

АЗБУКА ЭКОНОМИКИ

Р. Струуп, Дж. Гвартни

ISBN 5-88662-032-X

- © James D. Gwartney and Richard L. Stroup, "What Everyone Should Know About Economics And Prosperity", 1993
- © Авторизованный русский перевод: Институт национальной модели экономики, 1996

Издание является совместным проектом Института национальной модели экономики и The Fraser Institute, Canada

Руководители проекта М. Бутина и Ю. Кочетыгова.

Авторизованный перевод: Ю. Кочетыгова, В. Найшуль

Редакция: В. Бойков, М. Бутина, В. Гребенников, Е. Тахилевич, Е. Толстая,

Научная редакция: В. Найшуль, Гр. Сапов

Обложка: Анна Святкина

Макет и верстка: Анна Святкина

Руководство изданием: Дмитрий Боченков

Издание осуществлено KOLONNA PUBLICATIONS

подписано в печать 23.09.96

тираж 3 000 экз.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть I.

Десять главных идей экономической науки

- Стимулы влияют на поведение людей
- За все надо платить
- Торговля всегда полезна
- Препятствия торговле вредят
- Доходы определяются производством
- Четыре источника роста доходов населения
- Личный доход есть вознаграждение за услуги, оказываемые другим
- Прибыль побуждает бизнес работать на общественное благосостояние
- Принцип "невидимой руки": рыночные цены направляют личный интерес на общее благо
- Пренебрежение побочными эффектами

Часть II.

Семь источников экономического прогресса

- Частная собственность: люди усерднее трудятся и рациональнее используют ресурсы, когда собственность является частной
- Свобода обменов: политические меры, препятствующие обменам, сдерживают экономический рост
- Конкуренция: соревнование заставляет с максимальной выгодой использовать ресурсы и является постоянным источником прогрессивных нововведений
- Рынок капитала: чтобы рационально использовать свои ресурсы, страна должна иметь механизм направления капитала в эффективные производства
- финансовая стабильность: инфляция искажает ценовые сигналы и подрывает рыночную экономику
- Низкие налоги: чем больше средств остается в распоряжении людей, тем больше они производят
- Свобода внешней торговли: страна выигрывает, продавая товары, которые производит дешево и покупая на эти деньги товары, которые ей производить дорого

Часть III.

Экономический прогресс и роль государства

- Государство, защищающее правопорядок и предоставляющее блага, которые общество не может получить "на рынке", способствует благосостоянию всей страны, НО...
- Государство -- затычка не для каждой бочки. Оно не может быть использовано для исправления всех недостатков общества
- Цена государственного налогообложения
- Группы интересов могут использовать политический механизм государства, чтобы обирать налогоплательщиков и потребителей
- Государство часто создает угрожающий экономике бюджетный дефицит
- Перераспределение средств общества государством способствует их расхищению
- Издержки перераспределения доходов намного превышают выгоды тех, кому предназначаются перераспределяемые средства
- Централизованное планирование -- всего лишь подмена власти рынка политической властью, ведущая к пустой растрате ресурсов и экономическому упадку
- Конкуренция между властями так же важна, как и конкуренция между фирмами

Конкуренция властей между собой и с частными предприятиями заставляет органы власти лучше служить интересам людей

- Конституционные нормы должны обеспечивать гармоничное сочетание демократии с крепкой экономикой

ПРИМЕЧАНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЯ

- [СЕМЬ ПРИНЦИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЦВЕТЕНИЯ](#) (Р. Строуп, Дж. Гвартни) -- БИЛЛЬ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВАХ ЧЕЛОВЕКА, который содействовал бы экономическому прогрессу Канады (Economic Bill of Rights)
- [ЛЮДИ, ПРАВА И СВОБОДЫ](#) (Г. Лебедев, ИНМЭ) -- КОНСТИТУЦИЯ ДЛЯ НОВОЙ РОССИИ
- [ЛИБЕРАЛЬНАЯ ХАРТИЯ](#) (В. Найшуль, ИНМЭ)

Часть I.

Десять главных идей экономической науки

- Стимулы влияют на поведение людей
- За все надо платить
- Торговля всегда полезна
- Препятствия торговле вредят
- Доходы определяются производством
- Четыре источника роста доходов населения
- Личный доход есть вознаграждение за услуги, оказываемые другим
- Прибыль побуждает бизнес работать на общественное благосостояние
- Принцип "невидимой руки": рыночные цены направляют личный интерес на общее благо
- Пренебрежение побочными эффектами

СТИМУЛЫ ВЛИЯЮТ НА ПОВЕДЕНИЕ ЛЮДЕЙ

Вся экономическая теория построена на постулате о том, что изменение стимулов воздействует на поведение человека вполне предсказуемым образом. *Мы выбираем тот способ действий, который сулит нам больше выгод и меньше издержек.*

Это -- основополагающий принцип экономической теории, но он действует и в других сферах жизни. Стимулы влияют на наше поведение практически везде, будь то коммерческая деятельность, ведение домашнего хозяйства или политические решения. Так, например, в области политики люди склонны оказывать поддержку тем кандидатам и

тем мерам, которые сулят им личные выгоды, и бороться с теми, которые могут наносить им личный ущерб.

В применении к рыночной экономике этот постулат означает, что потребители покупают больше товаров, когда цена падает, и меньше, когда она растет; производители же, напротив, поставляют больше товара, когда цена на него растет, и меньше -- когда она падает. В результате и покупатели, и продавцы так реагируют на стимул -- рыночную цену, что их действия балансируют спрос и предложение. Если покупатели желают приобрести товара больше, чем намерены предоставить продавцы, цена на него неизбежно вырастает. Более высокая цена уменьшает потребление и стимулирует производство, тем самым, уравнивая спрос и предложение. И, наоборот, если потребители не желают покупать имеющееся в наличии количество товара, скапливающиеся у производителей запасы оказывают давление на его цену. В свою очередь, более низкая цена стимулирует потребление и тормозит производство товара до тех пор, пока спрос не уравнивается предложением. (Разумеется, этот процесс не происходит в мгновение ока: требуется время, чтобы покупатели и производители в полной мере отреагировали на изменение цены.)

Важность стимулов может быть наглядно проиллюстрирована на примере роста цен на бензин в 70-х годах и реакции на это покупателей и продавцов. По мере того, как росли цены, потребители постепенно отказывались от путешествий, без которых можно было обойтись, объединялись для совместных поездок на работу, а со временем перешли на малолитражные автомашины. Одновременно производители нефти интенсифицировали разведку новых месторождений, увеличили объемы бурения новых скважин, а на старых -- ради увеличения добычи -- стали использовать технологию закачки воды. К началу 80-х годов эти совместные действия потребителей и производителей стали оказывать понижающее воздействие на цену сырой нефти.

Стимулы воздействуют на поведение человека вне зависимости от форм экономической организации общества -- социалистической, капиталистической или любой другой. Например, стекольные заводы бывшего Советского Союза одно время отчитывались за тоннаж произведенного листового стекла. Неудивительно, что большинство заводов гнало листовое стекло такой толщины, что через него было трудно смотреть. Когда правила стимулирования изменили и стали поощрять за площадь произведенного стекла, предприятия стали выпускать его таким тонким, что оно легко билось.

Некоторые считают, что экономический анализ объясняет действия лишь эгоистичных, алчных материалистов. Это ошибка -- экономический анализ имеет куда более широкую сферу применения. И эгоист, и альтруист скорее бросятся в бассейн, чем в водовороты尼亚гары, чтобы спасти тонущего ребенка. И оба они скорее отдадут бедняку обноски, нежели свое выходное платье.

ЗА ВСЕ НАДО ПЛАТИТЬ

За последние 250 лет человечеству удалось существенно увеличить производство и улучшить качество жизни. И сейчас экономический прогресс человечества открывает все более и более эффективные способы превращения имеющихся в его распоряжении ресурсов в желанные товары и услуги. Но это не отменяет фундаментального закона -- **человек все равно испытывает и будет испытывать дефицит**. Ресурсы в мире ограничены, а человеческие желания бесконечны. И, поскольку всего того, что хочется, иметь невозможно, приходится выбирать.

Если для производства какого-либо одного товара мы используем труд, станки, природные ресурсы, -- это вынуждает отказываться от других товаров, которые могли бы быть произведены в иной ситуации. Этот выбор в рыночной экономике осуществляют **потребительский спрос и издержки производства**. Спрос на товар -- сигнал потребителя, указывающий предпринимателю, что следует производить. Однако чтобы произвести, исходные ресурсы должны быть "откуплены" у других направлений их использования. Издержки, затраты на закупку ресурсов напоминают предпринимателю, что существуют и другие производства, требующие тех же ресурсов.

В результате производители имеют сильный стимул поставлять на рынок только те товары, которые могут быть проданы по цене, по крайней мере, равной издержкам их производства, и, особенно, те товары, ценность которых в глазах потребителя в наибольшей степени превышает затраты на их производство.

Важно понимать, что товар может быть предоставлен человеку или группе людей бесплатно, только если его кто-то оплатит, и это лишь перераспределит бремя издержек, ничуть его не уменьшая. Политики часто говорят о "бесплатном образовании", "бесплатной медицине" или "бесплатном жилье". Эти выражения способны лишь ввести в заблуждение. Ни одно из благ не предоставляется бесплатно -- для производства каждого из них требуются дефицитные ресурсы.

Например, здания, труд и другие ресурсы, вовлеченные в процесс обучения, могли бы использоваться для производства продовольствия, оказания услуг в сфере отдыха и развлечений и т. д. Издержки "производства образования" есть стоимость тех товаров, от которых пришлось отказаться в результате того, что требуемые для их производства ресурсы были потрачены на образование. Правительство может переложить эти издержки, с одних плеч на другие, но избавиться от них невозможно.

Правило "за все надо платить" верно во всех случаях жизни.

ТОРГОВЛЯ ВСЕГДА ПОЛЕЗНА

Взаимная выгода есть основа любого добровольного обмена. Стороны соглашаются на обмен, рассчитывая на увеличение своего богатства. **Торговля**, под которой экономисты понимают **всякий добровольный обмен**, является производительной деятельностью: она позволяет каждой стороне получить больше того, что та имела.

Вот три основные причины, по которым торговля продуктивна, то есть увеличивает благосостояние людей.

Во-первых, торговля предоставляет товары и услуги в распоряжение тех, кто ценит их в наибольшей степени.

Товар не обладает ценностью в силу своего существования: он становится богатством только в руках того, кто его ценит. Предпочтения, кругозор и цели людей весьма разнообразны, и товар, который практически ничего не стоит для одного, может стать драгоценностью для другого. Например, за сугубо научную книгу по электронике, не представляющую ценности для коллекционера произведений искусства, инженер может выложить сотни долларов. В свою очередь, картина, ничего не значащая для инженера, может быть предметом огромной ценности для коллекционера. Следовательно, свободный обмен, в результате которого книга по электронике попадет к инженеру, а картина -- к коллекционеру, увеличивает ценность и той, и другой.

Одновременно, благодаря обмену, возрастает благосостояние как участвующих в нем партнеров, так и страны в целом, поскольку товары перемещаются от людей, которые их ценят меньше, к тем, кто ценит их больше.

Во-вторых, обмен позволяет торгующим партнерам выигрывать от специализации на производстве тех вещей, которые они делают лучше остальных.

Специализация увеличивает совокупное производство. Ассоциации людей, регионы или целые страны способны производить больше, когда они специализируются на товарах и услугах, производимых ими с низкими издержками, а выручку от их продажи используют для покупки товаров, в производстве которых их затраты высоки. Экономисты называют этот принцип "законом сравнительного преимущества".

Примеры благотворного влияния специализации можно приводить до бесконечности. Так, торговле позволяет умелому плотнику специализироваться на изготовлении срубов, направляя получаемые доходы на покупку пищи, одежды, автомобилей и многих других товаров, в производстве которых он не столь искусен. Точно так же, благодаря торговле, канадские фермеры могут выращивать пшеницу и расходовать выручку от ее продажи на закупку бразильского кофе, -- товара, который канадцы могли бы производить лишь с очень высокими издержками. В свою очередь, бразильцам дешевле использовать свои ресурсы для выращивания кофе, а на выручку от его продажи закупать канадскую пшеницу. Суммарный объем производства увеличивается, и оба торгующих партнера оказываются в выигрыше.

В-третьих, свободный обмен позволяет извлечь выгоду из разделения труда и массового производства.

При отсутствии обмена производственная деятельность была бы ограничена натуральным хозяйством. Обмен дает возможность осуществлять производственный процесс как последовательность независимых операций, что приводит к колоссальному росту производительности труда.

"Отец экономической науки" Адам Смит более 200 лет назад высоко оценивал преимущества разделения труда. Исследуя деятельность мануфактуры по изготовлению булавок, Смит заметил, что их производство включало около восемнадцати операций, выполнявшихся отдельно. При этом дневная выработка на одного рабочего составляла 4 800 булавок. При отсутствии же специализации и разделения труда один рабочий вряд ли смог бы произвести даже 20 булавок в день.

Разделение труда позволяет людям извлекать выгоды из различий в их способностях и навыках, а работодателям -- распределять задания между рабочими в соответствии с их квалификацией. Лишь при разделении труда становится возможным применение сложных, требующих массового производства технологий, немислимых в условиях натурального хозяйства.

ПРЕПЯТСТВИЯ ТОРГОВЛЕ ВРЕДЯТ

Торговля продуктивна, она облегчает сотрудничество людей и увеличивает производство нужных им товаров. Однако *торговый обмен не бесплатен*. Затраты времени, сил и прочих ресурсов, необходимых для поиска партнеров, ведения переговоров и заключения сделок, называются издержками торговли. Они ограничивают реализацию преимуществ взаимовыгодной торговли.

Издержки торговли могут быть следствием естественных преград -- океанов, гор, рек и болот. В этих случаях издержки могут быть сокращены путем инвестирования в строительство дорог, развитие транспорта и связи.

Однако во многих других случаях высокие издержки торговли порождаются самим обществом -- существованием налогов, лицензий, тарифов, квот, государственного регулирования и ценового контроля.

Кем бы они ни были созданы -- природой или людьми -- высокие издержки торговли снижают ее преимущества.

Очень важную роль в экономике играют посредники, способствующие заключению сделок и предоставляющие сторонам этого процесса информацию и другие услуги: агенты по недвижимости, фондовые брокеры, автомобильные дилеры, рекламные агенты, продавцы магазинов и широкий круг других профессий сферы бизнеса.

Широко распространено мнение, что посредники не нужны: они ничего не производят, а лишь увеличивают цену товаров. Однако, ошибочность подобных взглядов очевидна. Наглядный пример -- посреднические услуги торговца продовольственными товарами, который делает общение производителей и потребителей продовольствия более дешевым и удобным и для тех, и для других. Можно представить себе, сколько времени и усилий понадобилось бы для приготовления даже одного кулинарного блюда, если бы покупателям пришлось напрямую иметь дело с фермерами, чтобы купить у них овощей, фруктов, молока, масла, сыра; отправляться к рыбакам, чтобы договориться о поставках рыбы, а к владельцу ранчо -- чтобы купить говядину.

Посредники осуществляют все эти контакты вместо потребителей, доставляя и продавая товары в специально приспособленном для этой цели месте. Услуги посредников сокращают издержки торговли, позволяя потенциальным покупателям и продавцам извлекать из торговли еще большую выгоду. Они увеличивают объем торговли, способствуя тем самым экономическому росту.

ДОХОДЫ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

Национальный доход страны и ее ***национальный продукт*** равны и, в сущности, являются двумя сторонами одной и той же медали: национальный продукт представляет собой стоимость произведенных товаров и услуг в ценах покупателя; а национальный доход -- сумму выплат за ресурсы, затраченные на производство этих товаров плюс то, что остается предпринимателю в качестве его дохода.

Для примера предположим, что строительная компания, чтобы произвести продукт -- в данном случае, дом, нанимает рабочих и покупает материалы: лес, гвозди, кирпичи. При продаже дома его цена служит измерителем произведенного продукта. В то же время зарплата рабочих, оплата материалов и то, что остается у строительной компании в качестве ее собственной прибыли (которая может быть как положительной, так и отрицательной) в сумме является доходом всех производителей, и в точности равно стоимости произведенной продукции.

Осознание связи между доходом и производством помогает увидеть единственный реальный источник экономического благосостояния. Жизненный уровень (доход) повышается при увеличении объема производства (выпуска нужных людям товаров). В частности, он зависит от того, сумеем ли мы с помощью того же самого или меньшего количества труда и других ресурсов построить еще один дом, создать еще один

компьютер или видеокамеру.

Вот историческая иллюстрация равенства доходов и производства. Рабочие в Северной Америке, Европе и Японии производят в среднем приблизительно в пять раз больше продукции на душу населения, чем их предшественники 50 лет назад. И доход на душу населения, рассчитанный с поправкой на инфляцию, -- то, что экономисты называют реальным доходом, -- сегодня тоже примерно в пять раз выше.

Объем выпуска продукции в расчете на одного работника служит причиной различий в заработках работников разных стран. Например, средний рабочий в Соединенных Штатах лучше обучен, применяет более производительные машины и пользуется преимуществами более эффективной экономической организации общества, чем такой же рабочий в Индии или Китае. В результате этого, средний американский рабочий производит продукции примерно в 20 раз больше. Не будь этого, его заработки были бы не выше, чем в других странах.

Довольно часто политики ошибочно утверждают, что источником экономического прогресса является создание рабочих мест. Во время избирательной кампании один из недавних политических лидеров доказывал, что его экономическая программа зиждется на трех столпах: "Рабочие места, рабочие места и еще раз рабочие места". Однако акцент на проблеме рабочих мест может только запутать ситуацию. Рост занятости не способствует ускорению экономического прогресса, если он не ведет к росту производства. Для достижения более высокого уровня производства на душу населения требуется отнюдь не больше рабочих мест, а, скорее, более производительные труд и оборудование, более эффективная организация труда.

Некоторые полагают, что технологический прогресс отрицательно влияет на положение рабочих. В действительности, верно как раз обратное. Если признать, что расширение выпуска продукции является источником более высокого уровня зарплаты, то становится очевидным положительное влияние технологических усовершенствований: передовая технология дает рабочим возможность производить больше и за счет этого больше зарабатывать. Фермер, например, в состоянии выполнить большой объем работ, заменив упряжку лошадей на трактор. Бухгалтеры могут работать с большим количеством документов, применяя компьютер вместо калькулятора. Точно так же секретарша успевает подготовить больше писем на компьютере, чем на пишущей машинке.

Иногда специфические рабочие места со временем исчезают вообще. Современная технология в значительной степени упразднила профессии изготовителей кабриолетов, лифтеров, молотобойцев, домашнюю прислугу, землекопов. Эти изменения, однако, высвобождают людские ресурсы, которые затем используются для расширения производства в других отраслях экономики, и, следовательно, служат средством для достижения более высокого жизненного уровня.

Осознание взаимосвязи между выпуском продукции и доходом помогает понять, почему ни законодательное установление минимальной заработной платы, ни усилия профсоюзов не в состоянии повысить общий уровень зарплаты рабочих. Повышение минимальной ставки зарплаты приводит к вытеснению с рынка части неквалифицированных рабочих. Следовательно, занятость среди этой категории будет падать, сокращая тем самым совокупное производство. Хотя это, наверное, и может помочь некоторым другим категориям рабочих, среднестатистический доход населения окажется в результате ниже, поскольку снизится выпуск продукции на душу населения.

Профсоюзы, конечно, в состоянии ограничить конкуренцию со стороны рабочих, в них не входящих, повысив тем самым уровень зарплаты для своих членов. Но без соответствующего увеличения производительности труда им не удастся повысить зарплату для всех. Если бы они могли это сделать, то средняя зарплата в Великобритании, где профсоюзы весьма многочисленны и активны, была бы выше, чем в Соединенных Штатах. На практике, однако, все наоборот. Зарплата в Великобритании, где половина рабочих состоит в профсоюзах, по меньшей мере, на 40% ниже, чем в Соединенных Штатах, где членство в профсоюзах не достигает 20%.

Без высокой производительности труда не может быть и высокой зарплаты. Точно так же, без роста производства товаров и услуг, пользующихся спросом, не может быть роста реального национального дохода.

ЧЕТЫРЕ ИСТОЧНИКА РОСТА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ:

- **более квалифицированный труд**
- **накопление капитала**
- **технический прогресс**
- **улучшение экономической организации общества**

Товары и услуги, создающие наше благосостояние, не падают с неба. Их производство требует затрат труда и интеллектуального потенциала, оборудования и инвестиций, организации трудового процесса и кооперации фирм. Существуют четыре основных источника роста производства и дохода.

Во-первых, повышение квалификации работников.

Образование, обучение и приобретение опыта являются главными средствами достижения более высокой квалификации. Совершенствуя свои навыки, люди приумножают главный капитал -- собственные способности.

Во-вторых, инвестиции.

Рабочие произведут больше продукции, используя более совершенное оборудование. Лесоруб, к примеру, срубит больше деревьев, если применит современную бензопилу вместо примитивной ножовки или топора. Водитель грузовика может перевезти больше грузов, чем извозчик. Но оборудование и машины -- не бесплатны. Ресурсы, используемые для их производства, могли бы найти иное применение: в изготовлении пищевых продуктов, одежды, автомобилей и других предметов повседневного потребления.

Экономика учит, что тот, кто больше сберегает и инвестирует, больше производит в будущем.

В-третьих, технический прогресс.

Использование человеческого интеллекта, изобретающего новые товары или более эффективные технологии производства -- важнейший источник экономического роста.

За последние 250 лет развитие техники буквально преобразило нашу жизнь. Сначала паровая машина, затем -- двигатель внутреннего сгорания, электричество и ядерный реактор заменили мускулы человека и животных в качестве основного источника энергии.

Автомобили, автобусы, поезда и самолеты вытеснили лошадь и повозку как основные способы передвижения. Технический прогресс продолжает изменять нашу жизнь и сегодня. Лазерные проигрыватели, микрокомпьютеры, текстовые редакторы, микроволновые печи, видеокамеры, магнитофоны, автомобильные кондиционеры существенно изменили характер нашей работы и досуга в течение последних двадцати лет.

В-четвертых, улучшение экономической организации общества.

Исторически изменения в законодательстве всегда являлись важным источником экономического прогресса. В XVIII в. Патентная система предоставила инвесторам право частной собственности на идеи. Примерно в то же время признание корпорации в качестве юридического лица облегчило создание больших фирм, требовавшихся для массового производства промышленных товаров. Эти прогрессивные изменения в экономической организации общества способствовали росту производства в Европе и Северной Америке.

Эффективная экономическая организация общества способствует хозяйственному сотрудничеству людей и направляет ресурсы на производство нужных им товаров. Ее главные характеристики более подробно рассмотрены в следующей части.

ЛИЧНЫЙ ДОХОД ЕСТЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА УСЛУГИ, ОКАЗЫВАЕМЫЕ ДРУГИМ

Люди отличаются своими способностями, навыками, возможностями, пристрастиями, отношением к риску, степенью удачливости. Эти различия, влияя на ценность товаров и услуг, которые они предлагают другим людям, отражаются на их личных доходах.

В рыночной экономике доход -- это компенсация за услуги, оказанные другим членам общества. Люди, имеющие высокий доход, предоставляют много товаров и услуг, которые ценятся другими, иначе никто не захотел бы столько платить им. Отсюда мораль рынка: если вы хотите получать высокий доход, вам следует понять, в каком качестве вы могли бы быть наиболее полезны другим. И наоборот: если вы не способны или не хотите приносить пользу окружающим, то и доход ваш окажется невысоким.

