

Джин КЭЛЛАХАН

**ЭКОНОМИКА
ДЛЯ ОБЫЧНЫХ
ЛЮДЕЙ**

**ОСНОВЫ АВСТРИЙСКОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ**

Economics for Real People

**An Introduction
to the Austrian School**

Gene Callahan

**MISES
INSTITUTE**

Электронная версия,
исправленная и дополненная.

Основной вред... состоит в отдалении экономической теории от анализа реальности. Многие эпигоны экономистов-классиков видели задачу экономической науки в изучении не действительно происходящих событий, а лишь тех сил, которые некоторым, не вполне понятным образом предопределили возникновение реальных явлений. По их мнению, экономическая наука на самом деле не ставит целью объяснить процесс формирования рыночных цен, а пытается описывать неопределенное взаимодействие различных факторов, играющих свою роль в ценообразовании. В сущности, она изучает не живых людей, а так называемого «экономического человека», фантома, имеющего мало общего с реальными людьми.

Людвиг фон Мизес
«Конечные основания экономической науки»

Оглавление

Введение. Здравствуй, племя младое, знакомое ... 1	
Зачем читать эту книгу?	1

Часть I

Наука о человеческой деятельности

Глава 1. А что это вы тут делаете?	9
<i>О природе экономической науки</i>	
Что мы изучаем?	9
Зачем изучать экономическую теорию?	22
Как следует изучать экономическую теорию	24
Глава 2. Один, один, совсем один	30
<i>Экономическое положение изолированного индивида</i>	
Мысленные эксперименты	30
Рождение ценности	35
Глава 3. Не думай о секундах свысока	49
<i>О факторе времени в человеческой деятельности</i>	
У истоков сбережения	49

Часть II

Рыночный процесс

Глава 4. Чтоб не пропасть поодиночке	67
<i>О прямом обмене и общественном порядке</i>	
Закон образования связей	67
Прямой обмен	75
Чего-то не хватает	83
Двое — это компания, четверо — мини-рынок ...	85
Победители, проигравшие и рыночный процесс ...	94
Глава 5. Деньги есть, так всем ты нужен	97
<i>О косвенном обмене и экономическом расчете</i>	
Косвенный обмен	97
Экономический расчет	104
Ценность денег	108
Определение денежных цен	110

Оглавление

Глава 6. Остановись, мгновенье!	117
<i>Об использовании идеальных конструкций в экономической науке</i>	
Некоторые состояния покоя	117
Глава 7. И швец, и жнец, и на дуде игрец	123
<i>Экономические роли и теория распределения</i>	
Экономические роли и исторические типы	123
Предприниматели	128
Капиталисты и землевладельцы	137
Рабочие	144
Потребители	149
Глава 8. Есть ли у вас план, мистер Фикс?	152
<i>О роли капитала в экономике</i>	
Что такое капитал?	152
Общественный капитал	154
Структура капитала	158
Окольные методы производства	167
Глава 9. Паденьем сменяется взлет	173
<i>О последствиях колебаний денежной массы</i>	
Заместители денег	173
Инфляция и дефляция	178
Можно ли измерить уровень цен?	191

Часть III

Вмешательство в работу рынка

Глава 10. Мы пойдем другим путем	199
<i>О проблемах социалистического общества</i>	
Проблема экономического расчета	199
Концентрация власти	212
Правление худших	214
Химера равенства	218
Глава 11. Третий путь	221
<i>О роли государства в рыночном процессе</i>	
Динамика интервенционизма	221
Проблемы с эффективностью	231

Глава 12. Хлеба нет, а полно гуталина	238
<i>Об ограничении нижней границы цен, потолка цен и других способах вмешательства в рыночные цены</i>	
Ограничение нижней границы цены	239
Потолок цен	244
Пролитое молоко	249
Глава 13. А кому сейчас легко?	257
<i>О причинах экономического цикла</i>	
Без горючего	259
Федеральный резерв провоцирует пьянку	265
Бум, крах и структура капитала	271
А как насчет ожиданий?	276
Игры с процентной ставкой	287
Глава 14. Опасен на любой скорости	295
<i>Об улучшении рынка путем регулирования</i>	
Безопасность продукции	295
Ода дефектам	302
Глава 15. Кто-то теряет, кто-то находит	310
<i>О внешних эффектах, положительных и отрицательных</i>	
Теория внешних эффектов	310
Кто создал пробку?	317
Глава 16. Чужая колея	325
<i>О теории зависимости от предшествующего пути</i>	
Очередной провал рынка?	325
«Бетамакс» против VHS	331
Клавиатуры: QWERTY против Дворака	332
«Макинтош» против «Винтел»	336
И вновь об экономическом расчете	339
Глава 17. Пирамиды в долине Нила	342
<i>О попытках государства стимулировать промышленность</i>	
Памятники с купольными сводами	342
Другие варианты бега по кругу	350
Мой трактор и плуг Бастиа	355

Часть IV
**Правильно понимаемая социальная
справедливость**

Глава 18. Куда пойти учиться	365
<i>Политическая экономия австрийской школы</i>	
Где мы находимся	365
Подходы австрийской школы к политической экономии	366
Экономическая теория как наука о богатстве	372
Рыночное общество и его критика	377
Приложение А. Краткая история австрийской школы	386
Приложение В. Праксиологическая экономика и математическая экономика	404

ВВЕДЕНИЕ

Здравствуй, племя младое, незнакомое

Зачем читать эту книгу?

Возможно, вы где-то слышали об австрийской экономической школе и хотите узнать о ней подробнее. Или вас приводят в уныние экономические теории, проповедуемые в учебниках и газетах, и вы ищете более реалистический взгляд на экономическую жизнь. Поведение человека, постулируемое доминирующей (или *неоклассической*, как ее часто называют) школой экономической науки, мало напоминает действия людей, которых мы видим вокруг себя каждый день. Те, о ком идет речь в учебниках, смахивают на роботов, жестко подчиняющихся системе уравнений, которая «максимизирует их полезность», выраженную набором параметров. При этом говорится, что уравнения «приводят» к соответствию спроса и предложения при равновесной цене, т.е. цене, обеспечивающей равенство величины спроса величине предложения. Какое место в такой системе уравнений занимают люди? Связать все эти математические построения с миром, в котором мы живем, весьма затруднительно. Каким образом понимание человека как устройства для решения уравнения полезности соотносится с исламской революцией, матерью Терезой, Джимми Хендриком или с вашим собственным решением пойти в отпуск,

который вы «на самом деле не можете себе позволить», но в котором действительно нуждаетесь?»

Однако вы полагаете, что экономическая наука должна иметь отношение к реальной жизни. Ведь вопросы, которыми она занимается — рабочие места, деньги, налоги, цены и производство — это наше повседневное существование. Почему же изучаемый ею объект выглядит столь странно?

Австрийская экономическая школа предлагает подход, альтернативный доминирующему течению (мейнстриму). Она ставит экономическую науку на здоровую, человеческую основу. Она избегает ловушек, в которых увязла бóльшая часть современной экономической науки: предположения об эгоизме как основной человеческой мотивации, узкого определения рационального поведения и злоупотребления нереалистичными моделями. В этой книге делается попытка представить вашему вниманию важнейшие идеи этой школы.

Своим названием австрийская школа обязана тому, что большинство ее ранних представителей родом, как вы, вероятно, уже догадались, из Австрии. В результате нацистской оккупации этой страны представители австрийской школы были рассеяны по всему миру. Сегодня видных экономистов австрийской школы можно найти во многих странах. Я буду использовать термин «австрийцы», имея в виду представителей австрийской школы, вне зависимости от того, жили они когда-либо в Австрии или нет.

Я не собираюсь подробно рассказывать об истории школы, хотя в приложении есть краткий исторический

обзор. Я также не ставил своей целью убедить профессиональных экономистов других школ «обратиться» в австрийскую веру. Мне хочется предложить вашему вниманию то, что обычно называется «путеводителем для интеллектуального дилетанта». Я старался быть точным, но не вдавался в подробности эзотерических споров профессиональных экономистов.

Австрийская школа не монолитна, и среди ее представителей существует множество теоретических разногласий. Если копнуть глубже, то, вообще говоря, нет даже общепринятого критерия, позволяющего определить, кто же действительно является австрийцем. Есть «полуавстрийцы», «спутники австрийцев» и даже те, кто сам себя называет австрийцем, но кому другие авторы отказывают в праве так именоваться. Я попытался дать полное представление о взглядах школы, однако, безусловно, это представление окрашено моим личным пониманием предмета.

Характер книги не позволяет исследовать экономическую теорию австрийской школы так же глубоко, как это сделано в систематических трактатах «Человек, экономика и государство» Мюррея Ротбарда или «Человеческая деятельность» Людвиг фон Мизеса. Если благодаря этой книге вы заинтересуетесь предметом, она полностью выполнит свою задачу; в таком случае советую вам приобрести один из двух упомянутых шедевров в этой области. (В конце книги имеется библиография, рекомендующая книги для дальнейшего чтения.)

У моей книги свои преимущества. Прежде всего, тома Ротбарда и Мизеса огромны: вряд ли кто-то захочет взять такую книгу на пляж. Во-вторых, большинство людей не стремится стать профессиональными экономистами. У вас, вероятно, не так много времени и сил, которые вы хотели бы посвятить этому вопросу, по крайней мере, до тех пор, пока не поймете, что вам даст более глубокое изучение предмета. Наконец, ни в одной из упомянутых великих работ нет ни слова про хит сезона — телешоу «Последний герой»¹; кроме того, ни в той, ни в другой даже не упоминается актриса Хелена Бонэм-Картер. Я гарантирую, что моя книга свободна от обоих указанных недостатков.

Что касается «Последнего героя» (видите, вам даже не пришлось долго ждать, пока я исправлю первый недочет!), представьте себе, что реалити-шоу заканчивается немного иначе. В оригинальной версии победителем стал парень по имени Рич, продержавшийся дольше всех. В нашей альтернативной вселенной

¹ Для тех, кто не смотрит телевизор, или для тех, кто будет читать книгу через двадцать лет после ее публикации, напоминаю: «Последний герой» — это реалити-шоу на необитаемом острове, куда телевизионщики привезли нескольких участников и предложили им ряд испытаний «на выживание». Процедура голосования устраняла соперников до тех пор, пока не остался единственный победитель. Им оказался парень по имени Рич. Нам в этой книге не важны конкретные детали шоу, поскольку Рич нам нужен просто как пример изолированного индивидуума и экономических проблем, с которыми он сталкивается. (Использование фигуры Робинзона Крузо стало общим местом, так что мне пришлось придумывать что-нибудь другое.)

Рич тоже выходит победителем, но, упаковывая свою аппаратуру, члены съемочной группы решают, что сыты по горло его фиглярством. Вместо того чтобы доставить его домой, они незаметно покидают остров, пока Рич в последний раз загорает нагишом.

Рич обнаруживает, что остался на острове один. Теперь он сталкивается с самой насущной человеческой проблемой: как выжить в прямом смысле этого слова. Что экономическая наука может сказать о его ситуации? Укоренена ли наша наука в природе человека, или она является всего лишь результатом определенных общественных соглашений, которые мы вольны изменить по собственному желанию? Если кто-то не стремится стать как можно богаче или отвергает потребление, приложимы ли к нему выводы экономической теории? Вот некоторые из вопросов, на которые я попытаюсь дать ответ в этой книге.

Вначале мы посмотрим, что представляет собой экономическая наука, а к Ричу вернемся в главе 2.

ЧАСТЬ I

**Наука о человеческой
деятельности**

ГЛАВА 1

А что это вы тут делаете?

О природе экономической науки

[Экономическая наука] характеризуется всеобщностью и является абсолютно и откровенно человеческой.

Людвиг фон Мизес
«Человеческая деятельность»

Что мы изучаем?

Впервые приступая к изучению какой-либо науки, мы хотим узнать, что она изучает. Другой подход состоит в том, чтобы задаться вопросом, на какие основные предположения она опирается, исследуя мир? Принимаясь за новый предмет, мы прежде всего обычно стараемся получить представление, о чем все-таки речь. Прежде чем купить книгу по биологии, мы определяемся в том, что будем читать о живых организмах. В начале курса химии мы узнаём, что можем надеяться изучить, как образуются соединения различных веществ.

Многие полагают, что в общих чертах знакомы с экономической наукой. Однако если начать их расспрашивать, то окажется, что они затрудняются сформулировать ее предмет. Один скажет вам, что это

«наука о деньгах». «Она имеет дело с бизнесом, прибылями и убытками и т.п.», — будет утверждать другой. «Нет, это дисциплина о том, как общество распределяет богатство», — уверен третий. «Неверно! Это поиск математических моделей, которые описывают движение цен», — настаивает четвертый. Профессор Израэл Кирцнер отмечает в своей книге «Экономическая точка зрения», что даже в среде экономистов-профессионалов бытует «ряд формулировок экономической точки зрения, поражающих своим разнообразием».

Причина этой неразберихи в том, что экономическая теория — самая молодая из известных человеку наук. Конечно, за несколько последних столетий, с тех пор, как экономическая теория была признана особой наукой, количество научных дисциплин выросло в несколько раз. Но молекулярная биология, например, является разделом биологии, а не самостоятельной наукой.

С экономической теорией, однако, дело обстоит иначе. Существование отдельной науки экономики ведет свое начало от открытия, что во взаимодействии людей в обществе существует предсказуемая регулярность, и возникла она сама собой, а не в результате чьего-то замысла.

Намек на такую регулярность, качественно отличающуюся как от механической регулярности физической вселенной, так и сознательных планов любого конкретного индивида, содержался в идее спонтанного порядка уже при первом ее появлении в западном научном сознании. До возникновения

экономической науки просто считалось, что, если мы обнаруживаем некий порядок вещей, значит, кто-то этот порядок обеспечивает: в случае физических законов это Бог, а в случае созданных человеком объектов и институтов — конкретные люди.

Первые политические философы предлагали различные схемы организации человеческого общества. Если план не срабатывал, его инициатор, как правило, говорил, что правители или граждане недостаточно добродетельны, чтобы воплотить этот план в жизнь. Ему не приходило в голову, что его план противоречил всеобщим правилам человеческой деятельности и не мог быть выполнен, независимо от добродетельности участников.

Расширение личной и политической свободы, начавшееся в Европе в Средние века и завершившееся промышленной революцией, выявило огромный пробел в существующей схеме знания. Западноевропейское общество все более явно переставало жить по указке правителя. Одно за другим отпадали ограничения в сфере производства. Вход в отрасль больше не контролировался гильдиями, но, несмотря на это, плотников, кузнецов, каменщиков было достаточно. Отошли в прошлое королевские привилегии, прежде необходимые для вхождения в ту или иную отрасль производства. И хотя теперь любой человек мог открыть пивоваренный завод, пиво не затопило мир. Его производилось именно столько, сколько было необходимо. Никто не составлял единый план завоза товаров для города, но набор и объем товаров, декларируемых

у городских ворот, оказывались приблизительно «правильными». В XIX веке французский экономист Фредерик Бастия обратил внимание на это удивительное явление, воскликнув: «Париж накормлен!» Не экономическая наука создала эту регулярность, и в ее задачи не входит доказательство того, что эта регулярность существует, — мы наблюдаем ее каждый день. Экономическая наука, скорее, должна объяснить, *каким образом* это происходит.

Многие ученые внесли вклад в зарождающееся представление о том, что экономическая наука является новым взглядом на общество. Начало экономической науки следует отнести к гораздо более раннему периоду, чем обычно полагают; по крайней мере, к XV веку — к работам *поздних схоластов* из Университета Саламанки в Испании, которых Йозеф Шумпетер назвал первыми экономистами.

Адам Смит, возможно, не был первым экономистом, как его иногда величают. Но он сделал больше, чем какой-либо другой социальный философ, для популяризации представления о том, что если людям позволить свободно преследовать свои собственные цели, то возникнет общественный порядок, который никто из них в отдельности сознательно не планировал. Вспомним знаменитую формулировку Смита из его книги «Богатство народов»: свободный человек действует, как если бы «невидимая рука направляла его к цели, которая совсем и не входила в его намерения».

Австрийский экономист Людвиг фон Мизес в своем главном труде «Человеческая деятельность»

отметил, что это открытие «ошеломило» людей: они узнали, что «человеческое действие может рассматриваться не только как хорошее или плохое, честное или нечестное, справедливое или несправедливое. общественной жизни свойственна регулярность явлений, которую человек должен учитывать в своей деятельности, если хочет добиться успеха».

Мизес описал первоначальные трудности в определении природы экономической науки: «В новой науке всё казалось сомнительным. Она была незнакомкой в традиционной системе знаний; люди были сбиты с толку и не знали, как ее квалифицировать и какое определить ей место. Но, с другой стороны, они были убеждены, что включение экономической теории в перечень наук не требует реорганизации или расширения всей системы. Люди считали свою классификацию полной. И если экономическая теория в нее не вписывалась, то вина может возлагаться только на неудовлетворительную трактовку экономистами своих задач».

У многих чувство ошеломления скоро уступило место разочарованию. Они вынашивали идеи преобразования общества, а теперь оказывается, что у них на пути стоит невесть откуда взявшаяся экономическая наука. Она говорила реформаторам, что некоторые планы общественной организации потерпят неудачу независимо от того, насколько хорошо они будут выполнены, так как нарушают основные законы человеческого взаимодействия.

Обнаружив, что достижения первых экономистов мешают реализации их планов, некоторые из этих

реформаторов, например Карл Маркс, пытались дискредитировать экономическую науку в целом. Экономисты, утверждал Маркс, просто описывали общество, каким увидели его в условиях господства капиталистов. Не существует экономических истин, которые были бы применимы ко всем людям везде и всегда; т.е. законы, сформулированные классической школой, такими авторами, как Адам Смит, Томас Мальтус и Давид Рикардо, неприменимы к тем, кто будет жить в грядущей социалистической утопии. На самом деле, говорили марксисты, эти мыслители были просто апологетами эксплуатации народных масс кучкой богачей. Экономисты классической школы были, выражаясь в стиле китайских марксистов, цепными псами на службе империалистических поджигателей войны.

Успех Маркса и подобных ему мыслителей в деле подрыва основ экономической науки стал свидетельством ее хрупкости. Экономисты классической школы открыли много экономических истин, но их теории страдали определенной противоречивостью, доказательством чего может служить их неспособность построить последовательную теорию ценности. (Подробнее мы обратимся к этой конкретной проблеме ниже.)

Именно Мизес, основываясь на работах более ранних австрийских экономистов, Карла Менгера, Бём-Баверка и других, поставил наконец экономическую науку «на твердый фундамент общей теории человеческой деятельности».

Бывают ситуации, когда нужно различать общую науку о человеческой деятельности, которую Мизес

назвал *праксиологией*, и экономическую теорию как раздел этой науки, изучающий обмен. Однако, поскольку термин «праксиология» не получил широкого распространения, а четкое выделение экономической теории из остальной части праксиологии не очень важно для популярного изложения, я буду употреблять термин *экономическая наука* в качестве названия всей науки о человеческой деятельности. Мизес сам часто использует его таким образом: «Экономическая наука... это теория всей человеческой деятельности, общая наука о непреложных категориях деятельности и их проявлении во всех мыслимых конкретных обстоятельствах, в условиях, в которых действует человек».

Что Мизес подразумевает под «человеческой деятельностью»? По его собственным словам, «человеческая деятельность есть целеустремленное поведение. Можно сказать и иначе: деятельность есть воля, приведенная в движение и трансформированная в силу; стремление к цели; осмысленная реакция субъекта на раздражение и условия среды; сознательное приспособление человека к состоянию Вселенной, которая определяет его жизнь».

Примерно о том же говорит британский философ Майкл Оукшотт, определяя человеческую деятельность как попытку заменить то, что есть, тем, что должно быть, с точки зрения действующего человека.

Источником человеческой деятельности является *неудовлетворенность*, или — если вы хотите видеть стакан наполовину полным — представление, что жизнь могла бы быть лучше, чем она есть в настоящее

время. Существующее здесь и сейчас принято считать в каком-то смысле несовершенным. Если мы полностью удовлетворены тем, как идут дела в данный момент, у нас нет никакой мотивации, чтобы действовать, — любая деятельность могла бы только ухудшить ситуацию. Но как только мы обнаруживаем в нашем мире нечто, что, по нашему мнению, не является абсолютно удовлетворительным, появляется возможность для действия, с тем чтобы исправить положение дел.

Например, вы лежите в гамаке, совершенно довольные миром, не обращая никакого внимания на происходящее вокруг. Но вдруг ваша праздность нарушается каким-то гудением. Вам приходит в голову, что вы бы, безусловно, чувствовали себя более комфортно, если б гудение прекратилось; иными словами, вы можете представить себе ситуацию, которая, как вы полагаете, должна существовать. Вы испытываете первую составляющую человеческой деятельности — неудовлетворенность.

Однако, чтобы действовать, одной неудовлетворенности мало. Прежде всего вы должны понять *причину* беспокойства. В данном случае это, конечно, шум. Но мы не можем избавиться от него просто силой желаний. Нужно выяснить, чем этот шум вызывается. Чтобы действовать, необходимо понимать, что каждая причина является *следствием* некоторой другой причины. Необходимо быть способным проследить цепочку причин и следствий, пока не достигнешь точки, где, как представляется, наше вмешательство, наше

действие способно разорвать цепь и устранить нашу неудовлетворенность. Необходимо видеть план движения от того, что есть, к тому, что *должно быть*.

Если гудение исходит от пролетающего над вами самолета, вы не будете действовать. (Если на вашем доме не установлена зенитная пушка, то вам с ним не справиться.) Вы должны считать, что ваши действия могут изменить мир, в котором вы живете. При этом совсем необязательно, чтобы ваша уверенность соответствовала действительности! Древние люди часто полагали, что выполнение некоторых ритуалов способно улучшить их жизнь, например вызвать дождь во время засухи или обеспечить успех на охоте. Насколько мне известно, эти приемы не работали. Но веры в их действенность было достаточно, чтобы люди продолжали их выполнять.

Итак, вы оглядываетесь вокруг, чтобы обнаружить причину беспокойства, и видите комара. Не исключено, вы *можете* сделать что-то с гудением — например, прихлопнуть маленького негодника. Вы представляете себе *результат*, то есть освобождение от комара. Вы видите, что достижение результата принесет вам *пользу* — зудение прекратится, и вы сможете наслаждаться безмятежностью.

Таким образом, вы можете встать и убить комара. Но вы вышли на улицу с иной целью — просто полежать в гамаке, ничего не делая. Здесь вы сталкиваетесь с другой составляющей человеческой деятельности — вы должны сделать *выбор*. Избавление от комара, конечно, большое дело, но вам придется вставать.

А сделать это лень. Польза, которую вы думаете извлечь, избавившись от комара, достигается за счет *затраты* сил на вставание. Если польза от вашего действия превысит ваши издержки, вы извлечете *прибыль* из этого действия.

Хотя мы часто используем термин «прибыль» для обозначения денежного выигрыша, он, кроме того, имеет более широкий смысл, как, например, в выражении: «Ибо какая прибыль человеку, если он приобретет весь мир, а душе своей повредит?» Чем бы мы ни занимались — будь то покупка акций или восхождение на гору для медитации — мы делаем это, имея в виду получить прибыль в этом психическом смысле. Как показывает приведенная выше цитата, выбирая праведную жизнь в бедности, мы надеемся, что конечный результат принесет нам больше пользы, чем издержки отказа от погони за мирскими благами: мы ожидаем получить прибыль от выбора.

Процесс выбора включает в себя рассмотрение средств, необходимых для достижения наших целей. Я был бы не против стать самым сильным человеком в мире. Но поставь я перед собой эту цель, мне пришлось бы подумать о том, что нужно сделать для достижения этого. Я должен иметь доступ к тренажерам для накачивания мышц, покупать пищевые добавки и тратить на тренировки много часов ежедневно. В нашем мире всё, к чему мы стремимся, не появляется просто по желанию. Многие вещи, которые мы хотим иметь, даже то, что нам нужно для поддержания жизни, можно получить, только затратив время и усилия.

Тренажер для накачивания мышц просто так не падает с неба. (И слава богу!) И если я трачу несколько часов в день на поднятие тяжестей, я не могу использовать это время на написание книги или на игру со своими детьми.

Для нас, смертных, время — основной ограничивающий элемент. Даже у Билла Гейтса запас времени ограничен. Хотя он может позволить себе зафрахтовать на одно и то же утро частные реактивные самолеты, чтобы слетать на Арубубу и Таити, он все же не может одновременно полететь на оба острова. Быть человеком — значит знать, что наши дни на земле сочтены и мы должны выбирать, как их использовать. Поскольку мы живем в мире редкости, использование средств для достижения цели подразумевает *издержки*. Для меня издержки по расходованию моего времени в спортзале определяются тем, как высоко я *ценю* другие способы, какими мог бы потратить то же самое время.

Для экономической науки ценность конкретных целей, которые мы выбрали, субъективна. Никто другой не может определить, является ли *для меня* час, потраченный на поднятие тяжестей, более ценным или менее ценным, чем час, потраченный на работу над книгой. И при этом не существует способа объективно измерить разницу в моей оценке этих видов деятельности. «Ценностеметр» еще не изобретен. Выражения типа «Сегодня обед был вдвое лучше, чем вчера» просто фигуры речи. Они не имеют в виду фактическую способность измерить удовлетворение.

Как указал Мюррей Ротбард, подтверждением этого является вопрос: «Вдвое больше чего?» Нет единицы измерения, с помощью которой возможно было бы определить степень удовлетворения.

Субъективная природа ценности была одним из главных открытий Карла Менгера. Для экономистов классической школы ценность представляла собой парадокс. Они пытались основать свою теорию ценности на труде, вложенном в создание блага, или практической полезности блага, как объективной мере. Но давайте рассмотрим такой простой пример, как лежащий на земле бриллиант, который вы находите во время прогулки. Для изготовления бриллианта не потребовалось никакого труда, и при этом он не более полезен, по крайней мере для непосредственного поддержания жизни, чем стакан воды. И все же, как правило, бриллиант считается гораздо более ценным предметом, чем стакан воды. Менгер разрушает этот гордиев узел, основывая свою теорию ценности на одном-единственном факте: вещи являются ценными постольку, поскольку действующие субъекты считают их таковыми.

Экономическая наука не пытается решать, хороши ли наш выбор целей, которых мы стремимся достичь. Она не говорит, что мы не правы, оценивая некоторое количество досуга выше, чем некоторое количество денег. Она не смотрит на людей как на существ, которые заботятся о получении только денежной выгоды. Нет ничего «неэкономического» в том, что кто-то раздает свое состояние или отказывается от высокооплачиваемой работы.

Вопрос о том, существуют объективные ценности или нет, экономическая наука не рассматривает. И еще. Не следует воспринимать дело таким образом, что австрийская экономическая теория враждебна религии или этике. Среди австрийских экономистов, которых я знаю лично, есть католики, атеисты, ортодоксальные иудеи, буддисты, последователи объективизма, протестанты и агностики, и, если бы я был знаком с бóльшим числом экономистов, уверен, что мог бы упомянуть и мусульман, и индуистов, и т.д. Экономическая наука оставляет вопрос о сравнении ценностей этике, религии и философии. Экономическая наука не является теорией всего и вся, это просто теория последствий выбора. Изучая ее, мы принимаем человеческие цели как конечную данность. Люди, так или иначе, действительно выбирают цели и действительно что-то делают для их достижения. Цель нашей науки состоит в том, чтобы исследовать последствия этих фактов.

Во введении к «Человеческой деятельности» Мизес писал: «Любое решение человека есть выбор. Осуществляя его, человек выбирает не между материальными предметами и услугами. Выбор затрагивает все человеческие ценности. Все цели и средства, материальное и идеальное, высокое и низкое, благородное и подлое выстраиваются в один ряд и подчиняются решению, в результате которого одна вещь выбирается, а другая отвергается. Ничего из того, что человек хочет получить или избежать, не остается вне этой единой шкалы ранжирования и предпочтения.

Современная теория ценности расширяет научные горизонты и увеличивает поле экономических исследований».

Зачем изучать экономическую теорию?

Выяснив, что является предметом нашей науки, мы задаемся следующим вопросом — стоит ли его изучать. Поскольку вы взяли в руки эту книгу, вы должны иметь некоторое представление о том, чем это может быть вам полезным. Если вы не намереваетесь стать профессором в этой области знания, что вам даст изучение экономики?

Одна из выгод от изучения экономики — более глубокое понимание нашего собственного положения как действующих субъектов. Например, зачастую люди неадекватно воспринимают издержки, связанные с их собственным выбором. Поняв, что наши издержки измеряются неиспользованными альтернативами, мы, возможно, иначе взглянули бы на некоторые самые обычные решения — акты выбора, совершаемые нами каждый день.

Давайте рассмотрим один типичный пример. Наверняка у каждого из вас есть знакомый, который своими руками ремонтирует дом, затрачивая на это много времени и усилий. Возможно, человек делает это просто ради удовольствия. Экономическая наука не дает рецептов по достижению еще большего удовольствия — это не руководство по самосовершенствованию.

