver's 'A Critique of Socioeconomic Goals' // Political Science Quarterly*. 1955. September. P. 442. Однако Эрроу прав, заявляя, что, «только когда мы достигли ясности по отношению к социально-экономическим целям, мы получили возможность разумно обсуждать наилучшую политику их достижения». Именно к такого рода ясности мы и стремились в данной главе.

нентов вместо оживленной дискуссии у них получился ряд беспокойных монологов. Атаки тем не менее продолжают-ся, и теперь профессор Оливер написал целую книгу, нацеленную на ниспровержение идеи *laissez faire*.

А. АТАКА НА ЕСТЕСТВЕННУЮ СВОБОДУ

Оливер начинает с атаки на систему естественной свободы, на бастион защиты системы *laissez faire*, опирающейся на концепцию естественных прав человека³⁴. Он озабочен тем, что американцы, похоже, все еще сохраняют приверженность если не самой практике, то по крайней мере теории *laissez faire*. Он начинает с изложения различных версий либертарианства, включая самую «крайнюю» — «человек имеет право поступать со своей собственностью, как ему угодно», а также включая закон Спенсера о равенстве свобод и «частично утилитаристское» утверждение, что «человек волен поступать как угодно, пока он не наносит этим ущерба окружающим». «Частично утилитаристская» позиция наиболее уязвима, и Оливер без труда демонстрирует ее неопределенность. Практически любые действия можно объявить «нанесением ущерба»; так что, скажем, человек, ненавидящий все красное, может заявить, что некто, щеголяющий в красном пальто, наносит ему «эстетический ущерб».

Характерно, что Оливер проявляет наибольшую нетерпимость по отношению к «крайней» версии, которую, по его утверждению, «не следует истолковывать буквально», поскольку она не имеет серьезного обоснования и т.п. Это дает ему возможность быстро перейти к нападению на модифицированную и более слабую версию либертарианства. Должны возразить, что крайняя версия заслуживает самого серьезного отношения, особенно если заменить слово «человек» на «каждый человек». Политические дебаты слишком часто обрываются из-за того, что кто-либо небрежно бросает: «Вы не можете всерьез этого утверждать!»

³⁴ См.: *Oliver. Op. cit.* P. 1—12.

Мы уже показали, что закон Спенсера о равной свободе представляет собой избыточно подробный вариант «крайней» версии и что уже его первая часть покрывает собой оговорку. «Крайняя» версия сформулирована более четко и позволяет избежать многих затруднений, неизбежных в случае многословных формулировок.

Теперь вернемся к общим критическим замечаниям Оливера по поводу либертарианства. Признав, что эта концепция «внешне очень привлекательна», Оливер развивает ряд критических замечаний, предназначенных для доказательства ее нелогичности.

1) Любое размежевание собственности «ограничивает свободу», т.е. свободу других использовать соответствующие ресурсы. В этом критическом замечании неверно используется понятие «свобода». Бесспорно, что любое право собственности ограничивает «свободу воровать». Но для возникновения такого «ограничения» нам даже не нужны права собственности: в условиях свободы никто не имеет права нападать на кого-либо. Право владеть *своей собственностью* без помех со стороны других просто по определению *не может быть* ограничением свободы. Дело в том, что «свобода украсть или совершить физическое нападение» лишает жертву права на личную безопасность и на безопасность своей собственности, а это противоречит требованию всеобщей свободы: *каждый* человек имеет право поступать со своей собственностью, как ему угодно. Когда кто-либо поступает как ему угодно с собственностью *другого*, он нарушает свободу этого другого.

2) Оливер считает более важным другое критическое замечание: концепция естественных прав определяет собственность как собственность на «вещи», а такое определение исключает собственность в виде нематериальных «прав». Оливер утверждает, что если определить собственность как совокупность материальных объектов, то оказывается невозможной собственность в виде прав на прибыль или на участие, скажем, в виде акций или облигаций. А если в определение собственности включить и такого рода «права», тогда возникает неразрешимая проблема определения прав вне рамок существующих законов. Более того,

собственность в виде «прав», отделенных от «вещей», делает возможным существование прав, не предусмотренных концепцией *laissez faire*, таких, как «право на труд» и пр. Это главное критическое замечание Оливера.

Эта критика совершенно неудовлетворительна. Собственность есть собственность именно на совокупность материальных объектов, не существует *дихотомии* между правами и вещами. «Права» фактически представляют собой права на вещи. Акция нефтяной компании не является нематериальным «правом». Это сертификат на пропорциональную долю материальных активов нефтяной компании. Точно так же облигация представляет собой требование на определенную сумму денег и в конечном итоге также является правом на пропорциональную долю материальных активов компании. «Права» (исключая монопольные привилегии, невозможные в свободном обществе) — это просто документальное отражение долевого участия в собственности.

3) Оливер пытается продемонстрировать, что либертарианская позиция не обязательно ведет к системе *laissez faire*. Для этого он, как уже было отмечено, быстро перепрыгивает через «крайнюю» позицию и сосредоточивает критические нападки на бесспорных слабостях менее универсальных формулировок. Он справедливо критикует частично утилитаристское требование о непричинении «ущерба». Закон Спенсера о равенстве свобод подвергается критике за туманное условие «если он при этом не ограничивает свободу других людей». Мы уже и сами убедились, что эта оговорка не нужна и может быть отброшена. Но все-таки следует отметить, что Оливер не относится с должным уважением к позиции Спенсера. Он предлагает надуманные альтернативные определения «ограничения свободы» и показывает, что ни одно из них не ведет к системе *laissez faire* в точном смысле слова. Прояви Оливер побольше настойчивости, он бы без труда нашел подходящее определение. Из пяти предложенных им альтернативных определений первое попросту определяет «ограничение свободы» как «нарушение действующих законов», ко-

торое не стал бы использовать ни один либертарианец. Либертарианцы стоят на принципиальных позициях, которые должны быть обоснованы средствами разума, а не просто ссылками на существующие законы.

Четвертое и пятое определения Оливера — «осуществление любой формы контроля над действиями или убеждениями другого человека» — настолько туманны, а используемое в них слово «контроль» порождает столько вопросов, что ни один либертарианец не стал бы их применять. Остаются второе и третье определения «ограничения свободы», в которых Оливер пытается уклониться от любой разумной возможности решить проблему. В первом «ограничение свободы» определено как «прямое физическое вмешательство в возможности человека контролировать самого себя и свою собственность», а во втором — как «прямое физическое вмешательство плюс вмешательство в форме угрозы нарушения прав». Первое определение явным образом исключает мошенничество, а второе не только исключает мошенничество, но еще и *включает* угрозу соперничества с кем-либо. Поскольку ни одно из этих определений не ведет непосредственно к системе *laissez faire*, Оливер заключает, что задачу выполнил, и раз термин «ограничение свободы» безнадежно расплывчат и не может быть использован для выведения концепции свободы, совместимой с системой *laissez faire*, то нужно ввести дополнительное этическое предположение, отличное от базового постулата либертарианства.

Но дело в том, что вполне *возможно* найти адекватное определение «ограничения свободы», отвечающее требованиям концепции *laissez faire*. Не следует использовать неясный, порождающий вопросы термин «нарушения прав» [injury]. Лучше определить «ограничение свободы» как «прямое физическое вмешательство в личные или имущественные дела или угроза такого вмешательства». Вопреки тому, что предполагает Оливер, мошенничество попадает в категорию «прямое физическое вмешательство», поскольку последнее включает не только насилие с использованием оружия, но и такие акты, как нарушение права собствен-

ности и кражу без применения оружия. В обоих случаях осуществляется «применение силы» по отношению к чужой собственности. Мошенничество представляет собой разновидность воровства, поскольку предполагает, что мошенник завладевает чужим имуществом с применением хитрости, т.е. обещает равноправный обмен, который впоследствии не реализуется. В обоих случаях собственность изымают без согласия владельца.