Эта прямая зависимость между полезностью для других и получением дохода дает каждому мощный стимул к приобретению навыков и развитию тех талантов, которые наиболее высоко ценятся окружающими. Студенты проводят долгие часы за учебниками, испытывают стрессы и тратят деньги только для того, чтобы стать докторами, химиками или инженерами. Некоторые приобретают навыки и опыт, которые помогают им стать квалифицированными электриками или программистами. Кто-то вкладывает деньги в собственное дело...

Почему люди поступают именно так, а не иначе? На их решение, несомненно, влияют многие факторы. Кто-то, возможно, руководствуется горячим желанием улучшить мир, в котором мы живем. Однако очень важно, что и те, чей главный мотив -- заработать деньги, тоже прикладывают усилия для получения квалификации и занятия делом, в котором общество нуждается.

Многие думают, что люди, имеющие высокий доход, непременно кого-то эксплуатируют. Осознание дохода как компенсации, получаемой за принесенную другим пользу, помогает раскрыть ошибочность этого взгляда. Люди с высоким доходом почти всегда улучшают благосостояние большого количества других людей. Артисты и спортсмены,

получающие огромные доходы, добиваются этого благодаря тому, что миллионы людей готовы платить, чтобы увидеть их мастерство. Преуспевающие предприниматели делают свои товары доступными миллионам потребителей. Недавно скончавшийся Сэм Уолтон -- основатель сети магазинов "Walmart Stores" -- стал богатейшим человеком в Соединенных Штатах, открыв эффективный способ оперирования огромными запасами продукции и заполнив провинциальную Америку фирменными товарами по низким ценам. Позже Билл Гейтс, основатель и президент компании "Microsoft", занял первую строчку в списке "Четыреста самых богатых людей" в журнале "Forbes" в результате создания программного продукта, существенно повысившего эффективность и совместимость персональных компьютеров. Миллионы потребителей, никогда не слышавшие ни об Уолтоне, ни о Гейтсе, оказались в выигрыше благодаря их предпринимательским талантам и дешевым товарам. Уолтон и Гейтс сколотили огромные состояния, потому что принесли пользу очень многим людям.

ПРИБЫЛЬ ПОБУЖДАЕТ БИЗНЕС РАБОТАТЬ НА ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

В принципе всегда существует бесчисленное множество возможных инвестиционных проектов. Одни увеличивают ценность ресурсов, а с ними и благосостояние общества, другие -- напротив, снижают ее и ведут страну к экономическому упадку. Очевидно, что необходимо поощрять первые и бороться с последними.

Именно так в рыночной системе действуют механизм прибылей и убытков. Фирмы покупают ресурсы и расходуют их на производство товаров и услуг, которые затем продают потребителям. Если выручка от продажи превышает издержки, фирма получает прибыль. ***Прибыль есть вознаграждение, получаемое владельцем фирмы в том случае, если он производит товар, который оценивается потребителями выше стоимости ресурсов, требуемых для его производства.*** При этом оценка товара потребителями измеряется их готовностью платить за него деньги, а стоимость ресурсов -- величиной, требуемой для "откупа" их у альтернативных возможностей использования.

В противоположность этому ***убытки являются наказанием для тех фирм, которые своей деятельностью снижают ценность ресурсов.*** Стоимость ресурсов, использованных этими горе-предпринимателями, превышает приемлемую для потребителей цену на производимый ими товар. ***Убытки и банкротство -- это рыночный способ положить конец подобному расточительству.***

Пусть, например, производитель рубашек расходует ежемесячно 20 тыс. долл. на аренду помещения и необходимого оборудования, на привлечение труда, покупку ткани, пуговиц и других материалов, необходимых для производства и продажи 1.000 рубашек. Если производитель продает 1 тысячу рубашек по цене 22 долл. за штуку, его деятельность приносит прибыль. Потребители ценят эти рубашки больше, чем ресурсы, требуемые для их производства. Прибыль производителя в размере 2 долл. за каждую рубашку -- это вознаграждение, получаемое им за увеличение ценности ресурсов.

Если же рубашки невозможно продать по цене дороже 17 долл., производитель несет на каждой из них убытки в размере 3 долл. Они возникают из-за того, что действия производителя снижают ценность ресурсов -- рубашки имеют для потребителей меньшую ценность, чем ресурсы, затраченные на их производство.

Мы живем в мире меняющихся вкусов и технологий, несовершенного знания и неопределенности. Люди, принимающие решения в бизнесе, не могут быть уверены ни в

будущих рыночных ценах, ни в издержках производства. Их решения вынуждены основываться на предположениях. Тем не менее, очевидно, что рыночная экономика строится на принципе поощрений и штрафов. Фирмы, верно угадывающие и эффективно производящие те продукты и услуги, за которые люди готовы платить цену, превосходящую издержки их производства, получают прибыль, фирмы же, работающие неэффективно и ошибочно направляющие ресурсы в те сферы, где спрос оказывается низким, несут наказание в виде убытков.

Страна оказывается в выигрыше, если ее ресурсы используются в производстве тех товаров и услуг, цена которых относительно высока в сравнении с издержками производства. Прибыли с одной стороны и убытки с другой направляют инвестиции предпринимателей в проекты, способствующие экономическому росту, и оберегают от растраты дефицитных ресурсов. Это -- жизненно важная функция рынка. Страны, которым не удастся эффективно ее использовать, почти гарантированно оказываются в экономическом застое.

ПРИНЦИП "НЕВИДИМОЙ РУКИ": рыночные цены направляют личный интерес на общее благо

Каждый отдельный человек постоянно старается найти наиболее выгодное применение капиталу, которым он может распоряжаться. Он имеет в виду свою собственную выгоду, а отнюдь не выгоды общества. Но когда он принимает во внимание свою собственную выгоду, это естественно или, точнее, неизбежно, приводит его к предпочтению того занятия, которое наиболее выгодно обществу... Он преследует собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения.

Адам Смит,
Исследования о природе и причинах богатства народов, 1776 г.
[Adam Smith,
An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations, 1776;
(Cannan's ed., Chicago: University of Chicago Press, 1976), p. 477.
(Русское издание: Адам Смит, *Исследования о природе и причинах богатства народов*,
ОГИЗ, Москва, 1935 г., том II, стр. 30, 32.)

Как заметил Адам Смит, удивительным явлением в экономике, основанной на частной собственности и свободе сделок, является то, что рыночные цены подчиняют действия корыстолюбцев целям процветания общества или нации в целом. Предприниматель, "ведомый лишь собственной выгодой", направляется, тем не менее, "невидимой рукой" рыночных цен "к цели (а именно, экономического процветания страны), которая совсем не входила в его намерения.

Многим людям трудно понять закон "невидимой руки", потому что существует естественная тенденция связывать порядок с централизованным планированием. Если стоит задача разумного распределения ресурсов, кажется естественным, что за это должна отвечать какая-нибудь ветвь центральной власти. Закон "невидимой руки" утверждает, что это вовсе не обязательно. При частной собственности и свободе обмена цены, заставляя миллионы потребителей, производителей и поставщиков ресурсов делать свой персональный выбор, вместе с тем являются и средством гармонизации их интересов. Цены содержат в себе информацию о потребительских предпочтениях, издержках и

факторах, связанных со временем, месторасположением и иными обстоятельствами, учесть которые не в состоянии ни отдельный человек, ни целый плановый орган. Всего лишь одна-единственная обобщающая цифра -- рыночная цена -- предоставляет производителям полный объем информации, необходимый для приведения своих личных действий в соответствие с действиями и предпочтениями других. Рыночная цена направляет и стимулирует и производителей, и поставщиков ресурсов к производству вещей, ценимых наиболее высоко в сравнении с издержками их производства.

Те, кто принимают решения в бизнесе, не нуждаются в центральной власти, которая указывала бы, что и как им производить. Эту функцию выполняют цены. Например, никому не приходится принуждать фермера выращивать пшеницу, уговаривать строителя строить дома, а мебельщика -- делать стулья. Если цены этих и других товаров указывают на то, что потребители оценивают их стоимость хотя бы на том же уровне, что и издержки их производства, предприниматели в погоне за личной выгодой будут их производить.

Нет необходимости также и в том, чтобы центральная власть контролировала производственные методы предприятий. Фермеры, строители, мебельщики и многие другие производители будут добиваться наилучшей комбинации ресурсов и наиболее эффективной организации производства, поскольку более низкие издержки означают более высокие прибыли. В интересах каждого производителя снижать издержки и повышать качество. Конкуренция практически принуждает их к этому. Производителям с высокими издержками будет трудно выжить на рынке. Потребители, стремящиеся тратить свои деньги с наибольшей выгодой, позаботятся об этом.

"Невидимая рука" рыночного процесса работает настолько автоматически, что большинство людей и не задумывается об этом. Они просто принимают как должное, что товары производятся примерно в тех количествах, в каких потребители хотят их приобрести. Длинные очереди, характерные для стран с централизованно планируемой экономикой, практически незнакомы людям, живущим в условиях рыночной экономики. Доступность огромного разнообразия товаров, которое поражает воображение даже современных потребителей, тоже во многом принимается как должное. "Невидимая рука" создает порядок, гармонию и разнообразие. Процесс этот, однако, идет столь подспудно, что мало кто понимает его суть, и лишь немногие воздают ему должное. Тем не менее, он является решающим для экономического благосостояния общества.

ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕ ПОБОЧНЫМИ ЭФФЕКТАМИ И ОТДАЛЕННЫМИ ПОСЛЕДСТВИЯМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ЯВЛЯЕТСЯ НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННОЙ ПРИЧИНОЙ ПРОСЧЕТОВ В ЭКОНОМИКЕ

Генри Хазлит, известный автор популярных работ по экономике, написал книгу под названием "Экономика в одном уроке" (Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson*, New Rochelle: Arlington House, 1979). Этот единственный урок состоит в том, что, *анализируя любой экономический проект, "следует проследживать не только мгновенные, но и долгосрочные его результаты; не только первичные, но и вторичные его последствия; воздействие его не только на отдельно взятые группы населения, но и на общество в целом"*.

Хазлит считал, что неумение использовать на практике этот урок является наиболее распространенной причиной экономических просчетов. С ним трудно спорить. Нескончаем поток предложений помочь отдельным отраслям, регионам или группам населения без учета того, как это повлияет на все общество в целом. Политики снова и снова обращают наше внимание на кратковременные выгоды предлагаемых ими мер, не

думая о долгосрочных последствиях. И естественно, что они преувеличивают выгоды, ни словом не обмолвившись об издержках. Когда выгоды сиюминутны и лежат на поверхности, а издержки менее заметны и реализуются главным образом в будущем, -- организованным группам, преследующим свои интересы, не составляет труда заставить людей поверить в ложное экономическое обоснование их проектов. Легко привести примеры того, как вторичные эффекты совсем не учитываются. Рассмотрим, например, **государственный контроль за квартирной платой**. Защитники этой меры утверждают, что контроль, препятствуя повышению квартирной платы, делает жилье более доступным для бедных. Это так, но ведь при этом невозможно избежать и вторичных эффектов. Более низкие ставки квартирной платы снизят уровень доходности для инвестиций в жилищное строительство. Владельцам уже существующего жилья, видимо, придется согласиться на более низкий доход от сдачи его внаем, но многие из потенциальных владельцев, поразмыслив, направят свои средства в какую-нибудь другую сферу экономики; инвестиции в жилищное строительство сократятся, и жилье со временем станет еще менее доступным. Возникнет дефицит, а с течением времени снизится и качество сдаваемого жилья.

Однако вторичные эффекты будут замечены не сразу. Поэтому контроль за квартирной платой все еще пользуется широкой популярностью от Нью-Йорка на Восточном побережье США до Беркли на Западном, несмотря на то, что неизбежными результатами этого контроля являются невысокий уровень предложения жилья и низкое качество его содержания. По мнению шведского экономиста Ассара Линдбека "во многих случаях контроль за квартирной платой оказывается наиболее эффективным из всех известных человечеству способов разрушения городов, за исключением разве что бомбежки".

Сторонники импортных тарифов и квот ради "**защиты рабочих мест**" также не хотят замечать вторичные эффекты от проводимой ими политики. Рассмотрим, например, влияние торговых ограничений, которые сокращают предложение автомобилей иностранного производства на американском рынке. В результате расширяется занятость в отечественной автомобильной промышленности. Обратимся, однако, ко вторичным эффектам в других сферах. Ограничения означают более высокие цены на автомобили. В результате этого те, кто их теперь приобретает, вынуждены сократить покупки пищевых продуктов, одежды и других товаров. Это снижение расходов означает меньший выпуск и сокращение занятости в соответствующих отраслях.

Более того, вторичный эффект распространяется и на иностранцев. Продавая американцам меньше автомобилей, они получают меньше долларов, на которые могли бы покупать товары, сделанные в Америке. Следовательно, ограничения на импорт автомобилей приводят к падению американского экспорта.

Протекционистские меры не создают рабочих мест, а лишь перераспределяют их, но это, к сожалению, не сразу бросается в глаза. Поэтому неудивительно, что, многие люди считают политику "защиты рабочих мест" вполне обоснованной, несмотря на всю ее ошибочность.

Рассмотрим еще одно заблуждение, следующее из неспособности принять во внимание вторичные эффекты. Политики часто утверждают, что **правительственные расходы на приоритетные программы увеличивают занятость**. Конечно, могут существовать разумные основания для государственной деятельности по строительству дорог, расширению полицейской службы, улучшению судебной системы и т. п. Создание рабочих мест, однако, не входит в этот ряд.

В самом деле, предположим, что правительство тратит 2 млрд. долл., нанимая рабочих для постройки скоростной железнодорожной трассы, связывающей Виндзор с Монреалем. Сколько рабочих мест создаст этот проект? Если принять во внимание вторичные эффекты, то ответ будет: **ни одного**. Для финансирования этого проекта правительство может использовать либо налоги, либо государственный долг. Налоги в размере 2 млрд. долл. сократят как потребительские расходы, так и частные сбережения, уничтожив тем самым ровно столько рабочих мест, сколько их создадут правительственные расходы. Если же проект финансируется за счет государственного долга, это приведет к повышению процентных ставок и сокращению частных инвестиций и потребительских расходов на ту же сумму в 2 млрд. долл. Так же, как и в случае с ограничениями торговли, результатом будет перераспределение рабочих мест, а отнюдь не их создание. Следует ли отсюда, что данный проект не надо осуществлять? Вовсе нет. Но его обоснование должно исходить из тех выгод, которые принесет высокоскоростная железнодорожная линия, а не из иллюзорных надежд на расширение занятости.

Часть II.

Семь источников экономического прогресса

- Частная собственность: люди усерднее трудятся и рациональнее используют ресурсы, когда собственность является частной
- Свобода обменов: политические меры, препятствующие обменов, сдерживают экономический рост
- Конкуренция: соревнование заставляет с максимальной выгодой использовать ресурсы и является постоянным источником прогрессивных нововведений
- Рынок капитала: чтобы рационально использовать свои ресурсы, страна должна иметь механизм направления капитала в эффективные производства
- финансовая стабильность: инфляция искажает ценовые сигналы и подрывает рыночную экономику
- Низкие налоги: чем больше средств остается в распоряжении людей, тем больше они производят
- Свобода внешней торговли: страна выигрывает, продавая товары, которые производит дешево и покупая на эти деньги товары, которые ей производить дорого

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: люди усерднее трудятся и рациональнее используют ресурсы, когда собственность является частной

Люди работают более охотно и усердно, когда они производят то, что впоследствии им принадлежит... Не приходится сомневаться в том, что когда человек берется за оплачиваемую работу, движущей силой и главным мотивом его решения является возможность получения в собственность какого-либо имущества и последующее распоряжение им.

Папа Лев XIII (1878)

Частная собственность предполагает: а) право исключительного пользования имуществом; б) право на передачу имущества; в) защиту со стороны закона.

Частной собственностью могут быть и материальные активы: здания, машины, земля, природные ресурсы, и труд, и идеи. Право частного владения позволяет людям самим решать, как им использовать свою собственность. Но то же право обязывает их отвечать за свои действия".

Лица, использующие свою собственность для покушения на права собственности других людей, подпадают под действие тех же законодательных норм, которые установлены для защиты их собственности. Например, право частной собственности запрещает мне бросить мой молоток в экран принадлежащего вам компьютера, потому что это будет посягательством на вашу собственность. Оно удерживает меня от попыток распорядиться вашим компьютером без разрешения. Точно так же мое право собственности на молоток и другие вещи не позволяет ни вам, ни кому бы то ни было еще пользоваться ими без моего разрешения.

Частная собственность порождает систему стимулов, способствующую экономическому прогрессу. В доказательство этого можно привести четыре основных довода.

Во-первых, частная собственность поощряет разумное управление имуществом.

Если частные владельцы не могут должным образом содержать свою собственность либо допускают плохое с ней обращение, то они будут наказаны понижением ее ценности. Например, владея автомобилем, вы заинтересованы в том, чтобы менять масло, проводить регулярное техническое обслуживание и уборку салона машины. Почему? Потому что, если не заботиться об этом, ценность машины как для вас, так и для ее потенциальных владельцев, будет снижаться. И, наоборот, если машина аккуратно содержится и находится в рабочем состоянии, ее ценность будет выше как в ваших глазах, так и в глазах тех, кто захочет приобрести ее впоследствии. В условиях частной собственности поощряется именно разумное управление ею.

Если собственность принадлежит государству или ею владеет сообща большая группа лиц, мотивы содержать ее в порядке ослабевают. Вряд ли поэтому следует удивляться тому общеизвестному факту, что состояние государственного жилья, как правило, оставляет желать лучшего, причем как в капиталистических странах, в частности в США, так и в социалистических, например, в России и Польше. Такая бесхозяйственность -- не более чем отражение системы стимулов, порожденной государственной собственностью на имущество.

Во-вторых, частная собственность побуждает людей увеличивать свое состояние и эффективно им пользоваться. В условиях частной собственности люди стремятся повышать свою квалификацию, больше и лучше работать, поскольку это им выгодно. У них появляется стремление увеличивать свое состояние: квартиры, офисы, здания.

Сельское хозяйство в бывшем Советском Союзе служит иллюстрацией того, насколько важны права собственности в качестве стимула производительной деятельности. При коммунистическом режиме крестьянам разрешалось оставлять себе либо продавать на рынке продукты, произведенные на личных приусадебных участках, не превышавших по размеру одного акра (0,405 га). Эти приусадебные участки составляли всего лишь 1% всей обрабатываемой земли; остальные 99% обрабатывались государственными предприятиями и огромными сельскохозяйственными кооперативами. Тем не менее, по

сообщениям советской прессы, примерно одна четверть общего объема сельскохозяйственной продукции Советского Союза выращивалась именно на этих крошечных частных участках.

В-третьих, частные собственники стремятся использовать свои ресурсы так, как это выгодно остальным. Хотя закон разрешает им делать со своим имуществом "все, что угодно", частные владельцы оказываются в выигрыше, когда думают о том, как сделать свою собственность наиболее привлекательной для других. Если их действия вызывают одобрение других людей, ценность их имущества возрастает, если нет -- снижается.

Право распоряжаться собственным трудовым потенциалом, являясь сильным стимулом для инвестирования в собственное образование и обучение, позволяет людям предоставлять услуги, высоко оцениваемые другими. Точно так же у владельцев материальных активов есть стимул совершенствовать их в направлении, одобряемом другими. Например, владельца многоквартирного дома могут несколько не волновать стоянки для машин, прачечная, деревья или газоны, в его жилом комплексе. Однако, если потребители ценят наличие этих благ выше затрат на их поддержание, владелец непременно будет заинтересован в их предоставлении, поскольку они увеличат квартплату и рыночную стоимость квартир. И, наоборот, владельцы домов, предлагающие то, что нравится им, а не потребителям, уменьшат свои доходы и капиталы.

В-четвертых, частная собственность способствует разумному использованию ресурсов и их сбережению для будущего. Сегодняшняя эксплуатация ресурсов создает текущий доход, который является следствием спроса сегодняшних пользователей. Однако потенциальный выигрыш в результате увеличения ожидаемой в будущем цены ресурсов отражает спрос уже будущих пользователей. И у частных собственников есть стимул уравнивать эти два спроса.

Когда ожидаемая в будущем ценность ресурсов превышает их нынешнюю ценность, частные собственники выиграют, если сберегают ресурсы для будущих пользователей, даже если не предполагают дожить до этого времени. Представим себе, например, что 65-летний фермер, занимающийся разведением леса на продажу, размышляет над вопросом о том, стоит ли рубить ели. Если ожидается, что из-за еще большей нехватки леса подросшие со временем ели будут стоить гораздо больше, фермер выиграет, оставив деревья в покое. В условиях, когда собственность может быть продана, рыночная цена принадлежащей фермеру земли будет увеличиваться по мере роста деревьев и приближения ожидаемого срока получения выигрыша. Таким образом, фермер будет иметь возможность продать деревья "живьем" (или землю вместе с лесом) и получить их растущую стоимость в любое время, несмотря на то, что ожидаемый результат может наступить спустя много лет после его смерти.

Способность именно частной собственности стимулировать сохранение и накопление имущества наглядно подтверждается при сравнении прав собственности, применяемых в отношении животных. Домашние животные, находящиеся в частной собственности, такие как крупный рогатый скот, лошади, ламы, индюки и страусы, сохраняются ради будущих доходов. Напротив, отсутствие частной собственности приводит к истреблению бизонов, китов и бобров.

Еще более наглядно иллюстрирует воздействие частной собственности на сохранность животных судьба африканских слонов. В Кении слоны никому не принадлежат и свободно передвигаются по территории страны, а правительство пытается защитить их от браконьеров, охотящихся за ценной слоновой костью, запрещая использование слонов в

любых коммерческих целях, кроме туризма. За десять лет проведения этой политики популяция кенийских слонов сократилась с 65 тыс. до 19 тыс. особей. Сократились популяции слонов и в других странах Восточной и Центральной Африки, где правительства придерживаются того же подхода.

Зимбабве же, напротив, разрешает продажу слоновой кости и кожи, но предоставляет право частной собственности местному населению, на чьей земле обитает слон. С начала проведения этой политики в стране зарегистрирован рост популяции слонов с 30 тыс. до 43 тыс. особей. Популяции слонов в других странах, придерживающихся подобного подхода, -- Ботсване, Малави, Намибии и ЮАР -- также растут. [Подробнее об этой проблеме см. статью: Randy Simmons and Urs Kreuter, *Herd Mentality: Banning Ivory Sales Is No Way to Save the Elephant*, Policy Review (Fall 1989), pp. 46 -- 49.]

На протяжении столетий предсказатели конца света уверяли, что мы вот-вот останемся без деревьев, полезных ископаемых и источников энергии. В XVI в. англичане опасались, что лесные запасы скоро будут истощены, поскольку дерево широко использовалось в качестве топлива. Но высокие цены на лес дали стимул для его сохранения и привели к развитию потребления каменного угля. "Лесной кризис" был преодолен. В середине XIX в. Возникли тревожные предсказания, что в мире скоро кончится китовый жир -- в то время главное топливо для светильников. Цены на китовый жир росли, но все активнее велись поиски заменяющего источника энергии, что привело к широкому использованию керосина и покончило с "кризисом китового жира".

С переходом на потребление нефти и газа почти сразу же появились мрачные предсказания относительно истощения этих ресурсов. Представление о том, насколько занижаются запасы топлива, например в Канаде, можно получить из президентского обращения доктора Кэмбелла Уоткинса к Международной ассоциации экономики энергетики (International Association for Energy Economics) в 1992 г.