Однако частенько подобный умелец признается, что он делает всё своими руками, чтобы «сэкономить». «Смотри, — говорит он, — если бы я заказал ремонт крыши специалистам, это стоило бы мне пять тысяч долларов. Выполнив работу сам, я уложился в тысячу, потратившись только на материалы». Экономист может указать ему, что его расчет ошибочен и он, не исключено, действовал вопреки своим собственным намерениям. Он не принял во внимание издержки не использованных им возможностей. Если ремонт крыши занял у него 100 часов и он мог за это время на своей основной работе заработать дополнительно 8000 долларов, то, сделав ремонт самостоятельно, он в действительности ничего не сэкономил, а, наоборот, потерял много денег. Этот пример связан с долларами и центами, но в других случаях мы забываем учитывать в своих расчетах психологические издержки. Когда неверный муж обманывает свою жену, уместен вопрос, полностью ли он учел все связанные с этим издержки. Возможно, это именно так, и тогда экономическая наука оставляет эту проблему этике и религии. Но очень часто люди, предпринимая какое-либо действие, стремятся к немедленной, лежащей на поверхности прибыли и не учитывают менее очевидные и более отдаленные во времени издержки. Бастиа сформулировал это как проблему того, что видно, и того, что не видно. Он считал, что важная задача экономической науки заключается в том, чтобы научить нас «не судить о вещах исключительно по тому, что видно, но принимать во внимание и то, что не видно».

Понимание экономической науки необходимо также потому, что именно на ее основе формулируется экономическая политика. Должны ли мы повысить минимальную заработную плату, оставить ее без изменения либо вообще перестать ее регулировать? Можем ли мы повысить наш уровень жизни, защищая отечественную промышленность протекционистскими барьерами? Каким будет результат приватизации сферы социального обеспечения? Все это экономические вопросы.

Некоторые полагают, что на эти вопросы нужно отвечать с «практической» точки зрения, рассматривая каждый конкретный случай в отдельности. Приверженцы этого взгляда призывают при ответе на них пренебречь теорией. Английский экономист Джон Мейнард Кейнс видел ошибку в таком рассуждении: «Идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди практики, которые считают себя неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого».

Как следует изучать экономику?

Последний вопрос, который мы здесь затронем, состоит в том, как лучше приступить к нашей науке. Господство над материей и энергией, обретенное благодаря потрясающим успехам физики и химии за последние три столетия, нередко мешает разглядеть тот факт, что этот вопрос имеет отнюдь не единственный ответ.

Однако если мы посмотрим на некоторые другие почтенные научные дисциплины, то увидим, что дело обстоит именно так. Например, я не знаю ни одного человека, который считал бы, что для глубокого понимания Шекспира необходимо проанализировать химический состав бумаги и чернил, которыми он записывал свои пьесы.

Метод изучения геометрии или логики тоже отличается от подхода, используемого в естественных науках. Для того чтобы определить, что сумма углов треугольника равна 180 градусам, мы не измеряем тысячи реальных треугольников. В сущности, геометрический треугольник представляет собой некое идеальное воплощение фигуры, не существующей в реальном мире. Или возьмите следующий силлогизм: «Все люди смертны. Джон — человек. Поэтому Джон смертен». Нам не нужно дожидаться, пока Джон сыграет в ящик, чтобы понять истинность этого утверждения. Если бы на самом деле Джон оказался бессмертным, то этот факт продемонстрировал бы нам ложность одного из наших допущений. Но силлогизм сам по себе все еще имел бы силу.

Это проще понять, если для примера взять силлогизм, который никак не связан с реальностью: «Все единороги имеют один рог. Если сегодня на своей лужайке я увижу единорога, у него будет один рог». Ясно, что этот силлогизм истинен, хотя никаких единорогов никогда не существовало и относительно них в нашем распоряжении нет никаких эмпирических фактов.

Вопрос о том, почему мы можем утверждать, что суждения геометрии и логики истинны, был предметом яростных философских и теологических споров. Принципы человеческой деятельности в этом отношении подобны суждениям геометрии и логики: если мы их сформулировали, они кажутся самоочевидно истинными, однако ответ на вопрос, почему это так, уже не столь очевиден. Но экономическая наука не пытается решать загадку, почему мы мыслим именно так, как мы это делаем. Для экономической теории этот факт является конечной данностью.

Все науки имеют свои пределы, определяемые тем, с какой точки зрения они рассматривают мир. Физика, при всей ее гордости за то, что она докопалась до «происхождения Вселенной», всего лишь дала объяснение одного физического состояния мира на основе более раннего состояния. Само существование физических состояний для физики является конечной данностью. Это не недостаток физики — объект можно осмыслить, только если он имеет границы. Альтернативой будет единый объект под названием «Всё». Человеческие попытки приобрести знание таким способом не были особо успешными.

Поскольку предметом экономической науки является человеческая деятельность и поскольку человеческая деятельность протекает на основе планов, сформулированных людьми, то нашим главным исследовательским инструментом является сущность и природа человеческого разума. В этом отношении экономическая наука имеет преимущество перед физикой

и химией. Мы не понимаем, почему материя и энергия действуют так, а не иначе, — мы лишь понимаем, что они так действуют. Конечно, можно объяснять некоторые факты их поведения на основе более элементарных фактов. Но в конечном счете мы неизбежно дойдем до точки, в которой нам придется ограничиться фразой: «Ну, это происходит именно так».

Однако экономическая наука отличается от физики. Все мы люди. Наш разум соприроден разуму экономических агентов (включая нас самих!), которых мы надеемся понять. Мы непосредственно знаем, что означает выбирать, терпеть лишения, достигать счастья. Наш главный инструмент в изучении экономической теории — наше знание о том, что такое быть человеком, что значит предпочитать одни результаты другим, и что означает действовать с целью достижения тех результатов, которые мы предпочитаем.

В качестве примера, демонстрирующего центральное место человеческого разума в экономической науке, давайте рассмотрим самое банальное экономическое событие: сделку на рынке недвижимости — куплю-продажу земельного участка. Как можно понять, что происходит при этом?

Предположим, мы решили исследовать это событие с точки зрения физики и химии. Сделка могла заключаться за много миль от самого участка. Тем не менее мы тщательно устанавливаем приборы как на земельном участке, являющемся предметом сделки, так и в банке, где подписываются документы. Мы собираем всю информацию о каждой частице энергии

и о каждом атоме, которую только способны собрать. Детально изучаем данные с помощью самых быстрых доступных нам суперкомпьютеров. Однако трудно представить, что нам удастся найти хоть что-нибудь, что связывало бы события, происходящие в банке, с продаваемой землей.

Вполне возможно, что нога продавца никогда не ступала на продаваемую им землю, и покупатель тоже не собирается туда ехать. Никакой объем наблюдений за этим участком не смог бы обнаружить совершенную сделку. То, что случилось, реально в том плане, что это реальная идея, в которую верят вовлеченные в этот процесс люди. Именно смысл, придаваемый купле-продаже сторонами-участницами, делает ее сделкой.

Теперь предположим, что эта земля расположена в бурно развивающемся районе. Ценность свободных участков земли быстро растет. Новый владелец знает, что он может продать свою землю в два раза дороже, чем купил. Но как наши бесстрашные физики и химики обнаружили бы этот факт? Он существует только в виде идеи в уме одного или нескольких человек. И не приняв во внимание эту идею, мы не сможем объяснить тот факт, что владелец земельного участка отверг бы предложение о продаже по цене, превышающей цену покупки в полтора раза.

Предметом экономической науки являются планы людей и действия, диктуемые этими планами. Нам следует изучать те различные варианты выбора, которые мир предоставляет действующим людям, в том ключе,

в котором сами люди *истолковывают их*. Мы должны рассмотреть смысл, который они придают целям — целям, которых они стремятся достичь, выбирая один из этих вариантов. Центральная концепция экономической науки — это спланированные действия реальных людей; анализируя размышления над планами, мы развиваем эту концепцию.

Попытка сделать экономическую теорию «реальной» наукой, сосредоточив ее на изучении «достоверных объективных данных», таких, как физические количества благ, упускает из виду суть предмета. Это похоже на то, как если бы при изучении биологии мы ограничились исследованием поведения субатомных частиц, из которых состоят органические тела. В этом случае мы бы даже не поняли, что имеем дело с живым существом! В конечном счете все науки исследуют один и тот же мир. Просто они рассматривают его в разных ракурсах, используя различные центральные понятия, что и делает их различными предметами. При изучении экономической науки мы принимаем мысли и планы действующих людей как конечную данность и отсюда начинаем свое исследование.

ГЛАВА 2

Один, один, совсем один

*Экономическое положение изолированного
индивида*

Мысленные эксперименты

Мы закончили введение, оставив Рича из телешоу «Последний герой» на необитаемом острове в полном одиночестве. Является ли жизнь в полном одиночестве предметом изучения экономической науки? Какой смысл в изучении положения изолированного человека? Разве человек не общественное животное? Разве наш интерес к экономической науке не основан на ее применимости к реальной жизни, где мы взаимодействуем с бесчисленным множеством других людей?

Хотя верно, что человек — существо общественное, всё же рассмотрение случая отдельного индивида для экономической науки так же необходимо, как для физики изучение поведения изолированных частиц в атомном реакторе. Именно в условиях, когда индивид оказывается изолированным, основные принципы экономической науки проявляются наиболее выпукло, и только затем на их основе появляется мы. И сейчас нас интересуют как раз эти самые принципы. В «Основаниях политической экономии» Карл Менгер писал: «В последующем изложении мы старались свести сложные явления человеческого хозяйства к их

простейшим элементам, еще доступным точному наблюдению, ...и ...показать, как сложные хозяйственные явления закономерно развиваются из своих элементов».

Экономисты австрийской школы, основывая экономическую науку на человеческом выборе, придерживаются принципа *методологического индивидуализма*, потому что выбор делают только индивиды. Всякий раз, анализируя ситуацию, про которую в разговоре можно сказать, что какая-то группа «выбрала», мы видим, что выбор делается одним человеком или несколькими людьми. Возможно, какой-то диктатор делает выбор за всю нацию, или жители города делают свой выбор, отдавая за что-то большинство голосов. Какой бы ни была процедура выбора, сначала выбор совершается в головах индивидов.

Действительно, говоря, что индивид принадлежит к какой-то группе, мы подразумеваем: кто-то *считает*, что он принадлежит к этой группе. Принадлежность к группе существует в умах индивидов. Будет ли группа людей, собравшаяся около вашего дома, случайной толпой или разъяренной бандой, зависит от того, какой смысл индивиды в толпе придают своему собранию. Если они считают, что собрались здесь для выражения насильственного протеста против вашего недавнего решения населить свой двор павлинами, тогда они — банда. Аналогично природа толпы, собравшейся на стадионе, зависит от причины, которая, по их мнению, заставила их туда прийти, от цели, с какой они собрались. Мы можем назвать такую группу

фанатами рокера-сатаниста Мерелина Мэнсона или христианами-евангелистами, основываясь только на том смысле, какой индивиды в группе придают своему собранию. Никакие физические исследования сценической площадки не дадут нам этой информации. Если бы, перепутав время, Мерлин Мэнсон пришел на собрание евангелистов, это не превратило бы собравшихся прихожан в его фанов, а его самого — в христианского священника.

Вполне справедливо, скажете вы, но почему мы только воображаем ситуацию с Ричем на острове? Не можем ли мы сделать экономическую теорию «реальной», эмпирической наукой с помощью проведения не мысленных, а реальных экспериментов, подобных тем, что ставит физика? При том поразительном успехе, который демонстрирует эмпиризм в физических науках, весьма заманчиво хотя бы попробовать, что получится, если последовать их примеру. Однако мы должны быть осторожны — просто потому, что кувалда, конечно, хорошо выполняет свою работу, если ею дробить камни, но это отнюдь не значит, что она подходит для резки помидоров. Такого рода экспериментирование нельзя считать совершенно бессмысленным (действительно, экономист Вернон Смит, получивший Нобелевскую премию в 2002 году, добился определенных успехов в этой области), но мы не можем полагаться на его результаты с такой же уверенностью, как на результаты физических экспериментов.

Первое препятствие, возникающее при попытке двигаться в экономической науке по пути строгого

эмпиризма, состоит в том, что люди изменяют свое поведение, когда знают, что за ними наблюдают. Многие из нас слышали о роли «наблюдателя» в квантовой механике, где исследователям кажется, что на уровне субатомных частиц энергия, т.е. предмет изучения физики, ведет себя по-другому, если за ней «наблюдают». (При этом следует учитывать, что смысл термина «наблюдают» в интерпретации квантовой механики является предметом острых споров и далеко выходит за рамки данной книги.) Разве это не та же самая проблема, с которой сталкивается экономическая наука?

Однако изменение поведения субатомных частиц, предсказуемое и поддающееся математическому описанию, зависит от того, ведется за ними наблюдение или нет. Свет ведет себя, с одной стороны, как волна, когда мы не пытаемся обнаружить частицы, а с другой — как поток частиц, когда мы пытаемся их обнаружить; причем это повторяется во всех экспериментах. Свет не может решить проигнорировать «наблюдателя», равно как и не может узнать что-нибудь относительно эксперимента и затем каким-то образом изменить свое поведение. В отношении людей все совсем иначе.

Люди, будучи объектом эксперимента, как правило, стараются узнать подробности о проводимом эксперименте и на основании полученных данных изменяют свое поведение. Например, если человек, проводящий эксперимент, вызывает симпатию у участников, они постараются выяснить, какой результат ему желателен, и действовать так, чтобы его добиться.

Людам достаточно просто знать, что они участвуют в эксперименте, чтобы их поведение изменилось. Шоу «Последний герой» не было проверкой того, как люди действуют в условиях малой группы с минимумом доступных ресурсов. Каждый участник знал, что все закончится хорошо, поскольку за это отвечали съёмочная группа и организаторы шоу. Им не дали бы умереть с голоду, начать войну друг против друга или перенести серьёзную болезнь без оказания медицинской помощи. Все они знали, что их снимают телевизионные камеры, что продолжительность соревнования, а значит, и их совместное пребывание на острове ограничены. У них не было никакого стимула сотрудничать с другими участниками сверх некоего минимума, необходимого, чтобы избежать удаления с острова. Точно так же ничто не заставляло их постараться создать прочную общественную структуру.

Передачу «Последний герой» можно рассматривать в качестве эксперимента, направленного на изучение того, каким образом действуют участники телешоу, помещённые в условия борьбы «за выживание», проходящей в соответствии со сценарием продюсеров. Однако даже такой взгляд на эксперимент имеет ограниченное применение, поскольку участники шоу «Последний герой-2» сделают определенные выводы из перипетий и результатов первых серий и соответствующим образом скорректируют свое поведение. Мне неизвестно, чтобы какая-либо из версий квантовой физики утверждала, что фотоны учатся в процессе наблюдения за ними. Они ведут себя как поток частиц

каждый раз, когда вы пытаетесь идентифицировать их в качестве частиц — они никогда не дурачат измерительное устройство. Тот факт, что люди обучаются, делает точное предсказание в общественных науках невозможным. Это означает, что в области человеческой деятельности мы никогда не обнаружим постоянных величин, констант человеческого поведения, эквивалентных таким физическим константам, как скорость света в вакууме или постоянная Планка. Влияние будущего обучения на человеческое поведение неизвестно по определению. Невозможно заранее знать то, что мы только должны будем узнать — ведь это означало бы, что нам это уже известно.

Из-за того, что люди имеют представление об идее эксперимента и принимают во внимание факт своего участия в нем, мы не можем изучать человеческую деятельность с помощью опытов, как делаем это, исследуя поведение фотонов. Вместо этого мы должны мысленно изолировать основные компоненты человеческой деятельности. Попытаемся понять эти компоненты, основываясь на том факте, что мы сами тоже люди и используем ту же самую логику деятельности, что и наш изолированный действующий субъект.

Рождение ценности

Итак, Рич оказался на острове в одиночестве, и не знает, спасут ли его и когда именно. Что экономическая наука может сказать о его поведении в этой ситуации?

Прежде всего, Рич должен определить цель своего пребывания на острове. Итак, он застрял там на какое-то время. Приняв этот факт в качестве исходного условия, что он должен делать? Ответить на этот вопрос и означает выбрать цель. Возможно, он поставит себе целью попытаться выжить до того момента, когда его спасут. Хотя эта цель кажется достаточно разумной, мы должны понимать, что возможны и другие цели. С точки зрения экономической науки, никакая конкретная цель не является более или менее обоснованной, чем другая. (Еще раз подчеркну один важный момент: это не значит, что экономическая наука считает, будто любая система ценностей столь же хороша, как и любая другая. Экономическая наука просто не пытается ответить на вопрос о том, что мы должны ценить.)

Пусть, например, Рич является убежденным последователем религии джайнизма. Тогда причинение вреда любому живому существу противоречит его религиозным принципам. Питаясь одними кокосовыми орехами, Рич понимает, что, отказываясь от в изобилии водящихся на острове крыс, которых можно пожарить на костре, он медленно умрет от голода. И тем не менее он не отступает от своих принципов. Означает ли это, что Рич игнорирует экономическую теорию или ведет себя иррационально? В то время как некоторые школы экономической науки сказали бы «да», ответом представителя австрийской школы будет решительное «нет». Рич просто преследует цель, которую ценит наиболее высоко, т.е. придерживается своих религиозных убеждений.

Теперь представим, что Рич *все-таки* выбирает в качестве конечной цели выживание. Для того чтобы выжить, ему нужны вода, пища, кров и отдых. Всё это средства, с помощью которых он рассчитывает достичь своей цели. Однако у него нет готового жилища. Пища ему доступна, но в поисках ее надо рыскать по всему острову, что требует некоторого приложения сил. Источники пресной воды есть, но вода в них еле сочится.

Поскольку для обеспечения себя водой, пищей, жилищем и отдыхом Ричу нужны другие средства, они становятся вспомогательными целями. Пища — средство, способствующее достижению цели выживания, но одновременно она является целью, которая достигается с помощью применения средств — охоты на крыс. Одно и то же благо может быть средством с точки зрения плана А и целью с точки зрения плана В.

Итак, Рич оказывается в ситуации, в которой находятся все прочие люди: у него есть определенные цели и ограниченные средства, с помощью которых он может их достичь. Он должен экономить свои средства, чтобы достигать наиболее значимых для него целей. Например, если он потратит все свое время на постройку жилища, то останется без пищи или воды.

Рич должен экономно расходовать свое время. Он должен бережно относиться и к остальным ресурсам. Он не может позволить себе стрясти с пальмы все кокосовые орехи за один день, поскольку не съеденные сразу сгниют. Хотя Рич и хотел бы использовать воду для приготовления пищи, но если

имеющегося количества воды хватает только для питья, то, чтобы выжить, ему придется использовать ее запас только для этого.

Каким образом Рич решает, как именно использовать свои ограниченные средства? Он постоянно должен делать тот или иной выбор. Даже после того, как он выбрал выживание в качестве главной цели, ему приходится выбирать, каким именно образом идти к ней. И пока минимальные потребности Рича могут быть удовлетворены с меньшими затратами энергии, чем максимум того, на что он способен, он также должен выбрать, каким образом расходовать эту избыточную энергию. Возможно, Рич тщеславен, и его очень заботит, как он будет выглядеть, когда его спасут. В этом случае он потратит большое количество свободного времени, ухаживая за своей внешностью. Если он человек с низкой склонностью к риску, то в свободное время он станет запасать пищу. Если же Рич не чужд науке, он, возможно, будет проводить эксперименты с местной флорой и фауной.

Экономическая наука не интересуется тем, каким образом Рич приходит к своим ценностям. Она принимает за исходный пункт тот факт, что люди *действительно* оценивают одни вещи более высоко, чем другие, и что их действия суть проявление этих ценностей во внешнем мире. Для экономической науки факт, что выбирается нечто ценимое выше и отвергается ценимое меньше, является конечной данностью. Это составляет квинтэссенцию логики человеческой деятельности, и мыслящие существа, которые

бы не следовали этой логике, были бы для нас сущей загадкой.

Предположим, я мог поехать в отпуск в Афины, но вместо этого отправился в Стамбул. Говорить, что хотя я «на самом деле предпочитал Афины», но тем не менее избрал Стамбул, — это слишком вольная игра словами. Тот факт, что в действительности я поехал в Стамбул, является сущностью акта предпочтения. Это могло произойти потому, что авиабилеты в Турцию были более дешевыми, или потому, что моя жена выбрала Стамбул, а я не стал спорить. Как бы то ни было, я выбрал поездку в Стамбул и связанные с ней издержки *потому*, что я предпочел этот вариант поездке в Афины и связанным с ней издержкам.

Говоря, что, поехав в Стамбул, я продемонстрировал, что предпочел его, мы отнюдь не подразумеваем, что впоследствии я не мог бы пожалеть об этом. После поездки я мог бы решить, что Стамбул — это не для меня и мне следовало выбрать Афины. Мы должны быть внимательны, различая оценки будущего с позиции настоящего и оценки прошлого с позиции настоящего. Деятельность подразумевает обучение, а обучение подразумевает, что иногда, выбрав А, я обнаружу, что мне следовало бы выбрать В.

Концепция, утверждающая, что мы всегда выбираем то, что предпочитаем, может показаться крайностью. Вы можете возразить: «Я предпочитаю не ходить к стоматологу, и все же так или иначе иду». Такого рода утверждение приемлемо в обыденной речи, но экономическая наука должна выражаться точнее.

Делая выбор, вы взвешиваете выгоды (например, избежать сверления зубов) и издержки (например, разрушение зубов) от того, что не пойдете к стоматологу. Тот факт, что *на самом деле* вы идете, подразумевает, что, несмотря на связанную с лечением зубов боль, вы предпочитаете вариант визита к стоматологу варианту дальнейшего разрушения зубов. В строгой формулировке то, что вы имели в виду, звучит так: вы хотите, чтобы ваши зубы никогда не разрушались и чтобы не было нужды ходить к стоматологам.

Экономическая наука не интересуется миром благих пожеланий и праздных фантазий, за исключением тех случаев, когда мечты претворяются в жизнь. В обыденной речи во время длительной прогулки мы можем сказать: «Я бы не отказался от фанты со льдом, когда доберусь до дома». Пока это лишь план действия. Но экономическая наука принимает во внимание только само действие, а план имеет значение лишь в той степени, в какой он оказывает влияние на деятельность. С точки зрения экономической науки предпочтения становятся реальными в момент выбора. Вы можете постоянно утверждать, что предпочитаете худеть, а не есть пирожные. Но экономическая наука игнорирует подобные утверждения. Ее интересует только то, что вы делаете, когда перед вами появляется поднос с десертом.

Итак, распределяя свое время, Рич делает выбор. Скажем, он тратит первые четыре часа каждого дня на добывание пищи, следующие два часа — на получение воды и еще четыре — на постройку навеса. Остальную часть дня он отдыхает.

Все перечисленные выше действия имеют своей целью непосредственное устранение некоторой неудовлетворенности. Пища непосредственно удовлетворяет чувство голода Рича, вода — жажду, а навес — его желание укрыться от ветра и дождя. Даже его свободное время представляет собой деятельность, целью которой является отдых. До тех пор, пока Рич в буквальном смысле не валится с ног от усталости и физически способен продолжать работать, прекращение работы и отдых — акты выбора.

Давайте подробно проанализируем момент, в который Рич делает этот выбор, потому что он служит иллюстрацией ключевого открытия Карла Менгера, которое позволило разрешить проблему ценности, мучившую экономистов классической школы¹. Представим себе Рича, связывающего жерди для постройки навеса. Он сыт, у него есть вода, и строительство навеса продвигается успешно. Кроме того, он начинает чувствовать некоторое утомление.

Когда именно он прекратит работать? Это произойдет в тот момент, когда удовлетворение, которое Рич ожидает получить от следующей «единицы» работы, станет меньше удовлетворения, ожидаемого им от его первой «единицы» отдыха. Это следует из самого существования выбора. Поскольку, как мы видели, выбрать означает выразить предпочтение, Рич будет

¹ Работая независимо от Менгера, Леон Вальрас и Уильям Стэнли Дживонс в начале 1870-х годов пришли к аналогичному решению этой проблемы. Это удивительный пример одновременного открытия, аналогов которому в истории науки найдется немного.

работать до тех пор, пока он предпочитает выгоду, которую он ожидает получить от следующей единицы работы, той выгоде, которую ожидает получить от следующей единицы отдыха.

Рассматриваемая «единица» — это просто отрезок времени, на которые Рич мысленно разбивает продолжительность работы. Такой единицей могло бы быть, например, связывание следующей пары жердей или сбивание еще одного кокосового ореха. Наиболее вероятной единицей представляется задача, которую не стоит начинать, если ее по каким-то причинам не удастся закончить. К примеру, нет никакого смысла наклоняться и подбирать кокосовый орех, а затем бросить его на землю и пойти домой, не положив орех в сумку. Количество астрономического времени, которое Рич считает единицей, будет меняться от задачи к задаче, день ото дня, причем, даже для того же самого задания, — это субъективная величина. Значение имеет конкретная задача, которую Рич рассматривает в качестве своего следующего действия в тот момент, когда заканчивает работу данного дня.

Рич только намеревается начать связывать очередные жерди, как чувствует боль в спине. «Так, — думает он, — не пора ли отдохнуть?..» Он собирается делать выбор между тем удовлетворением, которое ожидает получить от связывания следующей пары жердей, и удовлетворением, которое ожидает получить в результате нескольких дополнительных минут отдыха. Поскольку предпочтение привязано к конкретному акту выбора между конкретными средствами,

предназначенными для достижения конкретных целей, экономический выбор не имеет дела с абстракциями. Рич выбирает не между «работой» и «досугом», а между определенным количеством определенного вида работы и определенным количеством досуга в контексте определенных обстоятельств.

Такой подход разрешает парадокс ценности, преследовавший экономистов классической школы. «Почему, — удивлялись они, — в то время как вода намного ценнее бриллиантов, люди так много платят за бриллианты и так мало, практически ничего, за воду?» Одной из попыток заполнить этот зияющий пробел стала разработка трудовой теории ценности, которая сравнивала ценность различных благ через количество труда, потраченного на их производство. Трудовая теория ценности лежит в основе экономической теории Карла Маркса. Ошибочность этой теории могут засвидетельствовать все, оказавшиеся впоследствии в коммунистическом рабстве.

Экономисты классической школы упускали из виду, что никто и никогда не выбирает между «водой» и «бриллиантами». Эти понятия — всего лишь абстрактные классы, с помощью которых мы упорядочиваем мир. Действительно, ни одному человеку не приходится делать выбор между «всею водой в мире» и «всеми бриллиантами в мире». В момент выбора действующий человек всегда стоит перед выбором между определенными количествами благ. Он стоит перед выбором между, скажем, бочкой воды и бриллиантом в десять карат.

«Но погодите, — спросите вы, — разве вода все же не более полезна, чем бриллиант?» Это как посмотреть. Ответ на этот вопрос целиком и полностью зависит от ценностного суждения выбирающего. Если человеку, живущему рядом с чистым горным ручьем, предложить бочку воды, то зачем она ему. Ручей и так обеспечивает его количеством воды, которое превышает его возможности использовать ее, так что ценность дополнительного количества будет для него буквально нулевой. (Не исключено, она даже будет отрицательной — бочка, стоящая рядом, может оказаться для него помехой.) Но у этого человека, вполне вероятно, никогда не было бриллиантов, так что возможность приобретения даже одного бриллианта окажется для него соблазнительной. Очевидно, что этот человек оценит бриллиант гораздо выше, чем воду.

Однако при изменении условий тот же самый человек может полностью поменять свои оценки. Если он бредет по Сахаре, уже с бриллиантом в кармане, но при этом у него кончилась вода и он находится на грани смерти, то, скорее всего, он продаст бриллиант даже за стакан воды. (Конечно, будь он скрягой, он ценил бы бриллиант выше воды, даже рискуя умереть от жажды.) Ценность благ субъективна — одни и те же бриллиант и бочка воды могут по-разному оцениваться разными людьми и даже одним и тем же человеком в разные моменты времени. Как писал Менгер: «Итак, ценность не есть нечто присущее благам, не свойство их, а лишь важность, которую мы сначала присваиваем удовлетворению наших нужд... и затем переносим

на экономические блага как... на средства удовлетворения наших потребностей».

Многие средства используются для достижения более чем одной цели. Рич может использовать воду разными способами. Сначала средства, которые можно использовать по-разному, он направит на тот вариант использования, который считает наиболее важным. Это не факт, полученный путем изучения множества действий, а логическая необходимость. Мы вправе сказать, что первое направление использования воды было для Рича наиболее важным именно потому, что он решил удовлетворить эту нужду первой.

До тех пор, пока Рич преследует цель выживания, он будет использовать первое ведро воды, которое ему удастся набрать, для питья. Только уверившись, что у него достаточно воды, чтобы не умереть от жажды, он станет рассматривать вариант использования некоторого ее количества для приготовления пищи. Так как каждое дополнительное ведро воды направляется на удовлетворение менее важной потребности, то именно поэтому они имеют для Рича более низкую ценность, чем добытые ранее. *Полезность* каждого следующего ведра воды уменьшается. В момент выбора всегда имеет значение, т.е. является предметом выбора, лишь следующий элемент, который приобретается, или первый, от которого отказываются. Экономисты называют эти элементы *предельными единицами*, а сам принцип — *законом убывающей предельной полезности*.