Кто ищет, тот всегда найдет, и мы видим, что не так уж сложно сформулировать закон Спенсера таким образом, чтобы он однозначно приводил только к системе *laissez faire*. Важно избегать использования таких расплывчатых выражений, как «нарушение прав», «вред» или «контроль». Следует использовать термины, имеющие определенный смысл, такие, как «физическое вмешательство» или «угроза физического насилия».

Б. АТАКА НА СВОБОДУ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ

Избавившись, к собственному удовлетворению, от базовых постулатов теории естественных прав, Оливер предпринимает атаку на определенную категорию этих прав — на свободу договоров³⁵. Оливер предлагает три формулировки этого права: 1) «человек имеет право вступать в договорные отношения»; 2) «человек имеет право вступать в договорные отношения, если условия договора не направлены к причинению ущерба кому-либо»; 3) «человек имеет право вступать в договорные отношения, если условия договора не нарушают чьих-либо прав». Вторую формулу можно отклонить сразу, поскольку и в этом случае, как признает сам Оливер, смутная идея «причинения ущерба» может послужить оправданием неограниченного вмешательства государства. Ни один либертарианец не стал бы использовать эту формулу. Наибольшей определенностью отличается, естественно, первая формулировка, не предусматривающая возможности для государственного вмеша-

³⁵ См.: Ibid. P. 12–19.

тельства. Но Оливер и здесь обходит проблему: «Мало кто будет настаивать на столь пространным понимании свободы договоров». Возможно, но когда это истина устанавливалась большинством голосов? Третья формулировка, включающая оговорку, знакомую нам по формуле Спенсера, опять оказывается ненужной. Представим, что *A* и *B* заключают договор застрелить *C*. В соответствии с третьей формулировкой можно было бы сказать, что это незаконный договор. Но ведь ситуация совсем иная! *Сам по себе* договор никак не нарушает права *C*. Нарушением его прав могло бы стать только исполнение договора. Но в этом случае незаконным и наказуемым будет само действие, а не договор. Первая формула, предусматривающая абсолютную свободу договоров, отличается предельной ясностью и в силу этого заслуживает предпочтения³⁶.

Поскольку в основе договора должно быть взаимное согласие двух человек, Оливер усматривает еще более сильные возражения против свободы договоров, чем предлагает базовый постулат теории естественных прав. Потому что как, спрашивает Оливер, можем мы отличить договор, заключенный добровольно, от договора, заключенного в условиях «мошенничества» и «насилия», доказанность которых делает договор недействительным?

Во-первых, нужно определить — что такое мошенничество? Здесь он развивает два соображения.

1) Он говорит, что «согласно обычному праву, если некоторые статьи в тексте договора приняты по умолчанию, а также если наличествуют определенные виды ложных и

³⁶ Возражая против этой формулировки, Оливер заявляет, что «англо-американское право традиционно признавало недействительными некоторые виды договоров исходя из убеждения, что они идут вразрез с интересами общества» (Ibid. P. 13). Именно поэтому либертарианцы предлагают внести изменения в традиционное англо-американское право, дабы привести его в соответствие со своими принципами. Более того, выражение «интересы общества» лишено смысла (пример ошибки, свойственной концептуальному реализму), а потому не используется либертарианцами.

вводящих в заблуждение утверждений, то договор оказывается недействительным. Где границы применимости этого правила об умолчаниях?». Оливер признает, и совершенно справедливо, что, если поставить любые умолчания вне закона, степень огосударствления окажется чрезмерной. Но эта проблема решается очень просто: измени обычное право и ликвидируй все статьи об умолчании! Любопытно, что Оливер не готов рассматривать изменения обветшавших законов даже в тех случаях, когда изменения необходимы по принципиальным причинам, или он не осознает, что либертарианцы выступили бы в поддержку таких изменений. Поскольку либертарианцы выступают за радикальные перемены в политических структурах, нет оснований подозревать, что они остановятся перед изменением нескольких статей обычного права.

2) Он утверждает, что некоторым людям даже законы, направленные против ложных сведений в тексте договоров, кажутся чрезмерно этатистскими, и в качестве примера он цитирует некоторые положения, которыми руководствуется Комиссия по ценным бумагам и биржам. Но ведь проблема заключается в том, что либертарианская система не может принять никакие *административные* коллегии или правила регулирования. Не должно быть никакого государственного регулирования. На идеально свободном рынке любой, понесший ущерб из-за ложного свидетельства, подаст на обманщика в суд и получит возмещение. Тогда любое лже-свидетельство, любое мошенничество будут наказываться судом с такой же жесткостью, как и воровство.

Во-вторых, Оливер хочет уточнить определение «принуждения». Читатель может вернуться к разделу «Иные формы принуждения». Оливер путается в противоречащих друг другу определениях принуждения как физического насилия и как отказа в совершении обмена. Как мы убедились, принуждение можно определить либо одним способом, либо другим, но оно не может охватывать обе группы явлений. Далее, он путает физическое принуждение в

межличностных отношениях с редкостью ресурсов, возникающей в силу порядка вещей, и оба ряда явлений объединяет одним понятием «принуждение». Он приходит к безнадежно противоречивому утверждению, что теория свободы договоров предполагает бессмысленное «равенство принуждения» между участниками договора. Либертарианцы, собственно говоря, держатся того мнения, что на свободном рынке вообще нет никакого принуждения. Абсурдная идея о равенстве в принуждении позволяет Оливеру утверждать, что *истинная* свобода контракта по крайней мере требует, чтобы государство поддерживало «истинную конкуренцию».

Вопрос о свободе договоров, таким образом, непосредственно следует из постулатов свободы и предполагает систему *laissez faire*. Вопреки утверждениям Оливера для наличия непосредственной связи между системой *laissez faire* и свободой договоров не нужны никакие этические постулаты. Проблема «принуждения» разрешается сама собой, когда вместо этого неопределенного термина мы ставим «насилие». Тогда получается, что в отсутствие физического насилия или угрозы насилия всякий договор является добровольным, а значит — имеющим силу.

Оливер делает еще ряд выпадов против «правовой [legal] свободы», например, он вытаскивает обветшавший лозунг, гласящий, что «правовая свобода не совпадает с “действительной” свободой (или действительными возможностями)», повторяя старую как мир путаницу между свободой и действительными возможностями или богатством. В одном из самых провокационных своих высказываний он утверждает, что «правовая свобода может быть достоянием каждого только при господстве анархии»³⁷. Редко кто отождествляет систему, основанную на законе [under law], с анархизмом. Если анархизм действительно таков, многие либертарианцы охотно примут это название!

³⁷ Ibid. P. 21.

В. АТАКА НА КОНЦЕПЦИЮ ЗАРАБОТАННОГО ДОХОДА

На свободном рынке каждый продает за деньги товары и услуги, получая соответствующий доход. Доход каждого зависит от того, как рынок оценит его эффективность в деле удовлетворения запросов потребителей. Предприняв всестороннюю атаку на систему *laissez faire*, профессор Оливер не ограничивается критикой доктрины естественной свободы и свободы договоров, но порицает принцип, именуемый им «доктриной заработанного дохода»³⁸.