Уоткинс отметил, что совокупные запасы природного газа в провинции Альберта в 1957 г. составляли 75 трлн. куб. футов. [1.000 куб. футов = 28.3 куб. м] К 1985 г., несмотря на возросшее за это время потребление, они оценивались уже в 149 трлн. куб. футов, к 1987 г. еще выше -- в 170 трлн. куб. футов, а для 1992 г. эта цифра составила почти 200 трлн. куб. футов! Так что Канада вряд ли рискует остаться без природного газа! Предсказатели конца света не учитывают, что частная собственность дает людям стимул для сбережения ценных ресурсов и поиска заменителей. Если усиливается дефицит того или иного ресурса, то растет и его цена. Рост цены заставляет производителей, изобретателей, инженеров и предпринимателей: а) экономить на прямом использовании ресурса; б) более активно вести поиск заменителей и в) развивать новые методы разведки и добычи все большего количества данного ресурса. К сегодняшнему дню эти факторы, шаг за шагом, отодвинули "конец света" на далекое будущее, и есть все основания полагать, что эта тенденция сохранится и далее в отношении ресурсов, находящихся в частной собственности.

Эмпирические данные показывают, что скорректированные на инфляцию цены почти всех природных ресурсов снижались на протяжении последних десятилетий, а в большинстве случаев -- и на протяжении веков. Классическое исследование Гарольда Барнетта и Чэндлера Морриса "Дефицит и экономический рост: Экономика доступности природных ресурсов" (Harold Barnett and Chandler Morris, *Scarcity and Growth: The Economics of Natural Resource Availability*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1963), увидевшее свет в 1963 г., прекрасно это демонстрирует. Недавние публикации,

последовавшие за этой работой, показывают, что цены ресурсов продолжают снижаться. В 1980 г. экономист Джулиан Саймон заключил пари с Полом Эрлихом, экологом, придерживавшимся самых мрачных взглядов относительно грядущего истощения природных ресурсов. Саймон бился об заклад, что скорректированные на инфляцию цены любых пяти, по выбору Эрлиха, природных ресурсов будут падать в течение последующего десятилетия. И действительно, цены всех пяти ресурсов, выбранных Эрлихом, снизились, а Саймон выиграл пари, получившее широкую огласку. Недавнее исследование показало, что на протяжении 80-х годов из 38 важнейших природных ресурсов лишь два -- марганец и цинк -- реально выросли в цене. [Stephen Moore, *So Much for 'Scarce Resources'*, *Public Interest* (Winter 1992).]

Частную собственность нередко связывают с эгоизмом. Парадокс, однако, в том, что на самом деле все обстоит как раз наоборот. Частная собственность обеспечивает защиту от алчных людей, стремящихся овладеть тем, что им не принадлежит, и вынуждает пользователей ресурсов отвечать за свои действия. Когда права собственности четко определены, надежно защищены и могут служить предметом купли-продажи, производители товаров и услуг не могут использовать дефицитные ресурсы, не компенсировав их ценность владельцам. Платить приходится столько, сколько нужно, чтобы владельцы ресурсов отказались от их альтернативного использования.

В сущности, четко определенные права частной собственности не позволяют применять насилие в качестве орудия конкуренции. Производителю, у которого вы не хотите покупать товар, не разрешается в отместку поджигать ваш дом. И конкурирующему с вами поставщику ресурсов, чьи цены вы сбиваете, не позволено в ответ на это прокалывать шины вашего автомобиля либо угрожать вам физической расправой.

Частная собственность к тому же помогает рассредоточению власти и расширяет сферу деятельности, основанной на добровольном сотрудничестве. Власть, которой наделены частные собственники, строго ограничена. Владельцы частных фирм не в состоянии принудить вас покупать у них товары или работать на них. Они не могут обложить налогом ваш доход или ваше имущество. Они могут получить какую-то часть вашего дохода, только дав вам взамен то, что вы считаете более ценным.

Власть даже самого богатого собственника (или самой большой фирмы) ограничена конкуренцией со стороны всех желающих поставлять аналогичные продукты или услуги.

В противоположность этому, как свидетельствует опыт Восточной Европы и бывшего Советского Союза, при переходе от частной собственности к государственной небольшая горстка лидеров наделяется огромной политической и экономической властью. Одно из главных преимуществ частной собственности заключается в ее способности ограничивать чрезмерную концентрацию экономической власти в руках немногих. Право на обладание собственностью, переданное множеству людей, -- это враг тирании и злоупотребления властью.

Отсюда ясно, что нужно делать бывшим социалистическим странам. Не так давно Нобелевский лауреат Милтон Фридман заметил, что лучшая программа для Восточной Европы может быть лаконично сформулирована "в трех словах: приватизировать, приватизировать, и еще раз приватизировать". [Milton Friedman, *Economic Freedom, Human Freedom, Political Freedom*. Лекция, прочитанная 1 ноября 1991 г. в Калифорнийском государственном университете в Хейварде. Брошюра с текстом лекции может быть получена из: Center for Private Enterprise Studies of California State University, Hayward.] Частная собственность -- это краеугольный камень как экономического

прогресса, так и личной свободы.

СВОБОДА ОБМЕНОВ: политические меры, препятствующие обменам, сдерживают экономический рост

Свободный обмен есть форма общественной кооперации, позволяющая партнерам получать по возможности большее количество того, что они хотят. В рыночной системе ни покупатель, ни продавец не могут быть принуждены к обмену. Личный выигрыш служит мотивацией для заключения сделок.

Как было отмечено выше, от обменов выигрывает все общество. Поэтому когда правительство устанавливает препоны обменам, оно тем самым сдерживает экономическое развитие своей страны.

Обмены ограничиваются самыми разнообразными методами.

Во-первых, многие страны вводят правила, которые ограничивают доступ к различным видам экономической деятельности. Если вы хотите начать свое дело, вам приходится заполнять анкеты, добиваться разрешения от различных ведомств, доказывать, что вы квалифицированы, подтверждать, что вы имеете достаточное финансирование и проходить множество других тестов, требуемых контролирующими органами. Чиновник может отказать вам в вашем ходатайстве, пока вы не согласитесь дать ему взятку либо сделать взнос в казну партии, которую он представляет.

Перуанский экономист Эрнандо Де Сото в своей разоблачительной книге "Другой путь" (Hernando de Soto, *The Other Path*) приводит случай, когда в столице Перу Лиме пяти людям потребовалось 289 полных рабочих дней для выполнения всех правил, установленных для легального открытия небольшой фирмы по пошиву одежды. За это время с них двенадцать раз потребовали взятки, в том числе за то, чтобы получить разрешение действовать "легально". Если же вы получаете финансирование из иностранных источников, бюрократический частокол становится еще более густым. Излишне говорить, что подобные меры подавляют конкуренцию, поощряют коррупцию и толкают порядочных людей в теневую или, как ее называет Де Сото, "внезаконную" экономику.

Во-вторых, обмен затрудняется тогда, когда власть закона, имеющего равную силу для всех, уступает место дискреционной (применяемой отдельно к каждому конкретному случаю) политической власти. В некоторых странах считается обычным делом принятие законодательных актов, предоставляющих государственной администрации существенную свободу в толковании законов. Например, в середине 80-х годов таможенными чиновниками в Гватемале было разрешено самим временно отменять тарифы, если "это отвечало национальным интересам". Законодательство такого рода есть открытое приглашение правительственных чиновников к вымогательству. Оно создает неопределенность в регулировании, превращая бизнес в более дорогостоящее и менее привлекательное занятие, особенно для честных людей. Система законов должна быть точной, недвусмысленной и недискриминационной. В противном случае она становится основным препятствием к получению выгод от обменов.

В-третьих, многие страны прибегают к контролю за ценами. Если цена продукта официально фиксируется выше уровня рыночной, покупатели приобретают меньшее его количество, и масштабы обмена сокращаются. С другой стороны, если цена фиксируется на уровне ниже рыночной, то сокращается производство и, следовательно, обмен. С точки

зрения конечного результата нет особой разницы, куда толкает цены государственный контроль -- вверх или вниз; и то и другое приведет к сокращению объемов торговли и выгод от производства и обмена.

Обмен эффективен, он помогает обществу более выгодно использовать наличные ресурсы. Политические меры, которые вынуждают торговцев преодолевать разнообразные препятствия, являются, как правило, антипроизводительными -- даже тогда, когда они продиктованы интересами защиты национальной промышленности. Если страна хочет полностью реализовать свой потенциал, то следует свести к минимуму ограничения, сдерживающие торговлю и увеличивающие издержки ведения бизнеса. Способность предоставлять услуги, которые другие желали бы получить, -- вот мощное доказательство того, что данная деятельность производительна. Рынок является лучшим регулятором.

КОНКУРЕНЦИЯ: соревнование заставляет с максимальной выгодой использовать ресурсы и является постоянным источником прогрессивных нововведений

Конкуренция ведет к постоянному росту эффективности производства. Она заставляет производителей избегать потерь и сокращать издержки, чтобы продавать товары по более низким, чем у других, ценам. Она вытесняет с рынка тех, чьи издержки являются высокими, оставляя на нем только производителей с низкими издержками. [Clair Wilcox, *Competition and Monopoly in American Industry*, Monograph no. 21, Temporary National Economic Committee, Investigation on Concentration of Economic Power, 76th Congress, 3rd Session (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1940)]

Конкуренция действует тогда, когда есть возможность выбирать среди продавцов и когда есть свобода появления новых продавцов на рынке. В конкуренции могут участвовать крупные и мелкие фирмы. Фирмы-конкуренты могут соперничать на местном, региональном, национальном или даже мировом рынках. Конкуренция также важна для рыночной экономики, как кровь для человеческого организма.

Конкуренция оказывает давление на производителей, побуждая тех эффективно вести дела и учитывать запросы потребителей. Она устраняет тех участников, которые доказали собственную неэффективность: фирмы, не способные предоставлять потребителям качественные товары по конкурентным ценам, терпят убытки и постепенно вытесняются из бизнеса. Удачливым конкурентам приходится вести дела лучше, чем это делают фирмы-соперники. Добиваться этого можно различными способами: высоким качеством выпускаемой продукции, привлекательностью ее внешнего вида, отличным сервисом, удобством расположения офиса, рекламой и ценами, -- но при этом необходимо предлагать потребителям услуги, по ценности уж никак не меньшие, чем у ваших конкурентов.

Что удерживает "Макдоналдс", "Дженерал Моторз" или любую другую компанию от повышения цен, продажи некачественных товаров или оказания некачественных услуг? Конкуренция. Если "Макдоналдс" не будет в состоянии продавать сэндвичи за скромную цену и с улыбкой, люди уйдут к его конкурентам -- например, в "Бургер Кинг" или "Вендис". Недавний опыт свидетельствует, что даже такая огромная компания, как "Дженерал моторз", может потерять своих покупателей, уступив их "Форду", "Хонде", "Тойоте", "Крайслеру", "Фольксвагену", "Мазде" и другим производителям автомобилей, если только ей не удастся удержаться на одном уровне со своими соперниками.

Конкуренция является для фирм сильным стимулом создавать продукты улучшенного качества и внедрять более дешевые способы производства. **Никто точно не знает,**

какой именно продукт потребители захотят иметь в недалеком будущем или какая технология поможет свести к минимуму удельные издержки на единицу продукции. Конкуренция помогает найти ответ на этот вопрос. Является ли идея, осенившая предпринимателя, столь же гениальной, как идея создания сети закусочных? Или это лишь очередная фантазия, которая вскоре окажется пшиком? Предприниматели свободны в выборе новых продуктов или перспективных технологий -- им нужна лишь поддержка инвесторов. В рыночной экономике не требуется одобрения со стороны центральных плановых органов, большинства в парламенте или рыночных конкурентов. Тем не менее, конкуренция заставляет предпринимателей и поддерживающих их инвесторов быть расчетливыми; их идеи должны выдержать "проверку реальностью". Если потребители оценят новаторскую идею так высоко, что это покроет издержки производства товара или услуги, то процветание и успех нового бизнеса обеспечены, если же нет -- неминуем крах. Потребители являются окончательными судьями успешности нововведений и удачливости бизнеса.

Производители, которые хотят выжить в конкурентной среде, не могут позволить себе благодущия. Продукт, обеспечивающий успех сегодня, может не выдержать испытания конкуренцией завтра. Чтобы преуспевать на конкурентном рынке, фирмы должны уметь предвидеть, распознавать и быстро внедрять плодотворные идеи.

Конкуренция как бы "открывает" тот тип организации и тот размер фирмы, который минимизирует удельные издержки производства. В отличие от других экономических систем, рыночная экономика не предопределяет и не ограничивает типы фирм, которым разрешено участвовать в конкуренции. Допустима любая форма организации бизнеса: будь то фирма, управляемая индивидуальным владельцем, партнерство, корпорация, коллективное предприятие, принадлежащее его работникам, потребительский кооператив, коммуна или что-либо еще. Для того чтобы иметь успех, необходимо пройти всего один тест -- на эффективность расходования ресурсов.

То же самое относится и к размеру фирмы. Для некоторых видов продукции предприятие должно быть достаточно большим, чтобы извлекать все выгоды из потенциальной экономии от масштаба производства. Если с увеличением выпуска издержки на единицу продукции падают, мелкие фирмы будут иметь более высокий уровень издержек и, следовательно, установят более высокие цены на свою продукцию. Потребители, заинтересованные в получении большего объема благ за те же деньги, будут стремиться покупать у более крупных фирм, увеличивая их шансы на выживание. Большинство малых фирм будет постепенно вытеснено с рынка. Иллюстрацией такого развития производства могут служить автомобильная и авиастроительная промышленность.

В других случаях более эффективными окажутся малые фирмы, зачастую организованные в форме личных фирм или партнерств. Там, где потребители высоко ценят товары и услуги, в которых присутствует индивидуальность мастера, крупным фирмам, в отличие от их мелких соперников, трудно рассчитывать на успех в конкурентной борьбе. Это происходит, например, в юридической и медицинской практике, в торговле произведениями искусства, в сфере парикмахерских услуг. Благодаря рыночной конкуренции издержки и потребительский спрос определяют оптимальные тип и размер фирмы на каждом отдельном рынке.

Чтобы крупные компании могли добиться низких издержек, очень важно, чтобы власти не ограничивали конкуренцию со стороны иностранных производителей и не препятствовали своим фирмам продавать товары за границу. Для небольших стран это

верно вдвойне. Например, емкость внутреннего рынка такой страны, как Южная Корея, невелика, и корейские автомобилестроители имели бы чрезвычайно высокие удельные издержки, если бы не могли продавать машины за границу. А потребителям в небольших странах пришлось бы платить гораздо более высокую цену за автомобили, если бы было запрещено приобретать их у обладающих низкими издержками крупных иностранных компаний.

Иными словами, конкуренция управляет личным корыстным интересом и заставляет его работать на благо общества. Как отмечал Адам Смит в своем "Богатстве наций", люди движимы корыстными побуждениями: "Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и говорим им вовсе не о наших нуждах, а об их выгодах". [Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, p. 18. Адам Смит, Исследования о природе и причинах богатства народов, ОГИЗ, Москва, 1935 г., том I, стр. 17.]

В конкурентной среде даже самые алчные в своем стремлении к получению прибыли вынуждаются служить интересам других и предоставлять потребителям блага, по крайней мере, равноценные тем, какие может предоставить им кто-либо еще. Каким бы парадоксальным это ни казалось, своекорыстие является мощнейшим источником экономического прогресса, если только оно направляется конкуренцией.

РЫНОК КАПИТАЛА: чтобы рационально использовать свои ресурсы, страна должна иметь механизм направления капитала в эффективные производства

Потребление является целью любого производства. Однако чаще всего мы можем увеличивать выпуск потребительских товаров, вначале используя ресурсы для производства машин, тяжелого оборудования и зданий, а уже затем применяя этот капитал в производстве желаемых потребительских товаров. Следовательно, вложение средств в создание и развитие ресурсов длительного пользования, позволяющих производить еще больше в будущем, являются важным потенциальным источником экономического роста.

Ресурсы, направляемые на инвестиции, не могут быть непосредственно использованы в производстве потребительских товаров. Следовательно, инвестирование требует сбережения от отказа от сегодняшнего потребления. Кто-то -- либо инвестор, либо тот, кто желает предоставить ему свои средства, -- должен обладать сбережениями, чтобы финансировать капитальные вложения.

Не все инвестиционные проекты являются прибыльными. Проект увеличит богатство страны, если прирост продукции, полученный в результате инвестирования, превысит стоимость самих инвестиций, если нет -- он неэффективен. Если страна желает реализовать свой потенциал, она должна иметь в своем распоряжении механизм, способный привлекать сбережения и направлять их в инвестиционные проекты, преумножающие ее богатство. В рыночной экономике эту функцию осуществляет рынок капитала.

Этот многообразный по своим формам рынок включает в себя фондовый рынок, рынки недвижимости и заемных средств. Финансовые институты, такие как банки, страховые компании, фонды и инвестиционные компании играют на этом рынке важную роль. Рынок капиталов координирует действия владельцев сбережений, которые предоставляют свои средства для реализации, с действиями инвесторов, занятых поисками средств для

финансирования различных видов деятельности. Частные инвесторы должны тщательно оценивать проекты и искать среди них наиболее прибыльные. Инвесторы -- от акционеров крупных компаний до владельцев мелких фирм -- отбирают для реализации выгодные проекты, поскольку такого рода инвестиции увеличивают их личное благосостояние. Доходы, получаемые сверх вложенной в дело суммы, являются свидетельством того, что результат инвестирования оценивается обществом выше, чем затраченные на него ресурсы. Таким образом, прибыльные вложения увеличивают не только богатство инвестора, но и богатство нации в целом.

Разумеется, частные инвесторы могут совершать и ошибочные действия; иногда они инвестируют в проекты, которые оказываются неприбыльными. Но если бы инвесторы отказывались идти на такого рода риск, многие новые идеи так и остались бы неопробованными, а выгодные, но слишком смелые проекты, -- оказались бы неосуществленными. Ошибочные инвестиции являются той ценой, которую необходимо платить за плодотворные новшества в виде новых технологий и продуктов. Однако, те проекты, которые себя не оправдали, должны быть своевременно прекращены, гарантией чего как раз и служит рынок капитала. Частные инвесторы не станут тратить свои средства на дальнейшую поддержку убыточных проектов.

Без частного рынка капиталов практически невозможно привлечь свободные средства и последовательно направлять их в проекты, увеличивающие богатство. Если инвестиционные ресурсы распределяются правительством, а не рынком, в игру вступает совершенно иной набор критериев. Политические соображения заменяют ожидаемую прибыль от инвестирования в качестве обоснования для вложения средств. Инвестиционные ресурсы в этом случае зачастую направляются политическим партнерам, либо в проекты, которые приносят выгоду отдельным людям и их политическим объединениям.

Когда политика заменяет рынок, инвестиционные проекты чаще сокращают богатство, а отнюдь не преумножают его. Иллюстрацией этого положения служит опыт Восточной Европы и бывшего Советского Союза. В течение четырех десятилетий (1950 -- 1990 гг.) масштабы инвестирования в этих странах были одними из самых высоких в мире. Центральные плановые органы направляли на инвестирование примерно одну треть национального продукта. Однако даже столь высокие масштабы инвестирования принесли немного пользы для дела повышения жизненного уровня, поскольку именно политические, а отнюдь не экономические соображения определяли, какие именно проекты следовало финансировать. По прихоти важных политических деятелей ресурсы зачастую тратились на политическую бессмыслицу и показуху.

Иногда правительства фиксируют ставку процента и тем самым блокируют способность рынка направлять личные сбережения в проекты, обещающие увеличение богатства. Еще хуже, когда потолок процентной ставки сочетается с инфляционной денежной политикой: в этой ситуации ставка процента с поправкой на инфляцию -- то, что экономисты называют "реальной процентной ставкой" -- часто становится отрицательной! Если установленная правительством процентная ставка ниже темпов инфляции, реальные сбережения сокращаются.

Навряд ли такое положение дел будет способствовать сохранению стимулов к накоплению и размещению средств внутри страны. Скорее, это приведет к "утечке капитала", поскольку свои инвесторы будут стремиться к извлечению прибыли за пределами своей страны, а чужие -- за версту ее обходить. Такая политика разрушает

внутренний рынок капитала. В условиях недостатка финансового капитала и отсутствия механизма, направляющего инвестиции в прибыльные проекты, эффективное инвестирование уже не происходит. Национальный доход перестает расти или, хуже того, начинает падать.

Табл.1 показывает, что именно такого курса придерживались на протяжении 80-х годов Аргентина, Замбия, Сомали, Уганда, Сьерра-Леоне, Эквадор, Гана и Танзания. Все эти страны, зафиксировав процентные ставки, проводили инфляционную денежную политику. В результате ставка процента, скорректированная на темпы инфляции, в частности, реальный доход по сберегательным депозитам во всех этих странах был отрицательным в течение почти целого десятилетия! Такими же были и темпы экономического роста.

ТАБЛИЦА 1.

Рынок капитала, реальные процентные ставки и рост валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения в развивающихся странах

Страны с отрицательной реальной ставкой процента	Реальная ставка процента*		Средние темпы роста ВВП на душу населения в 1980 -- 1990 гг.
	1983 -- 1985	1988 -- 1990	
Аргентина	-163	-1179	-1.7
Замбия	-16	-77	-2.8
Сомали	-35	-69	-0.7
Уганда	-74	-65	0.3
Сьерра-Леоне	-37	-41	-0.9
Эквадор	-19	-21	-0.4
Гана	-46	-15	-0.4
Танзания	-21	-12	-0.3

*Реальная ставка процента равняется номинальной годовой ставке по депозитам за вычетом темпа инфляции.

Источник: World Bank, *World Development Report (annual)* и *World Tables: 1990 -- 1992 edition*.

Перечисленные выше страны проводили политику разрушения механизма в нормальных условиях предоставляющего частным инвесторам заемные средства и направляющего эти средства в умножающие богатство проекты. В отсутствие механизма, выполняющего эту жизненно важную функцию, все эти страны в 80-х годах переживали экономический упадок. Страны, разрушающие свой рынок капитала, платят высокую цену за свое экономическое безрассудство.

ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ: инфляция искажает ценовые сигналы и подрывает рыночную экономику

Деньги, и это самое главное, являются средством обмена. Они сокращают издержки обмена, поскольку представляют собой тот общий знаменатель, к которому приведены все товары и услуги.

Деньги позволяют людям вступать в отношения обмена *на срок*, включающие получение дохода и оплату покупки через длительное время, откладывания покупательной способности для будущего употребления.

Деньги являются также единицей измерения, позволяющей проводить расчеты будущих доходов и издержек.

Однако экономическое значение денег напрямую связано с их стабильностью. В этом отношении деньги для экономики -- то же самое, что язык для общения. Не существует слов, смысл которых понятен как для говорящего, так и для слушателя -- общение между ними было бы невозможно. То же самое и с деньгами. Если они не имеют стабильной и предсказуемой ценности, то для должников и кредиторов ведение обмена окажется накладным делом: сбережения, инвестиции и сделки, растянутые во времени (например, оплата в рассрочку купленного дома или автомобиля) будут связаны с дополнительным риском. При нестабильной ценности денег, обмен становится затруднительным, а выигрыш от специализации, крупномасштабного производства и общественной кооперации -- снижается.

Причины денежной нестабильности ясны и понятны. Ценность денег, так же как и других товаров, определяется спросом и предложением. При постоянном или медленном устойчивом росте предложения денег, их покупательная способность будет относительно стабильной. И напротив, если предложение денег растет быстро и непредсказуемо относительно предложения товаров и услуг, цены повышаются, и покупательная способность денег падает. Так нередко происходит, если правительство, для того чтобы платить по своим счетам, печатает деньги или одалживают их у центрального банка.

Политики часто возлагают вину за инфляцию на алчных предпринимателей, могущественные профсоюзы, крупные нефтяные компании, иностранцев. Однако подобные уловки -- не более чем средство отвлечь общественное мнение от истинных причин инфляции. И экономическая теория, и исторический опыт показывают, что инфляция возникает в силу всего лишь одной-единственной причины -- быстрого роста денежной массы.