Рассматриваемый предел не является физическим свойством изучаемого события и не может быть

определен посредством объективных вычислений. Предел — это граница между «да» и «нет», между «выбором в пользу» и «отказом от». Предельной будет та единица, относительно которой вы решаете, станете ли сегодня работать дополнительный час; следует ли вам остаться на дискотеке и выпить еще один бокал; задержитесь ли вы во время отпуска в отеле еще на один день? Эти вопросы существенно отличаются от вопросов типа: стоит ли работать; весело ли на дискотеках; можно ли отдохнуть во время отпуска? Предмет выбора всегда конкретен: принесет ли вам следующий час работы больше пользы, чем дополнительный час досуга, или нет. Стоит ли расслабление, полученное в результате дополнительного дня отпуска, связанных с ним издержек? Выбор осуществляется на границе и по отношению к предельной единице по ту или другую сторону этой границы.

Когда Рич начинает свой день, предельная полезность, которую он ожидает получить в результате одного часа работы, значительно выше той, которую он ждет от одного часа отдыха. Если он не начнет работать, у него не будет еды и питья! Но каждый последующий час работы посвящен достижению цели, которая рассматривается как менее важная, чем та, достижению которой он посвятил предыдущий час. Наконец, скажем, после десяти часов работы, Рич подходит к точке, в которой удовлетворение, ожидаемое им от еще одного часа работы, становится ниже того удовлетворения, что он ожидает получить от дополнительного часа досуга. Предельная полезность следующего часа, потраченного на труд, становится

ниже предельной полезности, которая ожидается от следующего часа, потраченного на досуг, и Рич прекращает работать и начинает отдыхать.

Вопрос оценки разрешается в момент выбора. Поскольку все действия направлены в неопределенное будущее, всегда существует возможность ошибки. Допустим Рич решает, что заготовил достаточно пищи, и отправляется вздремнуть. Пока он спит, обезьяна утаскивает половину запасенных кокосовых орехов. Оглядываясь назад, он может пожалеть о своем решении и прийти к выводу, что надо было запасти большее количество еды. Возможно, в следующий раз, когда придется делать такой выбор, ценностное суждение Рича будет другим. Он уже научен опытом.

Само существование деятельности подразумевает неопределенность будущего. В мире, где будущее известно наверняка, деятельность невозможна. Если я знаю, что произойдет и ничего уже не изменить, то нет никакого смысла пытаться что-то делать. Если я *в состоянии* действовать, чтобы изменить ход будущих событий, то будущее уже *не* является определенным.

Тот факт, что о более ранних действиях можно сожалеть впоследствии, не отменяет того, что *в тот момент, когда происходит выбор*, люди выбирают наиболее предпочтительный для них вариант. Страдая от похмелья воскресным утром, человек может сожалеть о субботней пьянке. Однако в субботу вечером он предпочел быть на вечеринке, а не дома в постели.

Действительно, «в порыве страсти» некоторые действия кажутся намного более предпочтительными,

чем в минуты размышлений на холодную голову. Однако футбольный фанат во время игры, разъяренный насмешками болельщика команды противника и «готовый кинуться в драку», все же не делает этого, если видит, что между ним и его обидчиком прохаживается вооруженный полицейский. Женатый человек, очарованный настолько, что «уже не в силах бороться с собой», готов приударить за понравившейся ему женщиной, но тут же отказывается от своих намерений, если поблизости внезапно появляется его жена.

Сильные эмоции — просто один из факторов, которые взвешиваются в момент выбора. Тот факт, что люди иногда *все-таки* сопротивляются порыву страсти, демонстрирует, что даже в таких обстоятельствах люди выбирают. Наверное, лишь в крайней степени опьянения, перед тем как наступает бессознательное состояние в буквальном смысле этого слова, в младенческом возрасте, в глубокой старости или после серьезного повреждения мозга, люди действительно неспособны к выбору. Но таковые не являются экономическими субъектами, и экономическая наука не пытается истолковывать их деятельность.

Даже у полностью сознательных людей бывают моменты просто реактивного поведения. Когда вы мгновенно отдергиваете руку от горячей плиты или резко поворачиваете голову на громкий звук, за этим не стоит никакого плана или смысла. Экономическая наука не изучает реактивное поведение; это теория целенаправленной деятельности. Она представляет собой непрекращающееся исследование смысла человеческой деятельности.

ГЛАВА 3

Не думай о секундах свысока

О факторе времени в человеческой деятельности

У истоков сбережения

Стремясь изменить то, что есть, на то, что должно быть, Рич осознаёт, что его возможности в добыче пищи и воды можно увеличить. Очень вероятно, что, смастерив несколько крысоловок, он обеспечит себя шестью жареными крысами в день вместо четырех. Если бы у него была бочка для сбора дождевой воды, он мог бы использовать ее для приготовления пищи и для разнообразия иногда лакомиться вареными крысами вместо жареных. Рич решает смастерить эти полезные приспособления.

Для того чтобы их сделать, Ричу придется чем-то пожертвовать. Так как его время ограничено, изготовление этих предметов имеет издержки: они равны ценности того, что Рич мог бы сделать вместо крысоловок и бочек. Этот принцип останется верным даже в том случае, если он просто отказывается от времени, которое было бы потрачено на отдых. Усвоив принцип предельной полезности, мы понимаем: независимо от того, от какой деятельности Рич отказывается, чтобы выкроить время на изготовление крысоловок и бочек, это будет вид деятельности, следующая единица которой имеет для него самую низкую предельную полезность.

(Повторимся, что полезность не следует понимать в значении некоей измеримой субстанции. Выражение «самая низкая полезность» просто более кратко передает смысл выражения «то, что приносит Ричу наименьшее удовлетворение».) И он будет отказываться от единиц этого вида деятельности только до тех пор, пока ценность дополнительных крысоловок и бочек для него будет превышать ценность того, от чего он отказывается.

Предположим, Рич работает над крысоловками в то время, когда он мог бы отдыхать. Изготовление каждой крысоловки занимает один час. Когда для Рича ценность следующей крысоловки, которую он мог бы смастерить, станет меньше ценности, ожидаемой от часа отдыха, Рич прекратит работу. Предельная полезность дополнительной крысоловки стала ниже предельной полезности дополнительного часа досуга.

Но что является источником ценности таких благ, как крысоловки и бочки? Рич не может питаться крысоловками или использовать бочку вместо одежды. И все же ясно, что эти блага действительно ценны для Рича: чтобы иметь их, он решил пожертвовать другими вещами, имеющими ценность.

Ценность благ, о которых мы говорили в главе 2 — пищи, воды, жилища, отдыха — проистекает из их способности немедленно устранять некоторую неудовлетворенность. Рич ценит пищу, потому что для него имеет ценность жизнь, а пища помогает ему непосредственно удовлетворить свое желание остаться

в живых. Чуть ниже, чем саму жизнь, он может ценить вещи, которые делают жизнь комфортной. Таким образом, пища также получает ценность благодаря тому, что она непосредственно избавляет от мук голода. (Снова подчеркнем: экономическая наука не утверждает ни то, что Рич *должен* ценить свою жизнь выше всего остального, ни то, что так поступает каждый. Она даже не утверждает, что каждый человек ценит или должен ценить жизнь вообще. Экономическая наука рассматривает *последствия* того факта, что мы тем или иным образом оцениваем окружающий нас мир.)

Немного поразмыслив, мы понимаем, что ценность таких благ, как крысоловки и бочки, проистекает из их способности производить те блага, *которые* приносят непосредственное удовлетворение. Рич ценит крысоловку за пойманных крыс, а бочку — за ту воду, которую можно использовать для приготовления пищи.

Карл Менгер назвал блага, непосредственно снимающие некоторую неудовлетворенность, подобно воде или пище, *благами первого порядка*. Их также можно назвать *потребительскими благами*. Такие блага, как крысоловки и бочки, чья ценность проистекает из помощи, которую они оказывают в производстве благ первого порядка, называются *благами более высокого порядка, средствами производства или капитальными благами*. Заметим, что это различие существует отнюдь не в товарах самих по себе, а только в человеческой мысли и планировании. Если

я коллекционирую бочки как предметы искусства, то для меня они являются потребительскими благами. Если же я владею бакалейным магазином, то продукты питания, хранящиеся на складе, для меня являются производственными благами. Как отметил в своей книге «Капитал и его структура» экономист австрийской школы Людвиг Лахманн: «Родовое понятие капитала... не имеет никакого измеримого эквивалента в мире материальных объектов; оно отражает предпринимательскую оценку этих объектов. Пивные бочки и доменные печи, портовые сооружения и мебель в номере гостиницы — все это является капиталом, но не в силу физических свойств этих объектов, а в силу экономических функций, которые они выполняют».

Когда Рич решил производить блага более высокого порядка, он начал делать *сбережения*. Сбережение можно определить как решение направлять деятельность таким образом, чтобы достичь более отдаленного по времени удовлетворения, хотя бы индивиду и было известно, что можно достичь удовлетворения, более близкого по времени.

Блага более высоких порядков, которые Рич накапливает посредством сбережения, составляют его *запас капитала*. В один прекрасный день мы обнаруживаем, что в его распоряжении уже пять крысоловок и две бочки. Пока что у нас нет другого способа подсчитать общую сумму запаса капитальных благ Рича, кроме как составить список предметов, составляющих его. Мы не можем сложить крысоловки с бочками. Ценность, которую придает им Рич, субъективна. У нас

нет никакого масштаба, секундомера или иного мерилла, посредством которого мы могли бы измерить «количество» удовлетворения, получаемого от них Ричем. В действительности ценность этих капитальных благ ни что иное, как та ценность, которую Рич приписывает им как средствам удовлетворения будущих, неопределенных потребностей. Даже если бы мы могли подключить к Ричу некий измеритель и определить, какова для него интенсивность того или иного удовлетворения, это не решило бы проблемы, с которой сталкивается Рич в момент выбора: он должен оценить, сколько удовлетворения принесет его выбор «будущему Ричу», знание и вкусы которого неизвестны «сегодняшнему Ричу» и который будет жить в мире, скрытом от «сегодняшнего Рича» в тумане неопределенности.

Мастеря крысоловки и бочки, Рич со временем решает, что было бы полезно иметь молоток, пилу и некоторое количество гвоздей. Он подумывает о том, чтобы их изготовить. Теперь Рич работает над двумя порядками благ, исключенных из процесса потребления. Он будет оценивать молоток, пилу и гвозди по той помощи, которую они принесут в процессе изготовления крысоловок и бочек, а последние, в свою очередь, оцениваются за пищу и воду, которую помогают добывать. Все блага более высоких порядков получают ценность от благ следующего за ними более низкого порядка, которые они помогают производить. В итоге любое производственное благо ценно только тем, что оно в конце концов приводит к созданию одного или нескольких потребительских благ.

Эту зависимость можно проиллюстрировать, рассмотрев, что происходит, когда Рич меняет свою оценку потребительского блага. Рич может обнаружить, что крысы на острове больны и питаться ими вредно. Для него крысы перестанут иметь ценность. До тех пор пока Рич не найдет другого применения сделанным им крысоловкам, они тоже утратят для него свою ценность. Рич больше не захочет жертвовать чем-то другим, чтобы сделать больше крысоловок, и не будет заботиться о судьбе уже сделанных. (Конечно, если он придумает, как иначе использовать крысоловки — например, разжигать ими костер, — они сохранят часть своей ценности.)

Если присмотреться к процессу оценивания благ более высокого порядка повнимательнее, возникает интересный вопрос. Пусть без использования крысоловок Рич может поймать за день четыре крысы. Используя крысоловки, он рассчитывает поймать за день восемь крыс. Почему при таком повышении производительности ловли крыс за счет использования крысоловок по сравнению с ловлей крыс вручную Рич не тратит 100 процентов своего рабочего времени на изготовление крысоловок?

Первый ответ, который сразу приходит на ум, таков: с подобным графиком работы он просто умрет от голода. Несомненно, любое сбережение с расчетом на будущее, подразумевающее сокращение текущего потребления ниже уровня, необходимого для поддержания жизни, не имеет смысла. (Конечно, если человек не осуществляет сбережения исключительно для своих

наследников!) Однако можно себе представить, что Рич будет в состоянии свести концы с концами всего с двумя крысами в день, хотя и с некоторым дискомфортом. Почему он не откладывает все потребление, превышающее минимально необходимый уровень, для того, чтобы делать сбережения?

Все люди каждый день потребляют гораздо больше необходимого для простого выживания, поэтому они сберегают намного меньше, чем могли бы. Всем известно, что сбережение — это путь к богатству. Почему же тогда брокерская элита с Уолл-стрит не живет в крошечных лачугах, не ест консервированные бобы и не ездит до станции метро на старых велосипедах? Почему кинозвезды транжирят деньги на безумные покупки и отдыхают на сказочных курортах? Разве не стоило бы им затянуть пояса и экономить каждый грош?

Ответ заключен в самих вопросах. Вообразите, сколь странно выглядел бы мир, в котором бы люди упорно трудились, чтобы иметь возможность делать сбережения для будущего потребления, и все же никогда не приступали к нему, потому что при наступлении этого будущего они делали бы сбережения для потребления в еще более отдаленное время. Это был бы мир Зазеркалья, подобный тому, который Красная Королева описывала Алисе: варенье завтра и варенье вчера, но никогда — варенье сегодня. (На самом деле, и варенья вчера тоже бы не было.)

Люди могут потреблять только в настоящем. Утоления требует именно существующая в данный момент

неудовлетворенность. Именно в настоящем мы испытываем удовольствие и боль. Сбережение в интересах бесконечно отложенного потребления вообще не является сбережением — это чистая потеря.

Теперь мы сталкиваемся с проблемой объяснения другой стороны вопроса о сбережении: если мы можем потреблять только в настоящем, почему тогда вообще кто-то делает сбережения? Дело в том, что хотя мы и не можем потреблять в будущем, мы можем его себе представить. Мы способны предвидеть, что в будущем тоже будем чувствовать неудовлетворенность и захотим уменьшить ее. Кроме того, мы способны представить, что достаточно высокая степень удовлетворения в какой-то день в будущем могла бы компенсировать нам некоторую дополнительную неудовлетворенность сегодня.

Ключом к пониманию феномена сбережений является осознание того, что уже сам по себе образ будущей неудовлетворенности становится источником тревоги, испытываемой сегодня. Представление о том, что на следующей неделе мне, возможно, придется страдать от голода, выводит из душевного равновесия. Делая сбережения, я могу устранить чувство тревоги. Однако если я боюсь умереть от голода *сегодня*, то беспокойство по поводу мук голода на следующей неделе будет вытеснено желанием получить какую-нибудь еду прямо сейчас. Удовлетворение от сознания того, что я запасся провизией на следующую неделю, лишь в минимальной степени сравнимо с неудовлетворенностью, которую доставляет мне понимание, что я

буду мертв к обеду. Аналогичным образом, само по себе представление будущего удовлетворения служит источником удовлетворения в настоящем. Пловец, мечтающий выиграть олимпийское золото, заставляет себя упорно тренироваться, представляя, как потрясающе будет себя чувствовать, первым коснувшись бортика бассейна на финише. Если бы мы не могли включить ощущения будущей боли и удовольствия в наши размышления в настоящем, то у нас не было бы никакого способа придать нашим действиям направленность в будущее.

Величина осуществляемых индивидом сбережений объясняется его *временным предпочтением* — степенью, в которой он предпочитает удовлетворение в настоящем такому же удовлетворению в будущем. Возможные значения временного предпочтения изменяются в диапазоне от нуля до бесконечности, причем в крайних точках — в нуле и бесконечности — человеческая деятельность прекращается.

В качестве одной крайности мы имеем гипотетического индивида с *временным предпочтением*, равным нулю. Но в этом случае нет ни деятельности, ни потребления. Ни один действующий человек при прочих равных условиях не пожертвует сегодняшним удовлетворением ради точно такого же удовлетворения в будущем. Представьте, что вы уже готовы отбыть в отпуск на Ривьеру, как в этот момент вам звонит биржевой маклер. «Послушай, — говорит он, — у меня отличная идея! Если ты отложишь свой отпуск и на те деньги, которые собираешься потратить,

купишь акции компании XYZ, то через 50 лет я гарантирую тебе... точно такой же отпуск на Ривьере». Кто же примет такое предложение? Никто не станет делать инвестиций, если не сможет надеяться, что будущее удовлетворение, являющееся результатом инвестиций, будет больше удовлетворения, которым он должен пожертвовать сегодня, чтобы сделать эти инвестиции.

Другая крайность — это человек с бесконечным временным предпочтением. Он настолько ориентирован на настоящее, что никакое предложение сколь угодно большого количества будущих товаров не компенсирует ему даже самого незначительного уменьшения потребления в настоящем. Он не жертвует даже крошкой имеющегося хлеба ради обещания сотни хлебов через пять минут. Для него человеческая деятельность невозможна, потому что требует отвлечения от потребления некоторого времени для построения плана действий. Им управляет только инстинкт. Можно сказать, что у новорожденного младенца, чей плач можно прекратить, лишь немедленно дав ему молока, временное предпочтение практически равно бесконечности. Не будет преувеличением сказать, что новорожденный младенец не действует, а лишь реагирует.

Временное предпочтение, конечно, субъективно. Степень его меняется от человека к человеку, а для одного и того же индивида различно в различные моменты времени. Временное предпочтение человека в тридцатилетнем возрасте могло быть более низким, чем у него же в восемьдесят лет. В тридцать он вполне

может решить отложить поездку в Альпы, чтобы накопить денег на дом для своей новой семьи, в то время как в восемьдесят, скорее всего, решит: «Съезжу-ка я лучше в горы!» Однако это не предполагает существования некоей «функции», которая «определяет» временное предпочтение в зависимости от возраста. Точно так же может иметь место противоположное соотношение временных предпочтений: кто-то в тридцать лет думает только о том, чтобы «жить сегодняшним днем», а в возрасте восьмидесяти лет этот же человек может целиком посвятить себя созданию трастовых фондов для внуков.

Таковы некоторые психологические факторы, оказывающие влияние на временное предпочтение. Но временное предпочтение как таковое предполагается уже самим существованием человеческой деятельности, вне зависимости от каких бы то ни было психологических воздействий. Если бы при прочих равных мы не предпочитали удовлетворение в более близком времени такому же удовлетворению, но в более отдаленном будущем, мы бы вообще никогда не действовали. Нам было бы достаточно инертного существования. Нас не волновало бы, будет ли достигнуто некое удовлетворение завтра или спустя вечность. Как писал Мизес в «Человеческой деятельности»: «Мы должны понять, а не просто объяснить, что человек, не предпочитающий удовлетворение на протяжении ближайшего будущего периода по сравнению с удовлетворением на протяжении более отдаленного периода, вообще никогда не дойдет до потребления и удовольствия».

Нет никаких экономических оснований говорить, что одна степень временного предпочтения лучше другой. Поэтому с экономической точки зрения не существует никакого «правильного» уровня сбережения. Одни люди движимы «жаждой удовольствий», а другие делают сбережения, желая основать благотворительный фонд. Экономическая наука не в состоянии сказать, что одни из них правы, а другие не правы. Однако она может прояснить условия, при которых индивид решит делать сбережения, и указать некоторые следствия такого решения.

Теперь мы подготовлены к тому, чтобы более строго исследовать решение Рича о необходимости сберегать. Пусть, чтобы высвободить время, требующееся для изготовления одной крысоловки, Рич должен целую неделю жертвовать текущим потреблением в количестве одной крысы в день. Кроме того, предположим, он считает, что крысоловка будет служить ему одну неделю, в течение которой он поймает на 14 крыс больше, чем без помощи крысоловки. Грубо говоря, мы можем сказать, что он должен пожертвовать семью крысами сейчас, чтобы получить 14 через неделю. Его норма отдачи от этих инвестиций равна 100 процентам в неделю.

Если Рич решает смастерить крысоловку, можно сказать, что он оценивает одну крысу, которой мог бы располагать сегодня, *ниже*, чем двух, доступных через неделю. Недельной нормы отдачи в 100 процентов оказалось достаточно, чтобы убедить его заменить настоящее потребление будущим. Если же Рич

не делает крысоловку, то понятно, что он оценивает одну крысу в настоящий момент *выше*, чем двух в будущем. Нормы отдачи в 100 процентов недостаточно, чтобы убедить его отказаться от потребления крыс сегодня ради потребления большего количества крыс в будущем. Мы вернемся к этой теме в главах 7 и 8, когда будем исследовать ставку процента в рыночной экономике.

Важно отметить, что оценка Рича зависит от обстоятельств, в которых он находится. Если бы ему неожиданно удалось найти ящик с консервированными сардинами и печеньем, забытый съемочной группой, его решение могло существенно измениться. Вспомним, что, согласно закону предельной полезности, каждая следующая единица блага имеет для индивида меньшую ценность по сравнению с предыдущей. Я мог бы заплатить 50 долларов, покупая одну кошку, но к тому времени, когда у меня их было бы 300, я бы с удовольствием заплатил уже за то, чтобы от них избавиться.

Таким образом, Рич, имея большой запас пищи для потребления в настоящем, с гораздо большей вероятностью отказался бы от охоты на крыс сегодня, чтобы произвести капитальные блага, обещающие большее предложение пищи в будущем. В этом случае дополнительная крыса сегодня имела бы для него меньшую ценность, чем до того, как он нашел ящик, так как сардины и печенье удовлетворяют ту же самую физиологическую нужду, что и крыса, и, кроме всего прочего, наверняка вкуснее.

На основании этого нельзя выводить некое универсальное правило вроде того, что «богатый сберегает больше, чем бедный». Не существует никаких неизменных законов, которые определяют, как конкретный человек станет оценивать будущее удовлетворение по сравнению с удовлетворением в настоящем. Все мы слышали истории о некой пожилой даме, которая всю жизнь проработала секретарем за умеренную заработную плату и жила очень скромно. Когда она умерла, ее друзья были шокированы, обнаружив, что она скопила целое состояние в акциях и облигациях. Знакомы нам и истории про богатых транжир, проматывающих свои состояния по ресторанам и казино. Необходимо отметить, что закон предельной полезности действителен и для сбережений, а не только в сфере потребления. Каждый дополнительный доллар сбережений будет иметь для сберегателя меньшую ценность, чем предыдущий. Вы легко можете соотнести это рассуждение со своим собственным опытом. Если на вашем счете в банке лежит 50 долларов, то возможность отложить еще 50 долларов будет представляться вам намного более важной, чем том случае, если бы у вас в банке лежало 50 миллионов.

Обратите внимание еще на один важный момент: даже в таком чрезвычайно простом хозяйстве, как у Рича, капитальные блага имеют структуру. Мы говорили о том, что он изготовил молоток, гвозди и пилу. Молоток и гвозди имеют примечательную взаимосвязь — они являются *комплементарными благами*. Без молотка у Рича нет ничего, чем можно забивать

гвозди, а без гвоздей нечего забивать молотком. Каждый день мы имеем дело с благами, которые бесполезны без других, комплементарных благ: портативный радиоприемник и батарейки, усилитель и динамики, люстра и лампочка. Во всех этих случаях одно благо в отсутствие другого либо частично, либо полностью теряет свою ценность. Если какой-нибудь изобретатель разработает способ использования направленного потока электронов в качестве дешевого и мощного источника освещения и производители прекратят выпускать электрические лампочки, то люстры, висящие сейчас у вас под потолком, будут иметь ценность лишь как объекты ностальгии.

Это можно назвать горизонтальной структурой капитала. О вертикальной структуре капитала мы уже говорили: капитал может быть воплощен в благах второго порядка, которые используются для производства потребительских благ, в благах третьего порядка, используемых для производства благ второго порядка, и так далее. До сих пор хозяйство Рича не вышло за пределы производства благ третьего порядка, но легко понять, каким образом этот принцип можно обобщить на случай сколь угодно большого числа порядков благ.

Ценность капитального блага связана с его местом в общей структуре капитала. Благо более высокого порядка лишится своей ценности, если то же самое произойдет со всеми благами более низких порядков, для производства которых оно может быть использовано. Если бы Рич перестал использовать крысоловки или бочки и не придумал бы ничего другого, что можно

сделать с помощью молотка и гвоздей, то в этом случае молоток и гвозди тоже потеряли бы для него всякую ценность. Как отмечалось выше, все капитальные блага имеют ценность только благодаря тому, что они в конце концов приводят к созданию каких-либо потребительских благ.

При изучении устройства более сложной экономики значение структуры капитала резко возрастает. Структура капитала приобретает решающее значение во время анализа социализма. Но здесь, в предельно примитивной экономике, можно наиболее ясно видеть основополагающие экономические понятия — вот почему, как я уже отмечал, мы вообще утруждаем себя рассмотрением такой экономики. Однако, чтобы продвинуться далее, мы должны усложнить картину, для начала добавив в изолированный мир Рича других людей.

ЧАСТЬ II

РЫНОЧНЫЙ ПРОЦЕСС

ГЛАВА 4

Чтоб не пропасть поодиночке

О прямом обмене и общественном порядке

Закон образования связей

Рич наладил функционирование своего изолированного хозяйства и обеспечил себе более или менее комфортное существование. И вот однажды, прогуливаясь по берегу, он видит, что навстречу ему идет ни кто иной, как... Хелена Бонэм-Картер (выброшенная на берег, возможно, в ходе съемок последнего блокбастера кинокомпании «Мерчэнт-Айвори»).

Его одиночество нарушено, и что же Рич станет делать? Какие факторы, вообще говоря, оказывают влияние на выбор человека между изолированным существованием и жизнью в обществе?

Рич может повести себя подобно медведю, на территорию которого вторгся другой медведь: постарается прогнать незваного гостя, демонстрируя готовность применить силу или даже применив ее. Он может воздержаться от этого из миролюбия или исходя из ограничений морального порядка. Но у него есть и другая причина не прогонять Хелену — до тех пор, пока на острове достаточно неиспользуемых ресурсов, сотрудничество принесет им обоим бóльшую материальную выгоду, чем вражда. Они могут запустить процессы

разделения труда и свободного обмена, что значительно улучшит их положение.

Еще Адам Смит обратил внимание на достигаемое в результате разделения труда грандиозное увеличение материального производства. Смит начинает свою книгу «Богатство народов» с анализа процесса изготовления булавок. Не обученный этому производству отдельный рабочий «едва ли может, пожалуй, при всем своем старании сделать одну булавку в день». Но даже 225 лет назад, когда Смит писал свой труд, небольшая булавоочная мастерская из 10 рабочих с помощью разделения производства на 18 операций производила 48 000 булавок в день, или 4800 на одного человека.

Разделение труда обеспечивает больший физический объем производства продукции по трем причинам. Во-первых, люди живут в разных частях земного шара, во многом отличающихся друг от друга. У жителей Флориды гораздо более благоприятные условия для выращивания апельсинов, чем у жителей Новой Англии. С другой стороны, в Новой Англии лучше условия для производства кленового сиропа.

Второе преимущество разделения труда состоит в том, что все люди одарены по-разному. Книга по экономической теории, конечно, не место для того, чтобы пытаться ответить на вопрос о роли природы и воспитания в развитии способностей, поэтому мы просто скажем, что, по тем или иным причинам, люди выходят на рынок труда с различными способностями. При своем росте 172,5 см я с трудом перепрыгиваю

даже через толстый воскресный выпуск «Нью-Йорк Таймс», так что и в случае «правильной тренировки» едва ли смогу заменить на площадке баскетболиста Кобэ Брайанта, когда ему понадобится немного передохнуть во время игры.

И все же третьим преимуществом является именно специальная подготовка. Разделение труда позволяет людям концентрировать свои усилия на выработке одних навыков и игнорировать большое количество других, не столь необходимых для их работы. Люди, разрабатывающие персональные компьютеры, обычно мало знакомы с теми аспектами системы, за которые они не отвечают. На самых низких уровнях разработчики чипов применяют свои знания квантовой физики для создания быстродействующих микросхем. Несколькими уровнями выше разработчики операционной системы используют свое знание архитектуры компьютера, чтобы создать эффективный код для записи файлов на жесткий диск и отображения графики. Поднявшись еще на несколько уровней, мы найдем разработчиков пользовательского интерфейса, которые специализируются на создании анимации, облегчающей обучение и использование операционной системы. Никто из них не смог бы качественно выполнить свою работу, если бы при этом пришлось разрабатывать и все остальные уровни системы. А чтобы у вас не сложилось впечатление, что сказанное выше касается только такого чрезвычайно сложного устройства, как персональный компьютер, рекомендую прочитать знаменитый рассказ Леонарда Риды «Я, Карандаш»,

где он показывает, что ни один человек в мире не способен в одиночку изготовить даже такую простую вещь, как карандаш.

Некоторые критики современного индустриального общества проклинают профессиональную специализацию. Они считают работу в условиях постоянно углубляющегося разделения труда скучной и монотонной и сетуют на то, что у людей сужается кругозор и они становятся всего лишь винтиками большого механизма. Экономическая наука ничего не может сказать по поводу этих жалоб. Как я уже отмечал, она не пытается рекомендовать тот или иной набор ценностей. Она не утверждает, что те, кто выбрал более интересную и разнообразную жизнь, пожертвовав ради этого более высоким уровнем жизни, поступили плохо. Однако экономическая наука *в состоянии* объяснить всякому, кто желает навязать такой выбор обществу, что без разделения труда наша планета может обеспечить средствами к существованию только незначительную часть современного человечества. Возможно, те, кто переживет переходный период, будут считать новый мир более приемлемым, чем наш, но вполне законны и протесты миллиардов людей, которые погибнут в ходе этого преобразования.