Оливер заявляет, что, поскольку рабочие используют капитал и землю, право собственности не может иметь единственным источником труд. Но и землю и средства производства можно в конечном итоге свести к затратам труда (и времени): средства производства были созданы с использованием первоначальных факторов производства, труда и земли; а земля, прежде чем стать фактором производства, должна была быть кем-то найдена и окультурена, т.е. сделана пригодной для решения производственных задач. Таким образом, деньги, зарабатываемые в ходе производственного процесса, следует относить на счет не только текущих трудовых затрат, но и на счет накопленных или прошлых трудовых затрат (точнее, прошлого труда и времени), так что у собственников этих ресурсов есть не менее обоснованное право на часть прибыли, чем у рабочих, занятых сегодня в производственном процессе. Право прошлых трудовых затрат на часть прибыли определяется правом наследования, которое непосредственно вытекает из права собственности. А право наследования покоится не столько на праве будущих поколений *получать* унаследованное, сколько на праве ранних поколений *завещать* сбереженное.

Вооружившись этими общими соображениями, мы можем обратиться к детальному рассмотрению критики Оливера. Прежде всего, его формулировка базового принципа «заработанного дохода» некорректна, и это оказывается

³⁸ Ibid. P. 26—57.

постоянным источником путаницы. Он предлагает такую формулировку: «Человек имеет право на доход, созданный его личными усилиями». Это неверно. Труд и усилия создают право не на «доход», а на *собственность*. Мы сейчас поймем, почему так важно их различать. Человек имеет право на продукт своего труда, своей энергии, непосредственно становящийся его собственностью. Он получает денежный *доход*, обменивая на деньги эту собственность, этот продукт усердия, своего собственного или своих предшественников. На рынке производимые им товары и услуги могут быть обменены на деньги. Таким образом, его доход определяется исключительно ценой, устанавливаемой рынком на производимые им товары и услуги.

Последующие критические замечания Оливера во многом есть результат пренебрежения тем фактом, что все дополнительные ресурсы имеют источником труд отдельных людей. Он также осуждает за «чрезмерную простоту» идею, согласно которой «если человек что-то сделал, то это его». Может быть, эта идея и проста, но ведь в науке это не порок. Напротив, в соответствии с «бритвой Оккама», чем проще истина, тем лучше. Таким образом, всякое высказывание следует оценивать в соответствии с его *истинностью*, а простота — это *ceteris paribus*³⁹ дополнительное достоинство. Ведь все дело в том, что, когда человек что-либо сделал, то сделанное им принадлежит ему или кому-то другому. Кому должен принадлежать продукт его труда: самому производителю или тому, кто стащил это у него? Возможно, это и простая альтернатива, но решение-то надо принять.

Но как определить, кто и что «произвел»? Этот вопрос сильно заботит Оливера, что ведет к пространной критике теории предельной производительности. Даже если забыть о всех неточностях и противоречиях его критики, следует отметить, что теория предельной производительности (вообще говоря, очень полезная) не имеет прямого отношения

³⁹ При прочих равных условиях (*лат.*). — *Прим. ред.*

к решению этого этического вопроса. Потому что для решения вопроса о том, кто изготовил поставляемый на рынок товар и кому, соответственно, должны принадлежать вырученные за него деньги, нам нужен совсем простой критерий, а именно: *кому принадлежит произведенная продукция?* На заводе *A* расходует свою трудовую энергию; его вклад в производство куплен и оплачен владельцем завода, *B*. *A* является собственником трудовой энергии, которую нанимает *B*. В этом случае производимый *A* продукт — это *его энергия*, а *B* оплачивает ее наем или использование. *B* расходует свой капитал для найма различных производственных факторов, и в конечном итоге капитал преобразуется в новую продукцию, которую и покупает *C*. Продукция принадлежит *B*, и *B* обменивает ее на деньги. Деньги, получаемые *B* сверх того, что он выплачивает другим факторам производства, эквивалентны его вкладу в конечную продукцию. Та часть, которая заработана капиталом, достается владельцу, *B*, и т.п.

Оливер считает критикой свое утверждение, что на самом деле человек «не производит вещи», а, вкладывая свой труд, повышает их ценность. Но ведь этого никто и не отрицает. Человек не создает «материю», так же как он не создает землю. Он просто берет природные ресурсы и преобразует их в последовательности производственных процессов, получая в итоге нечто более полезное для себя. Преобразуя природное вещество, человек надеется повысить его ценность. Эта констатация не ослабляет, а *усиливает* теорию *зарабатываемого дохода*, поскольку только потребители, только их покупки могут определить, сколько ценности было добавлено в процессе производства. Свое замешательство Оливер выдает утверждением, что в соответствии с теорией заработанного дохода «ценность, создаваемая нами в процессе обмена, в точности равна по величине той, которую мы создали в процессе производства». Конечно же, нет! На самом деле в ходе процесса производства *никаких* действительных ценностей не создается; эти «ценности» обретают смысл только в связи с ценностями,

которые мы получаем в результате обмена. Мы не можем «сопоставить ценность, созданную в производстве и ценность, полученную в ходе обмена», потому что созданная собственность становится ценной, только если была приобретена в результате обмена. Здесь перед нами плоды фундаментальной путаницы, царящей в голове Оливера в связи с «созданием дохода» и «созданием продукции». Люди не создают доход; они создают *продукцию* в надежде, что она окажется полезной для потребителей, а значит, ее удастся обменять на доход.

Затем Оливер берется за теорему *laissez faire* — каждый имеет право на собственную шкалу ценностей и право действовать в соответствии с ней — и усугубляет путаницу. Вместо того чтобы сформулировать этот принцип так, как он и должен звучать, Оливер обращается к вводящему в заблуждение описанию — «приведение всех ценностей к одному основанию». Это дает ему возможность критиковать этот подход — как возможно «общее основание» ценностей у разных людей, когда у одного покупательная способность выше, и т.п. Читатель без труда сообразит, что здесь он спутал равенство свободы с равенством богатства.

Еще одно критическое возражение Оливера против теории заработанного дохода заключается в предположении, что «все ценности имеют источником акты купли-продажи, все блага имеют источником рынок». Это вздор, и ни один ответственный экономист никогда не держался таких воззрений. Никто никогда не отрицал существования не подлежащих купле-продаже благ (таких, как дружба, любовь и религия) и того факта, что многие чрезвычайно высоко ценят эти блага. И этот факт не создает ни малейших затруднений для теории свободного рынка или для доктрины «заработанного дохода». Фактически человек зарабатывает деньги тем, что *обменивает* на них блага, предназначенные для обмена, т.е. товары. Что может быть более логичным? Продавая товары на рынке, человек обеспечивает себе доход. Вполне естественно, что величина его дохода будет определяться тем, как покупатели оценят предложенные им товары. Да и как он мог бы получить товары в

обмен на свое стремление к благам, не подлежащим обмену (или в обмен на их предложение)? Кто и почему станет платить ему деньги просто так? И каким образом государство сможет определить, кто и какие необмениваемые блага произвел и какой награды или наказания за это заслуживает? Когда Оливер констатирует, что рынок неудовлетворительно распределяет доходы, потому что нерыночное производство оказывается без вознаграждения, он даже не пытается объяснить, при чем здесь блага, не предназначенные для рыночного обмена. Почему кто-либо станет обменивать рыночные товары на нерыночные блага? Лишено смысла утверждение Оливера, что «нерыночные поступления» распределяются неудовлетворительно и «не решают нерыночную часть проблемы». Что такое эти «нерыночные поступления»? И если они не представляют собой внутреннего удовлетворения оттого, что человек преследует духовные цели, чем еще они могут быть? Если Оливер имеет в виду, что следует взять деньги у *A*, чтобы заплатить *B*, он, таким образом, предлагает конфискацию рыночных благ, и тогда поступления оказываются вполне рыночными. Если же он этого в виду не имеет, то его замечание вообще лишено смысла, и ему нечего возразить против принципа «заработанного дохода».