Табл. 2 иллюстрирует это положение. Страны, которые в течение 80-х годов увеличивали предложение денег медленным темпом, имели низкий уровень инфляции. Так было в Германии, Японии, Соединенных Штатах, а также в ряде небольших стран: в Швейцарии, Голландии, Кот-д'Ивуаре, Камеруне.

Когда денежная масса начинала быстро возрастать, то же самое происходило и с темпами инфляции (см. пример Португалии, Венесуэлы, Коста-Рики, Турции, Ганы, Заира и Мексики). Чрезвычайно высокие темпы роста денежной массы имели своим результатом гиперинфляцию, и это хорошо видно на примере Израиля, Перу, Аргентины и Боливии. Трехзначные числа темпов роста денежной массы в этих странах стали причиной трехзначных же темпов инфляции.

Те страны мира, которые в последние десятилетия имели низкий уровень инфляции, проводили политику медленного роста денежной массы. И, наоборот, все страны, которые переживали быструю инфляцию, осуществляли активную денежную экспансию. Связь

между быстрым ростом денежной массы и инфляцией является одной из наиболее устойчивых закономерностей экономики.

Инфляция разрушает экономику страны. Она делает планирование и реализацию инвестиционных проектов чрезвычайно рискованным делом. Неожиданные изменения в уровне инфляции могут быстро превратить обещающий высокую отдачу проект в трагедию для инвесторов. В условиях неопределенности, сопровождающей высокие темпы инфляции, большинство бизнесменов попросту отказывается от инвестирования капитала, равно как и от других сделок, предусматривающих принятие на себя долгосрочных обязательств.

ТАБЛИЦА 2.

Рост денежной массы 1980 -- 1990 гг.

	Средний темп избыточного роста денежной массы	Средний уровень годовой инфляции
Страны с низкими темпами роста денежной массы		
Нидерланды	2.8	1.9
Германия	4.0	2.7
Кот-д'Ивуар	4.1	2.7
Япония	4.9	1.5
Соединенные Штаты	5.0	3.7
Швейцария	5.1	3.7
Камерун	5.6	5.6
Канада	5.6	6.3
Страны с высокими темпами роста денежной массы		
Португалия	13.2	18.2
Венесуэла	16.8	19.3
Коста-Рика	22.6	23.5
Гана	41.8	42.7
Турция	46.8	43.2
Мексика	61.4	70.4
Заир	67.3	60.9
Страны со сверхвысокими темпами роста денежной массы		

Израиль	98.6	101.4
Перу	157.3	233.7
Аргентина	368.9	395.1
Боливия	444.1	318.4

Темпы избыточного роста денежной массы рассчитаны как разница между номинальными темпами роста денежной массы и темпами роста ВВП в постоянных ценах.

Источник: World Bank, *World Development Report*, 1992 (tables 2 and 13).

Когда правительство раздувает инфляцию, люди затрачивают меньше времени на производство и больше -- на попытки оградить свое благополучие. Невозможность точно представить себе будущий уровень инфляции может оказать существенное влияние на личное богатство каждого, вследствие чего люди сокращают вложение ресурсов в производство товаров и услуг, взамен направляя их на получение информации относительно будущих темпов инфляции. Способность бизнесмена предсказать будущие изменения цен становится более значимой, чем талант ведения и организации производства. Спекуляция расцветает в той же мере, в какой люди пытаются обскакать друг друга в предположениях о будущем уровне цен. Средства перетекают в спекулятивные активы, такие как золото, серебро и произведения искусства, минуя производственные инвестиции -- здания, машины и научно-технические разработки. По мере того, как ресурсы уходят из производительных сфер деятельности в непроизводительные, экономика деградирует.

Но, наверное, самое разрушительное последствие инфляции -- это подрыв веры граждан в свое правительство. Люди ожидают от власти в первую очередь защиты своей личности и имущества от всяческих жуликов, посягающих на чужое добро. Если же само государство становится жуликом, "разбавляя" стоимость национальной валюты, -- откуда у людей может взяться уверенность, что государство оградит их собственность от посягательств и станет на страже неукоснительного соблюдения контрактов, наказывая за преступное поведение? Если правительство "разбавляет" деньги, оно вряд ли способно наказать, например, предпринимателя, разбавляющего апельсиновый сок водой, или корпорацию, разбавляющую свой капитал при помощи несанкционированной акционерами эмиссии.

Для установления стабильного денежного режима жизненно важны определенные принципы. Если страна имеет центральный банк, который осуществляет денежную политику, то этот банк должен быть, во-первых, независим от политических властей и, во-вторых, ответственен за поддержание стабильных цен. Самым независимым центральным банком в мире является германский Бундесбанк. Закон о Бундесбанке 1957 г. устанавливает, что банк "независим от указаний федерального правительства". Более того, Бундесбанк обязан поддерживать экономическую политику правительства "только в той мере, в какой данная поддержка не противоречит его основной задаче -- сохранению денежной стабильности".

Центральные банки стран Латинской Америки, напротив, почти полностью подчинены политическим структурам. В такой ситуации руководители центральных банков, нежелаящие финансировать бюджетный дефицит при помощи печатного станка, меняются на "более склонных к сотрудничеству". Неудивительно, что Бундесбанк поддерживает в течение длительного времени одни из самых низких в мире темпов

инфляции, тогда как политизированные центральные банки Латинской Америки известны своими "успехами" по части ускорения инфляции.

Формы наделения руководства центральных банков ответственностью за финансовую стабильность экономики достаточно разнообразны. Можно по закону требовать от них поддержания уровня инфляции (или общего индекса цен, или темпа роста денежной массы) в некоторых узких пределах. При неспособности выполнить это требование применяются санкции, включающие смещение со своих постов членов правления банка. Кроме того, жалование руководства и выделенные на ведение дел средства могут быть привязаны к показателям денежной и ценовой стабильности.

В некоторых странах, например в Гонконге и Сингапуре, денежная стабильность достигается с помощью специального **Валютного управления** (Currency board). Валютное управление устанавливает фиксированные обменные курсы между национальной и некоторой резервной твердой валютой, в которой страна хранит свои валютные запасы. При этом Валютное управление обязано на 100% обеспечивать национальную валюту активами в резервной валюте (такими как доллары и облигации казначейства США). В сущности, требование 100-процентных резервов в чужой валюте и согласие обменивать внутреннюю валюту на иностранную по фиксированному курсу привязывает внутреннюю валюту к иностранной. Следовательно, темпы инфляции в государстве, имеющем Валютное управление, примерно те же, что и в стране, облигации и валюту которой оно использует как свои резервы.

При всем разнообразии средств, обеспечивающих денежную и ценовую стабильность, все признают ее исключительную важность как источника экономического процветания. Без денежной стабильности потенциальные выгоды от инвестиций и других операций, предусматривающих долговременные обязательства, будут утеряны, и народ страны не сможет полностью реализовать свой экономический потенциал.

НИЗКИЕ НАЛОГИ: чем больше средств остается в распоряжении людей, тем больше они производят

Налоги пропитаны потом всякого, кто трудится. Результатом чрезмерных налогов являются бездействующие фабрики, проданные за недоимки фермы и толпы голодных людей, бродящих по улицам в напрасных поисках работы.

*Франклин Рузвельт,
речь в Питтсбурге 19 октября 1932 г.*

Высокие налоговые ставки, забирая у людей значительную часть их дохода, лишают их тем самым стимула к работе и производительному использованию ресурсов. Особенно важна предельная налоговая ставка -- доля прироста дохода, которая уходит в виде налога.

Когда предельная налоговая ставка растет с уровнем дохода, доля дополнительных заработков, которую допускается оставлять себе, сокращается.

Высокие предельные налоговые ставки сокращают национальный продукт и национальный доход по трем причинам.

Во-первых; они отбивают желание работать с полной отдачей и снижают производительность труда. Повышение предельной налоговой ставки до 55 или 60% оставляет людям в итоге меньше половины того, что они заработали. Тот, кто не имеет возможности оставлять себе большую часть заработанного, теряет стремление много

зарабатывать. Некоторые (например, тот, кто имеет работающего супруга) просто уйдут с работы, другие же будут трудиться меньшее количество часов. Кто-то решит взять более длительный отпуск, отказаться от сверхурочных работ, раньше уйти на пенсию; безработный станет более разборчивым при поступлении на работу, а бизнесмен будет вынужден остановить реализацию перспективного, но рискованного проекта. В некоторых случаях высокие налоговые ставки даже заставляют наиболее работоспособных граждан уезжать в страны с низкими налогами. Эти перемены сокращают предложение труда и вызывают в стране снижение производства.

Высокие налоговые ставки порождают и неэффективное использование труда. Некоторые люди будут менять занятия, доходы от которых облагаются налогом, на менее производительные, но не облагаемые налогом виды деятельности (например, работая дома на самого себя). Результатом становятся потери и экономическая неэффективность.

Во-вторых, высокие налоговые ставки сокращают как масштабы, так и эффективность капиталовложений. Они отпугивают иностранных инвесторов, а внутренних заставляют искать инвестиционные проекты за границей, где налоги ниже. Это приводит к сокращению темпов обновления капитала, и тем самым дестимулирует экономический рост. Кроме того, внутренние инвесторы обращаются к проектам, где легче укрыть текущий доход от налогов, и отказываются от проектов, обладающих высоким уровнем доходности, но меньшими возможностями избежать налогообложения. Возрастает доля предприятий, укрывающих доходы от налогового чиновника, отчитываясь фальшивыми цифрами убытков. Выигрывая в результате уклонения от налогов, инвесторы зачастую извлекают выгоды из таких проектов, которые в действительности лишь уменьшают богатство. Капитал растрачивается впустую, и ресурсы отвлекаются от тех сфер, где их можно было бы использовать с наибольшим эффектом.

В-третьих, высокие налоговые ставки стимулируют приобретение не тех товаров, которые реально необходимы, а тех, покупки которых позволяют сократить налогооблагаемую сумму. При высоких предельных налоговых ставках товары, дающие налоговую скидку, окажутся относительно дешевыми для плательщиков высоких налогов. Думая не столько об издержках общества, сколько, разумеется, о личных издержках, и сталкиваясь с высокими предельными налоговыми ставками, налогоплательщики будут тратить больше денег на предметы роскоши, вычитаемые из налогооблагаемой суммы: обитые плюшем кабинеты офиса, конференции на Гавайях, роскошные автомобили и т. д. Поскольку подобные траты сокращают сумму налогов, люди будут делать их даже тогда, когда оценивают их ценность ниже издержек их производства. Потери и неэффективность -- побочные эффекты такой системы налогообложения.

Таким образом, высокие налоговые ставки сокращают производительную деятельность, препятствуя капиталовложениям и способствуя бесполезной растрате ресурсов. Нетрудно предсказать, что доход страны, которая вводит высокие налоговые ставки, упадет намного ниже потенциально возможного уровня.

Как показывает табл. 3, некоторые развивающиеся страны устанавливают чрезвычайно высокие предельные налоговые ставки даже на очень низкие доходы. Например, в 1989 г. Танзания установила 50-процентный налог на практически всю величину личного дохода. Таким образом, люди получали в свое распоряжение только половину того, что они зарабатывали. В Замбии, Китае и Заире люди с годовыми доходами, составлявшими менее 10 тыс. долл. США, сталкивались с предельными налоговыми ставками от 55% до 75%.

Самые высокие предельные налоговые ставки -- 60% и более -- были установлены в Иране, Марокко, Доминиканской Республике, Зимбабве и Камеруне. Неудивительно, что в течение 80-х годов среднедушевой реальный валовый национальный продукт (ВНП) в этих странах снижался, и лишь одной стране с высокими налогами, а именно Марокко, удалось добиться какого-то экономического роста.

В пяти развивающихся странах: Гонконге, Индонезии, Маврикии, Сингапуре и Малайзии, -- предельные налоговые ставки были значительно ниже, и там наблюдался быстрый экономический рост. Реальный ВНП на душу населения в этих странах в течение 80-х годов рос со среднегодовым темпом в 4.2%.

Высокие налоговые ставки препятствуют росту доходов. Правительствам, которые заботятся о процветании своих стран, следует удерживать налоговые ставки, особенно предельные, на низком уровне.

ТАБЛИЦА 3.

Предельные ставки налогообложения и экономический рост

	Предельная ставка налогообложения, в %		Средний темп роста ВВП на душу населения в 1980 -- 1990 гг.
	1984	1989	
Страны с высокими налогами			
Иран	90	75	-1.2
Марокко	87	87	1.4
Замбия	80	75*	-2.9
Доминиканская Республика	73	73	-0.1
Танзания	95	50*	-0.3
Зимбабве	63	60	-0.5
Заир	60*	60*	-1.4
Камерун	60	60	-0.7
Гана	60*	55*	-0.4
<i>Средний темп роста</i>			-0.7
Страны с низкими налогами			
Гонконг	25	25	5.7
Индонезия	35	35	3.7

Маврикий	30	35	5.0
Сингапур	40	33	4.2
Малайзия	45	45	2.6
<i>Средний темп роста</i>			4.2

* -- Применяется к доходу менее 10 тыс. долл. США.

Источник: Данные по предельным налоговым ставкам приводятся по: Price Waterhouse, *Individual Tax Rates, 1984 and 1989*. Данные по темпам роста ВВП взяты из: World Bank, *World Development Report, 1992*.

СВОБОДА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ: страна выигрывает, продавая товары, которые производит дешево и покупая на эти деньги товары, которые ей производить дорого

Свобода торговли состоит в предоставлении людям возможности продавать и покупать так, как они этого хотят... Протекционистские тарифы -- такое же применение силы, как и установление блокады с помощью войск, и цель их та же -- помешать торговле. Разница в том, что с помощью военной блокады страны мешают торговать своим врагам, а с помощью протекционистских тарифов -- своим собственным гражданам.

*Генри Джордж
Протекционизм или свободная торговля, 1886
[Henry George,
Protection or Free Trade, 1886, p. 47
(reprinted edition, New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980)]*

Международная торговля в основном строится на тех же принципах, что и любой другой добровольный обмен: торгующие стороны производят и потребляют больше, чем это было бы возможно в противном случае. Существуют три причины, по которым международная торговля выгодна всем сторонам.

Во-первых, при наличии международной торговли жители каждой страны получают возможность использовать больше своих ресурсов для того, чтобы производить и продавать те вещи, которые они делают лучше других, направляя выручку на покупку тех товаров, которые они могут производить только с высокими издержками.

Страны мира отличаются своими ресурсами, и эти различия сказываются на издержках производства. Товары, производство которых обходится дорого в одной стране, могут производиться с низкими издержками в других странах. Жители каждой страны выигрывают, специализируясь на производстве товаров, которые они могут производить с относительно низкими издержками. Например, страны с теплым, влажным климатом, такие как Бразилия и Колумбия, находят выгодным выращивание кофе. Канада и Австралия, где земли много, а население рассредоточено на больших пространствах, специализируются на пшенице, кормовых культурах и говядине. Япония, где земля -- более дефицитный ресурс, но зато имеется высококвалифицированная рабочая сила, специализируется на видеокамерах, автомобилях и электронике. В результате такой специализации и международной торговли совокупное производство увеличивается, и

люди имеют возможность жить более богато.

Во-вторых, международная торговля позволяет как производителям, так и потребителям выигрывать от сокращения издержек на единицу продукции благодаря созданию крупномасштабных производств.

Это особенно верно в отношении небольших стран. Торговля дает производителям возможность вести дело на широкую ногу и тем самым добиваться более низких издержек. Например, текстильные компании в Гонконге, Тайване и Южной Корее имели бы значительно более высокие средние издержки, не будь у них возможности продавать свою продукцию за границу. Внутренний рынок для текстильной промышленности в этих странах был бы слишком мал, чтобы большие фирмы могли работать с низкими затратами. В условиях же международной торговли текстильные компании этих стран способны производить и продавать большие объемы продукции, вполне успешно конкурируя на мировом рынке.

Международная торговля приносит выгоды и потребителям внутри страны, позволяя им покупать дешевые товары у крупных зарубежных производителей. Доказательством этого может служить авиастроительная промышленность. При существующих в этой отрасли огромных издержках проектирования и создания самолетов, емкость рынка почти всех стран была бы значительно меньше, чем это необходимо для эффективного производства реактивных лайнеров. Однако благодаря международной торговле потребители во всем мире имеют возможность приобретать самолеты у таких крупномасштабных производителей, как "Боинг" или "Макдоннел-Даглас".

В-третьих, международная торговля способствует конкуренции на внутренних рынках и позволяет потребителям покупать самые разнообразные товары со всего мира по разумным ценам.

Конкуренция из-за рубежа помогает внутренним производителям держать ухо востро, заставляя их улучшать качество своей продукции и удерживать издержки на низком уровне. К тому же широкий ассортимент товаров из-за границы предоставляет потребителям гораздо большую свободу выбора.

Недавний опыт автомобильной промышленности Северной Америки служит вышесказанному хорошей иллюстрацией. Столкнувшись с жесткой конкуренцией со стороны японских фирм, автомобилестроители "большой тройки" (Американские автомобильные компании "Дженерал Моторз", "Форд" и "Крайслер" -- прим. ред.) стали усиленно работать над повышением качества своих машин. В результате надежность легковых автомобилей и грузовиков, доступных североамериканским потребителям, включая машины собственного производства, оказалась более высокой, чем, если бы конкуренции с иностранными производителями не было.

Когда страны вводят тарифы, квоты, контроль за обменными курсами, бюрократические меры регулирования импорта или экспорта и другие виды торговых ограничений, они увеличивают издержки торговли и уменьшают выгодность обмена. Как отмечал Генри Джордж, эпитафией из которого мы начали настоящую главу, торговые ограничения эквивалентны блокаде, устанавливаемой правительством против своего же собственного народа, и вред от нее столь же велик, как и от вражеской блокады.

В табл. 4 приводятся данные о торговых ограничениях и экономическом росте восемнадцати развивающихся стран в 80-е годы -- восьми стран с самыми низкими

торговыми барьерами и десяти -- с самыми высокими. Первые восемь в течение 80-х годов сократили и до того невысокий уровень импортных тарифов. В большинстве случаев они воздерживались и от применения контроля за валютными курсами, так что доходы черного рынка от нелегальной конверсии валюты либо совсем отсутствовали, либо были очень низкими.

Следствием низких торговых барьеров стал значительный объем международной торговли по сравнению с другими странами сопоставимого размера, а темп роста среднедушевого национального дохода в этих странах в среднем составлял 5% на протяжении 1980 -- 1990 гг.

Теперь обратимся к десятке стран, имевших существенные ограничения внешней торговли. Ставки импортных тарифов в этих странах были больше 10% и в среднем в 4 раза выше, чем в государствах с небольшими ограничениями. В результате контроля за обменными курсами в шести из них (Иране, Бразилии, Бангладеш, Перу, Аргентине и Сьерра Леоне) плата за конвертацию валюты на черном рынке была чрезвычайно высока, составляя 50 и более процентов. В сравнении со странами сопоставимого размера, объем внешней торговли всех десяти государств был весьма невелик.

ТАБЛИЦА 4.

Экономический рост развивающихся стран с различными торговыми ограничениями

	Средняя ставка налога на внешнюю торговлю		Плата за конвертацию валюты на черном рынке в 1988 г.*	Средний темп роста ВВП на душу населения в 1980 -- 90гг.
	1980	1989		
Страны со слабыми торговыми ограничениями				
Сингапур	0.5	0.2	0	4.2
Гонконг	0.0	0.0	0	5.7
Малайзия	7.7	3.2	0	2.6
Ирландия	3.0	2.5	2	2.9
Тайвань	3.6	2.2	1	6.5
Таиланд	6.9	5.2	1	5.8
Южная Корея	4.1	3.0	10	8.6
Индонезия	2.9	2.2	16	3.7
<i>Средний темп роста</i>				5.0
Страны с сильными торговыми ограничениями				

Иран	8.5	14.6	1030	-1.2
Бразилия	10.0	5.5	57	0.5
Индия	15.5	21.6	14	3.2
Перу	10.6	5.0	240	-2.6
Бангладеш	13.4	12.1	318	2.0
Руанда	13.3	н/д	30	-2.3
Аргентина	9.5	7.0	50	-1.7
Сьерра-Леоне	13.3	11.8	1406	-0.9
Пакистан	15.3	16.1	10	3.2
Гана	17.3	11.4	36	-0.4
<i>Средний темп роста</i>				0.0

н/д -- нет данных;

Значительный размер платы за конвертацию валюты на черном рынке свидетельствует о том, что страна имеет существенно ограничивший конвертацию валютный контроль.

Источники: World Bank, *World Tables, 1991* и *World Development Report, 1992*;
International Monetary Fund, *Government Finance Yearbook, 1989 -- 90*

В результате валовый внутренний продукт на душу населения в этой группе в течение 80-х годов остался в среднем неизменным, а в шести из них упал. Лишь две страны (Индия и Пакистан) смогли достичь темпов роста, не уступающих показателям стран с небольшими ограничениями на торговлю. Таким образом, в то время как страны с низкими ограничениями процветали, страны с высокими ограничениями переживали экономический застой.

Среди непрофессионалов бытует мнение, что ограничения на импорт способствуют созданию рабочих мест.

Однако прежде, чем обсуждать этот вопрос, полезно напомнить, что для благосостояния страны имеет значение не число рабочих мест, а объем производства, который выше в условиях свободной международной торговли. Действительно, в этом случае потребители могут приобрести товар у того продавца, который запрашивает самые низкие цены, а производители -- продавать свои товары там, где они могут получить за него самые высокие цены. В результате растет благосостояние страны: собственники ресурсов производят, а потребители за свои деньги получают больше товаров и услуг. Если бы рабочие места были ключом к богатству, мы могли бы с легкостью создать любое их количество. Все были бы обеспечены работой, выкапывая ямы сегодня и закапывая их завтра, но при этом все были бы очень бедны, ибо такие рабочие места не создают товаров и услуг, на которые предъявляется спрос.

Ограничения импорта могут увеличивать занятость в защищаемых отраслях. Однако это

не означает, что они расширяют совокупную занятость. Импорт создает покупательную силу для экспорта. Поэтому когда, например, канадцы вводят тарифы, квоты и другие барьеры, ограничивающие способность иностранцев продавать свои товары в Канаде, они тем самым ограничивают способность иностранцев покупать канадские товары. Ведь если у иностранцев будет меньше возможностей продавать свои товары канадцам, то на руках у них окажется меньше канадских долларов, необходимых для приобретения канадских товаров.

Следовательно, ограничения на импорт сокращают экспорт. Производство и занятость в экспортных отраслях снижаются, и *их не могут компенсировать "спасенные" рабочие места в защищаемых отраслях*. Дело в том, что ограничения на импорт отвлекают ресурсы из отраслей, где отечественные фирмы-производители имеют низкие издержки, и направляют их туда, где издержки высоки. В итоге больше внутренних ресурсов окажется задействованными в производстве товаров, которые канадцы делают плохо, и меньше -- в изготовлении того, что они делают лучше других.

Многие уверены в том, что для защиты местных рабочих от импорта товаров, произведенных с помощью дешевого труда, торговые ограничения уж точно необходимы. Этот взгляд также является ошибочным.

Страны, вывозящие куда-либо товары, делают это для того, чтобы получать валюту, на которую можно там же и покупать. Они стремятся импортировать товары, которые относительно дешевы за границей, и экспортировать те, которые относительно дешевы дома. Поэтому такие страны, как Канада и Соединенные Штаты импортируют **трудоемкие товары**: парики, ковры, игрушки, изделия ручных промыслов, стекло высокого качества и т.п. Они экспортируют зерно, продукты нефтехимии, новейшие компьютеры, самолеты и научные приборы... -- то есть все то, что производится посредством **высокопроизводительного труда, плодородной сельскохозяйственной земли и знаний** -- изобильных ресурсов Соединенных Штатов Америки и Канады.