Смит описал множество преимуществ разделения труда, но оставил нерешенной интересную проблему, возникшую в ходе дискуссий о международной торговле. Однако, ее решение имеет значение, далеко выходящее за пределы собственно теории международной торговли, поэтому стоит рассмотреть эту систему подробнее.

Смит говорил, что Шотландии, к примеру, не имеет смысла стремиться производить вино, хотя виноград можно выращивать в оранжереях. Если Шотландия производит шерсть, а Испания делает вино, и граждане этих двух государств обменивают их на товары, которые в их собственной стране не производятся, то в результате такого обмена жители обеих стран окажутся в выигрыше. Но что произойдет в том случае, если в одной стране по сравнению с другой менее выгодно производить все товары, например, вследствие неудачного географического положения и необразованности населения? Разве более отсталому государству не следует установить торговые барьеры, позволяя тем самым развиваться промышленности внутри страны? Может ли оно вообще предложить что-нибудь более развитому государству для обмена?

Решением этой проблемы является закон *сравнительных преимуществ Рикардо*, названный так в честь английского экономиста Давида Рикардо. И хотя первоначально этот закон был сформулирован применительно к международной торговле, на самом деле он универсален и приложим к любому виду человеческого сотрудничества. Из-за столь широкой применимости этого закона, Мизес считал, что лучше называть его *законом образования связей*. Этот закон проще всего объяснить на уровне отдельного индивида, после чего следствия, имеющие отношение к сфере международной торговли, становятся очевидными.

Возьмем для примера великого спортсмена Майкла Джордана. Его физические данные поистине уникальны.

Нет практически никакого сомнения в том, что, если бы Джордан решил применить их, например, в малярном деле, он стал бы одним из лучших маляров в мире.

Однако весьма сомнительно, что Джордан сам красит стены своего дома. Невзирая на то, что после небольшой подготовки он, вероятно, мог бы покрасить свой дом лучше, чем любой нанятый им маляр, он все же поручает покраску дома другим людям. Как это объяснить?

Секрет — в действии закона сравнительных преимуществ. Хотя Джордан лучше маляра и играет в баскетбол, и красит дом, он имеет сравнительное преимущество в игре в баскетбол, в то время как его маляр имеет сравнительное преимущество в покраске дома. Это проще всего понять на арифметическом примере, сравнивая ставки заработной платы.

Скажем, Джордан может нанять маляра за 20 долларов в час. Немного попрактиковавшись, Джордан мог бы сделать работу в два раза лучше, чем маляр, которого он нанял. Представим, что он мог бы продавать на рынке свои услуги по покраске домов за 40 долларов в час.

Однако предположим, что, играя в баскетбол, Джордан в состоянии зарабатывать 10 000 долларов в час. А его маляр Джо, который едва способен попасть в корзину со свободного броска, не смог бы, играя в баскетбол, зарабатывать больше доллара в час. (Возможно, некоторые найдут его игру забавной!) Джордан в качестве маляра имеет преимущество 2 к 1, а его преимущество как звезды баскетбола — 10 000 к 1.

Пусть Джордан планирует работать 20 часов в течение одной недели. Если он разделит свое время поровну между покраской дома и игрой в баскетбол, ценность произведенного им продукта составит:

$$\begin{aligned} 10 \text{ ч малярных работ} \times 40 \text{ долл./ч} &= 400 \text{ долл.} \\ 10 \text{ ч игры в баскетбол} \times 10\,000 \text{ долл./ч} &= \\ &= 100\,000 \text{ долл.} \end{aligned}$$

Итого: 100 400 долл.

Если Джо разделит свое время в такой же пропорции, ценность произведенного им продукта составит:

$$\begin{aligned} 10 \text{ ч малярных работ} \times 20 \text{ долл./ч} &= 200 \text{ долл.} \\ 10 \text{ ч игры в баскетбол} \times 1 \text{ долл./ч} &= 10 \text{ долл.} \\ \text{Итого:} &= 210 \text{ долл.} \end{aligned}$$

Общая ценность продукта, произведенного Майклом и Джо, составит 100 610 долларов. Теперь рассмотрим ситуацию, когда Джордан нанимает Джо для покраски дома. Теперь ценность продукта, произведенного Джорданом, составит:

$$\begin{aligned} 20 \text{ ч игры в баскетбол} \times 10\,000 \text{ долл./ч} &= \\ &= 200\,000 \text{ долл.} \end{aligned}$$

Итого: 200 000 долл.

А ценность продукта, произведенного Джо, составит:

$$\begin{aligned} 20 \text{ ч малярных работ} \times 20 \text{ долл./ч} &= 400 \text{ долл.} \\ \text{Итого:} &= 400 \text{ долл.} \end{aligned}$$

Общая ценность продукта, произведенного Майклом и Джо, возрастет до 200 400 долларов. Однако

более важным для понимания закона образования связей является тот факт, что они оба оказываются в выигрыше, по крайней мере в денежном выражении. Маляр, хуже выполняющий обе работы, в состоянии почти в два раза увеличить ценность производимого им продукта, сосредоточившись на покраске домов (в которой он имеет сравнительное преимущество) и затем совершив обмен с Джорданом. Закон образования связей демонстрирует, что, даже оставляя в стороне моральные соображения, в материальных интересах каждого человека сотрудничать с другими людьми, принимая участие в разделении труда и добровольном обмене. Этот закон лежит в основе расширенного общественного порядка.

Применение закона образования связей к сфере международной торговли является прямым расширением проведенного выше анализа. Даже если в одной стране условия производства *всех* товаров хуже, чем в другой, у первой страны все же есть возможность получить материальный выигрыш, специализируясь в тех областях, в которых она имеет сравнительное преимущество, и обменивая произведенное на другие блага. Только в очевидно нереалистичном сценарии, когда каждый лучше или хуже другого «на одну и ту же величину» в отношении любой работы, закон образования связей был бы неприменим.

Этот закон говорит только о том, что в результате специализации можно получить материальный выигрыш. Он не принимает во внимание никаких личных предпочтений, кроме материального выигрыша. Вполне

может быть, что Джордану просто *нравится* красить дома и он ни за что на свете не стал бы никого нанимать для покраски дома. Вспомним главу 1, где мы обсуждали поведение человека, который решил самостоятельно отремонтировать крышу. Люди часто ошибаются, считая, что экономят деньги, ремонтируя дом своими руками. Однако если им нравится мастерить что-то для дома и это позволяет отвлечься от их постоянной работы, то они могут получать психологический выигрыш, перевешивающий денежные потери.

Прямой обмен

Вернемся на пляж, где произошла судьбоносная встреча Рича и Хелены. Каждый из них понимает, что его шансы на выживание возрастут, если им удастся объединить усилия. Рич и Хелена наверняка сочтут более целесообразным не производить самостоятельно все, что нужно каждому из них, а договориться о разделении труда. Однако и в этом случае базовые принципы обмена сохраняют свое действие. Следуя указанию Карла Менгера «сводить сложные явления человеческого хозяйства к их простейшим элементам», первым делом попытаемся понять обмен в простой ситуации — в условиях нашей небольшой островной экономики.

Положительно решив вопрос о сотрудничестве, наши герои должны затем обдумать, *каким образом* сотрудничать. Они договариваются, что Рич, как наиболее мастеровитый, будет делать крысоловки, а более хитроумная Хелена займется охотой. Однако

остается вопрос, сколько усилий каждый из них должен вложить в совместную деятельность — ведь они оба должны быть уверены, что заключили честную сделку.

Простая ссылка на добрую волю здесь не работает. История СССР выявила проблемы, возникающие при отделении результатов труда от личного интереса работающего. Но даже если бы в СССР удалось создать Нового Социалистического Человека, заинтересованного исключительно в благополучии своих товарищей, непреодолимые препятствия на пути к эффективному производству не исчезли бы. Откуда эти товарищи-альтруисты могут точно знать, что нужно производить, в каких количествах и какие ресурсы при этом использовать? Я мог бы потратить свое время на рисование картин, считая, что они принесут огромную радость окружающим. Но если мои картины никому не нравятся, значит, я потратил впустую не только свое время, но и ресурсы — бумагу, краски и т.д. В результате моей деятельности удовлетворенность окружающих меня людей снизилась даже по сравнению с ситуацией, если бы я просто бездельничал, хотя я искренне стремился доставить им удовольствие своим творчеством. То же самое происходит и в случае, если людям нравятся мои картины, но они сильно расстроены тем, что, потворствуя своим художественным амбициям, я отказался от компьютерного программирования. То есть их желание получить мои программы сильнее желания любоваться моими картинами. В отсутствие системы рыночных цен у потребителей нет никакой

возможности проинформировать производителей об относительной ценности своих предпочтений.

Выходом из подобного затруднения является межличностный обмен. Чтобы гарантировать, что они действительно приносят пользу друг другу, Рич и Хелена должны осознать, что партнер тоже имеет право на то, что он добыл собственными усилиями. Соответственно, совершаемые ими меновые сделки должны быть добровольными. На каждую из крыс, которых поймала и отдала ему Хелена, Рич соглашается обменять некоторое количество крысоловок. Если Хелена угрожает Ричу, что сможет добывать крыс с помощью дубинки, можно держать пари: обмен приносит пользу, по ее мнению, только ему.

Сложившуюся пропорцию обмена можно объяснить на основе закона убывающей предельной полезности. Рич будет готов обменивать крысоловки на крыс до тех пор, пока издержки производства дополнительной крысоловки не превысят пользу от того количества крыс, которое даст ему Хелена за дополнительную крысоловку. И издержки, и польза здесь — исключительно субъективные оценки Рича. Хелена со своей стороны будет готова обменивать крыс на крысоловки до тех пор, пока субъективные издержки на поимку следующей крысы, от которой она должна отказаться, не превысят ожидаемую ей пользу от получения еще одной ловушки. Предельными единицами в этом обмене будут следующая крысоловка, которую предполагает обменять Рич, и следующая крыса, которую предполагает обменять Хелена. Соответственно,

пропорция обмена определяется связанными с этими единицами выгодами и издержками, субъективно воспринимаемыми участниками обмена.

Давайте попробуем представить, как будут развиваться события на нашем островном рынке крыс и крысоловок. Начнем с ситуации, когда еще ни одна крыса не поймана и ни одна крысоловка не изготовлена. В этой точке для Рича ценность первой крысы, которой может снабдить его Хелена, относительно высока — ведь без нее он может умереть с голоду. Ценность первой крысоловки для Хелены тоже высока. Первая крысоловка весьма значительно увеличит добычу, поскольку девушка может поставить ее на самую оживленную крысотропу на острове.

Допустим, Рич готов отдать первую крысоловку всего за трех крыс, в то время как Хелена готова отдать целых пять крыс, лишь бы получить ловушку. Предположим, что они достигают соглашения, обменяв одну крысоловку на четыре крысы.

Для участников обмена ценность каждой следующей приобретаемой единицы будет меньше, чем ценность первой. По мере того как у Рича растет запас крыс, он будет использовать каждую новую крысу для удовлетворения менее насущной потребности. Обеспечив себе дневной запас пищи, он может начать коптить крыс, чтобы сохранить их на будущее. Но копчение крыс не будет для него столь же важным занятием, как заготовка крыс для того, чтобы не умереть с голоду. И другой участник сделки, Хелена, не считает вторую крысоловку столь же ценным приобретением,

как первая — в конце концов, она может поставить ее только на второй по оживленности крысиной тропе. Каждая следующая крысоловка будет использоваться менее важным, с точки зрения Хелены, способом, чем предыдущая.

Аналогично каждая дополнительная единица, от которой отказываются участники обмена, будет для них более ценной, чем предыдущая отданная единица. Это происходит потому, что сначала они отказываются от наименее важных, по их собственной оценке, направлений использования благ. Когда мы рассматриваем последовательные меновые сделки, то ловушки и крысы, которыми обмениваются в каждой сделке, ничем не отличаются от тех, которыми обменивались в предыдущей и которые будут обменены в следующей; на самом деле действующие люди отказываются от различных по ценности направлений использования обмениваемых благ, вначале от наименее ценного, затем от чуть более ценного и т.д. Каждая дополнительная крысоловка, изготавливаемая Ричем, отнимает у него дополнительное свободное время. Чем больше Рич мастерит крысоловок, тем меньше свободного времени у него остается. Конечно, хорошо было бы использовать и первые единицы отдыха, от которых он отказался, но вскоре он уже не сможет столь же легко сокращать время отдыха, потому что оно необходимо ему для поддержания сил и здоровья.

Таким образом, после того как в ходе первого обмена Рич получил четырех крыс, он уже не нуждается в них столь отчаянно, как раньше. Точно так же, имея

одну ловушку, Хелена может приобрести еще одну, но эта вторая будет иметь для нее меньшую ценность. Изобразим шкалы ценностей при обмене крыс на крысоловки, с точки зрения наших героев:

Рич	Хелена
1-я крысоловка < 3-х крыс	5 крыс < 1-й крысоловки
2-я крысоловка < 4-х крыс	4 крысы < 2-й крысоловки
3-я крысоловка < 5-ти крыс	3 крысы < 3-й крысоловки

Мы предполагаем, что Рич потребует по крайней мере четырех крыс за то, чтобы отказаться от второй ловушки (больше трех, которых он требовал за первую), в то время как Хелена наверняка отдаст четырех крыс (меньше, по сравнению с пятью в первой сделке). Несмотря на то, что и для Рича, и для Хелены ценность следующих единиц, которые они могут приобрести, снизилась, у них все еще есть возможность совершить обоюдовыгодный обмен. Они совершат вторую сделку, поменяв еще четырех крыс на одну ловушку.

Однако оценки наших героев не позволят им произвести обмен в третий раз. Хелена хочет отдать за третью крысоловку не более трех крыс, в то время как Рич желает получить за нее не менее пяти крыс. На этом рынке торговля прекратится. Он достиг состояния, которое называется *простым состоянием покоя* (подробнее мы исследуем его в главе 6).

Важно отметить, что факт совершения обмена вовсе не означает, что ценность обмениваемых благ

эквивалентна для обоих участников. Напротив, лишь тот факт, что они ценят обмениваемые блага по-разному, заставляет их совершить обмен. Для Хелены ценность двух ловушек была выше, чем ценность восьми крыс, в то время как для Рича восемь крыс представляли бóльшую ценность, чем две крысоловки.

Карл Менгер отмечал: утверждение, что обмен совершается в момент, когда оценки его участников становятся эквивалентными, ведет к абсурду. Если два человека совершают обмен, только считая, что ценность получаемого равна ценности того, что придется отдать, то почему бы мгновением позже им не совершить обратную сделку. Если вы продаете свой дом за 200 000 долларов, это означает, что для вас ценность 200 000 долларов выше, чем ценность дома. И наоборот, для покупателя ценность вашего дома выше, чем ценность 200 000 долларов. В противном случае (пренебрегая транзакционными издержками) нет никакой причины, по которой, как только обмен состоялся, вы бы немедленно не вернули себе дом, отдав 200 000 долларов. В сущности, если считается, что обмен совершается в точке, где оценки его участников эквивалентны, нет причины, по которой вам и вашему партнеру по сделке не следовало бы еще раз поменять дом обратно и повторять этот цикл бесконечное число раз.

Если рассматривать обмен с точки зрения человеческой деятельности, можно увидеть, что люди не обмениваются благами просто ради того, чтобы получить удовольствие, наблюдая, как блага переходят из рук в

руки. Обмен возникает не из-за человеческой «склонности к торговле». Для того чтобы обмен состоялся, обе стороны должны считать, что в результате его совершения они окажутся в выигрыше. Это необходимое условие любой деятельности — действующий субъект должен считать, что данное действие повысит степень его удовлетворенности по сравнению с ситуацией, которая сложится, если он воздержится от совершения этого действия. Он пытается двигаться от того, что есть, к тому, чему следует быть.

Сказанное выше проливает свет на фразу, которую можно часто услышать при обсуждении обмена. Кому из нас друзья, рассказывая о совершенной покупке, не жаловались на то, что им пришлось заплатить «грабительскую» цену? Оставим в стороне случай мошенничества, когда рассказчик был введен в заблуждение относительно качества или характера товара, — это и в самом деле грабеж. Мы исходим из того, что купленный товар обладает соответствующим качеством — пусть, скажем, это будет бутылочное пиво известной марки. Придя на работу в понедельник утром, ваш друг говорит: «В выходные мы были на бейболе. Пиво по пять долларов за бутылку — это грабеж!»

Что он имеет в виду? Если его никто не обманывал и не заставлял покупать пиво силой, но он все-таки совершил покупку, значит, для него ценность пива была выше, чем ценность пяти долларов. В противном случае почему он пошел и купил его? Если пять долларов значили для него больше, чем пиво, то все, что надо

было сделать, это положить их обратно в карман и пройти мимо. Учитывая, что ваш друг добровольно отказался от чего-то, по его мнению, менее стоящего, чем пиво, продавец мог бы предъявить точно такую же претензию — он тоже может чувствовать себя ограбленным! На самом деле, ваш друг этим говорит: «Хотелось бы, чтобы пиво было дешевле». Однако мы все хотим отказываться от меньшего, чтобы получить большее — другими словами, увеличить свою прибыль. Это и составляет универсальное основание любой человеческой деятельности. Поскольку все мы стараемся улучшить свое положение, у нас нет причин ожидать, что другие люди, например этот продавец, будут действовать иначе.

Чего-то не хватает

Пока что у наших героев нет возможности использовать экономический расчет в своей небольшой экономике. Рич и Хелена могут лишь сравнивать конкретные количества конкретных благ и решать, какой набор благ для них более ценен. Однако они не в состоянии *вычислить*, сколько выиграют или потеряют в результате той или иной сделки, причем ни до, ни после ее совершения. Можно констатировать, что Рич предпочитает восемь крыс двум ловушкам, но нет никакой возможности ответить на вопрос, насколько сильно его предпочтение. Предпочтение — это ощущение Рича. Не существует линейки, которую мы могли бы погрузить в его душу и определить «размер» этого

ощущения. Конечно, какие-то виды удовлетворения Ричу более желательны, чем остальные. Но, как мы показали, фраза типа «эта крысоловка мне нравится в два раза больше, чем другая» является просто фигурой речи. Если бы кто-то попробовал понять ее буквально, мы бы задали ему вопрос Ротбарда: «Вдвое больше чего?»

Посчитать в крысах и ловушках тоже не получится. Выражения типа «восемь крыс минус две ловушки» или «одна ловушка плюс три крысы» не имеют арифметического смысла.

Попытка использовать в качестве общей единицы ценности труд, как это делали Маркс и британские экономисты классической школы, завершилась неудачей. Трудовые издержки Рича — это его субъективная оценка того, от чего ему пришлось отказаться, чтобы выполнить данную работу. Для Хелены ценность труда Рича — тоже ее субъективная оценка плодов его усилий. Попытки вычисления прибыли и убытков на основе отрезков времени или расхода энергии полностью игнорируют экономический смысл происходящего. Рич мог бы тратить столько же времени и усилий на перемалывание в древесные опилки уже существующих крысоловок, сколько он тратит на изготовление новых, но в нашем сценарии Хелена, конечно же, не будет платить ему за уничтожение ловушек! Тот факт, что создание крысоловок имеет ценность, а их уничтожение — нет, полностью зависит от оценок участников обмена, и не может быть определен посредством физических измерений. Нетрудно представить

ситуацию, когда те же самые физические действия будут оцениваться противоположным образом. Если бы в результате массовой охоты крысы оказались полностью истреблены, а по всему острову валялись бесполезные крысоловки, их производство вообще не имело бы никакой ценности, а вот их уничтожение в целях очистки острова от мусора имело бы ценность.

Отсутствие экономического расчета не сильно мешает функционированию нашей небольшой экономики. Всеми благами обмениваются только два человека. Поскольку участник обмена сам выстраивает свою шкалу ценности, то, чтобы меняться разумно, ему нужно лишь получить представление об оценках партнера. Однако по мере расширения экономики отсутствие расчета превратится в серьезное препятствие.

Двое — это компания, четверо — мини-рынок

Теперь быстро перемотаем вперед историю «Ричландии» (назовем ее так) и ее экономики. Оставим позади несколько поколений. (Вполне естественно представить, что Рич и Хелена нашли еще один способ взаимовыгодного сотрудничества.) По каким-то странным причинам остров остался изолированным от мировой экономики. Тем не менее население увеличилось, построена деревня, возделаны поля, открыты магазины, развивается ремесло. Между жителями острова ведется оживленная торговля.

Основа обмена осталась той же, что и в экономике, состоящей из двух человек. Увеличение числа участников обмена усложняет картину, но принципиально ее не меняет. Чтобы подготовиться к дальнейшим усложнениям, необходимо ясно представлять себе, как функционирует экономика, состоящая из множества людей.

Итак, островитяне разводят одомашненных коз и выращивают кукурузу. У нас есть два пастуха, Кайл и Стивен, и два фермера, выращивающих кукурузу — Эмма и Рэйчел. У людей, живущих в условиях современной экономики, изучение такой ситуации может вызвать определенные затруднения. Мы ведь не привыкли иметь дело с обменами, в ходе которых козы и зерно обмениваются непосредственно друг на друга. Поскольку денег на острове еще нет, то цена коз выражается в кукурузе, а цена зерна — в козах. Этот тип обмена называется бартером, или *прямым обменом*. Для того чтобы к нему привыкнуть, потребуются некоторые усилия, но они того стоят: это поможет лучше понять, каким образом устанавливаются рыночные цены.

Представим, что Рэйчел готова заплатить до четырех бушелей кукурузы за первую козу, до трех — за вторую и два — за третью. Эмма готова заплатить до трех бушелей кукурузы за первую козу, до двух — за вторую и не более одного — за третью.

На другой стороне рынка Кайл отдаст первую козу всего за два бушеля кукурузы, вторую козу — за три и третью — за четыре. Стивен потребует за первую козу три бушеля кукурузы, за вторую — четыре и за третью — пять. Таким образом, мы имеем:

Кайл	Рэйчел
1-я коза < 2-х бушелей	4 бушеля < 1-й козы
2-я коза < 3-х бушелей	3 бушеля < 2-й козы
3-я коза < 4-х бушелей	2 бушеля < 3-й козы
Стивен	Эмма
1-я коза < 3-х бушелей	3 бушеля < 1-й козы
2-я коза < 4-х бушелей	2 бушеля < 2-й козы
3-я коза < 5-ти бушелей	1 бушель < 3-й козы

Ситуация на рынке развивается следующим образом: сначала Рэйчел обменивает три бушеля зерна на первую козу, предлагаемую Кайлом — ясно, что поскольку Рэйчел предпочитает отказаться от четырех бушелей ради этой козы, а Кайл требует всего два, то такой обмен приносит им взаимную выгоду. В этом «туре» обмена имеет место еще одна сделка: Эмма обменивает три бушеля зерна на первую козу, которую предлагает Стивен.

Теперь рассмотрим возможность второго тура обмена. Эмма заплатит за вторую козу самое большее два бушеля кукурузы. Но ни Кайл, ни Стивен не готовы предложить козу по такой цене — Кайл запрашивает по крайней мере три бушеля за следующую козу, а Стивен — все четыре.

Аналогично Стивен соглашается отдать вторую козу как минимум за четыре бушеля кукурузы, но на рынке никто этого не предлагает: Рэйчел готова обменять самое большее три бушеля, а Эмма — не более двух.

Поэтому Эмма и Стивен покидают рынок. Однако у Рэйчел и Кайла есть возможность совершить еще

один взаимовыгодный обмен: Кайл откажется от своей второй козы ради того, чтобы получить дополнительно три бушеля кукурузы, а Рэйчел пожертвует тремя бушелями кукурузы ради второй козы.

В этом сценарии выраженный в козах спрос Кайла на кукурузу выше, чем спрос Стивена — возможно, Стивен очень любит козлятину и потому неохотнее расстается с козами. Кайл продает вторую козу всего за три бушеля кукурузы, в то время как Стивен продаст ее только в том случае, если сможет получить по меньшей мере четыре бушеля. Аналогично спрос Рэйчел на коз выше, чем спрос со стороны Эммы, — она платит три бушеля кукурузы за вторую козу, в то время как Эмма заплатила бы только два.

На любом рынке именно покупатели типа Кайла и Рэйчел — их называют *наиболее заинтересованными покупателями* — приобретают бóльшую часть соответствующих товаров. Поскольку такие покупатели по той или иной причине готовы платить больше, они будут предлагать более высокую цену, чем менее заинтересованные. Точно так же *наименее заинтересованные продавцы*, те, кто сильнее всех стремится продать товары, продадут бóльшую часть своих запасов, чем более заинтересованные.

Рынок приводится в движение самой природой человеческой деятельности — желанием максимально улучшить свое положение. Участники рынка станут продолжать обмен только до тех пор, пока считают, что сделки улучшают их положение.

Принципы человеческой деятельности гарантируют только то, что люди будут *пытаться* находить все выгодные обменные сделки. В некоторых случаях возможность взаимовыгодного обмена, в принципе существующая на рынке, сопровождается высокими издержками на поиск потенциального партнера, делающими сделку убыточной. Есть и другие случаи, когда потенциальным участникам обмена просто не удастся найти друг друга. Буквально на другой стороне холма нашелся бы фермер, готовый заплатить четыре бушеля за козу, знай он, что козы предлагаются к обмену. Рыночный процесс не гарантирует, что все потенциальные участники обмена, у которых есть возможность заключить взаимовыгодную сделку, обязательно найдут друг друга. Но присущее людям стремление улучшить свое положение подразумевает, что они всегда будут искать соответствующие возможности. Поиск возможностей, сулящих получение прибыли, которые пока не использованы другими — такова роль *предпринимателя*, подробно обсуждаемая в главе 7.

Итак, рынок кукурузы и коз установит цену в размере трех бушелей зерна за одну козу. По этой цене Эмма предъявит спрос на одну козу, а Рэйчел — на две. С точки зрения покупателей кукурузы, рыночная цена составляет $\frac{1}{3}$ козы за один бушель кукурузы. По этой цене Кайл предъявит спрос на шесть бушелей, а Стивен — на три. Рыночный процесс будет стремиться установить цену, которая *расшищает рынок* — обеспечивает равенство спроса и предложения:

все продавцы, готовые продавать по рыночной цене, будут в состоянии сделать это, и все покупатели, готовые покупать по этой цене, тоже смогут осуществить желаемое. По рыночной цене Стивен и Кайл постараются продать в общей сложности трех коз, а Эмма и Рэйчел в свою очередь попытаются купить трех коз. Эмма и Рэйчел будут стремиться продать в общей сложности девять бушелей зерна, а Стивен и Кайл будут пытаться купить 9 бушелей.

Если динамика спроса и предложения изменится, рыночный процесс приспособит цену к новым реалиям. Скажем, Стивену и Кайлу надоело изо дня в день питаться только кукурузой. К тому же, один фермер начал выращивать тыквы, которые они могут употреблять в пищу вместо кукурузы. Их спрос на последнюю упадет, и они не захотят больше предлагать столько же коз за бушель кукурузы, сколько раньше, посчитав более выгодным обменять нескольких коз на тыквы. Если Эмма и Рэйчел все еще хотят приобрести коз, им придется предложить за них больше кукурузы. Появится новая рыночная цена — скажем, четыре бушеля за одну козу — и при новой цене спрос вновь будет равен предложению. Если шкалы ценностей Эммы и Рэйчел не претерпели изменений, то Рэйчел купит одну козу за четыре бушеля, а Эмма откажется от покупки коз. Чтобы добиться этого, не нужно никакого внешнего вмешательства и принудительного установления более высокой цены на коз.

В этом и состоит кажущееся волшебным свойство рынков, которое побудило Адама Смита говорить о

«невидимой руке», направляющей участников рынка. В отсутствие всякой центральной власти, руководящей участниками рынка, их собственные планы и желания имеют тенденцию создавать такое положение, в котором совершаются все возможные сделки, выгодные для обеих сторон. (Как мы уже отмечали, человеческая деятельность, устремленная к неопределенному будущему, всегда содержит возможность ошибки. После того как сделка совершена, любой участник обмена может решить, что он совершил ошибку.)

Благодаря добровольности рыночного обмена каждый участник может выразить интенсивность своего спроса на конкретные блага. Это обстоятельство позволяет людям преодолевать ограниченность средств путем сотрудничества, а не с помощью насилия и грабежа.

Редкость — необходимое свойство экономических благ. Воздух имеется в неограниченном количестве, и поэтому он бесплатен, а значит, не является предметом изучения экономической науки. Мы должны понимать термин «редкий» не в абсолютном смысле, а рассматривать редкость относительно спроса. Существует несколько видеозаписей, на которых я исполняю рэп — из тех, о которых я знаю — но они не являются редкими в экономическом смысле, поскольку их предложение бесконечно велико относительно спроса, который равен нулю. За подобную пленку не удастся получить никакой цены, точнее, цены, превышающей обычную цену бывших в употреблении видеокассет, покупаемых для повторной записи.

В приведенном выше сценарии Стивен был бы счастлив купить больше бушелей кукурузы, если бы цена на нее была более низкой. Если бы кукурузы было столько, что ею была бы усыпана вся земля в Ричландии, Стивен мог бы потреблять ее в гораздо больших количествах, чем те три бушеля, которые он купил в действительности. Однако если кукуруза является редким благом, рыночный процесс направляет ее тому, чей спрос на нее наиболее настоятелен. Кайл по каким-то причинам — быть может, он больше любит кукурузу или у него есть план производить из кукурузы новый пищевой продукт, который, как он считает, будет иметь успех на рынке — готов платить за кукурузу больше, чем Стивен. Поэтому он покупает шесть бушелей, а Стивен — только три.