Не следует упускать из виду и того, что все участники рынка, желающие вознаградить нерыночные результаты деятельности собственными деньгами, всегда вольны сделать это. Собственно, в свободном обществе такая практика будет весьма распространенной.

Мы убедились, что для поиска этического решения теории предельной производительности не нужна. То, что человек производит, является его собственностью, и она будет продана на рынке по цене, предложенной потребителями. Рынок лучше любого государственного агентства или экономической организации справится с оценкой истинной стоимости товаров. Если Оливер не согласен с рыночной оценкой предельной величины производительности любого из факторов производства, у него есть возможность стать предпринимателем и получить прибыль, гарантируе-

мую неадекватностью рыночной оценки. Оливер озабочен псевдопроблемами. Он, скажем, задается вопросом: «Когда хлопок Уайта обменивается на пшеницу Брауна, каково этически оправданное соотношение цен?». Доктрина свободного рынка дает очень простой ответ: *как они сумеют договориться между собой*. «Когда Джонс и Смит совместно осуществляют производство какого-либо товара, какую долю дохода следует вменить каждому из участников сотрудничества?» Ответ: в соответствии со взаимной договоренностью.

Оливер приводит несколько ошибочных доводов в пользу отказа от теории предельной производительности. Первый заключается в том, что нет закономерной связи между созданием дохода и вменением дохода, потому что предельный продукт труда может быть изменен просто в результате изменения количества или качества сопутствующих факторов производства или в результате изменения конкуренции на рынке труда. Это еще один пример заблуждения, возникающего из-за того, что вместо «создания продукции» Оливер говорит о «создании дохода». Рабочий создает трудовые услуги. Это его собственность, ее он может продать (или воздержаться от продажи). Оценка значимости его услуг зависит от предельной ценности создаваемого им продукта, которая, разумеется, частично зависит от остроты конкуренции, а также качества и количества сопутствующих производственных факторов. Все это является составной частью теории предельной производительности, а не обоснованием ее отрицания. При дополнительном вливании капитала труд делается относительно более редким фактором (относительно земли и капитала), а потому предельная ценность продукта и доход рабочего возрастут. Аналогично при росте конкуренции на рынке труда дисконтированная ценность создаваемого предельного продукта может уменьшиться, хотя может и возрасти в силу сопутствующего расширения рынка. Бессмысленно говорить о том, что все это «несправедливо», потому что его выработка осталась прежней. Все дело в том, что для потребителей ценность его трудовых услуг зависит от всех

прочих факторов, и это соотношение определяет величину его дохода.

Оливер также обращается к популярной, но совершенно ошибочной доктрине, согласно которой теория предельной производительности является этически осмысленной только в условиях «чистой» конкуренции. Но почему «величина предельной производительности» в рамках экономики свободной конкуренции менее моральна, чем в условиях призрачно-идеального мира чистой конкуренции? Оливер принимает доктрину Джоан Робинсон, согласно которой предприниматели «эксплуатируют» факторы производства и пожинают плоды этой эксплуатации. Но, как признал профессор Чемберлин, в мире свободной конкуренции *никто* не может пожинать плоды какой-либо «эксплуатации»⁴⁰.

Оливер высказывает еще несколько любопытных критических замечаний.

1) Он утверждает, что принцип предельной производительности не действует *внутри* корпораций, потому что стоит создать компанию, и ее капитал оказывается оторванным от рынка капитала. Это дает директорам возможность манипулировать акционерами. Мы можем спросить, а как директора *могут сохранить* свои посты без согласия большинства акционеров? Рынок капитала никуда не исчезает, потому что на фондовом рынке постоянно происходит переоценка величины капитала. Резкое понижение курса акций означает убытки для владельцев компании. Более того, такое понижение означает, что дальнейшее расширение капитала фирмы невозможно и даже нынешний уровень обеспеченности капиталом оказывается под вопросом.

2) Он утверждает, что теория предельной производительности неприменима в случае «фиксированного», «це-

⁴⁰ Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: Экономика, 1996. С. 232 и сл. «Чистая» конкуренция — это популярная у многих экономистов модель (не только нереалистичная, но и излишняя), в которой все фирмы настолько малы, что ни одна из них не может оказывать какого-либо воздействия на рынок (см.: Rothbard. Man, Economy and State. Ch.10).

лостного» вклада в доходы любого фактора производства, поставляемого государством. Прежде всего, теория предельной производительности вовсе не предполагает (вопреки представлениям Оливера) бесконечную делимость факторов производства. А значит, не может возникнуть проблем с учетом вклада любой величины. Таким образом, проблема государства никак не связана с «фиксированностью» или величиной фактора производства. На самом деле все факторы в той или иной степени «фиксированы». Более того, сам же Оливер утверждает, что услуги государства *делимы*. В состоянии редкого для него просветления Оливер признает, что возможны (и действительно существуют) «разные уровни полицейских, оборонных и монетарных (например, эмиссия денег) услуг». Но если это так, то чем услуги государства отличаются от всех прочих услуг?

На самом деле различие велико, и мы о нем много раз говорили: государство представляет собой политическую монополию, в которой платежи отделены от получения услуг. Пока сохраняется такое положение, невозможно дать рыночную «оценку» его предельной производительности. Но каким образом этот факт может служить аргументом *против* свободного рынка? Здесь Оливер критикует не свободный рынок, а смешанную государственно-рыночную экономику.

Очень туманен смысл следующего утверждения Оливера: создание дохода должно быть приписано «организованному обществу». Если он имеет в виду просто «общество», то его выражение бессмысленно. Именно в ходе рыночного процесса множество свободных людей (образующих «общество») получают свои доходы в соответствии с производительностью. Если постулировать существование некоего субъекта по имени «общество», отдельного от множества составляющих его людей и претендующего на собственную долю дохода, мы получим эффект повторного счета. Если же под «организованным обществом» он имеет в виду *государство*, то ведь «вклад» государства пред-

ставляет собой принуждение и вряд ли «заслуживает» какой-либо оплаты. Более того, поскольку, как мы показали, сумма собираемых налогов существенно превышает предполагаемую величину производительного вклада государства, именно руководители оно́го должны деньги обществу, а не наоборот.

3) Оливер делает любопытное утверждение (повторенное и Фрэнком Найтом), что на самом деле человек этически не заслуживает дохода, приносимого уникальностью его способностей. Должен признаться, что мне эта позиция представляется совершенно бессмысленной. Можно ли представить что-либо *более индивидуальное*, чем врожденные способности человека? И если он не имеет права на плоды, приносимые его одаренностью и целенаправленными усилиями, на какое другое вознаграждение он имеет право? И почему *кто-либо другой* должен пожинать плоды его уникальных способностей? Иначе говоря, почему способного нужно постоянно штрафовать, а бесталанного — поддерживать за его счет? Оливер приписывает такого рода способности некоей мистической «первопричине». Но в этом был бы какой-либо смысл, только если бы он смог разыскать эту «первопричину» и выплатить ей ее законную долю. А до этого момента любое «перераспределение» дохода от *A* к *B* будет наводить на предположение, что *B* и является первопричиной.

4) Оливер путает частную, добровольную благотворительность и помощь с принудительной «благотворительностью». В итоге он получает неверное определение доктрины свободного рынка, гласящее, что «человек должен содержать самого себя и тех, кто имеет законное право на его помощь, не требуя от других помощи или одолжения». Многие согласятся с этой формулировкой, но ведь подлинная идея свободного рынка заключается в том, что никто не может *силой* принуждать других оказывать себе помощь. В мире, где источником помощи может быть свободный дар или грабеж, такое различие имеет смысл.