Несколько иначе происходит торговля между странами со сходным ресурсным потенциалом, например США и Канадой, которая имеет тенденцию становиться внутриотраслевой: машины за машины, пиво за пиво, сыр за сыр, мягкая древесина за твердую древесину. При внутриотраслевой международной торговле каждая из сторон специализируется на производстве определенных видов товаров, а затем с помощью обмена получает весь спектр товаров данной отрасли. Например, с недавнего времени Канада обеспечивает всю Северную Америку микроавтобусами Плимут Вояджер и Шевроле Лумина, производя по одному типу автомобиля на каждом заводе и ввозя из-за рубежа все остальные автомобили компаний "Крайслер" и "Дженерал Моторз". Тем самым в условиях свободной торговли американцы и канадцы получили доступ к широчайшей гамме автомобилей по ценам ниже, чем было бы возможно в противном случае. Почти 80% канадо-американской торговли является внутриотраслевой, и ожидается, что эта цифра в будущем будет расти. [Имеется еще одна важная группа доводов в пользу свободной торговли, которые не приводятся авторами книги, может быть из-за ее лаконичности. Современная технология дробит производственный процесс на многочисленные мелкие части, каждая из которых наилучшим образом реализуется в какой-то отдельной стране. В результате **исчезает понятие товара, произведенного в данной стране**. (Можно говорить только о части стоимости данного товара, добавленной в данной стране.) Сторонники протекционизма уже не раз сталкивались с этим парадоксом, в частности на примере американского автомобильного рынка. Что надо защищать радетелям отечественной американской промышленности: американскую

компанию "Форд", собирающую свои автомобили в Южной Корее, или японскую компанию Мицубиси, собирающую их в Америке? Притом, что обе компании используют для сборки огромное количество импортируемых товаров. Впрочем, защита национального рынка всегда была только ширмой, за которой скрывались чьи-то очень частные и очень корыстные интересы. -- *Прим. ред.*]

Когда страна имеет возможность приобрести товар у иностранцев дешевле, чем может произвести у себя, она выигрывает еще и благодаря использованию высвободившихся внутренних ресурсов для производства других товаров. Для иллюстрации рассмотрим некий **предельный** случай. Предположим, что иностранный производитель, который платит своим рабочим мало или совсем ничего, наподобие Санта-Клауса желает снабдить канадцев бесплатными зимними куртками. Имело бы смысл возводить тарифный барьер, чтобы воспрепятствовать их ввозу? Разумеется, нет. Те ресурсы, которые раньше использовались в производстве курток, теперь могут быть высвобождены для производства других товаров. Объем выпуска и доступность товаров увеличатся. И мы заключаем, что в возведении тарифных барьеров, препятствующих проникновению дешевых иностранных товаров, не больше смысла, чем в отказе от бесплатных курток доброго иностранца Санта-Клауса.

Полезно также задать вопрос о том, почему "радетели рабочих мест" и защитники торговых ограничений международной торговли не выступают за тарифы и квоты, ограничивающие торговлю внутри страны? В конце концов, можно подумать обо всех потерянных рабочих местах, когда, например, провинция Онтарио ввозит лес и яблоки из Британской Колумбии, пшеницу из Саскачевана, а рыбу -- из Новой Шотландии. Все эти продукты могли бы производиться в Онтарио. Тем не менее, жители Онтарио считают, что дешевле "импортировать" эти товары, чем производить их на своей территории. Онтарио выигрывает оттого, что использует свои ресурсы для производства и "экспорта" автомобилей. В свою очередь, продажа автомобилей создает покупательную способность, позволяющую жителям Онтарио "импортировать" товары, которые было бы относительно дорого производить у себя.

Большинство канадцев признает, что свободная торговля между провинциями позволяет процветать каждой из них. Им ясно, что "импорт" из других провинций не ликвидирует рабочие места; он просто высвобождает рабочих для привлечения их в "экспортные" отрасли, где можно произвести более ценные товары и, следовательно, -- получить больший доход. Причины выгоды международной торговли точно такие же, как и в торговле между разными провинциями. Если свободная торговля между десятью провинциями способствует их процветанию, то тоже можно сказать и о свободной торговле между странами мира.

Но если торговые ограничения препятствуют экономическому процветанию, почему же так много стран прибегает к ним?

Ответ на этот вопрос прост: это кому-то выгодно. Торговые ограничения выгодны производителям (и поставщикам их ресурсов) в ущерб потребителям. Как правило, представители производящих отраслей -- предприниматели и рабочие -- хорошо организованы и политически сильны, в то время как потребители разобщены. Группы, объединенные общими интересами, имеют больший политический вес -- а значит, могут заполучить больше средств для избирательной кампании, а, значит, и голосов. Поэтому политики склонны прислушиваться к таким группам, и здравые экономические соображения проигрывают желанию одержать политическую победу.

Часть III.

Экономический прогресс и роль государства

- Государство, защищающее правопорядок и предоставляющее блага, которые общество не может получить "на рынке", способствует благосостоянию всей страны, НО...
- Государство -- затычка не для каждой бочки Оно не может быть использовано для исправления всех недостатков общества
- Цена государственного налогообложения
- Группы интересов могут использовать политический механизм государства, чтобы обирать налогоплательщиков и потребителей
- Государство часто создает угрожающий экономике бюджетный дефицит
- Перераспределение средств общества государством способствует их расхищению
- Издержки перераспределения доходов намного превышают выгоды тех, кому предназначаются перераспределяемые средства
- Централизованное планирование -- всего лишь подмена власти рынка политической властью, ведущая к пустой растрате ресурсов и экономическому упадку
- Конкуренция между властями так же важна, как и конкуренция между фирмами Конкуренция властей между собой и с частными предприятиями заставляет органы власти лучше служить интересам людей
- Конституционные нормы должны обеспечивать гармоническое сочетание демократии с крепкой экономикой

ГОСУДАРСТВО, ЗАЩИЩАЮЩЕЕ ПРАВОПОРЯДОК и предоставляющее блага, которые общество не может получить "на рынке", способствует благосостоянию всей страны

Мудрое и бережливое государство должно удерживать людей от причинения взаимного вреда, предоставляя им во всем остальном полную свободу занятий, и не отнимая у них ими заработанный хлеб... Это все, что требуется от хорошего государства.

*Томас Джефферсон
Из письма к Эндрю Джексону.*

Государство может способствовать совместной деятельности членов общества и увеличивать экономическое благосостояние страны двумя путями:

- а) обеспечивать защиту жизни людей, их свободы и собственности (если последняя была приобретена без применения силы, обмана или воровства);
- б) предоставлять некоторые блага со специфическими свойствами, затрудняющими их

получение через рынок.

Нобелевский лауреат Джеймс Бьюкенен называет это соответственно *защитной (protective)* и *производительной (productive)* функциями государства.

Защитная функция состоит в поддержании безопасности и порядка, включая контроль за исполнением законов, запрещающих воровство, мошенничество и насилие. Государство обладает монопольным правом на применение силы в целях защиты граждан друг от друга, а также от внешних угроз.

Другими словами, государство стремится предотвратить ущерб, который люди могут нанести друг другу, и следит за соблюдением свода законов, в рамках которого люди могут мирно взаимодействовать. В этой связи критически важными для благосостояния страны являются контроль за соблюдением контрактов и отказ от всяких ограничений, регулирующих предписаний и дифференцированных налогов, препятствующих обмену.

Экономическое значение защитной функции достаточно очевидно. Если государство выполняет ее достойно, люди верят, что не будут обмануты и все произведенное ими будет ограждено от посягательств не только грабителей, но и государства с его высокими налогами и разрушительной инфляцией. **Иначе говоря, защита гарантирует, что засеянному полю будет позволено собирать урожай.** Урожай в результате оказывается обильным.

Когда государство плохо справляется с этой защитной функцией, возникают серьезные проблемы. Если права частной собственности не определены четко или же не соблюдаются, люди будут присваивать чужое имущество, ничего не платя его владельцам. В условиях, когда одни могут заставлять платить за себя других, рынок не сможет нормально функционировать, поскольку механизм определения *истинных* издержек производства товаров, на котором он основан, не будет действовать.

Кроме того, **ресурсы, права собственности, на которые нечетко определены или не достаточно защищаются, подвергаются чрезмерной эксплуатации.** Загрязнение окружающей среды является классическим примером такой ситуации.

Вторая важнейшая функция государства -- *производительная* -- заключается в обеспечении граждан так называемыми общественными благами, которые имеют две отличительные черты:

- (1) их нельзя предоставить кому-то одному, не сделав их в то же время доступными для остальных, и
- (2) трудно, а иногда и невозможно, ограничить круг потребляющих эти блага лишь теми, кто за них платит.

Национальная оборона, проекты по предотвращению наводнений или по борьбе с насекомыми -- примеры общественных благ.

Частным фирмам очень сложно производить и продавать подобные блага. В силу самой природы этих благ, установить непосредственную связь между платой за них и их предоставлением практически невозможно, а, следовательно, у потребителя отсутствует стимул приобретать их. Их оплатят другие, а он сможет потреблять их даром.

Возьмем в качестве примера проект по предотвращению наводнений. Если некая фирма

строит дамбу для регулирования стока, трудно или почти невозможно ограничить ее использование лишь внесшими свою лепту в строительство, отказав при этом всем остальным. Осознавая это, потенциальные получатели выгоды обычно не желают покрывать издержки такого проекта, предоставляя это право "тому парню". В этой ситуации даже самый эффективный проект может оказаться неосуществимым.

Общество может выиграть, осуществляя потенциально выгодный проект такого рода через государство. В сущности, именно такую деятельность имел в виду Адам Смит, когда формулировал свои знаменитые "три функции короны". Законное право государства -- делать то, что люди в одиночку либо не могут осилить вообще, либо не в состоянии сделать очень хорошо.

Как определить, является ли правительственный проект действительно эффективным? Считается, что поддержка большинства делает политическое действие законным и эффективным. Это может показаться удивительным, *но если проект действительно эффективен, то издержки по его реализации всегда можно распределить так, что выиграют все избиратели*. Рассмотрим, для примера, выгоды и издержки избирателей, связанные с сооружением дороги:

Избиратель	Полученные выгоды	Налоговые платежи	
		Вариант А	Вариант Б
Адамс	20.00	5.00	12.50
Браун	12.00	5.00	7.50
Грин	4.00	5.00	2.50
Джонс	2.00	5.00	1.25
Смит	2.00	5.00	1.25
Итого	\$40.00	\$25.00	\$25.00

Проект обходится в 25 долл. и приносит избирателям доходы в 40 долл. Поскольку доходы превышают издержки, проект является выгодным. Если стоимость проекта распределить между избирателями поровну (вариант А), то Адамс и Браун выиграют, а Грин, Джонс и Смит проиграют. Ценность проекта для каждого из этих трех ниже, чем их издержки, равные 5 долл. Если бы судьба проекта решалась большинством голосов, он был бы отклонен, потому что последние трое (из пяти) избирателей проголосовали бы против него.

Посмотрим, что произойдет, если издержки распределяются как в варианте Б. В этом случае Адаме оплачивает половину (12.5 долл.) общей суммы издержек в 25 долл. в соответствии с его долей (20 долл.) в суммарных доходах (40 долл.); остальные также платят пропорционально получаемым ими доходам. При таком варианте финансирования издержек все участники проекта оказываются в выигрыше. Несмотря на то, что проект не

набрал бы большинства в случае равномерного распределения бремени финансирования среди его участников (вариант А), все они поддержали бы проект, будь налоги начислены пропорционально доходам каждого (вариант Б).

Этот простой пример иллюстрирует чрезвычайно важный тезис о демократическом голосовании государственных проектов. ***Если голосующие платят за проект пропорционально извлекаемым из него доходам, они все оказываются в выигрыше в случае эффективности проекта и все проигрывают в противоположном случае.*** [Принцип, гласящий, что эффективные проекты способствуют достижению политического единодушия, был впервые сформулирован шведским экономистом Кнутом Викселем в 1896 г. (см. Wicksell, "A New Principle of Just Taxation" in James Gwartney and Richard Wagner (eds.), *Public Choice and Constitutional Economics* (Greenwich: JAI Press, Inc., 1988). Нобелевский лауреат Джеймс Бьюкенен отметил, что именно эта работа Викселя подтолкнула его к идеям, благодаря которым он впоследствии занял ведущие позиции в современной теории общественного выбора (*public choice theory*).]

Следовательно, при таком способе оплаты издержек любой эффективный проект будет одобрен подавляющим большинством голосов, что, в свою очередь, явится лучшим доказательством того, что он эффективен. И наоборот: если при таком способе оплаты издержек проект не получит поддержки подавляющего большинства, это -- верное свидетельство его нецелесообразности.

Таким образом, поскольку по-настоящему эффективные проекты, как правило, одобряются подавляющим большинством граждан, ***многие экономисты считают, что средства налогоплательщиков можно было бы тратить с большим толком, если бы любая государственная программа голосовалась не простым, как ныне, а квалифицированным большинством голосов.***

ГОСУДАРСТВО -- ЗАТЫЧКА НЕ ДЛЯ КАЖДОЙ БОЧКИ

Оно не может быть использовано для исправления всех недостатков общества

Люди склонны считать, что правительство, особенно избранное демократическим путем, может исправить все недостатки общества. ***Государственное вмешательство***, по их мнению, в состоянии решить любые общественные проблемы: помочь бедным, повысить качество медицинского обслуживания, поднять уровень образования, снизить стоимость жилья и т. д.

Эта точка зрения неверна по двум причинам.

Во-первых, правительство отнюдь не всегда принимает решения в "интересах общества", что бы ни скрывалось за этим туманным понятием. Во-вторых, оно отнюдь не всегда в состоянии улучшить дело там, где рыночная экономика не дает желаемого результата.

Государство -- это всего на всего форма организации общества -- институт власти, в рамках которого люди коллективно принимают решения и ведут определенную деятельность. Поэтому ***нет никакой гарантии, что политика, одобренная большинством избранных представителей народа, будет содействовать экономическому прогрессу.*** Наоборот, есть все основания опасаться, что ***всенародно избранные власти могут принимать решения, подрывающие общественное благосостояние***, если большинство избирателей не сможет самоограничить свои намерения.

Многие ставят знак равенства между политической демократией и рыночной экономикой. Действительно, большинство стран с рыночной экономикой имеют демократические политические институты.

Могут быть, однако, и иные варианты. Например, в Гонконге с его динамичной рыночной экономикой никогда не было демократических выборов: будучи британской колонией, в течение почти целого века Гонконг находился под политическим контролем метрополии. В Сингапуре, Южной Корее и Чили -- странах с бурно развивающейся в последние годы рыночной экономикой -- политический режим был в определенные периоды репрессивным и авторитарным.

И наоборот, политическая демократия не всегда обеспечивает простор для развития рыночной экономики. Некоторые демократические страны -- в частности, Израиль и Индия -- в распределении товаров и ресурсов больше полагаются на административные методы и высокие налоги, нежели на рынок.

Важно понимать фундаментальные социальные различия между **политической демократией и рыночной экономикой**.

Когда **демократическое государство** облагает население налогами, чтобы финансировать предоставление своим гражданам определенных благ, имеет место принуждение.

Несогласное меньшинство должно платить налоги и финансировать расходы на общественные блага независимо от того, получают ли и ценят ли они их. Право налогообложения позволяет государству, не спрашивая разрешения, забирать у людей их собственность, например, доход. В **частном секторе** подобной принудительной силы не существует. Частные фирмы могут назначать более высокие цены на свои товары и услуги, но они не могут заставить покупать их.

Кстати, продукция частной фирмы всегда представляет для потребителя ценность большую, чем его расходы, иначе фирма не выручит за нее ни доллара. Этого нельзя сказать о государственном учреждении. Когда оно финансируется или субсидируется за счет налогов, нет никакой гарантии, что результат его деятельности будет представлять для людей ценность большую, чем издержки на ее осуществление.

Неограниченная политическая демократия -- это система власти большинства, в то время как рыночное распределение -- это система пропорционального представительства всех.

Например, когда на государственном уровне принимается решение об увеличении расходов на жилищное строительство или половое воспитание детей в государственной школе, не заинтересованное в этом меньшинство обязано подчиниться и внести необходимую сумму для его реализации.

В противоположность этому рыночные отношения позволяют разным по численности группам голосовать за то, что они хотят, и получать желаемое. Так, если услуги образования предоставляются на рыночной основе, одни родители смогут выбрать школу, где пропагандируются религиозные ценности, другие же предпочтут отдать детей в более светские школы. Кто-то остановится на школе, где особое внимание уделяется практическим навыкам, либо культурным программам, либо высокопрофессиональной подготовке.

В условиях рынка каждый может получить то, чему он отдает предпочтение. Для этого не нужно принадлежать к большинству; любое меньшинство имеет возможность

"голосовать" своими потребительскими долларами. Пока человек или группа людей готовы оплачивать издержки, рынок будет откликаться на их пожелания. В рыночной сфере каждый представлен пропорционально своим затратам. Поэтому процесс выбора на рынке не порождает конфликты, возникающие при принятии решений в государственном секторе.

Цена государственного налогообложения

- **снижение объема производства в частном секторе в результате изъятия из него ресурсов**
- **расходы, которые несет страна по взиманию и уплате налогов**
- **упущенная выгода страны от пресеченных государством несостоявшихся сделок**

Политики часто говорят, что налоги -- издержки государственной власти. Издержками приобретения любого продукта является то, от чего приходится отказываться, чтобы его получить. Государство не является исключением.

Существуют три вида издержек, возникающих, когда государство предоставляет гражданам блага и услуги.

Во-первых, это потеря продукции в частном секторе, которую можно было произвести из ресурсов, потраченных в государственном секторе. Ресурсы, направляемые на строительство дорог, производство ракет, содержание полиции, образования, здравоохранения или на производство других "продуктов" государственного изготовления, имеют альтернативные сферы использования. Они могли бы найти применение в частном секторе, если бы не были потрачены государством. Данный вид издержек возникает независимо от того, финансируется ли государственный сектор посредством налогов, увеличения государственного долга или эмиссии денег. Эти издержки можно сократить, лишь снизив государственные расходы.

Во-вторых, немалые издержки возникают при сборе налогов и исполнении налогового законодательства: налогооблагаемые доходы должны быть подсчитаны и проконтролированы, налоговые законы -- приведены в действие. Ресурсы, идущие на эти цели, недоступны для производства других благ ни в частном, ни в государственном секторах. Исследования показывают, что в Соединенных Штатах требуется ежегодно около 5.5 млрд. человеко-часов (что эквивалентно годовой работе 2 млн. 750 тыс. служащих, занятых полный рабочий день) для выполнения одной только бумажной работы, связанной с налогообложением. Эти издержки "съедают" примерно 20 центов от каждого доллара, полученного правительством в форме налогов.

Наконец, ***в-третьих, в результате налогообложения сделки, которые были бы взаимовыгодными, становятся неприбыльными и потому неосуществленными.*** Также, люди отводят больше времени досугу и неэффективной деятельности. Отказ от этих потенциальных выгод означает урон для экономики в целом. Кроме того, налоги поощряют непродуктивную деятельность по уклонению от них, что также приносит экономические потери.

Таким образом, государство обходится обществу значительно дороже суммы всех налоговых сборов или суммы всех государственных расходов. При анализе достоинств той или иной государственной программы необходимо учитывать все ее издержки.

Политики всегда пытаются скрыть издержки своей деятельности. Как говорил министр финансов при дворе Людовика XIV Жан-Батист Кольбер (Jean Baptiste Colber), "искусство налогообложения состоит в умении так ощипать гуся, чтобы он поменьше шипел". Политическая привлекательность бюджетных дефицитов, избыточной эмиссии денег и различных косвенных налогов состоит в возможности скрыть реальные издержки государственных программ.

Особенно широко распространен обман в отношении налогов на бизнес. Политики часто говорят о налогообложении бизнеса так, как если бы налоговое бремя перекладывалось с плеч граждан на нечто бесплотное. Однако налоги на бизнес, так же как и все остальные, целиком и полностью оплачиваются гражданами. Корпорация или фирма сама не платит налоги, а лишь собирает деньги со своих клиентов, служащих или держателей акций, чтобы затем передать их государству.

ГРУППЫ ИНТЕРЕСОВ МОГУТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ политический механизм государства, чтобы обирать налогоплательщиков потребителей

Когда деятельность государства ограничена жесткими рамками, оно способно внести неоценимый вклад в экономическое процветание. Для этого, однако, требуется нечто *большее, чем демократия*. В условиях современной демократии, к сожалению, демократически избранным политическим деятелям выгодно поддерживать интересы отдельных групп в ущерб обществу в целом.

Осуществляемые с этой целью государственные меры сулят существенные выигрыши членам хорошо организованных групп (скажем, промышленникам, членам профсоюза или фермерам) в противовес интересам массы налогоплательщиков или потребителей. Если группа относительно невелика, то выигрыш каждого из ее членов значителен. И наоборот, если людей, которым наносится ущерб, много, -- издержки, налагаемые на каждого из них, не слишком заметны, а их источник достаточно трудно отследить.

Нетрудно понять причину, по которой политики оказываются на стороне таких группировок. Поскольку каждого члена такой группы ожидает значительный выигрыш, все они заинтересованы в объединении, чтобы совместными усилиями довести до сведения кандидатов или уже избранных законодателей, как им не терпится добиться успеха в своем деле. При выборе того или иного кандидата и оказании ему финансовой поддержки многие члены таких групп будут исходить из того, какие позиции он занимает в вопросах, представляющих для них особую важность. Что же касается остальных избирателей, то, поскольку эти вопросы мало касаются их интересов, они в массе своей будут недостаточно информированы и пассивны.

Как следует поступать политику, стремящемуся к победе на выборах? Вполне очевидно, что от неинформированного и незаинтересованного большинства пользы будет немного, тогда как шумных сторонников и, главное, их вклады в избирательную кампанию можно заполучить, проводя меры, отвечающие их групповым интересам. В эпоху, когда средства массовой информации оказывают огромное воздействие, политики с особым рвением поддерживают такие группы, чтобы выудить из них средства для избирательной кампании и вложить их, например, в создание благоприятного телевизионного имиджа. При этом политические деятели, не желающие обменивать государственную казну на поддержку заинтересованных групп, оказываются в весьма узковязном положении.

Таким образом, при существующих правилах *действиями политиков управляет невидимая рука, заставляя их выразить интересы групп, хотя это оборачивается*

потерями для общества. Представительные органы власти, сформированные исключительно по принципу правления большинства, не в состоянии разрешать проблемы, связанные с групповыми интересами.

Именно склонностью политиков действовать на пользу хорошо организованным группам можно объяснить существование многочисленных категорий государственного вмешательства в экономику, уменьшающих размер общественного экономического "пирога".

Наглядный пример -- канадские советы по сбыту сельскохозяйственной продукции, созданные по инициативе провинциальных властей якобы для того, чтобы стабилизировать издержки и гарантировать качество продуктов, производимых под их эгидой. С экономической точки зрения эти советы являются официально санкционированным картелем, который контролирует предложение молока, яиц, кур и т. п. с помощью предписаний, кто именно может производить эти продукты и на каких условиях.

На практике такой контроль означает сокращение предложения и вздувание цен. Имея возможность контролировать не только внутреннее производство, но и импорт иностранных продуктов, то есть, располагая абсолютным контролем над предложением, советы по сбыту устанавливают цены на том уровне, который они считают целесообразным, -- единственным ограничителем служит опасность политического противодействия при слишком высоких ценах.

Чтобы определить, насколько цена, установленная советами, превышает уровень, который бы установился в их отсутствии, достаточно знать, во что обходится допуск на данный рынок, который должен получить каждый производитель. Например, разрешение на производство яиц и молока, -- т. е. листок бумаги, дающий это право, -- стоит столько же, сколько земля, здания, оборудование и скот, минимально необходимые для начала производства. Для получения этого разрешения канадскому фермеру приходится брать крупный банковский кредит или изымать эти средства из своего бюджета.