Спрос, о котором мы говорим, называется *эффективным, или реальным, спросом*. Чтобы принять участие в добровольном обмене, мы должны предложить другим нечто, что имеет для них ценность. Предъявление спроса путем приставления ножа к горлу и спрос как просто желание иметь некоторое благо не имеют ничего общего со спросом на рынке.

Хотя мы будем обсуждать тему вмешательства в рыночный процесс в части III, уже сейчас стоит посмотреть, могут ли власти Ричландии улучшить результат, обеспеченный рынком. Скажем, лоббистам от козоводства удастся убедить муниципалитет, что цена коз, выраженная в кукурузе, слишком низка и препятствует развитию отрасли. Совет принимает закон, устанавливающий цену коз на уровне четырех бушелей кукурузы.

Лоббисты в восторге — теперь их прибыль резко вырастет! Стивен, который по предыдущей цене в три бушеля был готов продать только одну козу, теперь по цене в четыре бушеля готов продать уже двух. Кайл, который был готов продать по предыдущей цене только двух коз, теперь готов продать трех.

Но если мы рассмотрим спрос на коз со стороны Эммы и Рэйчел, то увидим, что продавцы коз будут сильно разочарованы, потому что по новой, более высокой цене покупатели пожелают приобрести всего одну козу! Рэйчел, которая на свободном рынке купила бы двух коз, более чем в четыре бушеля кукурузы оценивает только первую козу. Эмма, которая на свободном рынке купила бы одну козу, теперь не купит вообще ни одной. Кайл и Стивен приводят на рынок пять коз, рассчитывая на соответствующий спрос, но вместо этого с четырьмя возвращаются домой. Налицо теперь излишек коз и дефицит зерна: излишки и дефицит являются результатом регулирования цен.

В условиях регулируемого рынка мы даже не можем быть уверены, удастся ли Стивену или Кайлу вообще получить кукурузу. Хотя Кайл предъявляет на кукурузу более настоятельный спрос, чем Стивен, регулирование цен не позволяет ему купить кукурузу, предложив более высокую цену, чем Стивен. Более того, на свободном рынке было бы совершено три обмена, каждый из которых обе стороны рассматривали бы как выгодные для себя. На регулируемом рынке будет иметь место только одна сделка. Хотя нет никакой возможности подсчитать, насколько ухудшилось

положение участников рынка в результате введенных мер регулирования, по сравнению с ситуацией на свободном рынке, мы можем использовать историческое понимание, которое подскажет, что их положение стало хуже.

Победители, проигравшие и рыночный процесс

Для описания рынка часто используется спортивная и военная терминология. Мы слышим, что международная конкуренция ведет к тому, что одни страны «выигрывают», а другие «проигрывают». Газетные заголовки кричат о том, что такая-то компания «уничтожила» своих конкурентов или что США ведут «экономическую войну» с Японией или ОПЕК.

В качестве вольных метафор такие термины уместны. Однако аналогия очень быстро заканчивается. Ключевое различие между игрой и рыночным процессом состоит в том, что на рынке все его участники выигрывают в результате свободного обмена. По сравнению с ситуацией, существовавшей до начала обмена, положение всех четырех участников рынка — Кайла, Стивена, Рэйчел и Эммы — после того, как они полностью провели все сделки, улучшилось.

Представьте, что вы и я открываем конкурирующие компании по разработке и продаже программного обеспечения. Спустя какое-то время становится ясно, что потребители предпочитают ваш продукт. Я закрываю свой бизнес, а вы нанимаете меня в свою компанию

в качестве ведущего программиста. В каком-то смысле я проиграл, а вы выиграли. Но в более важном смысле выиграл каждый из нас. Теперь в деле удовлетворения потребностей потребителей я исполняю роль, более соответствующую моим способностям, чем раньше, у вас появился новый ведущий программист, а потребители получают возможность пользоваться услугами более эффективной компании по разработке программного обеспечения. Как это не похоже на спорт, где победитель добавляет к своему рейтингу очко, а проигравший ноль, и все расходятся по домам! Рыночный процесс очень сильно отличается и от войны, в которой победители могут делать с побежденным противником все, что захотят, вплоть до физического уничтожения.

Слишком буквальное следование логике метафор игры и войны при описании рыночного процесса искажает его природу. Рыночная конкуренция решительным образом отличается как от спортивных состязаний, так и от военных действий. Ее предназначение не в том, чтобы выявлять «победителей» и «проигравших», а в том, чтобы позволить каждому найти свое место в системе производства, занимая которое они могут наилучшим образом удовлетворять желания потребителей.

Рассматривать международные рынки как противостояние одной страны другой столь же ошибочно, как на внутреннем рынке противопоставлять друг другу работников и работодателей, производителей и потребителей. В рыночной экономике, как в национальном,

Глава 4. Чтоб не пропасть поодиночке

так и в международном масштабе, уровень жизни всех может повышаться одновременно. Америка ничего не потеряет, если Япония или Китай станут богаче США. Рост уровня жизни в любой точке земного шара выгоден всем тем, кто экономически связан с данной местностью.

Открытие закона образования связей стало крупным достижением экономистов классической школы. Он указывает путь к социальной гармонии, демонстрируя, что в распоряжении сильного и слабого имеется более перспективный способ двусторонних отношений, чем тот, который устанавливается посредством эксплуатации. Природа рынка как сети добровольных обменных сделок означает, что каждый участник должен либо считать, что в результате обмена он извлечет выгоду, либо не совершать ничего.

Выяснив принципы межличностного обмена, перейдем к экономическому расчету и к средству, которое делает его возможным — деньгам.

ГЛАВА 5

Деньги есть, так всем ты нужен

О косвенном обмене и экономическом расчете

Косвенный обмен

Хотя в экономике Ричландии образовались рынки, состоящие из нескольких покупателей и продавцов одного и того же товара, ее развитие сдерживается двумя важными факторами. Как мы видели в предыдущей главе, человек, желающий приобрести коз и выращивающий кукурузу, должен найти кого-то, кто растит коз и хочет купить кукурузу. Однако не всегда бывает просто найти кого-то, кто имеет товар, нужный вам, и одновременно хочет приобрести товар, имеющийся у вас. На поиск торгового партнера можно потратить очень много времени, на протяжении которого необходимо обеспечивать кормом своих коз и предохранять зерно от порчи.

Кроме того, хотя теперь население Ричландии составляют несколько сот жителей, и экономика, развиваясь, становится все более сложной, в их распоряжении нет никаких средств экономического расчета. Ремесленник, назовем его Марко, занимающийся производством снастей для рыбной ловли, не может на основе своих записей определить, прибылен его бизнес или нет. Пока в его книгах регистрируется лишь движение тех или иных количеств несопоставимых

между собой товаров. В гроссбухе в графе затрат у него значатся 1000 рыболовных крючков, 4 сети и 20 удочек. В графе доходов соответственно значатся 4 молотка, 20 фунтов железа, 2 кресла и 10 вязанок дров. У него нет никакого способа понять, приносят его операции в конечном итоге прибыль или нет. Идут ли его дела достаточно хорошо, чтобы обеспечить его не только средствами к существованию, но и капитальными благами, необходимыми для продолжения бизнеса? Более того, он не в состоянии сказать, была ли некоторая другая комбинация капитальных благ, которую ему следовало бы купить вместо той, которую он приобрел. Хуже или лучше было бы для него, имея он 8 молотков, 10 фунтов железа, 3 кресла и 14 вязанок дров? Для того чтобы вести бухгалтерский учет в привычном для нас смысле слова, Марко требуется общая единица, в которой можно выразить эти предметы в своих бухгалтерских книгах. В условиях бартерной экономики Ричландии самое большее, что он может сделать, пытаясь определить, правильно действует или нет, — это использовать свою интуицию.

Однако в стремлении улучшить свое положение люди весьма изобретательны. В условиях бартерного рынка некоторые проницательные торговцы заметят, что одни товары реализуются легче других. Представим, что в Ричландии множество хороших пастбищ для коз и большинство жителей острова владеют небольшими стадами. У Марко есть рыболовные крючки, и он хочет приобрести кукурузу. Едва ли он может надеяться встретить фермера, занимающегося выращиванием

кукурузы, который мечтал бы приобрести его крючки, но он вполне может встретить рыбака, согласного обменивать имеющихся у него коз на крючки. Теперь, располагая козами, Марко в состоянии наконец найти фермера, выращивающего кукурузу, который будет рад приобрести еще несколько коз. Марко удалось использовать выгодную возможность, недоступную в случае прямого обмена. Совершая косвенный обмен, он приобрел более реализуемый товар, чем тот, которым владел изначально, и использовал его, чтобы приобрести то, в чем действительно нуждался.

В обществе, незнакомом с этой практикой, она будет внедряться постепенно. Вначале эту тактику станут использовать только самые умные торговцы. Однако их успех не останется незамеченным, и остальные скопируют эту схему. Через какое-то время наиболее реализуемый на рынке товар начнет использоваться в качестве *средства обмена* и будет принят для платежа практически во всех сделках. Так появляются деньги — тот недостающий компонент, о котором мы упоминали в предыдущей главе.

Исторически в качестве средства обмена использовались самые разнообразные товары: коровы, соль, ракушки каури, большие камни, перья экзотических птиц, какао-бобы, табак, железо, медь, серебро, золото и др. Экономист Милтон Фридмен отмечает, что в Европе после Второй мировой войны роль денег исполняли сигареты.

Однако не каждый товар одинаково подходит на роль денег. Есть определенные характеристики,

способствующие использованию товара в роли посредника в косвенном обмене.

Товар должен быть ликвидным

Это главное требование, предъявляемое к товару, претендующему на то, чтобы стать деньгами. Нет никакого смысла обменивать товар, который вы хотите продать, на менее ликвидный, если только вы не используете последний по его прямому назначению. Факторы, перечисленные ниже, как раз и обеспечивают ликвидность товара.

Товар должен легко транспортироваться

Если кто-то хочет торговать, используя в качестве средства обмена какой-то товар, это свойство позволяет доставить данный товар к месту предполагаемого обмена. На ранних этапах развития косвенного обмена в качестве средства обмена часто использовался домашний скот, особенно крупный рогатый скот. Эти деньги не только внушительно выглядели, но и сами передвигались. Земля, к примеру, плохое средство обмена, потому что ее невозможно никуда доставить.

Товар должен быть относительно редким

Этот критерий тесно связан с предыдущим. Если товар, используемый в качестве денег, имеется в изобилии, то для совершения покупок его нужно очень много, а это создает трудности при перемещении. Например, если бы в качестве денег мы использовали плодородный слой почвы, то в универсам приходилось бы ездить на самосвале, полном «денег».

Товар должно быть относительно непортящимся

Вы же не хотите, чтобы ваши деньги «портились» через пару часов или дней после того, как вы их получили. Чем дольше вы в состоянии хранить свои деньги, тем больше у вас возможностей дождаться хорошей сделки. Вот почему такие товары, как молоко, яйца, мясо и тому подобные не подходят на роль денег. Домашний скот может, конечно, умереть, но в момент обмена вы в состоянии удостовериться, что деньги, которые вы получаете, не находятся на последнем издыхании. Драгоценные металлы и драгоценные камни явно выделяются в этом отношении.

Товар должен легко храниться

Мало того, что ваши деньги должны выдерживать бег времени — у вас не должно быть проблем с обеспечением условий для сохранности товара. Химическое соединение, устойчивое только при температуре ниже минус 300 градусов по Фаренгейту, не может использоваться в качестве денег. Карл Менгер отмечал, что скот был популярным средством обмена в преимущественно аграрных обществах, располагавших большим количеством свободной земли, находящейся поблизости. Рост городов сделал использование скота в качестве денег гораздо менее практичным. Уставы большинства современных кооперативных домов запрещают содержать домашний скот в квартирах, а практика показывает, что при этом весьма затруднительно сохранить в чистоте густые ковры. Драгоценные металлы и драгоценные камни и здесь находятся в выигрышном положении.

Товар должен легко делиться

Далеко не каждое обменное соотношение выражается в целых числах каждого из обмениваемых благ. Если ваши деньги легко делимы, вы в состоянии совершить обмен. Домашний скот имеет в этом отношении очевидный недостаток, поскольку, как только вы его разделяете, он уже не может идти за вами, и более того — превращается в скоропортящийся товар. Драгоценные камни здесь тоже не годятся, поскольку их очень трудно дробить, не уничтожая при этом большей части их ценности.

Каждая единица товара должна быть очень похожа на любую другую единицу

Вы не хотите обивать пороги контор, в которых производится проверка качества ваших денег и на основании установленного качества корректируется меновая пропорция. Причина проста: сделанная оценка может не совпасть с вашей собственной. Именно в этом, например, недостаток бриллиантов, во многих отношениях подходящих на роль денег: для их оценки требуется эксперт, который бы вынес квалифицированное суждение о ценности того или иного конкретного камня. Проблема делимости бриллиантов связана как раз с этим. Нельзя получить цену целого бриллианта, складывая цены частей, на которые он был разделен.

Единственными товарами, соответствующими всем перечисленным выше критериям, являются драгоценные металлы, и большинство обществ в конечном счете

пришли к тому, чтобы использовать в качестве денег серебро и/или золото. По мере развития международной торговли в большинстве стран золото постепенно вытеснило серебро. (Количество золота, которое нужно было перевезти морским путем в качестве платежа по сделке, во много раз меньше количества серебра, необходимого для того же самого платежа.) Благодаря этому, в XIX столетии в конце концов установился международный золотой стандарт.

В выборе золота в качестве денег нет ничего мистического. Оно просто явилось товаром, который наилучшим образом удовлетворяет указанным выше критериям. В будущем другой товар, например платина, вполне может оказаться более подходящим на роль денег.

Ценность товара, используемого в качестве денег, проистекает от его ценности как товара, участвующего в прямом обмене. Однако в ходе постепенного превращения в деньги товар начинает цениться и как средство обмена. Ценность денег определяется точно так же, как и ценность любого другого товара — субъективной оценкой тех, кто ими обменивается. В предыдущей главе мы могли бы заменить коз унциями золота, и это никак не повлияло бы на результаты анализа. Мы нашли бы, что Кайл заплатит две унции золота за шесть бушелей кукурузы, а цена кукурузы, исчисленная в золоте, составляет $\frac{1}{3}$ унции за бушель, и т.д.

В свете того, что сегодня мы используем в качестве денег кусочки бумаги, все предыдущее обсуждение золота и других товаров может вызвать недоумение.

Ценность бумажных денег явно не вытекает из их ценности как кусочков бумаги. Государство постановило, что это — деньги. Тот факт, что государство может потребовать уплаты налогов в «его» деньгах, придает действенность этому постановлению. Такая валюта называется *неразменными деньгами*. Первоначальная ценность неразменных бумажных денег восходит к более раннему времени, когда они были товарными деньгами (например, доллар США когда-то представлял собой требование на фиксированное количество золота). Когда государство полностью разрывает связь между товаром и бумажной валютой, люди понимают, какова ценность бумажных денег, только благодаря тому, что раньше они были связаны с товаром. Более подробно мы рассмотрим неразменные деньги в главе 9.

Экономический расчет

Помимо легкости обмена, есть и другое существенное различие между бартерной экономикой и экономикой, в которой используются деньги: применение денег делает возможным экономический расчет. Деньги обеспечивают нам общую единицу для выражения различных количеств совершенно разных благ. Поскольку в высокоразвитой системе косвенного обмена все экономические блага обмениваются на деньги, мы можем выразить любое количество любого блага в виде суммы денег, требующейся для его приобретения, или, наоборот, суммы денег, за которую оно будет продано.

Чтобы понять разницу, поместим Марко в экономику, использующую деньги. Теперь он в состоянии вести свою бухгалтерию, отражая определенные численные значения, которые приписывает каждому предмету, — скажем, количество золота, за которое этот предмет был бы продан. Взглянем на два бухгалтерских баланса, составленных для двух следующих один за другим месяцев. В графе пассивов наличеству-ет как золото, которое Марко занял, чтобы открыть магазин, так и некоторые предметы, которые проданы по предоплате — когда, например, заказ на следующий месяц оплачивается сегодня.

Активы	Пассивы
1 молоток по 0,25 унции золота = 0,25	80 крючков по 0,01 унций золота = 0,80
2 стула по 1 унции золота = 2,00	9 унций золота = 9,00
20 вязанок дров по 0,5 унции золота = 10,00	1 сеть по 1 унции золота = 1,00
10 фунтов железа по 0,1 унции золота = 1,00	3 удочки по 0,25 унции золота = 0,75
100 крючков по 0,01 унции золота = 1,00	
1 удочка по 0,25 унции золота = 0,25	
Итого: 14,50 унций золота	Итого: 11,55 унций золота

Через месяц имеем:

Активы	Пассивы
2 молотка по 0,25 унции золота = 0,50	120 крючков по 0,01 унции золота = 1,20
3 стула по 1 унции золота = 3,00	7 унций золота = 7,00
18 вязанок дров по 0,5 унции золота = 9,00	5 удочек по 0,30 унции золота = 1,50
8 фунтов железа по 0,05 унции золота = 0,40	
1 сеть по 1,2 унции золота = 1,20	
200 крючков по 0,01 унции золота = 2,00	
Итого: 16,10 унции золота	Итого: 9,70 унции золота

Активы Марко через месяц увеличились на 1,6 унции золота, в то время как пассивы сократились на 1,85 унции. Складывая эти изменения, мы видим, что в течение месяца он увеличил свой капитал на 3,45 унции золота. Тот факт, что его капитал увеличился, показывает Марко, что он не изъяс из своего бизнеса на текущее потребление столько, чтобы не быть в состоянии продолжать операции. В действительности он мог бы изъять больше. Марко *накапливал капитал*. Если бы, сложив величину изменений активов и пассивов, мы получили отрицательное число, это означало бы, что Марко *продал капитал*. Для бизнеса очень важно иметь возможность определять, накапливается или продается капитал, поскольку

предприятие, проедающее капитал, в долгосрочной перспективе нежизнеспособно.

В отсутствие денежных цен Марко никак не смог бы получить этих цифр. Его бухгалтерские книги состояли бы из списка товаров, которые нельзя суммировать. Денежные цены дают возможность оценивать успех не только предприятия в целом, но и каждого конкретного действия в отдельности. Цена на железо в течение данного месяца снизилась. Если Марко ожидает сохранения этой тенденции, он мог бы улучшить свое положение, поддерживая более низкий уровень запасов железа, возможно, найдя способ купить его непосредственно перед тем, как в нем возникнет потребность. И поскольку теперь железо стоит дешевле, Марко мог бы изменить тот или иной технологический процесс так, чтобы использовать больше железа и меньше древесины. Тем временем поднялась цена на удочки. Если Марко думает, что *эта* тенденция будет сохраняться, он не станет продавать с поставкой в будущем столько же удочек, как раньше. Вместо этого, в ожидании более высокой цены, он продаст их только после того, как они будут изготовлены.

Возможность производить вычисления в денежных ценах открывает для человеческого планирования беспредельные перспективы, расширяя горизонты человеческой мысли. Как говорит Мизес в «Человеческой деятельности», «Гёте был прав, назвав метод двойной записи бухгалтерского учета “одним из прекраснейших изобретений ума человеческого”». Огромное значение этого нововведения будет исследовано далее в главах 8, 10 и 11.

Ценность денег

Важно понять, что деньги подобны всем остальным товарам в том, что их ценность определяется субъективно и они тоже подчиняются закону спроса и предложения. Ключевое различие между деньгами и другими товарами заключается в том, что деньги приобретаются не для непосредственного потребления и не в целях использования их в производстве товаров для непосредственного потребления. Деньги приобретаются затем, чтобы позже обменять их на потребительские или производственные блага. Их ценность заключается в готовности к такому использованию.

Спрос на деньги — это спрос на *остатки наличности*. Вся человеческая деятельность осуществляется в условиях неопределенности будущего. Из-за этой неопределенности люди хотят оградить себя от непредвиденных потрясений, шоков, имея «что-то на черный день». В рыночной экономике это выражается прежде всего в желании иметь под рукой запас наличных денег. Хотя запас других предметов — например, зерна, консервов, топлива и т.д. — тоже может помочь, однако невероятная гибкость денег при удовлетворении наших потребностей, делает их наиболее желательным благом для хранения в виде резерва. Сама природа события, которое мы называем шоком, состоит в том, что мы точно не знаем, в чем будем нуждаться, когда получим сюрприз. Может заболеть ребенок, и нам понадобятся лекарства. Сломается автомобиль, протечет крыша, и придется их ремонтировать.

Или вдруг подвернется возможность отличного трудоустройства, но нужно будет лететь на край света, чтобы посмотреть всё на месте. Резерв наличных денег поможет в любой из этих ситуаций, в то время как мешок риса в подвале очень трудно использовать для того, чтобы купить билет на авиарейс через всю страну.

Спрос на остатки наличности колеблется. Во время кризиса он может многократно возрасти. В таких случаях правительство зачастую начинает пропагандистскую кампанию против «тезаврирования», а то и принимает декреты, наказывающие за этот «грех». Однако так называемые тезаврированные сокровища лишь отражают желание людей чувствовать себя защищенными. Не существует никаких экономических критериев, позволяющих отличить обоснованный уровень остатков наличности от чрезмерного. Особенно смешно правительственные атаки на тезаврирование денег выглядят в свете того, что очень часто именно правительство, развязав войну, является причиной кризиса, приводящего к увеличению спроса на наличные деньги.

Уяснив субъективную природу спроса на остатки наличности, мы можем разобраться с еще одним распространенным экономическим заблуждением — идеей о том, что мы должны иметь стабильные деньги. В силу самой своей природы как экономического блага, зависящего от человеческих оценок, деньги *не могут* быть стабильными, поскольку оценка подразумевает возможность изменения! В экономике, где ничего не меняется, не было бы вообще никаких оценок

ценности, поскольку там нечего выбирать! Блага циркулировали бы чисто механическим образом, движимые бог знает чем.

Идея стабильных денег породила идею индексов цен, разрабатываемых для измерения ценности денег. Индексы цен и изменяющиеся оценки ценности денег мы исследуем в главе 9, когда будем обсуждать инфляцию и дефляцию.

Определение денежных цен

Прославленный английский экономист Альфред Маршалл критиковал введенную Карлом Менгером концепцию потребительной полезности как единственного источника ценности. Несомненно, утверждал он, рыночные цены определяются как полезностью блага для потребителя, так и объективными, денежными издержками его производства. В его знаменитой метафоре полезность и издержки сравниваются с двумя лезвиями ножниц, и, по его мнению, глупо спорить о том, какое лезвие на самом деле разрезает бумагу.

Однако мы должны констатировать, что Маршалл не понял учения Менгера или не до конца разобрался в нем. Как подчеркивал Израэл Кирцнер, Менгер старался понять первопричину экономических явлений, а не случайные факторы, определяющие их величину. Цена платится за товар только потому, что его кто-то ценит. Цена не превысит эту ценность, какова бы ни была величина издержек производства этого товара.

Пусть, например, я задумал продавать иллюстрированные рукописные книги «Жизнь и эпоха Джина Кэллахана». Я заключаю контракт с монахом с Карпатских гор на изготовление книги по цене 10 000 долларов за экземпляр. Получив первый экземпляр, я начинаю искать на него покупателей. Ввиду недостатка интереса у публики к стильным вещам я обнаруживаю, что не способен продать по этой цене даже имеющийся у меня единственный экземпляр. Поскольку я уже заплатил за изготовление книги, будь она неладна, я в конце концов продаю ее за 9,95 доллара и немного сокращаю свои убытки. Даже если бы мои затраты превысили 10 000 долларов за экземпляр, я бы не смог продать эту книгу по более высокой цене.

С моей стороны тщетно пытаться повысить цену, увеличивая издержки. Если никто не готов платить за такую книгу больше 9,95 доллара, то даже удвоение времени, в течение которого монах ее изготавливает, а соответственно и удвоение моих издержек, не сдвинет цену ни на пенни.

Ученик Мизеса Фридрих Хайек был совершенно прав, когда говорил о том, что в долгосрочном периоде цена продажи товара будет стремиться к издержкам его производства. Однако это происходит не потому, что издержки производства являются *причиной* цены, которая будет заплачена. Скорее, если цена, вырученная за товар, оказывается ниже издержек, товар просто-напросто больше не будет производиться. Весьма маловероятно, что, понеся на продаже первого экземпляра своей книги убытки в размере 9990,05 доллара,

я захочу продолжать производство. А если вырученная цена оказывается выше издержек, рынок привлекает других продавцов, надеющихся воспользоваться возможностью получить прибыль, в результате чего цена снизится до уровня издержек производства. Тем временем оценки изменяются, появляется новая информация, возникают новые прибыльные рынки, на которых цены превышают затраты. Хотя в долгосрочном периоде цены сравниваются с издержками производства, мы никогда не достигнем этого долгосрочного периода. Утверждение о том, что цены равны издержкам производства, выражает тенденцию, господствующую на рынке, но не является описанием состояния, которого рынок когда-либо достигнет.

С точки зрения долгосрочного периода мы могли бы сказать, что в конечном итоге Маршалл прав. Разве не «реальные издержки» в конце концов помогают определить цену? Более фундаментальная идея Менгера состоит, однако, в том, что издержки производства товара — это просто то, каким образом производитель оценивает спрос на требуемые факторы производства для их альтернативного использования. Стоимость времени монаха складывается для меня под влиянием субъективного спроса других людей, которые хотят использовать его время альтернативными способами. Издержки не объективны. Оба лезвия ножниц Маршалла затачиваются в соответствии с субъективными суждениями о ценности.

Идея Менгера актуальна для некоторых споров по поводу экономической политики, когда критики той

или иной отрасли промышленности выступают с заявлениями, что цены в ней «слишком высоки» и не оправданы издержками производства. Фактически эти критики опираются на маршалловское понятие объективных издержек, возможно, не отдавая себе в этом отчета. Тот факт, что издержки являются субъективными, лишает подобную аргументацию всякого смысла.

Каким образом можно определить величину издержек, соответствующих гонорарам Майкла Джордана, когда он играл за «Чикаго Буллз»? Действительно ли производство баскетбольной продукции «стоит» ему 34 миллиона долларов в год и тем самым оправдывает его гонорары? Некоторые экономисты ответят «да» — его издержки оправдывают его зарплату, если мы понимаем, что издержки, которые понес Джордан, играя за «Чикаго Буллз», равны тому, что он мог бы заработать, играя за «Лейкерс» (или за любую другую команду).

Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны рассмотреть *альтернативные издержки* Джордана. Это понятие было введено Фридрихом фон Визером — последователем Менгера и учителем Хайека. Мы уже сталкивались с альтернативными издержками в главе 2, когда видели, что для Рича издержки продолжения работы заключаются в ценности отдыха, от которого он отказывался. Для меня издержками женитьбы на Сью является то, что я не смогу жениться на Бетти. Точнее, издержки достижения цели А — это наиболее ценная альтернативная цель, от которой отказываются, чтобы достичь цели А. Мои издержки от женитьбы на Сью

определяются тем, как высоко я оцениваю перспективу следующего наилучшего варианта женитьбы (или, может быть, варианта остаться холостяком).

Проанализируем альтернативные издержки более подробно. До тех пор, пока мы не можем сформулировать объективное утверждение о том, каковы они для того или иного лица, мы и не в состоянии сделать вывод, что рыночная цена «слишком высока» по сравнению с издержками. Пытаясь объективно подсчитать альтернативные издержки выступления Майкла Джордана за «Чикаго Буллз», мы столкнемся со следующими трудностями:

- (1) У Джордана могло не быть предложений от другой команды до подписания контракта (довольно реалистичный сценарий). В этом случае никто ничего не может сказать о сумме, которую заплатил бы ему клуб «Лейкерс». К тому же альтернативные издержки никогда не реализуются на практике: даже если бы он получил предложение и решил его принять, в ходе переговоров альтернативный контракт мог расстроиться.
- (2) Джордану может нравиться жить в холодном, ветреном городе по соседству с мясокомбинатом, рядом с большим поселением выходцев из Польши. Хотя каждый из этих моментов мог бы оказать серьезное влияние на его окончательное решение, повышая альтернативные издержки, связанные с переездом, но даже он сам не мог бы дать им количественную оценку. Его предпочтения

упорядочены, но их нельзя измерить. Как говорит Мизес: «В своем изначальном смысле прибыль и убыток — психические явления, и как таковые недоступны измерению и не могут быть определены в таком виде, чтобы дать другим людям точное представление об их интенсивности».