Вдобавок Оливер неверно использует термин «власть» и утверждает, что работодатели обладают властью по отношению к своим работникам, а потому несут ответственность за их благополучие. Оливер совершенно прав, утверждая, что владелец раба нес ответственность за его жизнь, но, похоже, не отдает себе отчета, что для реализации его идеала трудовых отношений придется вернуться к рабовладению.

Если, подобно Оливеру, не уточняя, сказать, что сироты или слабоумные являются «иждивенцами», возникнет неясность по поводу фигуры опекуна — общество или государство? А это далеко не одно и то же. Концепция «общественной опеки» отражает либертарианский принцип, согласно которому частные лица и добровольные объединения могут предлагать свою заботу тем, кто в этом нуждается. А «государственная опека», напротив, предполагает, что (1) в ней вынуждены участвовать все и (2) ее подопечными могут оказаться и люди, вовсе этого не желающие.

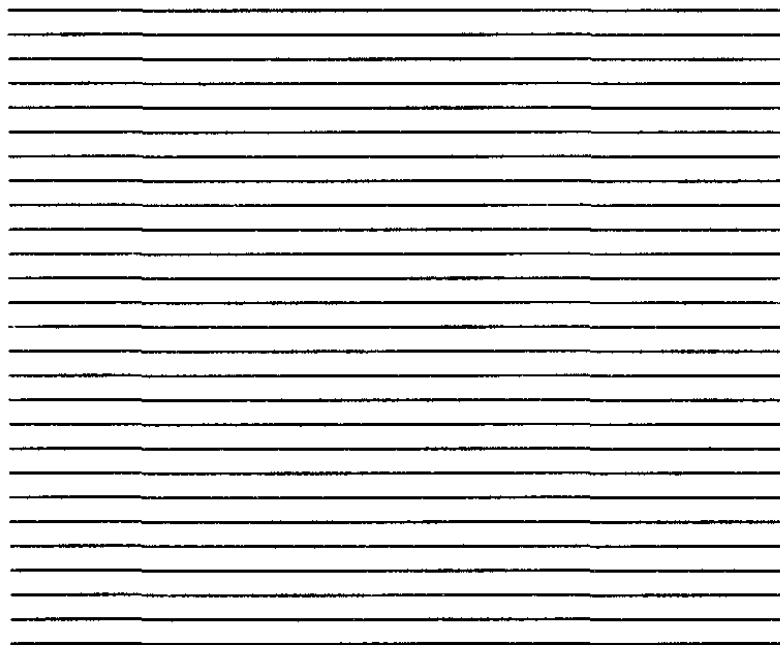
Вывод Оливера, что «каждый нормальный взрослый должен иметь справедливую возможность содержать себя, а если у него таких возможностей нет, то ему должна оказываться государственная помощь», представляет собой мешанину логических ошибок. Что такое «справедливая возможность»? Как ее определить? Далее, в отличие от того, что мы имеем в законе равной свободы Спенсера (или, в нашем варианте, в законе полной свободы), здесь «каждый» оказывается невыполнимым условием, поскольку на свете нет такого субъекта, как «государство». Так что, если «государство» кого-то содержит, это означает, что данного человека содержит какой-то другой человек. А это значит, что далеко не каждый может получить поддержку, особенно если мы определим «справедливую возможность» как отсутствие внешних помех и препятствий.

5) Оливер знает, что некоторые теоретики «заработанного дохода» включают в свою доктрину концепцию «находка принадлежит нашедшему», но поскольку он не в силах разглядеть здесь внутреннюю связь, то и называет это «правилом, принятым в деловой практике». Но кон-

цепция «находка принадлежит нашедшему» основана не только на принципе, но и выводится из базовых постулатов либертарианства, как и теория прав собственности. Дело в том, что ничейные ресурсы, согласно базовой доктрине прав собственности, являются собственностью того, кто своим трудом и предприимчивостью сделал их пригодными для производительного использования. В этом и заключается принцип «находка принадлежит нашедшему» или «первый пользователь — первый собственник». Это единственная теория, предполагающая искоренение воровства (в том числе в виде государственной собственности), так как каждый полезный ресурс непременно оказывается в собственности кого-либо, не являющегося вором⁴¹.

⁴¹ В свою поддержку Оливер часто приводит цитаты из Фрэнка Найта: *Knight F. H. Freedom as Fact and Criterion // Freedom and Reform. N. Y.: Harper & Bros., 1947. P. 2–3.* Нет нужды углубляться в эссе Найта, отметим только его атаку на Спенсера за принятие концепций «психологического гедонизма» и «этического гедонизма». Не входя в детальный анализ Спенсера, можно дать уместное истолкование и объединить обе позиции. Во-первых, заменим «гедонизм» (стремление к удовольствию) на эвдемонизм (стремление к счастью). Во-вторых, «психологический эвдемонизм», т.е. идея, согласно которой «каждый без исключения с необходимостью стремится к максимальному счастью», вытекает из праксиологической аксиомы человеческой деятельности. Это можно вывести из самого *факта* целесообразности, но только если истолковать «счастье» в формальном, категорийном и *ex ante* смысле, так что «счастьем» можно будет считать любой выбор человека, имеющий наивысший ранг на его шкале ценностей. *Этический эвдемонизм* — человеку *следует* стремиться к максимальному счастью — может быть поддержан тем же теоретиком, если истолковать счастье в *содержательном* и *ex post* смысле, т.е. таким образом, что каждый должен следовать этим курсом и, *как следствие*, это принесет ему счастье. Например, пусть некто является алкоголиком. Эвдемонист может в связи с ним сделать два следующих утверждения: (1) он поступает предпочтительным для себя образом («психологический эвдемонизм»); и (2) он вредит собственному счастью (это суждение основывается на «правилах счастливой жизни», являющихся итогом изучения природы человека). Отсюда общий вывод: этот человек *должен* сократить потребление алкоголя до такого уровня, чтобы больше не вредить собственному счастью («этический эвдемонизм»). Два подхода оказались вполне совместимыми.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ:
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ТЕОРИЯ
И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА**



7.1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: ЕЕ ПРИРОДА И ПРИМЕНЕНИЕ

Экономическая теория дает нам вполне надежные законы, состоящие из утверждений типа: если выполняется *A*, то *B*, то *C* и т.п. Некоторые из этих законов выполняются всегда и везде, т.е. *A* выполняется всегда (закон убывающей предельной полезности, закон временного предпочтения и пр.). Другие требуют прежде доказать истинность *A*, и только потом соответствующие выводы могут быть подтверждены на практике. Тот, кто устанавливает факт действия экономических законов и потом использует их для объяснения сложных экономических явлений, действует фактически как историк экономики, а не как теоретик. Он действует как историк, когда ищет причинные объяснения наличных фактов, и он выступает в роли прогнозиста, когда пытается предсказывать будущие факты. В обоих случаях он использует вполне истинные законы и должен только установить, когда конкретный закон применим в определенной ситуации¹. Более того, эти законы имеют по необходимости *качественный*, а не *количественный* характер, так что, когда прогнозист пытается дать количественные предсказания, он выходит за пределы знаний, предоставляемых экономической наукой².