Поскольку благосостояние фермеров в значительной степени зависит от сохранения данных порядков, они видят прямой смысл в том, чтобы отдавать свои голоса и деньги политикам, защищающим их интересы. Рядовые же избиратели, решая, за кого голосовать, не задумываются над этим вопросом. Большинство канадцев (кроме тех, кто покупает кур, яйца и молочные продукты в Соединенных Штатах) даже не подозревают, что из-за вздутых цен каждый из них ежегодно переплачивает производителям яиц и молока несколько сот долларов, причем большая часть этих сумм достается вполне состоятельным фермерам. Поэтому политические деятели обычно оказываются в выигрыше, продолжая поддерживать фермеров, хотя эти дотации растрачивают впустую ресурсы и обкрадывают общество в целом.

Политической силой групп интересов объясняется существование импортных тарифов и квот на сталь, обувь, текстильные изделия, одежду и некоторые другие товары. Ирригационные проекты, финансируемые на федеральном уровне, льготные кредиты бизнесу, дотации аэропортам, художественным коллективам и учреждениям культуры, специальные программы помощи молодежи и престарелым, тем, кто живет в районах с высоким уровнем безработицы и, разумеется, тем, кто служит надеждой и опорой канадских политиков, дотации регионам -- вот примеры политики ради политики. В основе ее лежат интересы групп, преследующих свои интересы, а отнюдь не потребности экономики и общества. И если каждая в отдельности подобная программа является

незначительным бременем для экономики, то в сумме они разоряют федеральный бюджет, растрачивают ресурсы и снижают жизненный уровень населения.

Отцы Конституции США осознавали этот недостаток демократической системы и стремились ограничить давление со стороны организованных групп, которые они называли "фракциями". Так, в Разделе 8 Статьи 1 Конституции США говорится, что для осуществления программ, содействующих всеобщей безопасности и благосостоянию всего общества, Конгресс должен устанавливать только единообразные налоги. Этот пункт был призван предотвратить использование средств, получаемых от налогообложения, в интересах отдельных групп населения. Однако с течением времени первоначальный смысл статьи был искажен решениями судов и законодательными актами. В своей современной интерпретации американская Конституция уже не способна ограничивать политическую силу хорошо организованных групп.

Основатели Канадской конфедерации не проявили ни особого интереса, ни особых познаний в этом вопросе, и, таким образом, в канадской Конституции соответствующая статья отсутствует вовсе. По этой ли причине, или потому, что канадцы менее враждебно относятся к перераспределительной деятельности правительства, в Канаде существует еще больше, чем в США программ, нацеленных на обслуживание групповых интересов.

ГОСУДАРСТВО часто создает угрожающий экономике бюджетный дефицит

Если расходы государства превышают его доходы, возникает бюджетный дефицит, для финансирования которого государство, как правило, выпускает облигации. Такие облигации являются государственным долгом. Бюджетный дефицит увеличивает масштаб государственного долга.

Дефицитное финансирование вошло у современных государств в привычку. В 70-х и 80-х годах центральные правительства всех ведущих промышленных стран постоянно сводили бюджет с дефицитом, что, в свою очередь, приводило к разбуханию государственного долга.

Какое влияние оказывает дефицитное финансирование на экономику?

Некоторые утверждают, что государственный долг позволяет нам веселиться на празднике жизни сегодня, оставляя внукам платить по счетам. Это, несомненно, преувеличение, если большую часть государственной задолженности составляет внутренний долг. Конечно, налогоплательщикам придется платить более высокие налоги, идущие на выплату процентов по государственному долгу. Однако большая часть выплат по процентам будет также получена самими жителями страны. Таким образом, детям и внукам предстоит не только платить налоги для покрытия долга, но и получать процентные платежи. Конечно, при этом будет происходить перераспределение, поскольку не все те, кому приходится платить повышенные налоги, получают доходы от государственных облигаций.

Большинство экономистов, однако, полагают, что одалживание денег правительством для покрытия бюджетного дефицита толкает вверх ставку процента, а это, в свою очередь, приводит к падению частных инвестиций. Государство может компенсировать сокращение частных инвестиций, если использует одолженные средства для капитальных вложений. Но обычно этого не происходит. Большая часть государственных расходов в индустриально развитых странах идет на нужды перераспределения, субсидии и другие цели, напрямую выгодные групповым интересам. Таким образом, бюджетный дефицит почти неизбежно сокращает запас капитала (инструментов, машин, сооружений), остающийся в наследство будущим поколениям. В результате производительность труда,

и, следовательно, уровень его оплаты окажется ниже? чем в отсутствии дефицита.

Независимо от того, финансируются ли государственные услуги населению за счет долга или за счет налогов, используемые для них ресурсы становятся недоступны для производства других вещей. Строя, например, автостраду, правительство отвлекает ресурсы из частного сектора, где они могли бы использоваться каким-то иным образом. В результате текущий выпуск товаров для частного потребления оказывается ниже. Это -- сегодняшние издержки государственных расходов, и финансирование посредством государственного долга не способно отодвинуть их в будущее.

Может ли дефицит привести к экономическому краху? Кредит -- обычный способ ведения бизнеса. Многие крупные и прибыльные корпорации постоянно имеют непогашенный долг. Ключом к пониманию целесообразности кредита как в отношении отдельных лиц и частных фирм, так и государства, является соотношение между ожидаемым доходом и обязательствами по уплате процентов. Пока прибыль фирмы велика по сравнению с ее обязательствами по уплате процентов, долг не создает особых проблем. То же самое касается и федерального правительства. Пока у граждан есть уверенность, что государство может с помощью налогов собрать средства, необходимые для обслуживания долговых обязательств, правительство не будет иметь проблем с финансированием и рефинансированием своего непогашенного долга.

Расходы на обслуживание государственного долга могут, однако, расти очень быстро и привести к истощению налоговых ресурсов. На сегодняшний день, например, расходы на уплату процентов по государственному долгу поглощают 31 цент из каждого доллара, собранного федеральным правительством Канады за счет налогов. При большом государственном долге налогоплательщики могут не захотеть и дальше платить высокие налоги, все меньшая и меньшая часть которых будет направляться на предоставление налогоплательщикам государственных услуг.

Чрезмерный долг везде приводил к финансовому краху. Экономика ряда стран, включая Боливию, Аргентину, Чили, Бразилию и Израиль, в течение последних лет разрушались непомерными долгами, эмиссией денег и стремительной инфляцией. Если темпы роста процентных обязательств федерального правительства будут по-прежнему опережать темпы роста государственных доходов, то и Канада не будет застрахована от подобной участи.

Причина бюджетного дефицита не является тайной. Парламентарии любят тратить деньги на программы, доставляющие удовольствие избирателям. В то же время они не любят увеличивать налогообложение, поскольку в этом случае издержки избирателей становятся заметны. Государственный долг является удобной альтернативой текущим налогам -- он скрывает издержки и отодвигает их на будущее.

"Проблема дефицита" -- это проблема политической системы. Дефицитное финансирование -- естественное порождение неограниченной демократической процедуры принятия решений. Не сдерживаемые конституционными нормами или стойкими убеждениями политики, естественно, будут использовать дефицитное финансирование, чтобы скрыть от избирателей издержки своих программ.

Политические игры, потакающие групповым интересам, увеличивают расходы казны. У каждого, например, из 295 членов канадского парламента есть весомые основания упорно отстаивать расходы, приносящие выгоды его избирателям, и почти нет оснований возражать против расходов, предлагаемых другими. Законодатель, который попытается

играть роль "сторожевого пса" в вопросе бюджетных расходов, навлечет на себя недовольство коллег, выступающих за особые программы для своих избирателей. Что еще более важно, выгоды (например, снижение налогов или падение процентных ставок) от урезания расходов и сокращения дефицита будут распределяться тонким слоем между избирателями всех округов. Таким образом, избирателям, поддерживающим того или иного члена парламента, достанется лишь малая их толика [Заметим, что названные выше выгоды от сокращения каждой отдельной статьи государственных расходов будут не только относительно невелики, но и распределены среди населения страны непредсказуемым образом. -- Прим. ред.]

Это все равно, как если бы 295 семей шли обедать, зная, что по окончании обеда каждая получит счет на 1/295 часть общей стоимости съеденного. Ни одна семья не сочтет необходимым заказывать меньше, потому что их сдержанность мало повлияет на общую сумму. Почему бы в таком случае не заказать креветки на закуску, бифштекс и омара на первое и большой кусок пирога -- на десерт? В конце концов, это добавит всего лишь несколько центов к доле каждой семьи в суммарном счете. Однако если каждый будет придерживаться подобного образа мыслей, ценность заказанного окажется меньше потраченных на него денег.

Так же обстоит дело и с принятием решений в парламенте. Парламентарии заинтересованы в проталкивании программ, помогающих их собственным округам, особенно если каждый из них сознает, что остальные поступают аналогичным образом. Кроме того, все они заинтересованы в том, чтобы скрывать от избирателей издержки государственных программ. При такой системе стимулов наиболее вероятным результатом будет большой дефицит бюджета.

Сокращает ли увеличение налогов бюджетный дефицит? Профессора Джеймс Ахиакпор и Саллех Амирхалкали, внимательно изучив канадскую статистику, пришли к отрицательному заключению. [James Ahiakpor and Sallen Amirkhalkhali, *On the Difficulty of Eliminating Deficits with Higher Taxes: Some Canadian Evidence*, South Economic Journal, Vol. 56, No. 1, July 1989, pp. 24 -- 31.] Причина этого состоит в том, что рост бюджетных доходов побуждает парламентариев к рассмотрению еще большего количества заявок на расходы, и, в конце концов, выгоды, получаемые за счет сокращения дефицита, сводятся к нулю. Провал недавней попытки правительства консерваторов в Оттаве снизить дефицит до уровня ниже 30 млрд. долл. путем значительного повышения налогов дает основания полагать, что этот вывод, полученный на основании устаревших данных, все еще остается в силе.

То же самое, по-видимому, происходит и в Соединенных Штатах. Исследование, подготовленное в 1991 г. для Объединенного экономического комитета конгресса, показало, что с 1947 г. каждый дополнительный доллар из средств, полученных от налогов, порождал увеличение расходов на 1,59 доллара! Таким образом, дополнительный доход приводил к еще большему росту расходов. В 1982 г. президент Рейган согласился на получившее широкий общественный резонанс увеличение налогов при условии, что Конгресс сократит расходы. Налоги были увеличены, но сокращению расходов так и не суждено было осуществиться. Президент Буш попал в ту же самую ловушку со своим печально известным бюджетным соглашением 1990 г. Налоги опять были повышены, расходы же выросли еще больше, и бюджетный дефицит вновь увеличился. При существующей политической практике нет достаточных оснований полагать, что повышение налогов сократит дефицит. Конгресс потратит каждый доллар, который попадет к нему в руки, и плюс еще несколько сот миллиардов!

Если мы действительно собираемся бороться с дефицитом, то должны модифицировать политическую систему. Нужно изменить законы таким образом, чтобы политикам стало сложнее тратить за пределами того, что они в состоянии собрать в виде налогов.

Вот некоторые способы добиться этого.

Можно внести поправку в Конституцию с требованием, чтобы федеральное правительство балансировало свой бюджет. Такое требование предъявляется к муниципальным властям Канады и к администрациям большинства штатов США.

Можно добиться и другой поправки -- о том, что по вопросам расходов федерального правительства и его прав по выпуску займов необходимо одобрение двух третей или трех четвертей членов обеих палат.

Расходы текущего года можно было бы ограничить размером доходов прошлого года.

Предлагаемые изменения усложнили бы расходование средств законодателями, если только они не желают увеличивать налоги или взимать плату за услуги государства. Они бы ужесточили бюджетные ограничения правительства, ослабили власть групповых интересов и преподали урок любителям поживиться из общего котла. Кроме того, они вынудили бы законодателей более тщательно учитывать издержки государственных программ. Все это, несомненно, повысило бы эффективность деятельности правительства.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДСТВ ОБЩЕСТВА ГОСУДАРСТВОМ способствует их расхищению

Средство политики, которое зачастую становится ее самоцелью, состоит в том, чтобы без лишнего шума отбирать деньги у рядового налогоплательщика, а затем распределить их среди бесчисленных претендентов, обеспечивая себе достойную поддержку на выборах. Политика, по крайней мере, в части привлечения голосов избирателей, представляет собой искусство тонко рассчитанного обмана или, точнее сказать, искусство лгать и при этом не быть пойманным на лжи.

*Джеймс Шлесинджер,
министр обороны США в 1973 -- 1975 гг.
[James R. Schlesinger,
System Analysis and the Political Process,
Journal of Law and Economics, p. 281 (October 1968)]*

Существуют два способа, с помощью которых люди могут повысить свое благосостояние: работа и грабеж. В одном случае люди зарабатывают, производя товары и услуги, и обменивая их на денежный доход. Такой способ получения дохода выгоден партнерам по обмену, да и обществу в целом, благосостояние которого от этого растет. В другом случае люди богатеют, присваивая себе то, что произвели другие. Этот способ не создает никакого дополнительного дохода стране, поскольку выигрыш одного означает потерю для другого; более того, он даже сокращает благосостояние общества, расходуя ресурсы на перераспределение. Когда власть действует как беспристрастный арбитр, защищая права собственности и обеспечивая выполнение контрактов, она поощряет производительную деятельность и пресекает грабеж, содействуя экономическому процветанию общества.

В современном мире, однако, сама власть часто становится пособником грабителей. В

нашу эпоху всесилья государства перераспределение доходов от налогоплательщиков к хорошо организованным группам и избирательным блокам стало для политиков развитых странах Северной Америки и Западной Европы обычным делом. Выигрывает тот, кто способен рассчитать, как наиболее безболезненно увеличить доходы казны, чтобы затем потратить групповым интересам, готовым за это обеспечить политиков голосами избирателей.

Объем ресурсов, направляемых на лоббирование, политические кампании и "снискание государственной благосклонности" во всех ее проявлениях, прямо пропорционален той легкости, с какой политический процесс можно использовать в личных или групповых интересах за счет остальных граждан. Если государство не в состоянии возложить издержки государственных программ на непосредственных получателей выгод (например, через введение платы за соответствующие услуги) и увязает в трясине перераспределительной деятельности, то все больше усилий расходуется на создание политических организаций и лоббирование своих интересов, и все меньше -- на производство товаров и услуг. [См. Richard Epstein, *Takings: Private Property and the Power of Eminent Domain*, Cambridge: Harvard University Press, 1985.] Ресурсы, которые в другой ситуации были бы использованы для преумножения богатства, растрачиваются понапрасну в борьбе за кусок все уменьшающегося экономического "пирога". Такая совершенно непроизводительная деятельность по перетягиванию избирателей на свою сторону является естественным порождением ничем не ограниченной демократии.

Если деятельность демократического правительства не сдерживается конституционными нормами, политики проводят в жизнь программы, ведущие к растрате ресурсов и наносящие ущерб жизненному уровню населения.

ИЗДЕРЖКИ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ намного превышают выгоды тех, кому предназначаются перераспределяемые средства

Когда в середине 60-х годов Соединенные Штаты объявили "войну бедности", а правительство Канады приступило к построению "справедливого общества", люди верили, что от бедности можно избавиться, передав чуть большую часть своего дохода неудачливым членам общества. Сказано -- сделано, и перераспределительные программы резко расширили свои масштабы. Пенсии по старости, пособия по безработице, помощь беднякам и другие бесчисленные программы в сумме составляют теперь наиболее значительную и самую быстрорастущую (после процентов по государственному долгу) часть государственных расходов.

Несмотря на столь грандиозные усилия и щедрость налогоплательщиков, Национальный совет по социальному обеспечению (The National Council on Welfare) и Канадский совет социального развития (Canadian Council on Social Development) утверждают, что 4 миллиона канадцев по-прежнему живут в нищете!

По мнению Кристофера Сарло, автора книги "Нищета в Канаде", опубликованной в 1992 г. Фрэйзеровским институтом, представление о неискоренимости нищеты является в основном результатом метода, с помощью которого она измеряется. Если исключить из рассмотрения студентов и тех, для кого низкие доходы -- всего лишь временное явление, становится ясно, что проблема не столь уж масштабна. Однако же она, вне всякого сомнения, существует, и вопрос, таким образом, -- почему? Ведь почти 100 млрд. долл. забираются у налогоплательщиков и распределяются через правительственные программы!

Экономический анализ показывает, что неэффективность правительственных программ является следствием более общей закономерности: трудно перераспределить доход в пользу нуждающихся так, чтобы улучшить их благосостояние в долгосрочной перспективе. И причиной этого являются неучтенные вторичные эффекты. [James Gwartney and Richard Stroup, *Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy*, Cato Journal (Spring/Summer 1986).] Три основных фактора снижают эффективность перераспределения доходов.

Во-первых, расширение перераспределения сдерживает экономический рост.

Национальный доход не является ни небесной манной, ни пирогом, который выпекается на государственной кухне, делится затем на куски разных размеров и подается гражданам в горячем виде. Как раз наоборот -- доход есть то, что люди сами производят и зарабатывают, предоставляя товары и услуги, за которые потребители готовы платить.

Налоги и трансфертная политика дестимулируют зарабатывание денег и налогоплательщиком, и получателем трансферта. По мере увеличения налогов, необходимых для финансирования трансфертов, у налогоплательщиков пропадает всякое желание производить и зарабатывать и, напротив, создаются стимулы вкладывать деньги в менее эффективные, но не облагаемые налогом, виды деятельности. Кое-кто предпочитает уйти из официальной экономики и заняться бартером или другими неэффективными формами экономической деятельности. Снижается стимул к зарабатыванию денег и у получателя трансферта, поскольку его размер уменьшается с ростом доходов. Таким образом, ни налогоплательщики, ни получатели трансфертов в этой ситуации не будут производить и зарабатывать столько, сколько могли бы, не будь трансфертных программ. К тому же, перераспределение дохода политиками поощряет людей тратить больше времени на политику и меньше -- на производство. Все эти факторы сдерживают экономический рост и ведут к падению благосостояния и тех, кому трансферты предназначены, и всех остальных граждан.

Во-вторых, борьба за трансферты может значительно сокращать суммарные выгоды их получателей. Чтобы не разорить бюджет, власти вынуждены устанавливать критерии для определения получателей трансфертов и других политических благодеяний. Обычно от получателя требуется, чтобы он чем-то владел, либо что-то делал, либо что-нибудь из себя представлял. Однако, как только критерий установлен, люди начинают изменять свое поведение, чтобы заполучить в свой карман легкие государственные деньги или льготы. При этом чистая выгода от трансфертов падает.

Сказанное выше можно проиллюстрировать с помощью следующего примера. Предположим, правительство решило выдать между 9 часами утра и 5 часами вечера по 50-долларовой купюре всякому, кто захочет отстоять очередь у окошка кассира в Канадском Банке. Очереди будут длинными, но вопрос в том -- насколько длинными? Сколько времени люди захотят оторвать на эти цели от своего досуга и своей производительной деятельности? Человек, чье время стоит 5 долл. в час, будет готов провести в очереди 10 часов, чтобы получить за это 50 долларов. Другие, чье время стоит меньше, скажем 3 или 4 доллара в час, -- пойдут на это еще охотнее, но и они обнаружат, что то, чем им приходится заниматься для получения трансферта, значительно обесценивает последний.

Этот простой пример показывает, почему помощь, предоставляемая путем трансфертных программ, не может быть существенной. Когда потенциальным получателям приходится что-то делать (например, стоять в очереди, заполнять какие-то формы, лоббировать

государственные службы, сдавать экзамены, терпеть проволочки или участвовать в определенных политических кампаниях), чтобы получить право на трансферт, значительная часть их потенциального выигрыша будет утеряна в попытке отстоять это право. Аналогично, если получатели субсидии обязаны чем-либо владеть (например, участком земли для выращивания пшеницы, лицензией на вождение такси или экспортной квотой), они захотят платить за это лишь до тех пор, пока цена покупки не превысит величину самой субсидии. Конкурируя друг с другом в попытках удовлетворить требованиям властей, потенциальные получатели постепенно теряют большую часть чистой выгоды от трансферта, которая со временем оказывается существенно ниже, чем сумма трансферта.

Конечно, непредвиденные изменения в трансфертных программах могут породить временно высокие выгоды или потери для различных групп. Однако когда программа осуществляется в течение длительного времени, конкуренция за получение ее благ уничтожит существенные выигрыши от действий, которые необходимо совершить для участия в ней.

Существует и **третья причина неэффективности перераспределительной деятельности: программы, которые должны защищать потенциальных получателей трансфертов от бед, порожденных их неблагоприятными решениями, поощряют принятие решений, увеличивающих вероятность бедственных ситуаций.** Такие трансферты и сглаживают последствия бед, и понижают интерес предпринимать какие-либо шаги во их избежание.

Например, если власти осуществляют мероприятия по ликвидации последствий стихийных бедствий -- , скажем, наводнений -- это уменьшает потери потерпевших, но в то же время, хотя это и не входит в намерения правительства, поощряет людей к тому, чтобы строить дома в районах, подверженных наводнениям. В результате ущерб от наводнений оказывается усиленным.

Другой пример -- страхование по случаю потери работы. Получив пособие, безработный может отказаться от имеющихся предложений и продолжить поиски лучшего места. В результате уровень безработицы становится относительно выше, чем, если бы пособий не существовало. Только щедростью выплат можно объяснить тот факт, что примерно половина получающих пособие по безработице является его регулярными получателями. Свою трудовую карьеру они строят с учетом этих пособий. Многие из тех, кто втянулся в такую жизнь, трудятся лишь столько недель в году, сколько требуется для получения полной суммы пособий.

Если вы что-то субсидируете, поводов для субсидии становится все больше. Трансферты, направленные на борьбу с нищетой, также не являются исключением. Они поощряют ведение рискованного образа жизни: употребление наркотиков, нежелание учиться и работать, разводы, рождение детей вне брака и стремление избежать их воспитания. Все это увеличивает ряды бедных. Хотя такие вторичные эффекты в краткосрочной перспективе могут оказаться не очень важными, в долгосрочном плане их отрицательные последствия становятся все более ощутимыми. К тому же трансферты, направленные на борьбу с бедностью, **вытесняют благотворительные усилия граждан, семей, религиозных и общественных организаций.** Когда в перераспределительных целях вводятся специальные налоги, частные лица и организации, реагируя на это, меньше участвуют в благотворительной деятельности.

С экономической точки зрения провал перераспределительных программ неудивителен.

Экономический анализ показывает, что, учитывая вторичные эффекты, правительству достаточно сложно реально помочь в течение долгого времени нуждающимся, поскольку поведение людей при этом меняется, возникает обратный эффект и ситуация становится не лучше, а хуже.

ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ всего лишь подмена власти рынка политической властью, ведущая к пустой растрате ресурсов и экономическому упадку

Человек системы... склонен в своей самонадеянности превозносить свою мудрость... Он, по-видимому, воображает, что может руководить членами огромного общества с той же легкостью, с какой рука передвигает фигуры на шахматной доске; он не думает при этом, что фигуры на шахматной доске не имеют никакого иного источника передвижения, кроме человеческой рук, и в то время как на огромной шахматной доске человеческого общества всякая фигура имеет свой собственный принцип движения, часто отличающийся от предписанного ей по закону. Когда они совпадают и действуют в одном направлении, то игра человеческого общества будет проходить легко и гармонично, и весьма вероятно, что она закончится удачей. Если же эти принципы взаимно исключают друг друга, игра будет протекать плохо, и общество навсегда останется в состоянии хаоса.

*Адам Смит,
Теория моральных сентиментов, 1759 г.
[Adam Smith
The Theory of Moral Sentiments, 1759;
New York: A. M. Kelley, 1966.]*

Как уже говорилось, считается что, государство в состоянии лучше, чем рынок, координировать производство общественных благ -- небольшого класса товаров и услуг, потребление которых сложно ограничить только теми, кто за них платит.