- (3) Джордан мог бы рассматривать возможность стать киноактером, что, по его оценкам, *могло бы* приносить ему 40 миллионов долларов в год с затратой гораздо меньших усилий, чем нынешние. Но опять же, актерская карьера вполне могла бы закончиться провалом. Это очень часто случается с предпринимателями, начинающими новый бизнес. Возьмем, например, банк, предполагающий разместить банкомат на территории отеля. Как сравнить прибыль от банкомата, с прибылью, которую банк мог получить, проведя новую рекламную кампанию? В лучшем случае управляющие банка имеют квалифицированное предположение относительно ответа на этот вопрос. Реальные бизнес-оценки альтернативных издержек, в принципе не поддающихся объективному расчету, часто основаны на неопределенных предчувствиях будущего состояния рынка. (Например: «Я думаю, Джо, мы скоро продадим уйму этих штуквин».)
- (4) Даже если бы мы точно знали величину альтернативных издержек того или иного лица, ценообразование, основанное на такого рода цифрах, не объясняет возможность получения предпринимательской прибыли. Правильно предвосхищая

будущий потребительский спрос и размещая факторы производства в соответствии с этими прогнозами, предприниматель рассчитывает получить отдачу, значительно превышающую ту, которую он мог бы получить от другого проекта. (О предпринимательской прибыли мы будем говорить в главе 7.)

Математические модели, пытающиеся дать предпринимательству количественную оценку, бесплодны. Они сродни предсказанию средней силы отбивания мяча в высшей бейсбольной лиге с помощью модели, которая абстрагируется от бейсболиста и состоит из уравнений, где единственными переменными являются бита и мяч.

ГЛАВА 6

Остановись, мгновенье!

*Об использовании идеальных конструкций
в экономической науке*

Некоторые состояния покоя

Рассмотрим теперь ряд ситуаций, когда можно считать, что рынок «пребывает в состоянии покоя». Хотя некоторые рассматриваемые нами состояния рынка невозможны в реальном мире, они тем не менее важны для разработки экономической науки. Для того, чтобы глубже понять последствия, вызываемые происходящими в экономике изменениями, вначале мы должны представить себе экономику, где изменения прекратились. Тогда мы получим возможность ввести отдельное изменение и поразмышлять, каково будет его влияние. Поочередно вводя изменения в наши мысленные модели, или идеальные конструкции, мы получим некоторое представление о рыночном процессе во всей его полноте и сложности.

Давайте начнем с *простого состояния покоя*, которое не является идеальной конструкцией, а действительно возникает на рынке. Это случается всякий раз, когда все покупатели и продавцы, желавшие совершить обмен по рыночной цене и знавшие об имеющихся на рынке вариантах, заключили сделки. Мы встречались с простым состоянием покоя в главе 4,

когда наши владельцы коз и кукурузы совершили все сделки, от которых ожидали получить прибыль, и прекратили обмен.

В реальной рыночной экономике это состояние повторяется снова и снова. Любой, кто следит на фондовой бирже за аппаратом, передающим котировки ценных бумаг, может наблюдать простое состояние покоя много раз в день. Иногда никакой рыночной активности не фиксируется в течение секунд, минут, а по некоторым ценным бумагам — даже часов. Все покупатели, желавшие купить по текущей цене, и все продавцы, желавшие по ней продать, уже сделали это.

Простое состояние покоя никогда не длится долго. Любое изменение на рынке побуждает его участников к деятельности. В нашем примере с рынком коз и кукурузы мы гипотетически представили, что Кайлу и Стивену надоело питаться зерном и они дополнили свой рацион тыквой. Это изменение запускает рыночный процесс заново, поскольку покупатели и продавцы начинают искать новую цену, которая снова приведет рынок к простому состоянию покоя.

Аналогичным образом текущая цена на рынке ценных бумаг сохраняется до тех пор, пока не произошло никакого изменения информации, имеющей, по мнению участников рыночного процесса, отношение к этой цене. Элементом информации на рынке может быть даже мнение инвестора относительно перспектив какой-либо компании. Цена продержится на текущем уровне только до тех пор, пока какой-нибудь инвестор не пересчитает обобщающую информацию о

финансовом состоянии компании, оценивая акционерный капитал по текущей цене акций. Если в результате этой оценки инвестор решит покупать акции, это увеличит величину спроса, вводя на рынок новую информацию.

Простое состояние покоя может не учитывать будущие планы участников рынка. К примеру, Эмма посеяла новый сорт кукурузы, который появится на рынке только в следующем сезоне. Сегодняшний рынок коз и кукурузы достиг простого состояния покоя, но в будущем на рынке появится новая информация, что приведет к его изменению. Теперь представим себе ситуацию, когда все изменения информации, относящейся к данному рынку, прекратились. Такой рынок приблизится к *конечной цене, или конечному состоянию покоя*. Это воображаемое состояние — идеальная, или мысленная, конструкция — которая не может возникнуть в реальной экономике. *Сущность человеческой деятельности состоит в стремлении заменить то, что есть, тем, что должно быть, по мнению действующего субъекта. До тех пор, пока экономика населена людьми, а не роботами, конечное состояние покоя возникнуть не может.*

Теперь мы можем сделать следующий шаг в наших мысленных экспериментах и вообразить экономику, в которой в отношении всех без исключения товаров достигнуто *конечное состояние покоя*. Такая «экономика» представляет собой бесконечный цикл одних и тех же повторяющихся событий. Каждый год рождается одно и то же количество детей, которое

в точности равно количеству умерших. Каждый год производятся одни и те же товары, и объем спроса на каждый из них остается неизменным. Неурожайных лет не бывает, компании не разоряются, новые продукты не выводятся на рынок, вкусы людей не меняются.

Если вы смотрели фильм «День сурка», то у вас есть некоторое представление, как мог бы выглядеть такой мир. Исполнитель главной роли Билл Мюррей, просыпаясь каждое утро, обнаруживает, что новый день *в точности* похож на предыдущий и одни и те же события происходят снова и снова. Единственное отличие фильма от нашего воображаемого мира заключается в том, что в кино герой Билла Мюррея продолжает обучаться и изменяться. Если закрыть глаза на эту разницу, «День сурка» можно считать точной копией мира, который мы нарисовали в своем воображении¹.

О такой экономике иногда говорят, что она находится в равновесии. Однако, поскольку экономическая активность при этом не прекращается, а все экономические действия повторяются в течение одного и того же времени снова и снова, Людвиг фон Мизес окрестил эту ситуацию *равномерно функционирующей экономикой*.

В жизни так не бывает, но порой оказывается полезным представить себе подобный мир в качестве мыслительного инструмента. Вводя единичное изменение в нашу мысленную конструкцию, мы в состоянии изолировать последствия, которые оно вызовет,

¹ Этой аналогией я обязан Сэнфорду Икееде из *SUNY Purchase*.

абстрагируясь от хаотического нагромождения усложняющих факторов, присутствующих в реальном мире. Приложения концепции равномерно функционирующей экономики будут рассмотрены в следующих главах.

Выстраивая такого рода мысленную конструкцию, мы должны помнить о двоякой опасности. В «Человеческой деятельности» Мизес поясняет: «Метод идеальных конструкций незаменим для прaksiологии; это единственный метод прaksiологического и экономического исследования. Без сомнения, этот метод сложно применять, поскольку он легко приводит к ложным силлогизмам. Он ведет по острию бритвы, по обе стороны которого — зияющая пропасть абсурда и бессмыслицы. Только безжалостная самокритика может помешать упасть в эту бездонную глубину».

По одну сторону острия бритвы подстерегает опасность вообще отказаться от использования идеальных конструкций ввиду того, что они нереалистичны. Однако мы *потому* и используем их — они позволяют нам взять из реальности только те факторы, которые имеют отношение к проводимому в данное время анализу. Мы ни на секунду не должны забывать о том, что *наши модели не являются образами реального мира, и не должны оценивать, в какой степени реальный мир соответствует построенным моделям.*

По другую сторону лежит опасность слишком серьезного отношения к своим фантазиям, что происходит практически во всей современной экономической науке. Кипы бумаг заполнены математическими

Глава 6. Остановись, мгновенье!

уравнениями, описывающими «условия равновесия», как если бы обсуждалось положение дел в реальной экономике. Однако равновесие — всего лишь мыслительный инструмент для изучения человеческой деятельности, изолированной от всех изменений, кроме одного, а вовсе не возможное состояние экономики! Как говорит Мизес, «они заняты бесполезной игрой математическими символами, развлечением, не дающим никакого знания».

ГЛАВА 7

И швец, и жнец, и на дуде игрец

Экономические роли и теории распределения

В экономической теории предприниматель, капиталист, землевладелец, рабочий и потребитель не являются живыми людьми, которых можно встретить в реальной жизни и истории. Они представляют собой воплощение отдельных функций в рамках функционирующего рынка.

Людвиг фон Мизес

«Человеческая деятельность»

Экономические роли и исторические типы

Мы построили экономику, основанную на структуре капитала, межличностном обмене и деньгах, а также исследовали состояния покоя, которые представляют собой неподвижные точки притяжения человеческой деятельности. Теперь мы готовы задать, возможно, самый распространенный экономический вопрос: «Кто получает деньги?» (Или, может быть, второй по частоте после вопроса: «Как мне получить больше денег?») Кому поступает выручка от проданного товара? И как можно объяснить тот факт, что им удается запустить свои руки в кассу? Другими словами, как распределяется богатство, произведенное в экономике?

Карл Маркс предложил следующее объяснение: он заявил, что вся ценность товара создается трудом, затрачиваемым на его производство. Согласно Марксу, тот факт, что рабочие не получают всей выручки от продажи товара — следствие эксплуатации. Благодаря контролю над средствами производства капиталисты и землевладельцы имеют возможность присваивать часть богатства, которая должна принадлежать рабочим.

Однако ранее мы видели, что Хелена не заплатила бы Ричу за уничтожение крысоловок, даже если бы это потребовало от него столько же усилий, сколько он тратил на их изготовление. Ценность товаров невозможно объяснить посредством «суммирования» труда, затраченного на их производство. Люди не ценят труд сам по себе; они ценят вещи, которые, как они считают, сделают их жизнь лучше. Даже Маркс понимал, что сумма отработанных часов или израсходованных калорий не объясняет феномен ценности: если бы я проводил дни, мастера марионетки в своей гостиной, потребители, скорее всего, не оценили бы огромное количество сожженных мной калорий. Маркс попытался обойти проблему, положив в основу ценности «общественно полезный» труд. Но определить, какой труд люди считают полезным, можно, только увидев, сколько они готовы заплатить за него. Мы называем эту величину заработной платой. Маркс невольно привел аргумент в пользу рыночной экономики.

Далее, теория Маркса оставляет без объяснения существование машин, на которых работают рабочие. Если забыть, как они были созданы и кто владеет ими

на рынке до введения социализма, каким образом они будут поддерживаться в рабочем состоянии? Для этого требуются ресурсы. В рыночной экономике эти ресурсы предоставляют капиталисты. Коммунистическое государство не сможет вернуть заработную плату, «украденную» капиталистами у рабочих, поскольку будет вынуждено продолжать красть эту долю. Фактически же ему придется «красть» больше, чем капиталисты, ввиду неэффективности использования ресурсов при социализме.

Кроме «нормальной» отдачи на капитал, необходимо объяснить, каким образом возникают огромные «неожиданные» прибыли. Вид человека, заработавшего миллиарды долларов всего за нескольких лет, выводит из душевного равновесия даже тех, кто считает, что капиталисты заслуживают «соответствующей отдачи» на свои инвестиции в машины, здания, исследования и т.д. Что такого совершил этот человек, чтобы «заслужить» такие огромные деньги?

Экономическая наука не может сообщить нам, кто каких земных благ заслуживает. Но она в состоянии объяснить, каким образом сделанные потребителями оценки благ первого порядка переходят на различные факторы, которые помогли произвести эти блага. Для того чтобы понять это, выделим из тотальности человеческой деятельности несколько разных экономических ролей, а именно: предпринимателей, капиталистов/землевладельцев, рабочих и потребителей.

Рынок представляет собой ошеломительно сложное переплетение экономических и всех прочих социальных

процессов. Человек не в силах охватить умом всю паутину взаимоотношений, образующих рынок. Мы постигаем рынок, выделяя ключевые абстракции, такие, как производственные функции, изучаемые в этой главе. По существу, эта процедура не отличается от использования в физике таких терминов, как материя и энергия — двух абстракций, помогающих осмыслить безумное многообразие форм материального существования. Различие между этими двумя науками состоит в том, что физика ищет абстракции, которые помогают объяснять мир «внешней материи», тогда как экономическая наука занимается поиском абстракций, которые помогают объяснить мир человеческих планов и действий.

Названия экономических функций, упомянутые Мизесом в эпиграфе к этой главе — предприниматели, капиталисты/землевладельцы, рабочие и потребители — используются также и для обозначения *исторических типов*. Когда историк говорит о «тяжелом положении рабочих на фабриках в XIX веке», термин «рабочие» у него обозначает категорию людей из реального мира. В этом смысле термин *рабочие* в зависимости от контекста означает что-то вроде «работников физического труда» или «наемных работников». Однако в экономической науке эти термины обозначают не категории людей, а функциональные роли. В устах экономиста функциональная роль «рабочий» означает аспект деятельности, подразумевающий применение человеческого труда. С экономической точки зрения все, кто не находится на полном иждивении

других людей (как, например, младенцы), выполняют роль работника. Когда богатый землевладелец вскрывает конверты с присланными по почте чеками в счет арендной платы, в этот момент он действует как рабочий. Роль рабочего присутствует даже в процессе потребления: чтобы открыть бутылку пива, необходимо затратить некоторое количество труда.

Как исторический тип термин *предприниматель* обозначает класс людей, создающих крупные предприятия и принимающих на себя большие риски на финансовых рынках. Историки могут обсуждать, например, тему «Предприниматель как общественный символ 1990-х годов», имея в виду Билла Гейтса (*Microsoft*), Ларри Эллисона (*Oracle*), Стива Кэйса (*America Online*), Джефа Безоса (*Amazon.com*), Джима Кларка (*Netscape*) и т.д. Однако в экономической науке *предпринимательство* как категория деятельности означает аспект деятельности, связанный с неопределенностью будущего. Каждый из нас выполняет предпринимательскую функцию: действуя перед лицом неопределенного будущего, человек обречен рисковать.

Мизес определяет наши функции таким образом: «В контексте экономической теории смысл обсуждаемых терминов заключается в следующем. Предприниматель — это человек, действия которого ориентируются на изменения рыночной информации. Капиталист и землевладелец — это люди, действия которых ориентируются на изменения ценности и цены, происходящие (даже если вся рыночная информация остается неизменной) в результате простого течения

времени — как следствие различной оценки ценности настоящих благ и будущих благ. Рабочий — это человек, действия которого сводятся к использованию труда как фактора производства» («Человеческая деятельность»).

Далее мы исследуем каждое из этих определений более подробно.

Предприниматели

Чтобы понять «предпринимателя» как экономическую категорию, необходимо посмотреть на роль предпринимателя в равномерно функционирующей экономике, или, скорее, на полное отсутствие такой роли. Главная характеристика равномерно функционирующей экономики — отсутствие всякой неопределенности в отношении будущего. При введении такого специфического условия функции предпринимателя не существует — здесь нет неопределенного будущего, с которым нужно было бы справляться.

Последствия изменения на рынке можно понять, представив ситуацию, когда не происходит никаких изменений, а затем введя рассматриваемое изменение. Пусть в стране Нирване действует равномерно функционирующая экономика. (Помните, однако, что

равномерно функционирующая экономика является идеальной конструкцией. Думать о ней как о возможном состоянии реального мира абсурдно.) Предположим, что происходит некое изменение и нарушает свойственную этой экономике нереальную гладкость. Скажем, нынешнее поколение жителей Нирваны нарождало чуть больше детей, чем предыдущее. Внезапно идеальная подогнанность всех элементов экономики разлаживается. В текущем году потребуются немного больше пищи, чем в предыдущем. Нирвана будет нуждаться в большем количестве детской одежды и детских кроваток. Структура экономики перестанет соответствовать нуждам граждан Нирваны.

Именно предприниматели и осуществляют необходимую коррекцию структуры экономики. У владельца фабрики возникает мысль, что он в состоянии предложить более высокую цену за материалы, необходимые для изготовления детских колясок, по сравнению с текущей рыночной ценой. Тем самым он отвлекает их от других направлений использования. Если его оценка окажется верной, то благодаря дополнительному спросу на детские коляски он получит прибыль. Но предположим, что жители Нирваны решают класть в некоторые коляски сразу по два младенца, в результате чего спрос на них остается неизменным. Что произойдет в этом случае? Владелец фабрики понесет убытки. Убытки тех, кто неправильно оценивает меняющиеся желания потребителей, точно так же являются частью рыночного процесса, как и прибыли тех, чьи оценки оказываются правильными. Владелец фабрики должен

рисковать, полагаясь на собственную интерпретацию событий, несмотря на то, что она неизбежно будет идти вразрез с преобладающими на рынке настроениями! (Если «мистер Рынок» уже скорректировал разницу между ценами продавца и покупателя, базирующуюся на интерпретации предпринимателя, то никакой дополнительной прибыли извлечь не удастся.)

Точно так же некоторые землевладельцы должны понять, что теперь им будет выгодно отдать часть своих земель, ранее использовавшихся как-то иначе, под выращивание зерновых культур. Некоторые рабочие должны осознать, что отныне им гораздо выгоднее устроиться няньками, нежели продолжать заниматься своим прежним делом. Приспосабливаясь таким образом к новым условиям, все эти люди действуют как предприниматели. Как говорит Мизес в статье «Прибыль и убыток»: «Деятельность предпринимателя состоит в принятии решений. Он определяет то направление, в котором должны быть задействованы производственные факторы. Все прочие действия, которые предприниматель может осуществлять, являются сугубо второстепенными по отношению к его предпринимательской функции».

Именно верное понимание возможности к улучшению, к преобразованию того, что есть, в то, как должно быть, создает прибыли в экономике, тогда как неверное понимание приводит к убыткам. Мы можем увидеть, что в равномерно функционирующей экономике прибыли или убытки в экономическом значении отсутствуют. (Капиталисты получают рыночную ставку

процента на свои вложения. Бухгалтеры или сборщики налогов могут считать эти доходы прибылью, однако в экономической теории под прибылью понимаются доходы *сверх* этой ставки.) Все элементы равномерно функционирующей экономики идеально отлажены для удовлетворения неизменных запросов потребителей. Чтобы появилась благоприятная возможность для повышения прибыли, в рыночных данных должно произойти изменение. Более того, это изменение должно быть таким, которое принесет в будущие планы активно действующих людей элемент неопределенности.

Именно риск и неопределенность создают потребность в предпринимательской функции. Если у нирванианцев увеличится количество детей, то будут ли они потреблять соответственно больше продуктов питания? Сохранится ли в будущем новый уровень рождаемости, или же это единичный случай, или лишь первый эпизод в целой серии фактов увеличения рождаемости?

Человеческий выбор одновременно предполагает и создает неопределенность. В условиях равномерно функционирующей экономики выбор отсутствует, поскольку все необходимые данные уже известны. Столь идеальные знания несовместимы с настоящим выбором. Настоящий выбор подразумевает, что человек, который его делает, может выбрать бифштекс, а может и лобстера. Пока выбор не сделан, даже сам человек не знает, что предпочтет, — если же знает, то ему нет нужды что-либо обдумывать и принимать какое-то решение. Если он выбирает бифштекс вместо лобстера, то нет никакой гарантии, что завтра он не предпочтет

лобстера. Если он предпочел бифштекс лобстеру, то это не означает, что он выбрал бы два бифштекса вместо двух лобстеров. (Предельная полезность бифштекса может убывать быстрее, чем предельная полезность лобстера.) Если он сегодня предпочтет бифштекс лобстеру, а завтра лобстера фазану, то это еще не означает, что на следующий день он, допустим, не предпочтет фазана бифштексу. Мизес охарактеризовал значение подлинного человеческого выбора при установлении различий между экономикой и физическими науками следующим образом: «Поскольку существуют постоянные взаимосвязи между различными механическими элементами и поскольку эти взаимосвязи можно установить экспериментально, то становится возможным использовать уравнения для решения определенных технологических проблем. Наша промышленная цивилизация как раз и является результатом успешного использования дифференциальных уравнений в физике. Но между экономическими элементами таких постоянных взаимосвязей не существует» («Человеческая деятельность»).

Мы решаем проблему неопределенного будущего человеческой деятельности, используя наше понимание. Чтобы использовать человеческое понимание, требуется «влезть в шкуру ближнего своего». Мы пытаемся поставить себя на место других людей, вообразить себе, как они могут оценивать ту или иную ситуацию, предположить что-то об их планах и намерениях. Когда официант подходит к нашему столику в ресторане, нам нет необходимости собирать массу информации

относительно всей полноты его физического существования, чтобы догадаться о том, что он хочет принять наш заказ, а не наброситься на нас с кулаками. Пусть время от времени человеческое понимание дает осечки: клиенты были атакованы официантами. И тем не менее очевиден факт, что в подавляющем большинстве случаев оно срабатывает вполне надежно. Мы действительно относимся к другим людям как к дееспособным, думающим существам, таким же, как и мы, и пытаемся осознать цель их действий. (Писатель Курт Воннегут написал роман «Завтрак для чемпионов», где один из главных персонажей, Двейн Гувер, отказывается от подобной точки зрения и начинает относиться к другим людям как к автоматам, действующим в пьесе, которую Господь Бог ставит исключительно для него. Надо сказать, что ничего путного из этого не вышло.)

Предприниматель опирается на собственное понимание человеческой природы, на свое «внутреннее чутье» в отношении тех решений, которые будут приниматься другими людьми в ответ на изменения, чтобы таким образом просчитать результаты этих изменений. Это умение, подобно и всем прочим, распределено между людьми явно неравномерно. Те, кто в нем силен, способны получать предпринимательскую прибыль. Используя свое более глубокое понимание, они корректируют производство в соответствии с новыми требованиями быстрее, чем это в состоянии сделать их конкуренты. Они осознают, что изменение в конце концов неизбежно отразится на рыночных ценах, но при этом всем действующим лицам на рынке понадобится время

для того, чтобы в полной мере усвоить смысл изменения. Пока этого не произойдет, цены будут лишены равновесия. Существуют определенные факторы производства — рабочая сила, земля, сырье, машины и т.п. — которые с наибольшей пользой могут быть использованы для удовлетворения новых потребностей. Между тем в момент изменения они используются на менее важных направлениях. В конечном итоге цены на эти компоненты поднимутся настолько, что их полезность при удовлетворении новых потребностей будет полностью отражена в их цене.

Теперь представьте себе: в страну Нирвану с ее равномерно функционирующей экономикой проникает известие о том, что в Свободии открыт новый зверек — свободонианский фурсик. Это некий гибрид котенка, медвежонка и обезьянки, и нирванианцы от него просто без ума. Работа предпринимателя заключается в том, чтобы понять, каких корректировок на рынке это новое увлечение может потребовать. Возможно потребители захотят увидеть к Рождеству в продаже партию игрушечных фурсиков. Однако имеющиеся в экономике ресурсы задействованы в производстве других товаров. Для того чтобы срочно выпустить партию новых игрушек, предпринимателю необходимо путем предложения более высоких цен отвлечь некоторые из этих ресурсов из областей их нынешнего применения. Насколько при этом повысится цена на необходимые факторы? Будет ли иметь смысл

производство фурсиков при таких расходах? Какое количество игрушек будет востребовано потребителями? Сколько они готовы заплатить за них?

Предпринимательский аспект присущ любой человеческой деятельности, это вовсе не примета исключительно занятий бизнесом. Рабочим, которые делают плюшевых медвежат, предстоит решать, является ли более высокая заработная плата, предложенная на фабрике, изготавливающей фурсиков, достаточным основанием для того, чтобы сменить место работы. Землевладельцы должны решать, каким образом расположение нового склада с игрушечными фурсиками повлияет на стоимость их собственности. Капиталисты должны принимать решение о том, ссужать ли предпринимателю, берущемуся за изготовление фурсиков, деньги на открытие его компании. Представитель австрийской экономической школы Уильям Хатт отметил, что элемент предпринимательства имеет место даже в актах потребления. Покупатели персональных компьютеров рассуждают о том, насколько ощутимы будут рождественские скидки — следует ли им покупать компьютер прямо сейчас или же дождаться рождественской распродажи. Предпринимательство — это попытка разрешить проблему неопределенности будущего при планировании собственных действий.

Предположим, что предприниматель, взявшийся за изготовление фурсиков, верно оценил ситуацию, успешно реализовал свой проект и сделал на нем «кучу» денег. Его прибыли привлекут внимание других бизнесменов, которые тоже примутся осваивать этот бизнес.

Однако им придется претендовать на те же ограниченные ресурсы, что и первому производителю фурсиков. Теперь представим, что эта история была для Нирваны единичным событием и равномерно функционирующая экономика благодаря рыночному процессу постепенно стала восстанавливаться. В таком случае конкуренты будут повышать стоимость ресурсов, необходимых для производства фурсиков до тех пор, пока прибыли в этом бизнесе не иссякнут, после чего равномерно функционирующая экономика будет полностью реанимирована. Предпринимательские прибыли, которые можно извлечь в результате какого-либо изменения, всегда носят временный характер, так же как и предпринимательские убытки.

Разумеется, в реальном мире *будут* происходить новые изменения в рыночной конъюнктуре. Неопределенность в нашем мире присутствует всегда. Ни один предприниматель не может почивать на лаврах. Поскольку прибыли, которые могут быть извлечены при любом отдельном изменении, со временем иссякнут, каждый предприниматель, желающий и дальше получать прибыль, должен постоянно анализировать значение последующих изменений. Те, кто продолжает решать эту задачу наиболее умело и энергично, со временем будут накапливать все больший капитал. Наиболее преуспевшие в этом становятся «промышленными титанами», «воротилами». Их состояние большей частью размещено в средствах производства. В условиях свободного рынка, если они хотят оставаться состоятельными людьми, им необходимо непрерывно оценивать то, как

наилучшим образом использовать свои ресурсы, чтобы удовлетворить запросы потребителей.

Помимо того, мы должны понимать, что *только* предпринимательское стремление извлечь прибыль из расхождений в ценах и устраняет эти расхождения. Основная задача книги Израэла Кирцнера «Конкуренция и предпринимательство» состояла в том, чтобы наглядно показать: идея равновесных цен вне предпринимательского процесса абсурдна. Когда экономисты, исповедующие механистический подход, рисуют кривые спроса и предложения и составляют уравнения, характеризующие состояние равновесия (т.е. равномерно функционирующую экономику), они не предлагают никаких объяснений по поводу того, каким образом экономика достигает этого состояния. Как будто некая мистическая сила (председатель Федерального резерва Алан Гринспен?) попросту внедряет равновесную цену в мысли покупателей и продавцов. Однако наша экономика — это экономика реальных людей. Мы понимаем, что именно стремление получить прибыль и улучшить свое положение управляет рыночными силами. Именно эти силы изменяют цены, чтобы таким образом установить равновесие спроса и предложения.

Капиталисты и землевладельцы

Капиталисты и землевладельцы являются поставщиками материальных факторов производства. Экономисты классической школы, не сумев прийти к субъективной теории ценности, были вынуждены разрабатывать

специализированные теории земли и капитала, чтобы объяснять их ценность по отдельности. Однако субъективная теория ценности объединяет эти элементы в категории факторов производства, или товаров отдаленных порядков. Стоимость факторов производства определяется путем оценки их вклада в ценность тех потребительских товаров, которые они способны производить: всякая экономическая ценность возникает из чьего-либо суждения относительно той роли, которую товар или услуга могут сыграть в улучшении его жизни.

Между тем перед нами возникает весьма непростой вопрос. В равномерно функционирующей экономике, суммировав стоимость всех факторов производства, задействованных в создании потребительского товара, мы обнаружили бы, что сумма несколько меньше той цены, которую производитель получил за сам товар. Откуда же возникла эта «прибавочная стоимость»?

Рассмотрим в качестве примера, в условиях равномерно функционирующей экономики, станок, который, как нам известно, будет арендован за 1000 долларов на последующие десять лет и затем выйдет из строя, успев принести прибыль в 10 000 долларов. (В равномерно функционирующей экономике мы по определению обладаем абсолютной уверенностью в отношении будущих цен — они не будут отличаться от цен сегодняшних.) Цена, уплаченная за подобный станок, будет меньше 10 000. Откуда нам это известно? При прочих равных условиях (а в равномерно

функционирующей экономике все прочие условия, разумеется, равны!) никто не уступит товар сегодня, чтобы получить в будущем все тот же товар назад. Поэтому никто не станет сегодня платить 10 000 долларов за станок, который принесет ему те же 10 000 долларов в течение последующих десяти лет.

Предположим, станок продается приблизительно за 6144 доллара. Капиталист, который покупает его, может сдать его в аренду за 1000 долларов в год, чтобы таким образом получать десятипроцентный годовой доход. Откуда он берется?

Ответ становится очевидным из нашего прежнего обсуждения: это компенсация за время капиталиста, за готовность отказаться от текущего потребления и предоставить свои ресурсы для будущего производства. Если прибыль на капитал в равномерно функционирующей экономике составляет 10 процентов, то это означает, что 10 процентов — это предельное временное предпочтение среди покупателей и продавцов будущих товаров относительно товаров, доступных в настоящее время.

Понятие, которое мы здесь обсуждаем, иногда именуется *обычной нормой прибыли*. В равномерно функционирующей экономике предпринимательских прибылей нет, поскольку таковые появляются только в результате приспособления производства к меняющимся условиям, но при этом в ней по-прежнему будут существовать «обычные прибыли». Поскольку источник прибыли на капитал в немалой степени отличается от источника предпринимательских прибылей,

то для него было бы предпочтительнее использовать другой термин. Мы будем называть эту прибыль *процентом*.