¹ См.: *Rothbard M. N. Praxeology: Reply to Mr. Schuller // American Economic Review. 1951. December. P. 943—946.*

² Об ошибках экономических прогнозов см.: *Jewkes J. The Economist and Economic Change // Economics and Public Policy. Washington,*

Не часто встретишь понимание того, что функции экономиста на свободном рынке сильно отличаются от его функций на рынке, стесненном государством. Что может делать экономист на совершенно свободном рынке? Он может *объяснять работу рыночной экономики* (жизненно важная задача, особенно в силу того, что малограмотные граждане склонны воспринимать рыночную экономику как полный хаос), но это *почти все*, что он может делать. Вопреки претензиям многих экономистов он мало чем может помочь бизнесменам. Он не может предсказывать будущий потребительский спрос и величину издержек с такой же точностью, как бизнесмен, а если бы смог, тогда *он* был бы бизнесменом. Предприниматель и является тем, чем он является, благодаря его способности предвидеть будущие изменения рынков. Претензии эконометриков и других специалистов по математическим моделям экономики, что они в состоянии точно предсказывать ход будущих экономических событий, всегда будут наткаться на простой, но обескураживающий вопрос: «Если вы можете так точно все предсказывать, то почему вы не делаете этого на фондовом рынке, где точный прогноз может буквально озолотить?»³. Можно, конечно, отмахнуться от этого вопроса, назвав его «антиинтеллектуальным» выпадом, но это не ответ: только так и можно проверить способность прогнозировать экономические события.

D.C.: The Brookings Institution, 1955. P. 81–99; *Bauer P. T.* Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries. Durham, N.C.: Duke University Press, 1957. P. 28–32; *Abramson A. G.* Permanent Optimistic Bias — A New Problem for Forecasters // Commercial and Financial Chronicle. 1958. February 20. P. 12.

³ Профессор Мизес показал неадекватность самого термина «создание эконометрических моделей», который (как и множество других научных заблуждений) был заимствован у точных наук, в данном случае в конструировании. Конструкторские модели представляют собой *точные* в количественном отношении, идеально пропорциональные подобию реального мира. Экономические модели не могут дать ничего подобного. О скудных достижениях экономического прогнозирования см.: *Zarnowitz V.* An Appraisal of Short-Term Economic Forecasts. N. Y.: Columbia University Press, 1967.

В последние годы развились новые статистико-математические дисциплины, такие, как «исследование операций» и «линейное программирование», которые сулили бизнесменам помощь в принятии конкретных решений. Если их претензии обоснованны, то это не разделы экономической теории, а своего рода управленческие технологии. К счастью, исследование операций развилось в самостоятельную дисциплину, с собственным профессиональным обществом и журналом; можно только надеяться, что все подобные движения поступят так же. *Экономист* не является специалистом по технологии бизнеса⁴.

Таким образом, в свободном обществе экономист исполняет чисто образовательную роль. Но когда государство — или любая другая структура, использующая принуждение — вмешивается в дела рынка, «полезность» деятельности экономистов резко возрастает. Причина в том, что, например, никому не известно, каким будет потребительский спрос на то или иное. Здесь, в царстве свободного рынка, экономист должен уступить место прогнозистам-предпринимателям. Но действия *государства* — это совсем другое дело, потому что появляется задача предсказывать *последствия* его действий. Короче говоря, экономист в состоянии предсказать, какими будут результаты повышения спроса на сливочное масло, но смысла в таком прогнозе немного, потому что деловых людей интересуют не последствия — их они и сами прекрасно знают, — а *будет ли* такое повышение спроса или нет. В случае решений государственных органов, с другой стороны, гражданам как раз и нужно решить вопрос — «будет ли»? И здесь экономист, с его знанием возможных последствий, оказывается необходим. Более того, косвенные последствия решений государства намного труднее анализировать, чем результаты повышения потребительского спроса на некий продукт. Здесь

⁴ Уже после написания этого отрывка автор наткнулся на сходную точку зрения: *Vining R. Economics in the United States of America. Paris: UNESCO, 1956. P. 31 ff.*

нужны более длинные праксиологические построения, особенно когда это делают по заказу тех, кто принимает решения. В случае спроса потребителей на сливочное масло и решения предпринимателей по поводу того, вкладывать или нет деньги в этот бизнес, праксиологические построения не нужны. Здесь важнее знание конкретных данных. Оценка решений государства (скажем, о подоходном налоге) требует детальных и обстоятельных праксиологических рассуждений. Причем сразу по двум причинам — наличие исходных данных и необходимость анализа возможных последствий — экономист намного «полезнее» в качестве политэконома, чем как технолог или консультант по вопросам бизнеса. В рыночной экономике, испытывающей давление государства, экономист нередко оказывается полезен и для бизнесмена, когда, скажем, нужно проанализировать последствия кредитной экспансии или подоходного налога и, во многих случаях, когда нужно сообщить это знание публике.

В действительности экономическая теория необходима каждому гражданину, который пытается построить этическое суждение о политике. Сама по себе экономическая теория не может быть источником этических суждений, но она предлагает законы, которым подчиняется этот мир, и это знание не может игнорировать ни один человек, интересующийся этическими аспектами политики. Точно так же нельзя заранее знать, полезен ли для здоровья продукт А, пока его не испытали на опыте и не оценили его свойства.

7.2

НЕЯВНОЕ МОРАЛИЗАТОРСТВО: ЗАБЛУЖДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Мы уже не раз подчеркивали, что экономическая теория не может быть источником этических суждений, что она может и должна развиваться вне влияния ценностных суждений, в стиле *Wertfrei*. Это верно не только тогда, когда мы принимаем современное разграничение между фактом и оценкой, но и когда мы, в согласии с классической философской традицией, верим в возможность «научной этики». Потому что, даже если бы такая теория была возможна, ее разработка не входит в круг задач экономической теории. Тем не менее, экономические теории, — в частности ее раздел, известный как «экономика благосостояния», — буквально напичкана скрытым морализаторством. Эти поучения, представляющие собой произвольные этические суждения, никогда не подвергавшиеся серьезно-му анализу, проникают в систему дедуктивных выводов, иногда случайно, но иногда намеренно. Нам уже приходилось анализировать ряд такого рода попыток, например, «старую» и «новую» экономическую теорию благосостояния⁵. Типичными примерами являются межличностные сопоставления полезности, «принцип компенсации», «функция общественного благосостояния». Мы имели возможность убедиться в абсурдности попыток найти критерии

⁵ См: *Rothbard*. *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*. P. 243 ff.

«справедливого» налогообложения, не решив предварительно вопроса о том, справедливо ли налогообложение вообще. Вот другие примеры «контрабандного» морализаторства: доктрина, согласно которой дифференциация продукции вредит потребителям, поскольку ведет к росту цен и сокращению объемов производства (базируется на ложном предположении, что потребителям *не нужна эта дифференциация* и что кривая издержек остается неизменной); мнимое «доказательство» того, что если общая сумма налоговых выплат фиксирована, то потребителю выгоднее подоходный налог, чем акцизные сборы⁶; фантастическое различие между «социальными издержками» и «частными издержками».