Однако многие также считают, что, поддерживая отдельные отрасли, предоставляя им дотации и инвестиции, государство тем самым способствует ускорению экономического роста. Государственное "планирование промышленности" и "инвестиции в будущее экономическое развитие" якобы способны улучшать рыночные результаты. Нетрудно понять, почему такой подход обладает определенной привлекательностью.

Планирование кажется вполне разумным. Разве избранные народом политики и правительственные эксперты не лучше, чем предприниматели, поглощенные своим бизнесом, выражают интересы "всеобщего благосостояния"? Разве государственные чиновники не "менее алчны" по сравнению с частными компаниями? Те, кто не понимает принципа "невидимой руки", часто находят убедительными аргументы в пользу централизованного планирования. Однако экономическая наука опровергает их. Существуют четыре основные причины, почему централизованное планирование будет почти наверняка приносить больше вреда, чем пользы.

Во-первых, оно просто заменяет рынок политикой. Напомним, что государство не является экономическим регулятором. Те, кто занимается централизованным планированием (а также контролирующие их законодатели), на самом деле вовсе не похожи на бескорыстных святых. Естественно, что субсидии и инвестиции, выделяемые плановыми органами, находятся под влиянием политических мотивов.

Подумайте о том, как этот процесс осуществляется в условиях демократического принятия решений. Законодательные органы должны утвердить расходы. Различные группы, представляющие интересы бизнеса и труда, объединенного профсоюзами, будут лоббировать в целях получения инвестиционных ресурсов и субсидий. Законодатели будут обращать особое внимание на те группы, которые в состоянии сделать определенный вклад в избирательную кампанию и обеспечить создание ключевых блоков избирателей. Старые фирмы, имеющие более прочные, по сравнению с фирмами молодыми, позиции на рынке, в активе будут иметь весомый список вкладов, лучшее знание техники лоббирования и более близкий контакт с могущественными политическими деятелями. Как сказал бывший сенатор США Уильям Проксмайр, "деньги идут туда, где есть политическая сила". Очевидно, что политические заслуги помогут старым фирмам, даже если они слабы в экономическом отношении, превзойти новые, нацеленные на быстрый рост. Вдобавок политики часто блокируют различные программы, если другие не соглашаются поддерживать проекты, предоставляющие льготы их избирателям и группам, которым они покровительствуют. Только безнадежный мечтатель может верить, что этот политизированный процесс приведет к меньшим потерям, к умножению богатства и лучшему размещению инвестиций, чем механизм рынка.

Во-вторых, есть все основания полагать, что инвесторы, рискуя своими деньгами, будут принимать более правильные решения, чем центральные плановые органы, распоряжающиеся деньгами налогоплательщиков. Инвестор, если хочет получить прибыль, должен вложить деньги в проект, который повышает ценность затраченных ресурсов, а если делает ошибку и инвестиционный проект оборачивается неудачей, то сам же и страдает от последствий этого. В противоположность этому связь между принятием эффективных проектов и личным благосостоянием тех, кто занимается централизованным планированием, весьма и весьма слаба: если проект окажется эффективным, их личный выигрыш, по всей вероятности, будет весьма скромным, если он приведет к потерям, -- неудача не окажет на них значительного отрицательного воздействия. Мало того, они могут даже выигрывать от неудачных проектов, если те сопряжены с предоставлением субсидий и других льгот политически сильным группам. Поэтому нет никаких оснований полагать, что центральные плановые органы будут более эффективно, чем частные инвесторы, выявлять и осуществлять проекты, улучшающие благосостояние.

В-третьих, центральные плановые органы питаются неточной информацией. Поскольку они являются источником инвестиционных средств, руководители как частных, так и государственных предприятий с целью получения правительственных льгот будут предоставлять им искаженную информацию. Они будут пытаться убедить плановые органы, что их предприятие производит (или может производить) тот вид товаров или услуг, который чрезвычайно ценен для всего населения, и что если их предприятию дать некоторые средства, они сделали бы для благосостояния общества нечто необыкновенное. С другой стороны, если не дать им средств, рабочие места окажутся потерянными, и экономика региона потерпит крах. Сотрудники плановых органов, возможно, и знают, что подобные притязания безосновательны, но могут не обладать необходимой информацией, чтобы правильно оценить их, особенно в тех случаях, когда производитель является монополистом.

В-четвертых, не существует способа получения информации, достаточной для разработки разумного государственного плана. Мы живем в мире динамичных изменений. Технические сдвиги, новые продукты, политические волнения, изменения

спроса и скачки в погодных условиях постоянно меняют относительную дефицитность ресурсов и товаров. Никакая центральная власть не в состоянии поспеть за этими изменениями, а, следовательно, -- не способна дать менеджерам компаний на местном уровне разумные инструкции.

Рынки фиксируют и сводят воедино раздробленную на миллионы частей информацию, формируя цены, которые становятся сигналами для предприятий и собственников ресурсов осуществлять свои действия в соответствии с изменившимися условиями. Ни один центральный плановый орган не в состоянии получить, и при том без искажений, эту важную, но рассеянную информацию.

Невероятное разнообразие нужд и желаний людей, знание уникальных особенностей времени и месторасположения -- все это лежит вне ведения любого планового органа. Эти органы действуют, располагая лишь малой долей необходимой информации, которая во многом становится неточной уже к моменту ее поступления. Мнение о том, что отдельное лицо или какой-нибудь комитет могут располагать и оперировать информацией, достаточной чтобы принимать правильные плановые экономические решения в нашем быстро изменяющемся мире, является заблуждением. Координация экономических единиц слишком сложна для того, чтобы ее осуществлял какой-либо центральный плановый орган.

Сторонники планирования часто приводят в пример Министерство внешней торговли и промышленности Японии (MITI). Но успехи MITI сильно преувеличены, а его промахи игнорируются. MITI пыталось удержать фирмы "Mazda" и "Honda" от вхождения в автомобильный бизнес, не ожидая, что они выдержат конкуренцию: Оно пыталось не дать "Sony" производить транзисторные радиоприемники, защищало те фирмы в судостроительной и горнодобывающей отраслях, которые отличаются высокими затратами. Установленные им ограничения на импорт мяса, цитрусовых и других сельскохозяйственных продуктов вынудили японских потребителей платить за продукты питания значительно больше, чем в других промышленно развитых странах. Успех в бизнесе пришел к японцам вопреки, а не благодаря планированию MITI.

Государственное планирование в Канаде тоже отличается внутренней непоследовательностью. Правительства провинций субсидируют производителей табака, одновременно пропагандируя вред курения; выплачивают дотации одним фермерам, поскольку рыночная цена на зерно не покрывает их издержек производства, и субсидируют ирригационные проекты, ведущие к увеличению производства зерна и дальнейшему снижению его цены на рынке; удерживают цены на молоко на высоком уровне и проводят в жизнь программы по обеспечению школьников обедами, чтобы сделать дорогое молоко более доступным; требуют установки более прочных бамперов, чтобы увеличить надежность автомобилей, тогда как нормы экономии топлива требуют уменьшить их вес, и т. д.

Наивно думать, что централизованное планирование способствует экономическому росту. Когда предприятия получают больше средств от правительства и меньше -- от потребителей, они начинают тратить больше времени, пытаясь угодить политикам, и меньше, -- чтобы угодить потребителям. Нетрудно предвидеть, что такая растрата общественных сил приводит скорее к экономическому упадку, нежели к процветанию.

КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ ВЛАСТЯМИ так же важна, как и конкуренция между фирмами

Конкуренция властей между собой и с частными предприятиями заставляет органы власти лучше служить интересам людей

Конкуренция дисциплинирует. Если частная фирма плохо обслуживает клиентов, она проигрывает конкурентам, предлагающим лучшие условия. Конкуренция дает потребителям защиту от высоких цен, плохих товаров и услуг, грубого поведения персонала. В отношении частного сектора с этим согласны почти все. Важность конкуренции в государственном секторе, к сожалению, не столь широко признана.

Система стимулов, воздействующих на государственные учреждения и предприятия, не очень-то способствует их эффективной деятельности. В отличие от частных владельцев, директора и управляющие предприятий государственного сектора редко выигрывают от снижения издержек и улучшения результатов своей деятельности. Наоборот, предприятие, которое не может потратить выделенные ему на год деньги, вряд ли получит больше на следующий год. Поэтому предприятия, не сумевшие распорядиться полной суммой выделенных им на год средств, обычно старается любым способом истратить их в конце года. Сами служащие называют эту ситуацию "фискальным идиотизмом".

В частном секторе норма прибыли служит достаточно наглядным индикатором эффективности. В государственном секторе, где таких индикаторов нет, управляющим удается успешно скрывать экономическую неэффективность государственных фирм. В частном секторе итогом неэффективной деятельности становится банкротство. В государственном секторе подобного механизма не существует. Напротив, плохие результаты и неспособность достичь поставленных целей часто используются в качестве аргумента для увеличения затрат. Например, администраторы государственных школ используют снижение показателей успеваемости учащихся как доказательство необходимости дополнительного финансирования; подобным же образом полицейское ведомство использует данные о росте преступности.

Поэтому жизненно необходимо, чтобы государственные предприятия конкурировали с частными фирмами. Если государство осуществляет поддержание порядка на улицах, уборку мусора, обучение в школах и т. д., то и частным фирмам должна быть предоставлена возможность заниматься той же "деятельностью и конкурировать с государственными предприятиями. Конкуренция будет стимулировать улучшение деятельности, сокращение издержек и инновационный процесс и государственных, и в частных предприятий. В итоге налогоплательщики смогут получить за свои деньги больший объем общественных благ.

Конкуренция между региональными властями также способствует экономическому прогрессу. Местное правительство не может быть деспотическим, если сравнительно легко доступен "выход из игры" -- переезд в другое место, где вас больше устраивает уровень государственных услуг и налогов. И хотя уйти от своего регионального правительства не так легко, как от одного бакалейщика к другому, у граждан все же имеется возможность "голосования ногами".

Когда функции центрального правительства жестко ограничены защитой прав личности, свободы торговли и национальной безопасности, территории могут существенно различаться по уровню общественных услуг и, следовательно, по налогообложению. Точно так же, как люди отличаются по готовности тратить деньги на жилье или автомобиль, они различаются и в отношении к общественным расходам. Одни хотят высокий уровень общественных услуг и высокие налоги, другие предпочитают меньше налогов и меньше общественных услуг. Одни хотят, чтобы общественные услуги финансировались только

при помощи налогов, другие -- чтобы за них взималась и плата. Регионализация решений относительно общественных услуг позволяет чаще удовлетворять такие противоречивые пожелания.

Конкуренция между местными органами власти способствует и повышению эффективности их деятельности. Если местная администрация, увеличивая налоги, не улучшает предоставляемые ею услуги, она отталкивает и людей, и фирмы, и они перебираются туда, где за свои деньги могут получить от администрации больше. Как и фирмы на рынке, местные органы власти, не умеющие угодить своим гражданам, теряют заказчиков (население) и свои доходы.

Конкуренция между региональными администрациями служит интересам налогоплательщиков. Однако нужно, чтобы центральное правительство ее не подавляло. **Когда центральное правительство субсидирует, контролирует и регулирует весь набор общественных услуг, предоставляемых местными органами власти, оно тем самым подрывает их конкуренцию.** Лучшее, что может сделать центральное правительство, -- хорошо выполнять свои ограниченные функции и оставаться нейтральным по отношению к услугам, предоставляемым администрацией на провинциальном, региональном и местном уровнях.

Местные власти, как и частные предприятия, хотят защититься от конкуренции и всегда стремятся к монопольному положению. Поэтому конкуренция между местными властями не складывается автоматически. Она должна быть составной частью политической организации общества. Именно этого пытались добиться творцы американского федерализма и Конституции США. Канадская федеративная система способна предоставить такие же гарантии конкуренции, хотя необходимость последней осознавалась Отцами-основателями Канадской конфедерации в меньшей степени.

КОНСТИТУЦИОННЫЕ НОРМЫ должны обеспечивать гармоническое сочетание демократии с крепкой экономикой

Прежняя точка зрения, рожденная в муках многовековой истории господства одних людей над другими, состояла в том, что неограниченная власть людей с ограниченными умственными способностями и излишним самомнением неминуемо приводит к деспотизму, застою и коррупции, а условием прогресса является ограничение власти до границ компетенции и добродетелей правителей... Согласно господствующим ныне взглядам способность властей управлять страной не знает границ, а потому нет нужды устанавливать рамки их деятельности...

Народам, возможно, придется пройти через суровые испытания, прежде чем они снова поверят в забытые истины. Но рано или поздно они поверят в них, как верили прежде; важно отказаться от идей, вводивших в заблуждение.

Уолтер Липман,
Хорошее общество, 1956
[Walter Lippmann,
The Good Society, p. 38
(New York: Grosset and Dunlop, 1956)]

Уверенность в том, что демократический процесс сам по себе создает среду, благоприятную для экономического прогресса, является глубочайшим интеллектуальным

заблуждением наших дней. И теория, и практический опыт убеждают нас, что это не так.

Если государство хочет содействовать экономическому процветанию, то правила политической игры должны быть установлены так, чтобы приводить корыстные интересы избирателей, политиков и бюрократов в соответствие с потребностями развития экономики. Для этого сфера деятельности государства должна быть ограничена, а его отношение к различным группам населения должно стать беспристрастным.

Когда деятельность государства неограниченна, и политический процесс позволяет легально хапать деньги, процветает борьба хищников. Люди тратят больше времени на ожесточенные политические баталии, сражаясь за куски экономического "пирога", чем на производство самого этого пирога. В результате производство падает, а враждебность, недоверие и даже ненависть между различными группами растут одновременно с усилением экономического застоя. Жизнь в условиях сильно политизированной экономики не особенно приятна.

На протяжении веков развитие наших свобод осуществлялось путем ограничения власти монарха и государства. Великая хартия вольностей 1215 г., впервые законодательно установив пределы их власти, по существу стала декларацией экономических прав народа. Впоследствии власть короля Карла II в еще большей степени была ограничена в пользу народа, представленного парламентом. Основная борьба шла вокруг права государства отчуждать доходы и имущество граждан посредством налогов. Сегодня, однако, парламент, который первоначально был создан, чтобы противодействовать неограниченной власти короля облагать народ налогами, сам захватил эту власть и неограниченно пользуется ею.

Народ стремился ограничить власть государства, дать простор частной деятельности и исключить вмешательство государства в частные дела граждан. Однако с течением времени границы между частной и государственной деятельностью стали стираться, и теперь государство оказалось вовлеченным почти во все. Вторичные эффекты этой политизированной системы очевидны: высокие налоги, чрезмерные масштабы регулирования, расходы, направленные на поощрение групповых интересов, и дефицит бюджета, угрожающий финансовой системе.

Единственная альтернатива -- введение конституционных норм, которые, устранив эти недостатки демократии, содействовали бы экономическому прогрессу.

ПРИМЕЧАНИЯ

Часть I.

1. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations*, 1776; (Cannan's ed., Chicago: University of Chicago Press, 1976), p. 477.

(Русское издание: Адам Смит, Исследования о природе и причинах богатства народов, ОГИЗ, Москва, 1935)

2. Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson*, New Rochelle: Arlington House, 1979.

Часть II.

1. Подробнее об этой проблеме см. статью: Randy Simmons and Urs Kreuter, *Herd Mentality*:

Banning Ivory Sales Is No Way to Save the Elephant, Policy Review (Fall 1989), pp. 46 -- 49.

2. Harold Barnett and Chandler Morris, *Scarcity and Growth: The Economics of Natural Resource Availability*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1963

3. Stephen Moore, *So Much for 'Scarce Resources'*, Public Interest (Winter 1992).

4. Milton Friedman, *Economic Freedom, Human Freedom, Political Freedom*. Лекция, прочитанная 1 ноября 1991 г. в Калифорнийском государственном университете в Хейварде. Брошюра с текстом лекции может быть получена из: Center for Private Enterprise Studies of California State University, Hayward.

5. Hernando de Soto, *The Other Path*.

6. Clair Wilcox, *Competition and Monopoly in American Industry*, Monograph no.21., Temporary National Economic Committee, Investigation on Concentration of Economic Power, 76th Congress, 3rd Session (Washington, D.C.: U.S Government Printing Office, 1940

7. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, p. 18. Русский перевод.

8. Henry George, *Protection or Free Trade*, 1886 (reprinted edition, New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980), p. 47.

Часть III.

1. James Ahiakpor and Sallen Amirkhalkhali, *On the Difficulty of Eliminating Deficits with Higher Taxes: Some Canadian Evidence*, South Economic Journal, Vol.56, No.1, July 1989, pp. 24 -- 31.

2. James R. Schlesinger, *System Analysis and the Political Process*, Journal of Law and Economics, (October 1968), p. 281.

3. См. Richard Epstein, *Takings: Private Property and the Power of Eminent Domain*, Cambridge: Harvard University Press, 1985.

4. James Gwartney and Richard Stroup, *Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy*, Cato Journal (Spring/Summer 1986).

5. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, 1759; New York: A. M. Kelley, 1966. Русский перевод: Адам Смит, Теория моральных сентиментов, [найти русскую ссылку](#).

6. Walter Lippmann, *The Good Society*, (New York: Grosset and Dunlop, 1956), p. 38.

ПРИЛОЖЕНИЯ

В предыдущих частях излагались и обосновывались азы экономики. Последующие приложения, написанные канадскими и российскими авторами, представляют собой попытки применения изложенных в книге принципов и подходов к организации взаимодействия общества и государства применительно к Канаде и современной России.

СЕМЬ ПРИНЦИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЦВЕТАНИЯ

(Р. Струуп, Дж. Гвартни)

**БИЛЛЬ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВАХ ЧЕЛОВЕКА
который содействовал бы экономическому прогрессу Канады
(Economic Bill of Rights)**

7. Ни одно правительство не может отбирать частную собственность, частично или полностью, основываясь на своем праве отчуждения или регулирования, равно как и на любом другом, за исключением тех случаев, когда это делается для общественных нужд через установленную законом процедуру и после компенсации владельцу полной рыночной стоимости отчуждаемой собственности.

В последние годы власти провинций и особенно округов принимали постановления, позволявшие им отбирать частную собственность без компенсации. Суды, как правило, разрешали им это тогда, когда законодательный орган считал, что данное действие совершается в общественных интересах или что отчуждение не препятствует владельцу пользоваться своим имуществом. Это открывает лазейки для злоупотреблений, и их следует прикрыть.

7. Право людей открыто торговать легальными товарами и оказывать услуги на взаимовыгодных условиях не может подвергаться ограничению федеральными и местными властями. [Пункты 1. и 2. *Билля о экономических правах человека* заимствованы из: Milton and Rose Friedman, *Free to Choose*, New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1980. См. в частности гл. 10.]

Свобода обмена является краеугольным камнем экономического прогресса. Контроль за ценами, ограничения на занятие определенными видами деятельности, законы, не разрешающие торговлю между людьми различных расовых, этнических или религиозных групп, и другие предписания, ограничивающие торговлю, должны быть запрещены.

Важно провести различие между лицензированием и сертификацией. Лицензионные требования запрещают какую-либо профессиональную деятельность без разрешения государства. Они являются явным ограничением торговли. В противоположность этому, сертификация просто требует от человека предоставления клиенту определенной информации (например, о сданных квалификационных экзаменах или достигнутом образовательном уровне). До тех пор, пока сертификация носит лишь информативный характер, она имеет право на существование.

7. Федеральные власти не имеют право облагать налогом либо ограничивать квотами импорт или экспорт.

Речь идет о международном аспекте права на свободную торговлю, о котором говорилось в пункте 2

7. Для утверждения статей федерального бюджета, касающихся государственных расходов, необходимо одобрение трех четвертей членов обеих палат парламента.

Для утверждения расходов администрации провинции необходимо одобрение, по крайней мере, двух третей членов ее законодательного собрания.

Напомним, что если тот или иной проект государственных расходов действительно является эффективным, всегда найдется такой метод его финансирования, который приведет к всеобщему выигрышу (см. с. 77 -- 79). Таким образом, требование

квалифицированного большинства не препятствует принятию проектов, которые действительно улучшают благосостояние, но затрудняет при этом использование политическими группировками рычагов власти в качестве инструмента для распределения средств. Кроме того, это требование помогает сдерживать расходы местных властей, притом, что межрегиональная конкуренция дает им действенный стимул для служения общим интересам своих граждан.

7. Чтобы произвести заимствование средств для финансирования дефицита государственного своего бюджета, федеральное правительство должно получить одобрение трех четвертей членов обеих палат парламента.

Это снизит стремление парламента тратить сверх того, чем он располагает.

7. Федеральные власти не вправе контролировать ни расходы администраций провинций, ни частных фирм без одобрения трех четвертей членов обеих палат парламента.

Без этого положения парламента, пользуясь своей властью, будет распоряжаться средствами провинций и частных фирм для того, чтобы обойти приведенные в предыдущих пунктах ограничения на федеральные бюджетные расходы и займы.

7. Канадский Банк должен поддерживать канадскую валюту и цены на стабильном уровне. Если уровень цен повышается или понижается более чем на 5% в год в течение двух лет подряд, управляющий Канадского Банка должен подать в отставку.

Это положение прояснило бы, какие задачи должны стоять перед Канадским Банком. Поддерживая финансовую стабильность, он тем самым содействовал бы устойчивости и прогрессу экономики в целом.

Изложенные выше принципы помогли бы ускорить экономическое развитие страны и ограничить политическое влияние групповых интересов. Последнее стало бы позитивным шагом на пути к государственной власти, основывающейся на согласии граждан, а не на праве конфисковывать собственность одних в пользу других.

Однако прежде чем устанавливать конституционные правила, отвечающие целям экономического роста, необходимо создать интеллектуальный фундамент ограничения государственной власти. Необходимо отказаться от мифа о том, что всенародные выборы - это та черта политического процесса, которая способствует свободе канадцев. Следует признать, что одно дело -- избирать политических деятелей большинством голосов, и совсем другое -- большинством голосов определить, что они должны делать. Притом, что парламента является суверенным органом, именно традиции ограничения его власти служат гарантией прав канадцев. Право на автономию, владение собственностью, свободу передвижения и объединения, наконец, на торговлю -- вот что определяет наш экономический прогресс. Несмотря на то, что государство играет важную роль в поддержании правопорядка, необходимого для нормальной экономической деятельности, именно ограниченная государственная власть является ключом к экономическому прогрессу. Чем скорее мы поймем эту важную мысль, тем быстрее сможем добиться процветания.

Г. Лебедев, ИНМЭ

В прочитанной Вами книге изложены азы экономики. Как и принято обычно в экономической науке эти азы излагаются и обосновываются, исходя из принципов максимизации производства общественных благ, наиболее рационального и эффективного использования ресурсов и пр.

Но кроме такого -- экономического -- подхода к организации общественной жизни и взаимодействий общества и государства, существует еще и морально-этический подход, при котором действия оцениваются не по экономической эффективности для общества в целом, а по их моральной приемлемости ("не убий", "не укради" и пр.).

Как это часто бывает, "правильные" действия, подходы, оценки оказываются "правильными" и с экономической, и морально-этической точек зрения. И наоборот -- морально-ущербные способы взаимодействия в долгосрочной перспективе оказываются и экономически неэффективными и "неправильными".

Поскольку этот -- морально-этический и правовой аспект в "Азбуке экономики" практически не затронут, ниже помещен текст под условным названием "Конституция для новой России", который, как и идущая за ним "Либеральная Хартия", играет ту же роль, что и "Билль об экономических правах", применительно к современным российским условиям. Читатель увидит многочисленные пересечения указанных трех документов и азов экономики, изложенных в книге.