Капиталисты и землевладельцы воздерживаются от текущего потребления части доступных им товаров и позволяют использовать их в целях удовлетворения будущих потребностей. (Они могут либо сами использовать эти товары в производственных целях, либо сдать их в аренду, внаем или ссудить их кому-либо еще.) Прибыль, получаемая ими за использование своих товаров, и есть процент. Размер прибыли (ставка процента) определяется предельными временными предпочтениями всех действующих лиц в экономике точно так же, как определяются и все остальные цены: покупатели и продавцы будущих товаров в противовес товарам наличным стремятся найти любые возможные рынки, на которых могут обменять товар, который ценят ниже, на тот, который ценят выше.

Вспомним Рича, пребывающего на своем острове в одиночестве: степень, в которой он предпочитал текущее потребление потреблению в будущем, определялась тем, сколько усилий он приложит для накопления средств производства. Кроме того, мы пришли к выводу, что временное предпочтение в человеческой деятельности никогда не будет нулевым или бесконечным. У человека с нулевым временным предпочтением, дело никогда не дойдет до потребления, поскольку у него нет причин для выхода из инертного состояния. Всеобщее нулевое временное предпочтение обернулось бы нулевой ставкой процента — люди ссужали бы

деньги без всяких процентов, не интересуясь, когда они получат их назад. Бесконечное временное предпочтение доведет человека до инстинктивного поведения. Всеобщее бесконечное временное предпочтение выльется в «бесконечную ставку процента» — все перестанут давать займы, ибо люди будут немедленно потреблять всё, что имеют.

Обычно мы понимаем процент как ставку выплаты за денежные ссуды, что в какой-то степени верно. Однако в более широком смысле процент — это рыночная скидка с будущих товаров по отношению к наличным товарам, отражение временного предпочтения участников рынка. Допустим, предприниматель покупает у хозяев виноградника за 1000 долларов права на урожай винограда в будущем году. Если свободная от риска ставка процента составляет 5 процентов, то предприниматель не будет считать, что извлек выгоду, если не сможет продать виноград за более чем 1050 долларов. В ином случае он мог бы с меньшими усилиями и риском попросту ссудить эти деньги под 5 процентов и получить в конце года 1050 долларов. Различие между процентом и подлинной предпринимательской прибылью прочно укоренилось в современной финансовой сфере. Ни один инвестор не будет доволен вложением в рискованное высокотехнологичное предприятие, которое приносит 2 процента за год, тогда как облигации Казначейства США (которые общепринято считаются наименее рискованным вложением) приносят 5 процентов. Он понимает, что высокотехнологичная фирма несет предпринимательские убытки.

Если она не в состоянии изменить положение дел, то и для инвесторов, и для экономики в целом было бы выгоднее, если бы замороженные в ней фонды были высвобождены для последующего вложения в какой-либо иной проект.

Прибыль капиталиста возникает благодаря тому, что он обменивает товар, доступный сегодня, на будущий товар и таким образом зарабатывает разницу в ценах между ними. У капиталиста всегда есть возможность незамедлительно потратить свой капитал на потребление. Землевладелец, который сдает свои земли в аренду фермеру, мог бы вместо этого устраивать на них пышные охотничьи забавы. Тот, кто ссужает деньги под процент, мог бы потратить их на кругосветное путешествие. Тот, кто покупает на бирже фьючерсный контракт на поставку скота, мог бы вместо этого приобрести новую «ламборджини».

Арбитражные операции — одновременные покупка и продажа товаров с целью извлечения прибыли за счет разницы цен на различных рынках — приведут к установлению единой ставки процента для экономики в целом. Предположим, ставка процента по денежным ссудам в настоящий момент составляет 5 процентов в год. Между тем фьючерс на поставку скота, срок которого истекает в течение года, продается со скидкой относительно цен с немедленной поставкой, так что за 90,9 доллара инвестор может заключить контракт на поставку скота стоимостью в 100 долларов через год с момента его подписания. Дабы упростить пример, предположим отсутствие любых операционных издержек,

расходов по перевозке, а также возможности изменений конъюнктуры на рынке наличного скота. Учитывая эти допущения, мы имеем дело с явно благоприятной возможностью выгодно осуществить арбитражную операцию. Инвесторы могут занять деньги под 5 процентов и приобрести срочный контракт на поставку скота, который принесет им прибыль в 10 процентов. (Мы взяли за данность, что наличный скот в следующем году по-прежнему будет стоить 100 долларов, а 9,1 доллара, которые они заработают, составляют 10 процентов от 90,9 доллара.) В качестве чистой прибыли инвесторы получают 5-процентную разницу. Так как они берут деньги взаймы, а не вкладывают собственный капитал, то подобные арбитражные операции по сути своей равносильны тому, чтобы поднять деньги, лежащие прямо перед вами на тротуаре. Как только такая возможность будет замечена, инвесторы поспешат ею воспользоваться с выгодой для себя.

Результат их действий будет двояким. Их потребность в заемных деньгах в данный момент для покупки фьючерсных контрактов на поставку скота повысит стоимость настоящих денег по сравнению с будущими — то есть вырастет ставка процента по ссудам. Довольно скоро ставка процента по ссудам поднимется, скажем, до 6 процентов, а цена фьючерсов на поставку скота — до 94,34 доллара ($94,34 + 5,66 [6 \text{ процентов от } 94,34] = 100$). Возможность выгодной арбитражной операции сведется к нулю.

Схожим образом события будут разворачиваться и на любом ином рынке со специфической ставкой

процента, поэтому посредством арбитража все ставки будут сводиться к единому значению. Разумеется, речь идет не о равномерно функционирующей экономике, поэтому следует ожидать изменений в конъюнктуре спроса и предложения. Благоприятные условия для арбитражных операций возникают на рынке постоянно, но для того, чтобы их распознать, требуется трезвый расчет предпринимателя. Действительно ли это удобный случай для арбитража? Или же фьючерс на поставку скота оценивается ниже ставки процента по ссудам по той причине, что брокеры ожидают роста поголовья скота, поступающего на рынок в будущем году?

Рабочие

Люди, использующие для достижения целей свой собственный труд, действуют в роли *рабочих*. Трудятся все, если не считать тех, кто живет на полном содержании других, как, например, дети или инвалиды. Как пишет Ханс Сенхольц в книге «Политика безработицы»: «Для поддержания собственной жизни человек должен трудиться. Никакие способности, какими бы впечатляющими они ни были, не могут принести успех без приложения труда. Для улучшения своего положения человек должен в той или иной форме прилагать необходимые усилия».

Доход рабочих представлен в виде *заработной платы*. При этом заработная плата может быть строго определенной, когда, к примеру, кто-то поступает

на работу за 50 тысяч долларов в год или же за 12 долларов в час, а с другой стороны, у кого-то заработная плата может быть смешана с другими доходами, и для оценки результатов деятельности этого человека потребуются определенные усилия для ее вычленения. Последнее нередко относится к владельцам малых предприятий. Бухгалтерские книги такого бизнесмена могут показывать, что в прошлом году он получил прибыль в размере 40 тысяч долларов. Однако обычно подобные показатели включают в себя проценты от вложенного капитала, заработную плату за труд самого бизнесмена, а также собственно прибыль. В действительности многие владельцы малых предприятий, назначь они себе заработную плату, которую могли бы получать, работая на других, обнаружили бы, что их предприятия каждый год несут убытки, и что они остаются на плаву только потому, что не платят самим себе более высокую заработную плату, которую могли бы получать, работая на других. (Сделав это открытие, они, вполне вероятно, и дальше продолжали бы вести свое дело, руководствуясь еще и нематериальными соображениями, поскольку кому-то, возможно, нравится быть собственным боссом. Тем не менее им не помешает иметь представление о том, какой суммой они жертвуют ради этой привилегии.)

Характерным свойством работы является то, что Мизес называл *отрицательной полезностью труда*. Выражение указывает на тот факт, что в нашем мире люди предпочитают досуг труду. Как говорит Мизес: «Непринужденное и беззаботное расходование своих

собственных сил и жизненных отправлений в бесцельно свободном состоянии подходит каждому больше, нежели строгая сдержанность целенаправленного усилия».

Тягость труда отнюдь не порождение каких-то особенностей «системы». Никакие изменения в социальной структуре — общинное хозяйство, диктатура пролетариата или возврат к цеховому труду — не в состоянии отменить это явление. Генеральный директор компании, получающий 5 миллионов долларов в год, подвержен отрицательной полезности труда так же, как и продавец фаст-фуда, зарабатывающий 10 тысяч в год.

Цена на труд — образуется в результате того же процесса, что и все остальные цены. Покупатель (наниматель) и продавец (нанимающийся) должны постараться прийти к соглашению о цене за предлагаемый труд. Размер заработной платы будет колебаться в определенном диапазоне. Его предельные значения определяются через оценочные суждения нанимателя и нанимающегося. На одном конце диапазона — минимальная заработная плата, которая в состоянии заинтересовать потенциального наемного работника. Он может держать в уме другого работодателя, обещавшего ему 11,95 доллара в час. Это будет означать, что минимальное предложение, которое его устроит, должно составлять не менее 12 долларов в час. Или же, если он располагает какими-либо иными средствами к существованию, он может счесть, что ради любой ставки ниже 12 долларов в час для него не имеет смысла

выходить на работу. В качестве другого предельного значения диапазона наниматель рассматривает определенную сумму дохода, которую он намерен получать, добавив в штат еще одного работника, составляющую, допустим, 13 долларов в час. Скорее всего, он не захочет предложить за услуги нанимающегося к нему лица свыше 12,95 доллара. Если они договорятся о заработной плате, то она будет колебаться между 12 и 12,95 доллара в час.

По мере того, как мы мысленно обращаемся к условиям равномерно функционирующей экономики, диапазон будет уменьшаться до тех пор, пока разница между ставкой, получаемой предельным наемным рабочим, и той ставкой, которую платит предельный работодатель, становится исчезающе малой. Конкуренция за рабочую силу среди работодателей будет иметь тенденцию сдвигать уровень заработной платы к уровню, соответствующему *предельной производительности* труда. Работодатель будет стремиться нанимать рабочих до тех пор, пока выручка, которую он ожидает получить от последнего нанятого рабочего — предельной единицы труда — чуть-чуть не превысит уровень заработной платы, которую он должен заплатить, чтобы привлечь этого рабочего. Выручка, ожидаемая им от следующего рабочего, которого он мог бы нанять, уже будет ниже той заработной платы, которую ему пришлось бы заплатить. Повышение цены труда, осуществляемое работодателями, постоянно перемещает предложение труда, приводя в соответствие рабочего и работу, с одной стороны, и наиболее

точные предпринимательские оценки желаний потребителей — с другой.

Если работодатель и наемный рабочий достигают соглашения, то следует признать тот факт, что они оба чувствуют себя в лучшем положении, чем были до этого, когда между ними отсутствовала договоренность. Первый, нанимая второго, тем самым *не* оказывает ему милость. Он нанял его, поскольку рассчитывает таким образом извлечь прибыль. Да и вообще один человек нанимает другого только ввиду ожидаемой разницы между выплачиваемой заработной платой и получаемым доходом! В то же время наемный работник *не* эксплуатируется посредством той заработной платы, на которую согласился — будь ему известно о наличии более выгодных вакансий, он, несомненно, воспользовался бы одной из них.

Капиталист *действительно* вносит вклад в производство потребительских товаров — он вкладывает свой капитал. Без предоставляемых им капитальных благ труд рабочих был бы гораздо менее продуктивным. Марксист возразит на это, сказав, что капиталист владеет капиталом лишь благодаря эксплуатации. Однако подобное утверждение безосновательно. Капитал возникает в результате актов сбережения и инвестирования. Без достижений дальновидного меньшинства основная человеческая масса до сих пор боролась бы за выживание с помощью элементарных орудий труда.

Да, разумеется, верно и то, что сегодня в мире немало людей, которые владеют капиталом, начало

которому было положено в результате воровства, совершенного в далеком прошлом. Но возможно ли перевернуть историю и исправить все нарушения, ведь совершено их было огромное множество? Тем не менее для нашего обсуждения достаточно уяснить, что основным источником капитала является сбережение. Воровство есть нарушение рыночной экономики, а не ее часть, а существование капитала не основано на воровстве.

Потребители

Наша последняя функция — потребитель — также охватывает всех действующих людей. Всякий раз, прекращая работать, чтобы воспользоваться плодами своего труда — когда мы отдыхаем, или берем отпуск, или принимаем пищу — мы становимся потребителями. В популярной прессе этот термин нередко используется в узком и уничижительном значении, чтобы указать на тех, кто одержим приобретением материальных вещей ради собственного удовольствия. Однако с экономической точки зрения тот, кто наслаждается симфонией или берет годичный отпуск, чтобы отправиться медитировать в монастырь, является не большим и не меньшим потребителем, чем совершающий покупки в магазинах «Тиффани».

Это отнюдь не означает, что экономика как наука считает, будто религиозное уединение *ничем не лучше* потребительского ажиотажа. Как мы уже выяснили, экономическая наука не пытается вторгаться в этическую

сферу ценностных суждений. Мы говорим лишь о том, что в экономической системе подобные действия играют одну и ту же роль — роль потребления. Ни одно из них не создает (во всяком случае, не ставит такой цели) потребительские товары, но все они предполагают использование потребительских товаров для достижения собственной цели. Даже аскет, уединившийся в лесу, нуждается в чашке риса и набедренной повязке.

Первые три рассмотренные нами функциональные роли — предприниматели, капиталисты/землевладельцы и работники — составляют производительные силы экономики. В конечном счете цель всякого производства — потребление. Бессмысленно осуждать потребление, одновременно превознося производство.

Поскольку любой производитель стремится максимизировать свой доход, он должен в конечном счете удовлетворять желания потребителей. Если исключить мошенничество, воровство и получение особых привилегий от государства, то не остается иного пути к богатству, кроме как производить те или иные товары или услуги. Производство товара или услуги приносит прибыль лишь потому, что кто-то готов стать их потребителем, либо потому, что их можно использовать для производства других товаров, у которых в свою очередь есть потенциальный потребитель. (По сути дела, артефакт, который в конечном счете не может быть использован для производства ценного потребительского

товара, вообще не является товаром, а его изготовление нельзя считать производством в экономическом смысле слова.)

Мы видели, что, за исключением тех, кто в отношении средств к существованию полностью зависим от других, все люди являются и производителями, и потребителями. В свете этого несколько курьезными выглядят попытки государства помочь потребителям — например, с помощью потолков цен или обязательных мер безопасности — и схожие попытки помочь производителям — например, с помощью субсидий на производство или таможенных тарифов. Любая мера, которая благоприятствует потребителям за счет производителей, приносит человеку выгоду в его роли потребителя и ущемляет его интересы в его роли производителя. То же самое, с соответствующими изменениями, можно сказать и о мерах, призванных содействовать производителям. Люди, отстаивающие подобные меры, устраивают, если воспользоваться метафорой П. Дж. О'Рурка, состязание в армреслинге своей правой руки с левой.

ГЛАВА 8

Есть ли у вас план, мистер Фикс?

О роли капитала в экономике

Что такое капитал?

За недолгую историю экономической науки для понятия «капитал» было предложено невероятное множество определений. Капитал называли абстрактным фондом, который образует непрерывный поток, нарекали «застывшим ожиданием», определяли как «произведенные средства производства», считали источником потока будущих услуг.

В основе наших экономических теорий лежит выбор отдельных людей. В «Человеческой деятельности» Мизес говорит: «[Капитал] — продукт мышления, и его место — в человеческих мыслях. Это способ представления проблем деятельности, метод их оценки с точки зрения определенного плана». Израэл Кирцнер в «Очерке о капитале» характеризует капитальные товары как промежуточные станции на пути осуществления чьего-либо замысла о производстве потребительских товаров. Капитальные товары выделяются не физическими характеристиками или особыми обстоятельствами, при которых они появились на свет, а тем фактом, что в настоящий момент они являются частью чьего-либо замысла о производстве потребительского товара. Капитал — бухгалтерская условность для

суммирования этих товаров в балансовом отчете фирмы с целью получить общее представление о ее благополучии.

В сложной экономике с многочисленными стадиями производства нет необходимости, чтобы каждый производитель в точности представлял себе, каким именно образом его продукт будет способствовать изготовлению потребительского товара. Ему достаточно знать, что *кто-то* нуждается в этом продукте. Покупатель сам решит, какой конечный товар будет произведен с помощью купленных им промежуточных товаров. Когда производитель компьютеров пытается оценить спрос на компьютеры в будущем году, его не интересует, будут ли компьютеры задействованы для производства автомобилей или матрасов. Тем не менее, мы видели, что каждое производственное благо должно быть частью плана по производству потребительского блага, в противном случае оно вообще перестает быть экономическим благом.

Такое определение, и это наглядно демонстрируют Мизес и Кирцнер, проясняет многие недоразумения в теории капитала. Например, Мертон Миллер и Чарльз Аптон в учебнике «Макроэкономика: неоклассическое введение» утверждают, что понятие производительности капитала вводится в экономическую теорию без объяснений. Между тем представление о капитале как о частично исполненных замыслах делает объяснение очевидным: если часть нашего плана по производству товара уже осуществлена, мы сможем произвести его быстрее, нежели в том случае, когда

для выполнения нашего плана еще ничего не сделано (при условии, конечно, что наш план хорошо продуман). И нам предстоит только выбрать тот путь следования к нашей цели, который, по нашему мнению, выгодно отличается от альтернативных вариантов, исходя из наших оценок стоимости различных путей, которые мы могли бы избрать. Как сказано у Мизеса: «Капитальные блага — это промежуточные станции на пути, ведущем от самого начала производства к его конечной цели, изнанка потребительских благ. Тот, кто применяет в производстве капитальные блага, имеет одно огромное преимущество перед теми, кто начинает без них: по времени он ближе к конечной цели своих устремлений» («Человеческая деятельность»).

Общественный капитал

Стремление расширить понятие капитала, понимаемого как элемент бухгалтерского учета отдельной фирмы, с целью оценить величину «общественного капитала» порождает абсурдные противоречия. Разработка бухгалтерского понятия «капитал фирмы» стала гигантским шагом вперед в умении человека составлять планы на будущее. Путем суммирования производственных ресурсов, имеющихся в распоряжении фирмы в каждый момент времени, бухгалтерский учет позволил фирмам устанавливать, какую часть доходов можно будет выделить на текущее потребление без ослабления их производственных возможностей в будущем.

Подобную оценку можно произвести только с помощью рыночных цен. Сложив рыночные цены всех имеющихся у нее производственных ресурсов, фирма может приблизительно оценить свое финансовое положение. Повторив этот расчет, к примеру, через год, фирма может установить, увеличилась или уменьшилась ее способность к ведению производства в будущем. Если выясняется, что в прошлом году фирма располагала капиталом в миллион долларов, а в нынешнем году в ее распоряжении только полмиллиона, это означает, что имело место проедание капитала. Возможно, владельцы изымали деньги, которые на самом деле не являлись частью прибыли, или фирма платила своим работникам слишком много, или назначала слишком низкие цены на свою продукцию, или же эта фирма просто нежизнеспособна. В любом случае, счет движения капитала указывает фирме на то, что ей необходимо что-то менять, иначе она разорится.

Цены, использующиеся при суммировании капитала фирмы, представляют собой предварительные оценки. При оценке определенного капитального товара с целью учета капитала было бы ошибкой оглядываться на ту цену, которая была уплачена за этот товар. Скорее, фирма должна предвидеть те или иные потоки доходов, которые ожидаются в результате различных возможных способов применения этого товара.

Рассмотрим положение фирмы — производителя повозок на конной тяге в 1900 году. Если ориентироваться на цены, уплаченные при покупке оборудования,

то у руководства фирмы могло создаться впечатление, что дела идут прекрасно. Однако поскольку в то время автомобиль уже начал вытеснять конный транспорт, можно было ожидать, что доходы, на которые изготовители повозок могли обоснованно рассчитывать, используя свое оборудование, с каждым годом будут стремительно сокращаться. В этой ситуации только цены, ориентированные в будущее, могли указать владельцам предприятия на необходимость изменений.

Одна фирма может определить стоимость своего капитала на основе оценки его вклада в реализуемые этой фирмой проекты, но что может означать стоимость «общественного капитала», определенная на основании всех тех разнообразных планов, которые реализуются одновременно? Многие из них неизбежно противоречат друг другу. Две фирмы, производящие компьютеры, могут одновременно добиваться заключения контракта на поставку компьютеров для нового автоматизированного предприятия. Одна из них может добиться этой цели, но этого никак не в состоянии сделать сразу обе фирмы!

И что будет означать цифра, которую можно получить, сложив капитал всех фирм? Говоря, что компания «ФуСофт» располагает капиталом в 2 миллиарда долларов, мы подразумеваем, что, решив ликвидировать свою фирму, ее владельцы могли бы выручить около 2 миллиардов долларов, распродав свои активы. Но что означает фраза: «общество» владеет капиталом в 8 триллионов долларов? Кому общество может продать весь свой капитал? Общество не может

продать товары на сумму в 8 триллионов, если нет никого, кто купит товары на эту сумму.

Точно так же «общественный капитал» нельзя считать постоянным, если только люди должным образом не планируют его обновление. Капитальные товары не порождают себе замену автоматически в тот самый момент, как окончательно амортизируются. В истории бывали времена, когда общества занимались проеданием ранее накопленного капитала, что вызывало снижение уровня жизни и сокращение численности населения. Примером может служить период упадка Римской империи, а также несколько веков вслед за ее крахом.

Красноречивой современной иллюстрацией того, что капитал отнюдь не представляет собой автоматический поток, является уничтожение Ираком кувейтских нефтяных скважин в конце войны в Персидском заливе. Оккупируя Кувейт, Саддам Хусейн, несомненно, рассматривал скважины в качестве весьма ценных капитальных благ, от которых в будущем мог ожидать поток доходов. Однако война в Заливе вынудила его радикально пересмотреть свои планы. Его войска взорвали 700 скважин, уничтожив сами скважины и огромное количество нефти. Автоматически никакого потока доходов от этих скважин не последовало.

Высказанные выше соображения подводят нас к фундаментальному выводу австрийской школы: наиболее важной характеристикой капитальных товаров, имеющих в обществе, является не туманное представление об их «общей сумме», а то, что капитальные

товары представляют собой части взаимосвязанной структуры индивидуальных планов.

Структура капитала

Австрийская школа заметно расходится с доминирующими течениями в отношении той значимости, которую она придает *структуре капитала*. Неоклассическая и кейнсианская теории склонны трактовать капитал как однородную массу или совокупный фонд. Это позволяет им суммировать количество капитала и рассматривать совокупность капитала в экономике как одно число, которое затем вводится в математические уравнения.

Австрийцы считают этот подход дезориентирующим, поскольку он попросту исключает из рассмотрения наиболее существенные свойства капитала. Капитальные товары, которые выглядят бесчисленными составными элементами разнообразных индивидуальных планов, не могут с наибольшей пользой рассматриваться как единая масса. Планы с течением времени меняются, при этом создавая новые капитальные товары, перемещая существующие капитальные товары в непредвиденные области применения и оставляя другие элементы, некогда являвшиеся капитальными товарами, без применения. Планы взаимодействуют между собой, причем некоторые из них дополняют друг друга и способствуют взаимному осуществлению, тогда как другие противоречат друг другу, в результате чего тот или иной план терпит неудачу. Даже

в социалистической экономике, где всем производством управляет один главный плановик, понятие совокупного капитала экономики не имеет смысла; в социалистической экономике отсутствует рынок капитальных товаров и, следовательно, отсутствуют цены, с помощью которых их можно было бы суммировать.

Структуру капитала экономики можно сравнить с коралловым рифом. Каждый коралл соединен с несколькими другими. Кораллы, находящиеся под каждым отдельным организмом, являются промежуточными товарами, которые были задействованы в его создании. Те, что расположены бок о бок с ним — комплементарные товары, помогающие ему в создании нового слоя товаров. Те же кораллы, что находятся поверх него, как раз и являются тем следующим пластом товаров, который он помогает создать.

Общий массив структуры располагается на песчаном морском дне — то есть на земле. Земля, с экономической точки зрения содержащая все природные факторы производства — фундамент экономической жизни. В любом случае нам нужно место, чтобы стоять или сидеть, и наши тела — для того, чтобы что-то производить. Природный мир — это почва, на которой произрастает наш риф, и он возведен на этой почве за счет человеческой деятельности. На самой вершине рифа, омываемые потоками человеческих желаний, располагаются потребительские товары.

«Капитальный риф» — основа цивилизации. Все то, что обогащает нашу жизнь, — «Гамлет» и кабельное телевидение, библиотеки и интернет, великая

живопись и юмористическая литература, симфонические оркестры и рок-группы, ковры синтетические и ковры персидские, помидоры зимой и лед летом, кафедральные соборы и торговые центры, — все это стало возможным только благодаря кропотливому возведению рифа предшествующими поколениями, начиная от самых далеких предков человека. Если бы люди до сих пор полагались на охоту и собирательство, чтобы хоть как-то поддерживать свое существование, то ничего из вышеперечисленного не существовало бы.

Структура рифа — это сеть взаимодействий, образуемая предпринимательскими планами. Это взаимодействие время от времени будет превращать какие-то части рифа в излишние. Бизнес-план, составленный ради того, чтобы добыть средства, может представлять собой главное капиталовложение для составившего этот план. Однако если его компания, не дождавшись финансирования, закрывается, то от этого бывшего капитала не остается никаких иных материальных следов, кроме нескольких стопок бумаг и некоторого объема данных на жестком диске. Более того, изменение в этих планах повлияет на судьбу и физического капитала. Стоимость сделанного на заказ, но неотправленного станка, стоящего без дела на складе поставщика, резко снижается вплоть до его стоимости в качестве утильсырья и окончательно выпадает из структуры рифа. Другие физические товары могут перейти в пределах рифа в другие руки, чтобы играть свою роль уже в других планах.

Развивая нашу метафору чуть дальше, мы могли бы сказать, что интенсивность изменений в потоках определяет то, насколько основательно они будут воздействовать на риф. Когда предпочтения потребителей смещаются, предпринимательские планы отменяются, видоизменяются и соотносятся с новыми последствиями планов, тем самым изменяя структуру рифа. Незначительные перемены, подобно переключению потребителей от покупки одной куклы на одно Рождество к покупке другой на следующее, действуют главным образом на верхние слои. Кукольной фабрике, возможно, придется провести переоборудование, чтобы выпускать новую модель, однако ей по-прежнему понадобятся пластмасса, картонные коробки, металл для литейных форм, рабочие для поточной сборки и т.д. Более существенные изменения в потоках повлекут за собой более глубокие изменения в структуре рифа.

Когда потребители стали предпочитать ездить не на лошадях, а на автомобилях, структуры капитала по всей экономике разрушались, создавались заново или переконфигурировались. Потребность в производстве сена резко упала, в то время как потребность в добыче нефти возросла. Кузнецы остались без работы, тогда как для фабричных рабочих появлялись новые места. Богатство перешло из рук тех, кто продолжал производство товаров, спрос на которые теперь понизился, к тем, кто безошибочно предвидел теперь оформившийся более высокий спрос на другие товары.

В конечном счете именно потоки потребительских запросов определяют общую форму рифа, состоящего

из взаимодействующих планов, — Уильям Хатт и Людвиг фон Мизес определяют это явление как *суверенитет потребителя*. В своих непрерывных поисках прибыли предприниматели перестраивают структуру рифа. Они преуспевают только в том случае, если новая конфигурация в большей степени отвечает пожеланиям потребителей, нежели прежняя.

Не все согласны с концепцией суверенитета потребителя: производители, мол, суверенны во всех отношениях ничуть не меньше, чем потребители. Но факт, что человек является владельцем предприятия, отнюдь не означает, что все свои решения он принимает с точки зрения производителя. Безусловно, владелец волен использовать возможности своего предприятия ради личного удовлетворения вместо удовлетворения потребителей. Он мог бы, например, пойти на то, чтобы превратить свою фабрику в огромное увеселительное заведение для себя и своих друзей. Однако, поступая таким образом, он будет действовать как потребитель.

Некоторые экономисты, и в частности Альфред Маршалл, подвергли критике выдвинутое Менгером представление о товарах, рассредоточенных по различным порядкам, как непродуманное и бесполезное, поскольку один товар может относиться сразу к нескольким порядкам. Если измерять в различных направлениях, то какой-то определенный коралл от верхушки могут отделять один, два, три или четыре пласта. (Пример Маршалла заключался в том, что поезд, везущий пассажиров, и различные производственные товары могли бы иметь сразу четыре порядка.)

Кажущееся очевидным затруднение можно устранить, если вспомнить о том, что нечто является капитальным товаром отнюдь не из-за своих внутренних качеств, а благодаря своей роли в чьем-то замысле о создании потребительского товара. Возьмем нефть. Еще на заре человечества огромные ее залежи покоились в тех же самых местах, откуда мы выкачиваем ее сегодня. Тем не менее никто не считал ее капитальным товаром или даже товаром как таковым. Физические свойства нефти ничуть не изменились, но однажды она начала цениться. Нефть стала элементом человеческих замыслов по улучшению человеческого существования.