Экономист также не имеет права использовать популярный метод симуляции этической нейтральности, когда он оглашает суждения о политике, опирающиеся не на его собственные ценности, а на ценности «сообщества» или на те, которые ему приписываются, так что он, как бы стоя над схваткой, просто советует людям, как лучше достигать важных для них целей. Этическое суждение — это этическое суждение, и не важно, кто именно его выносит или сколько человек за ним стоит. Такая позиция не освобождает экономиста от обязанности признать, что произнесенное им этическое суждение на самом деле принадлежит другим людям. Экономист, призывающий к политике выравнивания состояний и оправдывающий свою позицию тем, что «люди хотят большего равенства», в строгом смысле слова уже не является экономистом. Он отступил от позиции этического нейтралитета, и здесь нет ни малейшего отличия от ситуации, когда такое отступление оправдано тем, что он и сам думает совершенно так же. Ценностные суждения остаются всего лишь ценностными суждениями, и число их сторонников никак не влияет на их

⁶ См.: *Goode R. Direct versus Indirect Taxes; Welfare Implications // Public Finance/Finance Publique 1956. Vol. XI, 1. P. 95—98; Walker D. The Direct-Indirect Tax Problem; Fifteen Years of Controversy // Public Finance/Finance Publique. 1956. X, 2. P. 153—176.*

природу. Некритичная поддержка господствующих в обществе ценностных суждений — это просто присоединение к стану выступающих за сохранение *status quo*^{7,8}.

Я вовсе не отрицаю ценностных суждений — человек неизбежно будет их высказывать. Я всего лишь утверждаю, что примесь ценностных суждений выводит нас за пределы экономической теории, так что мы попадаем в другую область — в царство рациональной этики или личных причуд, где все зависит от личных пристрастий.

Экономист — это всего лишь эксперт, объясняющий последствия различных действий. Но он не должен давать *советы* о том, как наилучшим способом достичь каких-либо целей, одновременно не будучи *сторонником* этих целей. Экономист, нанятый бизнесменом, неявным образом принимает этическую оценку, согласно которой увеличение прибыли этого бизнесмена — дело хорошее (хотя, как мы видели, в условиях свободного рынка роль экономиста ничтожна). Экономист, дающий государству советы, как организовать быстрое воздействие на рынок денег, тем самым *расписывается в том, что он одобряет* манипуляции государства. Функция экономиста как эксперта и советника предполагает, что он полностью принимает цели своего клиента.

Экономист, стоящий на позициях утилитаризма, пытается скрыться от этой дилеммы за предположением, что в конечном итоге все стремятся к одному и тому же. Но если все стремятся к одному и тому же, тогда экономист, показавший, что политика *A* не приведет к цели *G*, имеет все основания сказать, что *A* — это «дурная» политика, поскольку для всех *A* — лишь способ достижения *G*. Так что, если идут дебаты по поводу политики регулирования цен, утилитарист склонен заключить, что доказанные последствия регулирования цен — дефицит товаров, распад

⁷ Существующий порядок вещей (*лат.*). — Прим. ред.

⁸ О критике «реализма» как основы для оправдания *status quo* см.: Philbrook C. E. Realism in Policy Espousal // American Economic Review. 1953. December. P. 846—859.

экономических связей и пр. — свидетельствуют о непригодности этой политики для ее сторонников. Но сторонников регулирования цен соображения экономиста могут не отпугнуть, потому что для них привлекательны другие мотивы — любовь к власти, возможность расширения административного аппарата и своего личного влияния, желание уязвить побольше массу народа и пр. Предположение, что все стремятся к одному и тому же, отличается чрезмерным оптимизмом, а значит, и утилитаристский метод получения политических выводов также неадекватен⁹.

⁹ Возможно, есть правда в утверждении, что знание последствий регулирования цен способно ослабить массовую поддержку этой политики. Но это уже не праксиологическое, а политико-психологическое утверждение.

7.3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭТИКА

Если профессиональным долгом экономиста является свобода от ценностных суждений (*Wertfrei*), сохраняется ли у него возможность для содержательных высказываний по вопросам публичной политики? При поверхностном взгляде кажется, что нет, но вся эта работа служит доказательством обратного. Коротко говоря, даже воздерживаясь от ценностных суждений, экономист может: 1) осуществлять прагматическую критику противоречивых и бессодержательных этических программ (что мы пытались показать в предыдущей главе); 2) аналитическими методами выявлять бесчисленное множество последствий различных систем политики и методов государственного вмешательства. Что касается его первой функции, мы видели, что многие заметные критики рыночной системы отличаются противоречивостью или бессодержательностью, а попытки обосновать все те же самые ошибки в отношении этических основ свободного общества, как мы показали, неадекватны.

Вторая функция экономиста очень ответственна. На нем лежит анализ последствий работы свободного рынка и различных систем государственного вмешательства. Один из выводов из этого анализа заключается в том, что совершенно свободный рынок максимизирует социальную полезность, потому что каждый выигрывает от добровольного участия в рыночном процессе. На свободном рынке каждый остается в выигрыше, и этот выигрыш в самом

прямом смысле слова представляет собой *результат* того, что он приносит пользу другим. С другой стороны, в случае принудительного обмена — под давлением преступников или государства — одни выигрывают *за счет* других. На свободном рынке доход каждого соответствует его вкладу в удовлетворение потребностей других. В условиях государственного перераспределения доход каждого пропорционален тому, что он в силах урвать у производителей. На рынке царят отношения мира и гармонии; государство порождает отношения вражды и кастового соперничества. На свободном рынке прибыль не только соответствует продуктивности, но и делает возможным постоянное расширение рынка, углубление разделения труда, создает условия для инвестиций, обеспечивающих удовлетворение будущих потребностей и повышение уровня жизни. Более того, рынок делает возможными *экономические расчеты*, необходимые для эффективного и продуктивного размещения факторов производства. При социализме экономические расчеты невозможны, поэтому у него только две возможности — либо вернуться к рыночной экономике, либо деградировать к варварскому уровню жизни, предварительно проев унаследованный производственный аппарат. Каждый акт государственного вмешательства в дела рынка искажает распределение ресурсов и создает в народном хозяйстве острова калькуляционного хаоса. Устанавливаемые государством налоги и монополистические привилегии (в самых разных формах) все это искажает процесс рыночной адаптации и ведет к снижению уровня жизни. Порождаемая государственной политикой инфляция не только представляет собой акт ограбления половины населения ради обогащения другой его части, но также порождает спады экономической активности и валютные кризисы.

Мы не можем воспроизвести здесь все содержание этой книги. Отметим только, что в *добавление* к прагматологической истине (1) в условиях свободы выигрывают все, тогда как (2) в условиях этатизма некоторые (X) выигры-

вают за счет других (Y) — мы можем еще кое-что сказать. Поскольку во всех этих случаях X не только выигрывают, долговременные косвенные последствия полученной ими от государства льготы в конце концов проявятся в виде *ущерба* — понижения уровня жизни, проедания капитала и т.п. Короче говоря, если выигрыш X -группы ясен и очевиден, то ее *будущие потери* доступны только прагматологическому анализу. И основная функция экономиста заключается в том, чтобы довести эту истину до сознания всех X этого мира. И я не согласен с некоторыми утилитаристами, утверждающими, что на этом проблема решена, а поскольку мы все договорились о конечных целях, члены X -группы будут вынуждены изменить свою позицию и выступить в поддержку свободного общества. Легко представить, что члены X -группы в силу высокого коэффициента временных предпочтений или из-за любви к власти и к грабежу, даже зная о всех долговременных последствиях, выскажутся в пользу государственной эксплуатации Y -группы. Короче говоря, человек, который намерен принять участие в грабеже, уже знает прямые, непосредственные последствия. Когда прагматология сообщает ему о долгосрочных последствиях, эта информация нередко может поколебать его готовность. Но этого может оказаться недостаточным, чтобы изменить шкалу его предпочтений. Более того, некоторые могут предпочесть именно такие долгосрочные последствия. Таким образом, чиновник Управления регулирования цен, понимающий, что регулирование цен ведет к дефициту, может сказать, что (1) дефицит — это плохо, и подать в отставку; (2) дефицит — это плохо, но есть и другие, более важные соображения; (3) дефицит — это *хорошо*, руководствуясь при этом или ненавистью к роду человеческому, или любовью к аскетизму. И с точки зрения прагматологии все эти позиции вполне оправданы.