Естественно эти документы, как, впрочем, и изложенные азы экономики заслуживают не только экономического, но и столь же детального морально-этического обоснования, которое, увы, в данную книгу уже не помещается. [См. также Бертран де Жувенель "Этика перераспределения", ИНМЭ, 1995.]

КОНСТИТУЦИЯ ДЛЯ НОВОЙ РОССИИ

Настоящая Конституция провозглашает основные права и свободы людей, ограничивает деятельность властей, описывает, что власти могут, должны и не должны делать.

Предназначение власти -- защита прав и свобод людей, цивилизованное разрешение конфликтов. Власть должна служить людям, а не наоборот. Поэтому, не власти регулируют жизнь людей, а люди ограничивают и регулируют деятельность властей.

Принимать и изменять Конституцию могут только люди (на референдуме). Власти не вправе сами себе устанавливать нормы поведения, не вправе ни при каких условиях нарушить или изменять Конституцию.

ЦЕННОСТИ, ПРАВА И СВОБОДЫ

Статья 1. ПРАВО

1.1. Действия людей, властей, юридических и иных лиц должны оцениваться как моральные или неприемлемые, возможные или недопустимые, законные или наказуемые безотносительно провозглашенных целей, исключительно на основе соответствия или несоответствия этих действий настоящей Конституции, законам, принятым нормам этики и морали.

1.2. Никакие самые благие цели не могут оправдывать противозаконных деяний, использования негодных средств. Нельзя убивать невинных, даже во имя будущего

счастья всего человечества.

Используемые средства определяют реальную жизнь, -- они важнее провозглашаемых целей. Цели описывают воображаемое будущее (которое может не наступить и, как правило, не наступает). Цели всегда можно подобрать -- самые ужасные преступления совершались во имя или обосновывались высочайшими целями и "идеалами".

Настоящее не только не менее важно, чем воображаемое будущее. Именно настоящее -- производимые действия, используемые средства, а не провозглашаемые цели, определяют реальное будущее.

Статья 2. НЕПРИКОСНОВЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ И СОБСТВЕННОСТИ

2.1. Личность неприкосновенна.

2.2. Собственность человека есть продолжение его "Я" на мир вещей. Собственность человека также неприкосновенна, как его личность. Отнять собственность -- все равно, что отрезать руку. Никакие, даже самые высокие цели, "государственные" или "общественные" интересы не могут служить основанием для нарушения неприкосновенности личности и собственности.

2.3. Заработанные деньги -- это собственность человека. Принудительное взимание налогов недопустимо, как недопустимо и любое насильственное изъятие собственности у человека, какими бы "государственными" или "общественными" интересами, "общими нуждами" и другими благовидными целями оно не оправдывалось.

2.4. Власти не вправе насильственно взимать какие-либо налоги, сборы и пошлины, изымать землю, недвижимость, иную собственность на "государственные", "городские", "оборонные" и иные нужды, а также для любых других целей.

Статья 3. СВОБОДА И ОГРАНИЧЕНИЕ НАСИЛИЯ

3.1. Никто не вправе ограничивать ненасильственную деятельность любых дееспособных лиц, заключение и совершение ими любых сделок, образование новых юридических лиц.

3.2. Любое ограничение свободы деятельности, заключения и совершения договоров, неприкосновенности личности и собственности, равно как и установление правил, ограничивающих свободы и неприкосновенность личности и собственности является насилием.

3.3. Никто не вправе осуществлять насилие по соображениям общественной или иной пользы, равно как никто не вправе ограничивать деятельность дееспособных лиц по соображениям защиты их интересов, а также на основании предположений о намерениях или последствиях.

3.4. Никто не вправе осуществлять насилие иначе, как для защиты прав лиц и только в случае нарушения этих прав.

3.5. Никто не вправе осуществлять насилие по соображениям защиты прав дееспособного лица иначе, как по его обращению. Власти, однако, обязаны защитить нарушенные права потерпевшего лица и без его обращения в случае, если это лицо недееспособно или прекратило существование.

Статья 4. РАВЕНСТВО

4.1. Все лица равны. Это значит, что власти не вправе дискриминировать, устанавливать льготы, поощрения или наказания, поощрять, поддерживать или ограничивать в правах те или иные лица в зависимости от пола, национальности, вероисповедания, места жительства, работы, видов деятельности, размеров доходов и иных признаков юридических и физических лиц.

В частности, власти не вправе устанавливать разные налоги и льготы для разных лиц, а также поддерживать "ключевые" отрасли или предприятия, оказывать помощь "малоимущим" и "социально незащищенным", финансировать "общественно-значимые" работы и т. п.

Статья 5. ГРАЖДАНСТВО (ЮРИСДИКЦИЯ)

5.1. Гражданином считается человек, заключивший с государством договор о гражданстве.

5.2. Юридическое лицо считается находящимся под юрисдикцией государства, если оно заключило с государством договор о юрисдикции.

5.3. Договор о гражданстве (юрисдикции) действует в течение оговоренного в договоре срока при условии, что соответствующее лицо вовремя уплатило предусмотренный договором гражданский (подушный) налог.

5.4. Таким образом, гражданство (признание юрисдикции) являются добровольными -- договор можно не заключать, а гражданский (подушный) налог не платить.

5.5. Наличие гражданства (гражданств) других стран для физических лиц, равно как нахождение под юрисдикцией других государств для юридических лиц, не препятствует заключению договоров о гражданстве (юрисдикции) в соответствии с настоящей Конституцией.

5.6. Договор о гражданстве (юрисдикции) устанавливает обязательства человека (юридического лица) о признании Конституции и полномочий органов Власти государства в период действия договора, а также о признании Судебной системы государства высшей инстанцией по разрешению конфликтов и споров, относящихся к этому периоду, независимо от времени рассмотрения спора и местонахождения спорящих лиц.

5.7. Договор о гражданстве (юрисдикции) устанавливает право гражданина (юридического лица) и обязательство государства по всемерной защите прав и свобод гражданина (юридического лица) в период действия договора без какой-либо дополнительной платы.

5.8. Договор о гражданстве предоставляет гражданину право голоса в Законодательном Собрании государства на срок действия договора.

5.9. Размеры и порядок оплаты гражданского (подушного) налога устанавливаются Законодательным Собранием государства. Размер гражданского (подушного) налога устанавливается равным (одинаковым) для всех физических лиц и равным для всех юридических лиц.

Статья 6. ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ВЛАСТЬ

6.1. Единственным органом законодательной власти государства является Законодательное Собрание.

6.2. Законодательное Собрание вправе принимать законы, фиксирующие или изменяющие:

- Статусные права и свободы физических и юридических лиц;
- Внутреннее устройство и порядок работы государства;
- Размеры гражданского (подушного) налога;
- Направления и порядок расходования средств государством.

6.3 Законодательное Собрание не вправе принимать законы, нарушающие Конституцию, в частности, выходящие за пределы полномочий Собрания, установленных ст.6.2.

6.4. Каждый гражданин государства в течение срока действия договора о гражданстве имеет один голос в Законодательном Собрании. Каждый гражданин государства вправе свободно (по любому соглашению, договору или без оных) передать свой голос любому иному гражданину. Договор о передаче голоса может связывать дальнейшую передачу и использование голоса определенными обязательствами.

6.5. Решение Законодательного Собрания считается принятым, если оно подписано владельцами или представителями не менее 2/3 от общего **числа голосов граждан**.

6.6. Все иные вопросы организации работы Законодательного Собрания **устанавливаются законами, принимаемым Законодательным Собранием.**

Статья 7. ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ ВЛАСТЬ

Структура, полномочия, порядок назначения и работы исполнительных органов власти, а также полиции и армии определяются решениями Законодательного Собрания.

Статья 8. СУДЕБНАЯ ВЛАСТЬ

8.1. Конституционный Суд состоит из 7 человек. Члены Конституционного Суда назначаются Законодательным Собранием, при этом ежегодно Законодательное Собрание назначает одного члена Конституционного Суда сроком на 7 лет взамен члена, срок полномочий которого истек. Члены Конституционного Суда могут переизбираться на свои посты неограниченное число раз.

8.2. Конституционный Суд рассматривает и принимает решения только о соответствии Конституции действий и актов органов власти. Решения Суда о соответствии Конституции действий и актов органов власти считается принятым, если оно подписано всеми членами Конституционного Суда. Решение о несоответствии Конституции действий и актов органов власти считается принятым, если его подписал любой член Конституционного Суда.

8.3. Акты и действия, признанные Конституционным Судом противоречащими Конституции, считаются недействительными с момента их принятия (совершения).

8.4. Структура, полномочия, порядок назначения и работы иных судебных органов определяются решениями Законодательного Собрания.

8.5. Суд является высшей (конечной) инстанцией, принимающей решения о применении насилия. Эта обязанность Суда является его исключительной прерогативой и не может быть передана никаким другим органам и лицам.

Примечание:

Конституция не запрещает армии, полиции, иным органам убеждать людей в своей полезности и собирать добровольные дополнительные пожертвования на свое финансирование.

23.12.95

ЛИБЕРАЛЬНАЯ ХАРТИЯ**В. Найшуль, ИНМЭ**

Коммунистический эксперимент, длившийся более 70 лет, был великой попыткой создать общество без торговли и заменить ее административным государственным распределением материальных благ. Эта попытка закончилась, в конце концов, тем, что торговля проникла внутрь государства и источила его. Теперь, вместо обычной для современных обществ дихотомии государственной администрации, задающей правила игры, и экономики, играющей по этим правилам, мы имеем общественный строй полукоммерческих -- полугосударственных контор без государства как такового.

Перед посткоммунистической Россией стоит двойная задача создать и новую экономику, и новое государство. Для этого необходимо их глубокое разделение. Экономика, чтобы быть эффективной, должна быть лишена государственных функций установления правил в пользу ее отдельных агентов; государство, чтобы стать легитимным арбитром внутренних конфликтов, не должно иметь своих собственных экономических интересов.

Разделение государства и экономики будет способствовать существенному росту благосостояния общества. Что еще более важно, оно будет способствовать глубокому его оздоровлению. Государство, не участвующее в экономической деятельности и распределении ресурсов, имеет сравнительно мало возможностей быть коррумпированным; принимаемые им решения могут основываться на праве, а не на практической целесообразности; его должностные лица могут быть не оборотисты, а честны.

Публикуемая ниже Хартия имеет целью сформулировать естественный для посткоммунистической России режим отношений государства, экономики и общества.

Хартия состоит из четырех разделов. В первом излагаются фундаментальные нормы гражданской жизни: неприкосновенность личности, собственности и свобода деятельности, во втором -- правила их законного нарушения со стороны частных лиц и государства. Полномочия последнего определяются в третьем разделе. Завершающий четвертый раздел описывает взаимодействие норм Хартии с действующим обычным, а также писаными отечественным и международным правом.

ПРАВА И СВОБОДЫ ГРАЖДАН**1. Личность неприкосновенна****2. Собственность любого лица неприкосновенна**

Сами по себе требования неприкосновенности личности и собственности хорошо известны. В Хартии, однако, не предусматривается их ограничения. Это означает, что не

существует никаких оснований, никаких общественных нужд, из-за которых может быть ущемлена неприкосновенность лица, не нарушившего чужих прав, отобраана или ограничена его собственность.

Необходимо добавить, что нарушением неприкосновенности собственности считается не только ее экспроприация, но и вторжение в дом, являющийся частной собственностью, обыски в нем, хищение чужой информации: подслушивание разговоров, перлюстрация писем и т. п.

3. Ненасильственная деятельность свободна

Деятельность может быть ограничена лишь в случае, когда она является насильственной, то есть, нарушает чужие права.

В приложении к экономике статья идет намного дальше того, что принято во многих современных капиталистических государствах. Например, согласно статье нельзя ограничивать печатание частных денег и любых ценных бумаг (конечно, под своей маркой), нельзя запрещать россиянам держать деньги в зарубежных банках и т. д.

Конечно, из статьи вытекают и обычные политические свободы: право мирно собираться для митингов, право образовывать любые ассоциации, в том числе и партии и т. п.

Статья, означает, таким образом, установление правовой нормы, согласно которой граждан России более не должны тяготить мириады законов и инструкций, не разрешающих им делать то, что они находят естественным. Не спрашивая одобрения, можно делать все, что не наносит вред другим.

4. Всякое ограниченное благо является собственностью

Как мы слишком хорошо знаем, ничья собственность порождает произвол, бесхозяйственность и коррупцию. Статья требует, чтобы всякий дефицитный предмет рассматривался, как чья-то собственность. При этом согласно ст. 16 Хартии (см. ниже) собственники определяются, учитывая их обычные права на этот предмет.

Чтобы пояснить смысл статьи, рассмотрим несколько примеров. Так, предположим, что за право торговать на пяточке около метро вспыхнула драка торговцев. Типичный подход к урегулированию этого конфликта -- установить запрет на торговлю без разрешения около метро (а заодно, под руку, и в других местах) и поручить местной власти выдачу таких разрешений -- ведет к распределительному государству, взяткам и коррупции. Согласно Хартии он невозможен, потому, что ограничивает ненасильственную деятельность -- торговлю около метро. Статья требует, чтобы пяточок у метро был признан частной собственностью, и она была передана тем, кто имеет на нее больше прав, и здесь (согласно другой статье Хартии) обычай будет выступать одним из главных доводов. То есть при прочих равных условиях тот, кто обычно торговал на пяточке, имеет на него преимущественное право.

Другой, более сложный пример -- конфликт между городом и заводом по поводу выбросов вредных веществ в атмосферу. Как правило, он разрешается введением административных ограничений на загрязнение воздуха, что, опять же, запрещено Хартией. Статья, во-первых, требует, чтобы чистый воздух над городом был признан объектом собственности. Во-вторых, в результате разбирательства дела в суде обычная норма выбросов предприятия, скорее всего, будет принята за его обычные права собственности, а имеющееся количество свежего воздуха -- за обычные права горожан. Предприятие,

затянувшее увеличение производства и выбросов, должно будет договориться с населением, выкупив у него на это право. Население может не согласиться, и тогда предприятию придется строить новый цех в каком-нибудь ином месте. Но население может и согласиться, дорого продав права на дополнительные выбросы с тем, чтобы, например, на полученные деньги хорошо отдохнуть и питаться. Также и население, желающее очистить свой воздух, вынуждено будет оплатить сокращение выбросов, достигнув соглашения с предприятием.

Статья имеет чрезвычайно важное значение для сохранения экономической свободы. Она блокирует постоянный источник разрастания регулятивного государства. Статья требует, что любой конфликт на экономической почве с самого начала решался исходя из норм собственности, а не путем установления государственных ограничений.

Сделаем еще одно важное замечание. Развитие права идет путем образования новых, все более сложных объектов собственности. Например, еще не так давно художественные произведения таковыми не являлись. Даже классики злоупотребляли кражей их сюжетов. Статья ускоряет естественный процесс расширения видов собственности, блокируя иные, "социалистические" способы разрешения конфликтов, ведущие к потере свободы.

ОГРАНИЧЕНИЕ НАСИЛИЯ

Всякое нарушение прав и свобод является насилием. В определенных случаях оно необходимо, но должно быть поставлено в жесткие рамки.

5. Любое ограничение свободы деятельности, заключения и совершения договоров, неприкосновенности личности и собственности, равно как и установление правил, ограничивающих эти свободы и неприкосновенность личности и собственности, является насилием

Ключевое определение Хартии. Всякое ограничение свободы является насилием. Насилием считаются действия против личности: задержание, арест, заключение; любые действия против собственности граждан: вторжение в дом, обыск, конфискация с возмещением или без возмещения. К насилию относятся также налогообложение и таможенные сборы. Но не только это. **Установление любых ограничений свободы путем принятия законов и инструкций также трактуется как насилие и попадает под изложенные ниже регламентации.**

6. Никто не вправе осуществлять насилие иначе как путем отправления установленной Законом и известной всему обществу процедуры

Требуется не только, что бы насилие осуществлялось по Закону, но и устанавливаются актуальные в нашей стране дополнительные нормы гласности. Никакое насилие не может быть осуществлено на основании какой-то неведомой обществу инструкции. Отсутствие в какой-либо части страны информации о той или иной правовой норме делает ее повсеместно недействительной.

7. Никто не вправе осуществлять насилие иначе как для защиты прав лиц и только в случае нарушения этих прав

Устанавливается единственно возможная причина применения насилия в свободном обществе: восстановление нарушенных прав. Никакие другие цели, даже такие благие, как подъем национальной промышленности, -- не дают никому прав на применение насилия -- , например, на установление таможенных пошлин.

8. Никто не вправе осуществлять насилие по соображениям защиты прав дееспособного лица иначе, как по его обращению Государство, однако, обязано защищать нарушенные права потерпевшего лица и без его обращения в случае, если это лицо недееспособно или прекратило существование

Нельзя вмешиваться в конфликт, если дееспособные лица желают разрешить его самостоятельно.

Это правило действует, однако, только в отношении дееспособных лиц, которые сами могут решить, обращаться ли им за помощью к государству. Если лицо не является дееспособным (ребенок или умалишенный) или прекратило существование (например, убито), то вторая часть статьи обязывает государство защищать нарушенные права потерпевшего лица и без его обращения.

9. Никто не вправе осуществлять насилие по соображениям общественной пользы

Все годы коммунистической власти принуждение осуществлялось, как писал А. И. Солженицын "для пользы дела". Статья эксплицитно это запрещает. Подобно тому, как нельзя нарушить свободу личности и, к примеру, пересаживать всех истопников "в связи с началом отопительного сезона", нельзя ограничивать по той же причине, скажем, и свободу торговли углем. Еще один пример. Слабость рубля не является основанием для ограничения торговли на иностранную валюту.

10. В частности, никто не вправе принуждать никого к труду; никто не вправе призвать никого на воинскую или государственную службу против его воли

Устанавливается запрет на любой подневольный труд. Любой труд либо осуществляется добровольно, либо является предметом добровольного соглашения сторон. Статья, кроме того, направлена против одной из наиболее долговременных традиций насильственного принуждения к труду: обязательной воинской повинности.

ГОСУДАРСТВО

Функция государства -- умиротворение общества и защита от внешних врагов.

11. Государство является высшей инстанцией, принимающей решения о применении насилия

Эта обязанность государства является его исключительной прерогативой и не может быть передана никаким негосударственным лицам

Данная статья является ключевой в позитивном определении государства. Она устанавливает государственную монополию на окончательное разрешение внутренних и внешних конфликтов. Таким образом, любой спор внутри общества, не улаженный каким-либо иным образом к взаимному удовлетворению сторон, разрешается государственным судом и может быть обжалован только в другом, тоже государственном суде высшей инстанции. Никто не в праве, таким образом, сопротивляться законному решению, принятому государством в рамках полномочий, установленных ему Хартией.

12. Государство не вправе отказывать в правосудии лицу, исчерпавшему иные способы разрешения тяжелого гражданского конфликта

Закрепляются обязанности государства по окончательному разрешению конфликта. Государство обязано вмешиваться по просьбе потерпевшего во всех случаях, когда он не

может добиться справедливости иным путем.

13. Любой орган государства является юридическим лицом

Он может преследоваться и преследовать по закону.

Государство не вправе иметь такое устройство, при котором ответственность по его обязательствам в целом не может быть вменена конкретным его органам

Статья направлена против известной всем безответственности госучреждений. Кроме того, она имплицитно предполагает существование органа, ведающего собственно конституцией или строением государства и осуществляющего насильственное перераспределение обязанностей между другими государственными органами.

14. Государство не вправе вести деятельность, не связанную с применением насилия

Тем самым государству запрещается любая деятельность, кроме установления порядка внутри страны и защиты ее от внешних врагов. Эта статья отделяет государство от экономики. Оно не может печатать деньги, строить дороги и мосты, заботиться о культуре, платить пенсии, помогать малоимущим. Именно отказ от экономических функций делает государство способным быть беспристрастным арбитром во внутренних конфликтах, то есть выполнять свои главные задачи, предусмотренные предыдущими статьями раздела.

15. Государство не вправе дискриминировать, устанавливая льготы, поощрения или наказания в зависимости от пола, национальности, вероисповедания, места жительства, работы, видов деятельности, размеров доходов и иных признаков юридических и физических лиц

Тем самым каждому в России оставлен лишь один способ заработать -- обслужить другого. Экономическая наука утверждает, что такие правила жизни способствуют хорошему функционированию хозяйства и росту народного благосостояния. Они кладут также конец получению денег за связи и интриги и способствуют глубокому оздоровлению общества. Чиновник не может быть более добряком за чужой счет и раздавать льготы, сколь бы симпатичным ни казалось ему то или иное дело или лицо, его осуществляющее.

Статья устанавливает режим нейтральности государства. Оно не делит виды деятельности на более или менее полезные, эту оценку дает им только потребитель. Из статьи следует, что государство не имеет права перераспределять деньги от богатых к бедным. Это положение нуждается в разъяснении.

Начнем с того, что наиболее многочисленный получатель государственных выплат -- пенсионеры по старости и инвалидности -- не являются бедняками. В течение всей своей трудовой карьеры они платили деньги государству, подразумевая при этом встречные обязательства государства достойно обеспечить их в старости или в других случаях долговременной потери трудоспособности. Таким образом, пенсионеры по старости и инвалидности фактически являются обладателями неоформленных долговых обязательств со стороны государства. Этот долг должен быть учтен в процессе перехода к новому государству в той же степени, в какой учитываются внешние долги страны. Пенсионеры должны получить обязательства в форме ежемесячных выплат с постоянной покупательной способностью. Эти финансовые документы будут их частной собственностью, с которой они смогут поступать, как им заблагорассудится.

Помимо старости и инвалидности, имеется много иных случаев, когда то или иное лицо не в состоянии заботиться о себе и добывать хлеб насущный. Однако, как показывает практика многих стран, лучше, когда помощь им оказывают на свои, а не на государственные деньги и, следовательно, ответственно. Добровольную заботу во всех таких случаях должны взять на себя сами граждане и их организации.

ВЕРХОВЕНСТВО ХАРТИИ

Хартия является документом, гарантирующим права свободного человека. Она выше конституции -- устройства государства, писанных законов и обычного права.

16. Никто не вправе издавать законы, заключать договоры, принимать обязательства и вести деятельность, противоречащие настоящей Хартии

Как следствие государство не вправе заключать договоры и присоединяться к международным организациям, если это налагает на него обязательства, противоречащие настоящей Хартии

Статья запрещает всякую деятельность, противоречащую Хартии. В частности, она запрещает участие в международных договорах и членство в международных организациях, стесняющие свободу россиян, тем самым, защищая их не только от своей, но и от международной бюрократии.

Чрезвычайно важно, однако, что, минимизируя государственное вмешательство Хартия резко усиливает роль обычая и традиций. Статья устанавливает норму, согласно которой не защищается властью лишь малая часть океана обычных прав, связанная с нарушениями свобод. Во всем остальном за гражданами России как бы закрепляется легальное право жить по своим обычаям.

Из статьи имплицитно следует подчиненный характер писанного права. Оно не может противоречить ни Хартии, ни обычаям.

Кстати заметим, что Хартия распространяется на всех лиц, и российских, и иностранных, находящихся под юрисдикцией России, на всякую их деятельность. Поэтому согласно ей граждане России свободны вести любую международную экономическую деятельность (они, конечно, могут быть ограничены законодательством других стран, но Россия им препятствий не чинит), а граждане других стран могут свободно основывать фирмы и осуществлять в России любые операции ненасильственного характера, даже если они по каким-либо причинам не разрешены в других странах мира.

В большинстве старых капиталистических стран политический процесс постепенно приводит к все большему закреплению экономики и отказу от ценностей, принесших Западу его сегодняшнее процветание. Наша страна, переболевшая коммунизмом и получившая к нему иммунитет, имеет шанс сделать Свободу своим конкурентным преимуществом.

Впервые опубликовано в газете "Сегодня", 23.12.93