7.4

РЫНОК И ДЕСПОТИЯ

Сравнительный праксиологический анализ политико-экономических систем может быть кратко суммирован в следующей таблице.

Некоторые последствия

Принцип рынка

- Личная свобода
- Общая взаимная выгода (максимизация социальной полезности)
- Общая гармония
- Мир
- Власть человека над силами природы
- Наиболее эффективное удовлетворение желаний потребителей
- Экономический расчет
- Производственные стимулы и повышение уровня жизни

Принцип деспотии

- Принуждение
- Эксплуатация: одна группа выигрывает за счет другой
- Кастовый конфликт: война всех против всех
- Война
- Власть человека над человеком
- Разрушение системы удовлетворения запросов потребителей
- Калькуляционный хаос
- Разрушение стимулов: продажа капитала и падение жизненного уровня

Читатель, конечно, спросит: каким образом можно сводить политико-экономические системы к столь простой схеме? Разве это не искажает до неузнаваемости сложность политических систем? Напротив, эта дихотомия критически важна. Никто не оспаривает того факта, что в истори-

ческой перспективе разница между политическими системами была разницей *в степени* — на свете никогда не существовало чистого образца совершенного рынка или абсолютной деспотии. Но чтобы анализировать реальные «смешанные» образцы, нужно разделить их на полярно противоположные составляющие. На острове, где обитают Робинзон Крузо и Пятница, существуют два основных типа межличностных отношений или обменов: добровольный и принудительный (или деспотический). *Не существует других чистых типов социальных отношений.* Всякий раз, как происходит акт добровольного обмена, проявляется действие рыночного принципа; всякий раз, как обмен происходит по принуждению, проявляется действие деспотического принципа. Все переходные формы образуются смешением этих двух элементов. Чем сильнее проявляется в обществе действие рыночного принципа, тем выше уровень свободы и процветания. Чем полнее сказывается деспотизм, тем большее распространение получают рабство и нищета.

Такой бинарный подход к анализу оправдан еще по одной причине. Специфика деспотизма в том, что каждое насильственное вмешательство в дела общества влечет за собой дополнительные проблемы, и в связи с каждой нужно принять решение: отменить первоначальное вмешательство или усилить его дополнительными действиями. Именно эта особенность делает «смешанную экономику» внутренне нестабильной, стремящейся к одному из двух полюсов — к чистой свободе или к чистому деспотизму. И здесь нельзя отделаться ответом, что раз мир всегда представлял собой нечто среднее, то чего ради бить тревогу? Дело в том, что в силу внутренних противоречий (как сказали бы в этом случае марксисты) смешанные системы отличаются нестабильностью. Возникающие проблемы побуждают общество пойти по одной из двух дорог. И эту проблему осознают все, независимо от ценностных предпочтений или предлагаемых решений.

Что получается, когда в обществе воцаряется социализм? Стабильности здесь все равно быть не может, потому что социализм приносит с собой нищету, калькуляционный хаос и пр. Социализм может просуществовать довольно долго, если в условиях примитивной кастовой системы люди будут считать систему превосходно упорядоченной или если частичный социализм в одной стране или группе стран сможет на мировом рынке черпать информационный материал для приблизительных экономических расчетов. Означает ли все это, что совершенно свободная экономика является единственным вариантом стабильной системы? С праксиологической точки зрения — да, с психологической — сомнительно. Не стесняемый государством рынок свободен от собственных экономических проблем; он обеспечивает всем и каждому самый высокий уровень благосостояния, какой только может дать существующий уровень господства над природой. Но те, кто стремится к власти над людьми, кому не дает спокойно спать возможность жить за счет грабежа, а также все, кто не способен оценить праксиологической стабильности свободного рынка, — все они будут толкать общество назад, к деспотизму.

Напомним: интервенционизм ведет к накоплению проблем. Классическим примером можно считать современную американскую программу помощи фермерам. В 1929 г. государство начало поддерживать завышенные цены на ряд сельскохозяйственных товаров. Это, разумеется, привело к накоплению нераспроданных запасов этих товаров, причем ситуацию усугубило то, что фермеры наращивали производство именно той продукции, для которой государство гарантировало стабильно высокие цены. Таким образом, потребителям пришлось платить четырежды: сначала в виде налогов, из которых субсидировали сельскохозяйственное производство; потом в виде повышенных цен на продукцию; затем за накопление излишков продукции; и наконец, за рост цен на те виды продукции, производство которых сократилось из-за переключения ресурсов на производство продукции с гарантированными государством ценами. Проблема сельскохозяйственного перепроизводства

ва была осознана всеми независимо от ценностных ориентаций. Что же было делать? Можно было отменить программу субсидирования фермеров, но такое изменение было несовместимо с программой государственной политики, в рамках которой и было введено это субсидирование. Поэтому пришлось установить максимальные объемы производства субсидируемой продукции: для каждой фермы установили квоты, соотносившиеся с объемом производства в контрольном периоде, что заморозило структуру сельскохозяйственного производства. Система квот поддерживала слабых фермеров и сковывала действия эффективных производителей. Поскольку теперь им платили за то, чтобы они *не* производили определенных видов продукции (и, вот ирония, это всегда была та самая продукция, которую государство отнесло к разряду «жизненно важной»), фермеры, естественно, переключались на производство других видов сельскохозяйственной продукции. Это вело к падению соответствующих цен и к появлению требований о распространении поддержки и на эти виды продукции. В соответствии с логикой государственного регулирования следующим шагом стало создание «земельного банка», и государство начало платить фермерам за то, чтобы земля оставалась *невозделанной*. Это внесло дополнительное искажение в структуру сельскохозяйственного производства. Легко представить, к чему привело создание «земельного банка». Фермеры «внесли» туда самые бедные земли, а оставшиеся получили усиленное внимание, производство опять выросло, и проблема сельскохозяйственного производства обострилась, как никогда. Главным достижением стало то, что теперь государство платило фермерам, чтобы они ничего не производили.

Сходная логика накопления проблем может быть показана и в других сферах, ставших объектом государственного регулирования. Например, пособия бедным стали причиной распространения бедности и безработицы; клиенты системы социального обеспечения стали плодиться с умноженной энергией, что только усугубляет проблему, кото-

рую попыталось ликвидировать государство. Поставив наркотики вне закона, государства вызвали серьезный рост цен на этом рынке, и многим наркоманам приходится идти на преступления, чтобы добывать деньги.

Нет нужды в дополнительных примерах. Их легко найти в каждой фазе государственного вмешательства. Главное в том, что рыночная экономика порождает своего рода естественный *порядок*, так что каждый акт государственного вмешательства ставит в повестку дня выбор — или отказаться от политики вмешательства, или наращивать его, порождая накопление проблем. Прудон проницательно заметил: «Свобода — это не дочь, а мать порядка». В результате государственного вмешательства на месте порядка воцаряется хаос.

Таковы законы, предъявляемые праксиологией роду человеческому. Они описывают бинарную логику последствий, создаваемых действиями рыночного и деспотического принципов. Первый порождает гармонию, свободу, процветание и порядок; второй — конфликты, насилие, нищету и хаос. Человечество должно выбирать между этими двумя рядами последствий. В сущности, это выбор между «договорным обществом» и «статусным обществом». Когда этот выбор сделан, праксиолог покидает сцену. Теперь гражданин — в качестве специалиста по практической этике — должен делать выбор в соответствии с той системой ценностей, или этических принципов, которая ему близка.