Если мы будем рассматривать капитальные товары как элементы того или иного плана, то увидим, что один и тот же товар в планах разных людей может играть различную роль. Если я использую свою машину для воскресных поездок, то для меня это потребительский товар. Для коммивояжера, пользующегося той же маркой машины, чтобы развозить товары по домам своих потенциальных клиентов, автомобиль — это товар второго порядка. Машина той же модели, используемая для перевозки по городу проектов сооружения фабрики, может отстоять от конечного потребительского товара сразу на несколько порядков. Нет причин, по которым определенный товар, как, например, тот же вышеупомянутый поезд, не может в одно и то же время быть элементом различных уровней различных планов. Мой билет на поезд мог бы символизировать приобретение потребительского товара, тогда как ваш

может означать покупку товара четвертого порядка¹. Сущность товара как капитала заключена не в самом товаре, а в той роли, которую этот товар играет в планах действующих людей.

Это не означает, что физические качества товара абсолютно неважны для его экономической характеристики. Если бы нефть не обладала подобающими химическими свойствами для применения в качестве топлива, то она не стала бы частью чьих-то планов по отоплению дома (разве что только по ошибке). Однако всё же план — решающий фактор в том, является ли нечто капитальным товаром или нет. Например, некоторые люди полагают, что рога носорогов обладают целебными свойствами. Мы могли бы усомниться в этом, а научные исследования показали бы, что наши сомнения весьма основательны. Однако пока люди продолжают считать эти рога полезными, инструменты, используемые для переработки рогов, будут оставаться капитальными товарами. На инструменты установится рыночная цена, зависящая от того, насколько высоко будут оцениваться рога. И лишь когда последний человек разочаруется в целебных свойствах этих рогов, инструменты перестанут быть капитальными товарами и потеряют всякую ценность, если только для них не найдется альтернативных способов применения.

¹ В одном и том же купе шахтер может, например, возвращаться из отпуска, журналист ехать в командировку, а челнок везти товары на продажу. — *Прим. ред.*

Австрийская теория капитала разоблачает ложное представление о расточительности рыночной экономики, основанное на том, что она не использует «бездействующие капитальные товары» (так называемые «незагруженные мощности»). На самом деле речь идет о тех единицах капитала, которые перестали — по крайней мере, на какое-то время — быть капитальными товарами. (Обстоятельства могут измениться таким образом, что их применение вновь окажется прибыльным, и они опять станут капитальными товарами.) Стоимость их обслуживания и применения стала превышать приносимую ими прибыль, поэтому они больше не являются элементами чьего-либо плана, имеющего целью производство потребительского товара. Возвращение их в производственную структуру повлекло бы за собой излишнюю трату ресурсов, поскольку для их применения требуются дополнительные товары, которые рациональнее было бы использовать где-нибудь еще. К примеру, металлургическая компания может владеть несколькими заводами, простаивающими в бездействии, поскольку, по мнению владельца, они технически устарели. Для того чтобы вернуть эти заводы в эксплуатацию, потребовалось бы нанять рабочих, закупать железо и кокс, обслуживать здания и подъездные пути, использовать воду и электричество и т.п.

Нечто может являться экономическим товаром только при условии его относительной редкости, дефицитности. Для многих ограниченных факторов производства существует несколько альтернативных

способов применения. Предлагая за потребительские товары различные цены, потребители указывают на значение различных способов применения этих товаров для удовлетворения своих потребностей.

Если предполагаемые доходы от продукции закрытого сталелитейного завода не превышают стоимости комплементарных товаров, необходимых для его работы, то потребители не оценят данный способ использования этих ресурсов столь же высоко, как альтернативный способ их применения. На это обстоятельство владельцу металлургической компании укажет тот факт, что за использование тех же ресурсов другие готовы предложить больше, чем он.

Другое обвинение, направленное против рынка, состоит в том, что он недостаточно быстро изживает более старые и технологически менее эффективные методы производства. (Противники рыночной экономики редко заботятся о логичности своих нападок.) Однако технологическая эффективность и экономическая — это совсем не одно и то же. Новый завод экономически более эффективен, чем старый, только в том случае, если прибыли, которые он сулит принести на вложенный капитал, превышают прибыли от старого завода. Именно в этом заключается суть дела, когда ориентированный на получение прибыли предприниматель решится закрыть свой старый завод и построить новый. И отнюдь не прошлые расходы, имевшие место при строительстве и эксплуатации старого завода, могут удерживать его от подобного решения. Это уже необратимые издержки — что

было, то сплыло. Скорее от дальнейших шагов в этом направлении предпринимателя может удержать спрос на те ресурсы, что необходимы для строительства нового завода, в других областях их применения. Чтобы произвести новое оборудование, необходимые для этого ресурсы нужно изъять из других направлений производственной деятельности путем предложения более высокой цены. Предприниматель определяет, имеет ли смысл идти на это, предварительно подсчитывая, получит ли он прибыль, даже если предложит за эти ресурсы более высокую цену, нежели предлагают за них те, кто пользуется ими в настоящий момент.

Окольные методы производства

Понятие окольных методов производства, выдвинутое австрийской школой, нередко вызывает трудности с пониманием. Ученик Карла Менгера Ойген фон Бём-Баверк в своей выдающейся работе «Капитал и процент» большую часть примеров роста производительности объяснил освоением занимающих больше времени — или не прямых — методов производства.

Заявление Бём-Баверка ставит многих авторов в тупик. Каким образом, спрашивают они, увеличение срока производства может увеличить производительность? Почему более краткосрочные процессы не означают увеличения производительности?

Недоумение понятно, но его вполне можно устранить. Мизес, Кирцнер, Лахманн, Ротбард и другие авторы усовершенствовали теорию Бём-Баверка и

объяснили этот кажущийся парадокс. Более высокая производительность не определяется просто продолжительностью процесса производства. Иначе мы могли бы увеличивать производительность, работая как можно медленнее.

Тем не менее если более длительный процесс все-таки внедряется, это может быть вызвано только предположением внедряющего его предпринимателя, что новый процесс будет более производительным, нежели старый. Возьмем в качестве примера компанию «ФуСофт», производящую программное обеспечение, которая разрабатывала программы без использования какого-либо специализированного программного обеспечения для создания графики, окон и других элементов пользовательского интерфейса. Владелец «ФуСофт» решает, что он должен купить программу, чтобы помочь компании в создании интерфейса. Потребуется время для того, чтобы этот новый инструмент установить, сконфигурировать и научиться им пользоваться. Вместо непосредственного создания программ для клиентов инженеры-программисты должны будут потратить какое-то время, работая с промежуточным капитальным товаром, и только затем вернуться непосредственно к производству их конечного продукта.

Кроме того, программный инструментарий еще и обойдется «ФуСофт» в определенную сумму. «ФуСофт» могла бы использовать деньги, потраченные на этот инструмент, чтобы нанять нового специалиста для непосредственной работы над ее конечной программой.

Следует понять, что владелец «ФуСофт» одобрит подобный проект, только если будет убежден, что более высокая производительность, которую сулит более окольный метод, с лихвой компенсирует затраты на его внедрение. Несколько ранее мы видели, что Рич будет мастерить крысоловки только до тех пор, пока прибыль от очередной ловушки превышает ценность того, от чего он отказывается, чтобы ее изготовить. Аналогично, для того, чтобы предприниматель вложил средства в новый процесс, он должен быть убежден, что тот принесет ему более высокий процент отдачи (без учета риска) и больше, чем любой другой проект, в который он мог бы вложить эти средства. Ожидаемая прибыль должна превышать его альтернативные издержки.

Экономика развивается главным образом за счет расширения «окольности» производства, поскольку более краткосрочные методы уже исчерпаны. Действующий человек стремится к достижению своей цели наиболее коротким из доступных ему путей. И только если он предполагает, что результат, которого он мог бы достичь прямым путем, будет иметь меньшую ценность, нежели тот, которого возможно добиться, продвигаясь окольным путем, он примется искать альтернативные методы.

Представим, что вы коллекционируете монеты и стремитесь собрать по одной монете каждого достоинства из всех, когда-либо выпущенных правительством США. Начать коллекционирование вы можете без особого труда, выбирая монеты среди мелочи,

лежащей в ваших карманах. Довольно быстро вы соберете коллекцию монет последних годов выпуска, находящихся в текущем обращении. Однако постепенно вы обнаружите, что предельная отдача от ваших поисков неуклонно снижается. Каждый час, потраченный на «просеивание» мелочи, приносит все меньше новых монет.

В какой-то момент вам придется подумать над более окольным способом пополнения коллекции. Возможно, вы решите посетить местный клуб нумизматов. Для этого вам придется сесть в свою машину, добраться до места, где собирается нумизматическая тусовка, провести там какое-то время и затем вернуться домой. Вы подвергнете износу машину и потратите бензин. Вы пойдете на это, только если ожидаете, что компенсация в виде приобретенных для коллекции монет превысит ваши издержки. (Заметим также, что вы все больше полагаетесь на окольное производство других людей, которые изготовили вашу машину, произвели ваш бензин, организовали встречи нумизматов и т.д.)

Постепенно, по мере расширения коллекции, вы обнаружите, что для ее пополнения преодолеваете все более внушительные расстояния — например, посещая клубы нумизматов в отдаленных городах или вступив в общество, организованное для обмена информацией о редких монетах. Вы исчерпали выгоды, которые могли извлечь, пользуясь более короткими методами производства, и должны теперь перейти к методам более окольным.

Всегда верно то, что предприниматель выберет более окольный метод производства только в том случае, если предварительно оценит, что более высокие прибыли от этого метода превышают стоимость более длительного периода ожидания, предшествующего появлению конечного продукта. Однако не всегда верно то, что единственным доступным способом увеличения производства является внедрение окольных методов. Возможно, более короткий путь к цели просто еще не найден. В таком случае самым прямым путем к увеличению производительности стал бы концептуальный прорыв, а не освоение окольных методов. Возвращаясь к нашему примеру, представьте, что вы вдруг узнали, что ваш сосед тоже коллекционирует американские монеты и что, дойдя до его дома, вы можете пополнить свою коллекцию большим количеством монет, чем разъезжая по нумизматическим тусовкам. Однако исторически неизменное стремление человека к улучшению своего положения было столь активным, что теперь *большинство* возможностей для увеличения производительности заключается в освоении более окольных процессов.

Немецкий философ Эрнст Кассирер в замечательном отрывке из книги «Язык и Миф» утверждает, что внедрение более окольных процессов является средством, благодаря которому развивается и человеческий интеллект: «Любая культурная работа, будет она технической или сугубо интеллектуальной, сопровождается постепенным переходом от прямой связи

Глава 8. Есть ли у вас план, мистер Фикс?

человека с его средой к связи косвенной. Вначале вслед за чувственным импульсом сразу происходит его удовлетворение; однако постепенно между желанием и его объектом возникает все больше и больше посредствующих условий. Как будто желание, чтобы достичь своего, вынуждено удаляться от цели, вместо того чтобы приближаться к ней; вместо простой реакции, практически на уровне рефлекса, теперь, чтобы добиться досягаемости объекта, требуется дифференцировать поведение, охватывая более широкий круг объектов, чтобы в конечном итоге совокупность всех этих действий, за счет применения различных “средств”, могла осуществить желаемый результат».

ГЛАВА 9

Паденьем сменяется взлет *О последствиях колебаний денежной массы*

Заместители денег

Как мы уже выяснили, деньги возникли в связи с тем, что люди хотели обменивать менее ликвидный товар на более ликвидный, даже если последний не являлся именно тем товаром, который им был нужен. Постепенно один предмет торговли — чаще всего золото — становился самым ликвидным из всех товаров. Когда участники экономического процесса осознали это, данный предмет торговли принял на себя роль универсального средства обмена — денег.

Однако носить с собой золото не всегда удобно. Во-первых, хотя золото и обладает повышенной ценностью на единицу веса по сравнению со многими другими предметами торговли (одна из причин, по которой золото часто предпочитали использовать в качестве денег), его вес нельзя назвать незначительным. Другая проблема состоит в том, что, хотя золото легко делится на части, в ходе сделки довольно трудно произвести это с предельной точностью. К тому же золотые монеты, позвякивающие в кармане, привлекают потенциальных грабителей.

Эти неудобства породили практику использования *денежных сертификатов*. Люди помещают свое

золото в банк, который может быть либо частным, либо государственным, или, как в наши дни в США, смешанным частно-государственным учреждением. Банк хранит их золото в надежных условиях и выдает вкладчику листок бумаги. Такой документ называется *банкнотой* и позволяет вкладчику в любое время потребовать от банка вернуть золото в обмен на эту банкноту. Бумага легче золота, и поэтому ее удобнее носить с собой. Кроме того, вместо одной унцевой золотой монеты банк мог выпустить, к примеру, четыре банкноты на четверть золотой унции каждая, облегчая тем самым осуществление мелких обменов, получение сдачи и позволяя устанавливать более дробные цены. Эту же функцию может выполнять *разменная монета*, отчеканенная из металлов менее ценных, чем золото (т.е. из серебра, никеля и меди), обладая при этом некой остаточной ценностью в качестве металла.

До тех пор пока люди уверены, что банк готов принимать обратно свои денежные сертификаты и разменную монету, они будут воспринимать банкноты и монеты в качестве заместителей самих денег. Использование заместителей денег снижает транзакционные издержки.

Использование заместителей денег не влияет на количество денег в обращении. На каждую выпущенную банкноту соответствующее количество подлинных денег (т.е. золота) было спрятано в банковские хранилища. Однако банки могут заметить, что кроме комиссионных, взимаемых за хранение золота, в их распоряжении имеется еще один потенциальный источник

дохода. Поскольку эмитированные банком требования на золото не предъявляются к погашению все разом, банк может решить, что способен выпустить больше погашаемых золотом банкнот, чем хранящееся в нем количество золота. Затем он может выдавать этими банкнотами кредиты и получать за это проценты. До тех пор пока все вкладчики не заявятся за своим золотом в один и тот же день, банк будет сохранять платежеспособность. Банкноты, выпущенные сверх количества подлинных денег, которое банк хранит в резерве, называются *фидуциарными средствами*.

Если банк ошибается при определении своих потребностей в золотых резервах, и к нему поступает больше требований о погашении, чем он может удовлетворить, он сталкивается с кризисом ликвидности. Как только выяснится, что банк не сумел выполнить хотя бы одно из взятых на себя обязательств, все вкладчики попытаются изъять свои средства. Произойдет так называемый *набег на банк* или *наплыв требований в банк*. Всем известен знаменитый эпизод с набегом на банк из голливудского фильма «Мэри Поппинс», когда Майкл потребовал от банка свои два пенса. Клиенты, узнав об этом и решив, что вкладчику отказывают в возвращении его средств, немедленно попытались изъять собственные деньги. Банку, дабы избежать банкротства, пришлось временно закрыться.

В австрийской школе идет оживленная дискуссия по поводу того, допустима ли эмиссия фидуциарных средств в условиях чистой рыночной экономики. С одной стороны, есть те, кто доказывает, что рыночные

силы, как правило, будут удерживать банки от выпуска фидуциарных средств в объемах, превышающих разумные пределы. Банки, которые переусердствуют в эмиссии банкнот, ожидает банкротство, что послужит для клиентов предупреждением о необходимости контролировать тот банк, где они хранят свои деньги. Большинство сторонников этой точки зрения утверждают, что выпуск фидуциарных средств повышает способность экономики приспособляться к изменениям спроса на деньги. Они выступают за систему свободной банковской деятельности.

Сторонники противоположной точки зрения доказывают, что выпуск фидуциарных средств по сути своей мошенничество, поскольку банк не обеспечивает каждое требование на золото наличным золотом. Они утверждают, что подобная практика будет неизбежно приводить к банковским кризисам. Эти экономисты ратуют за систему *стопроцентных банковских резервов*, при которой все банкноты будут полностью обеспечены золотом. Написано немало работ, отражающих мнения обеих сторон, и некоторые из них упомянуты в библиографии, однако здесь мы не будем пытаться разрешить этот спорный вопрос.

Тем не менее обе стороны согласны с тем, что дальнейшее развитие событий чревато большими неприятностями. Банки, принадлежат ли они частным лицам или государству, как правило, имеют тесные связи с политическими кругами. Исторически сложилось так, что, попадая в критическую ситуацию из-за выпуска большего количества фидуциарных средств,

чем позволял рынок, банк ищет защиты от неизбежного наплыва требований у государства. Государство, вместо того, чтобы принуждать несостоятельные банки к ликвидации, оказывает им помощь, разрешая приостанавливать платежи или предоставляя специальные ссуды из казначейства или центрального банка.

Особый статус, которым наделены банки, позволяет им вести свою деятельность в условиях, практически исключающих любой риск. Они могут выдавать ссуды сверх всяких благоразумных пределов. Если их ставки оправдаются — они останутся в выигрыше. Если нет, их выручит государство. Это создает ситуацию так называемого морального риска, когда у банков есть постоянный соблазн принять на себя больший риск, нежели если бы им пришлось самостоятельно нести ответственность за последствия. Закон делает банки привилегированными игроками в экономике, тогда как всем остальным приходится расплачиваться за свои ошибки. И сторонники свободной банковской системы, и сторонники банковской системы со стопроцентным резервированием признают, что такое положение дел несправедливо и неэффективно.

Один из основных способов, с помощью которых государство поддерживает несостоятельные банки, заключается в создании центрального банка, наделенного полномочиями действовать в качестве кредитора последней инстанции. (В США центральный банк именуется Федеральным резервом.) Поскольку всякий раз, когда банковская система попадает в кризисную ситуацию, центральный банк призван снабжать

ее резервами, то зачастую на его ресурсы выпадает неимоверная нагрузка. В конце концов центральный банк скорее всего просто перестанет выплачивать товарные деньги, объявив, что банкноты, находящиеся в обращении, это и есть подлинные деньги. Деньги такого рода, как мы уже упоминали, называются неразменными деньгами, и деньгами они являются потому, что государство объявило их таковыми. Исторически США перешли к системе неразменных бумажных денег в два этапа. Первый имел место в 1933 году, когда Франклин Рузвельт прекратил размен долларовых банкнот на золото внутри страны и конфисковал все золото, находившееся в частном владении. Окончательный отказ США от золота в качестве денег был оформлен в 1971 году, когда Ричард Никсон прекратил размен американских долларов на золото и на внешнем рынке.

Инфляция и дефляция

Одним из исторических последствий перехода от товарных денег к неразменным бумажным деньгам стало усиление волатильности цен. В связи с этим возросла важность правильного понимания таких терминов, как *инфляция* и *дефляция*.

Стандартное определение инфляции — «слишком много денег на слишком мало товаров», и соответственно определение дефляции звучит примерно как «слишком мало денег на слишком много товаров». Эти определения неточны, поскольку цены со временем

могут приспособиться к любому данному количеству денег, имеющихся в экономике. Существуют практические ограничения в отношении количества некоего товара, которые должны быть применимы к нему, чтобы его можно было использовать в качестве денег. Товары, не вписывающиеся в эти ограничения, не будут избраны в качестве денег. Ни металл, столь редкий, что для выдачи сдачи его понадобится делить на уровне атомов, ни товар, столь изобильный, что для оплаты упаковки жевательной резинки его потребуется целый чемодан, на роль денег не подойдут. Мюррей Ротбард подчеркивает, что для любого товара, который реально может подойти на роль денег, «не существует такого понятия, как “слишком мало” или “слишком много” денег... каков бы ни был запас денег в обществе, полезные свойства денег всегда используются в максимальной степени» («Человек, экономика и государство»).

Экономист Пол Кругман часто ссылается на пример, который, по его мнению, противоречит этому принципу. Он описывает ситуацию с кооперативом по уходу за детьми, созданным в Вашингтоне. Чтобы гарантировать справедливое распределение времени по уходу за детьми между родителями, эта организация в качестве «денег» использовала купоны, каждый из которых приравнивался к одному часу, проведенному с детьми. По сути, в ней были созданы свои собственные неразменные деньги, которые каждый участник системы мог получить в обмен на уход за детьми от любого другого участника.

Кругман утверждает, что купонов в обращении было слишком мало. Участники кооператива не расставались с ними даже тогда, когда, возможно, и хотели бы воспользоваться услугами няни, поскольку не могли накопить достаточное количество купонов, гарантирующее, что у них еще будет некая сумма, когда им *в самом деле* понадобится няня. Поскольку и остальные тезаврировали свои купоны, то у каждого в отдельности возникали сложности с приобретением новых купонов. Таким образом, заключает Кругман, всё, что тамошним жителям оставалось предпринять, чтобы вновь заставить функционировать свою экономику ухода за детьми, так это увеличить количество купонов в обращении. Рынок продемонстрировал свою несостоятельность, и «государству» (т.е. ассоциации нянек) пришлось вмешаться и подкачать ликвидность.

На самом деле этот пример указывает скорее на опасность фиксирования цен, чем на необходимость активной денежной политики. Проблема, с которой столкнулся кооператив нянек, заключалась в том, что он попытался произвольно установить цену, выраженную в купонах, на услуги по уходу за детьми. Если бы он позволил нуждающимся в услугах нянек предлагать за час присмотра за детьми любую, по их мнению, уместную цену, то цена в купонах снижалась бы до тех пор, пока общее количество денег в обращении не достигло уровня, вполне достаточного, чтобы отвечать их потребностям¹.

¹ В ответ Кругман, вероятно, указал бы на негибкость цен, и особенно ставок заработной платы, в сторону понижения. Эту проблему мы обсудим позднее. Кроме того, он мог бы сказать, что

Желание хранить наличные деньги влияет на цены. Представим, что все субъекты экономики вдруг решили положить под матрас дополнительное количество долларов, т.е. увеличить свои остатки наличности. Очевидно, что они не смогут осуществить это желание все одновременно. Ведь в каждый момент времени количество долларов в экономике строго ограничено, поэтому не у всех получится обменять свои товары на нужное количество долларов: на другой стороне сделки обязательно нужен тот, кто хочет поменять доллары на товары. С другой стороны, если все участники рынка пытаются обменять товары на доллары, они *могут* достичь своей цели в том смысле, что реальная ценность наличных денег каждого из них может увеличиться в одно и то же время. Пытаясь выручить наличные деньги путем продажи товаров, люди способствуют повышению ценности денег и понижению ценности всех остальных товаров. Количество долларов в экономике останется прежним, однако при новом, более низком уровне цен покупательная способность каждого доллара увеличится.

Противоположный эффект наблюдается в том случае, если люди стремятся уменьшить запасы наличных денег. Все одновременно не в состоянии добиться этого в долларовом выражении. Если только люди не станут сжигать свои деньги на заднем дворе, некоторые

основной проблемой стало *изменение* предпочтений в отношении запасов наличности, хотя в его статье в журнале «Слэйт», описывающей ситуацию с кооперативом, основной акцент сделан на количестве купонов.

из них будут принимать хоть какие-то деньги в обмен на товары и увеличивая тем самым запасы наличности. Экономисты говорят, что таким способом невозможно изменить номинальную ценность совокупных запасов наличности, и понятие «номинальная» означает здесь «измеренная в долларах». (Если в вашей стране имеют хождение фунт стерлингов, песо, марка или рубль, всего лишь подставьте их вместо доллара.) Однако в так называемом *реальном* выражении (имеется в виду покупательная способность, а не сумма в долларах) каждый может сократить свой запас наличности. Стараюсь избавиться от наличных денег посредством покупки товаров, люди способствуют повышению уровня цен. Несмотря на то, что общая сумма запасов чистой наличности в долларах останется неизменной, покупательная способность каждого доллара будет ниже.

Эффекты, описанные в двух предыдущих абзацах, отнюдь не делают богаче или беднее всех. Хотя каждый экономический субъект считает свой новый уровень запасов наличности более предпочтительным по сравнению с предыдущим, утверждение о том, что «общество» в состоянии увеличивать или сокращать свой запас наличности, бессмысленно. Если решения экономических субъектов хранить больше наличных денег вызвали снижение уровня цен, это вовсе не означает, что «общество» теперь располагает более крупным запасом наличности. Для каждого в отдельности его запас наличности становится больше в том смысле, что позволяет приобрести больше товаров. Но если все одновременно пытаются потратить свои

более высокие реальные денежные остатки на приобретение товаров, это аннулирует всеобщее желание хранить больше наличности и просто вызовет обратное повышение уровня цен.

Поскольку со временем цены способны приспособиться к любому данному количеству денег в экономике, то инфляцию и дефляцию лучше всего рассматривать как быстрые *изменения* количества денег в экономике. Быстрый рост денежного предложения называется инфляцией, а быстрое сокращение — дефляцией. Тот факт, что процесс приспособления всех цен к новому количеству денег требует времени, делает инфляцию и дефляцию экономически значимыми явлениями.

Если созданием денег ведает государство, его интересы в большинстве случаев будут приводить к инфлированию денежной массы. Например, использование новых денег для увеличения государственных расходов позволяет избежать столь непопулярной меры, как повышение налогов. Это помогает понять, почему с тех пор, как правительства разных стран заменили золотой стандарт на систему неразменных бумажных денег, цены стали более изменчивыми. Золото необходимо добывать из недр земли и обрабатывать, что требует времени и усилий. Гораздо проще включить печатный станок. С введением неразменных бумажных денег добиться инфляции стало проще, чем при золотом стандарте.

Исторически дефляция имеет меньшее значение, чем инфляция, поэтому мы сосредоточим свое внимание

на инфляции. Истории известно не много примеров, когда государство намеренно осуществляло дефляцию. (Восстановление золотого паритета британского фунта после Наполеоновских войн и Первой мировой войны представляет собой примечательное исключение.) Как отмечалось выше, обусловлено это тем, что для государства, прибегающего к раздуванию денежной массы, инфляция является источником дохода. Так как деньги печатает государство, оно же первым и начинает их расходовать. Чем больше денег в обращении, тем меньше стоит каждый доллар — инфляция действует как скрытый налог на стоимость остатков наличности граждан.

Кроме того, инфляция создает иллюзию процветания, что добавляет ей популярности. Далее в главе 13 мы рассмотрим связь между инфляцией и экономическими бумагами и кризисами. Здесь же я просто подчеркну, что связь между экономическим ростом и инфляцией, на которую нередко указывает финансовая пресса, носит обратный характер. Всякий раз, когда агрегированные показатели экономического роста, такие, как валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП) и пр., увеличиваются сравнительно быстрыми темпами, мы слышим, что растущая экономика может «разогнать инфляцию».

Однако цены растут в ответ на уменьшение ценности денег относительно других товаров. Экономический рост — или, иными словами, большее количество товаров — не может вызвать инфляцию! При анализе этого процесса в популярной прессе принято менять

местами причину и следствие. Инфляция создает иллюзию стремительного экономического роста. Прежде чем придет осознание, что уже начинается рост общего уровня цен, некоторые люди почувствуют себя более состоятельными благодаря номинально более высоким денежным прибылям и ставкам заработной платы, тогда как другие действительно станут богаче, поскольку получили новые деньги первыми, то есть еще до того, как произошел общий рост цен. Эти люди в большинстве своем будут тратить больше, чем при иных обстоятельствах, создавая тем самым видимость, что темпы роста экономики значительно прибавились.

Некоторые ошибочно принимают такое иллюзорное экономическое процветание за реальный рост и рекомендуют постоянную инфляцию как способ непрерывного процветания. Вообще-то они называют это политикой «низких процентных ставок», однако, когда Федеральный резерв устанавливает искусственно низкие ставки, то для удержания их на этом уровне ему необходимо увеличивать денежную массу, и все это сводится к одному и тому же — к инфляции. На самом же деле инфляция не может сделать богаче все общество в целом. Любая сделка для одного человека — доход, для другого — затраты. Пытаясь использовать рост цен, чтобы повсеместно увеличить доход, необходимо также (просто по определению) повсеместно (и в том же объеме) увеличить и расходы. Это равносильно тому, как если бы я и моя жена пытались разбогатеть, выплачивая друг другу с каждой неделей все более крупную сумму денег.

В свою очередь, дефляция не обязательно является злом. Даже если номинально ставки заработной платы снижаются, уровень жизни может по-прежнему расти, пока цены на потребительские товары будут снижаться еще быстрее. Рабочего волнует не номинальная заработная плата, а то, какой уровень жизни эта заработная плата обеспечивает.

Теперь, прибегнув к мысленному эксперименту, изолируем воздействие инфляции на общий уровень цен. Представим некоторую оторванную от мира деревню — назовем ее Вальрас. Вальрасу присущи несколько весьма важных характеристик: материал, который используется здесь в качестве денег, не имеет никакого иного применения и представляет собой во всех отношениях идеальные деньги: он легко и без дополнительных затрат делится на части, лишен веса, не имеет объема, не может быть утерян или украден и т. д. (Таких денег, разумеется, не существует, но в нашей истории мы хотим абстрагироваться от всех аспектов инфляции, кроме одного.)

Как-то поздно ночью Вальрас посещает легендарный призрак Фишера. Фантом мистическим образом удваивает количество денег у всех жителей деревни. Мало того, призраку Фишера оказывается по силам внушить каждому точное и полное представление о том, что произошло с денежной массой.

В итоге все цены в Вальрасе немедленно удваиваются. Мы ведь предположили, что каждый житель деревни имеет полное представление о новом состоянии денежной массы. Следовательно, все будут понимать,

что с удвоенным количеством денег и в отсутствие дополнительных товаров, на которые их можно потратить, покупатели предложат цены вдвое более высокие, чем раньше. Но поскольку наше допущение также предполагает, будто каждый осведомлен о том, что и все остальные знают, что цены вырастут в два раза, то никому нет смысла предлагать за товар цену, менее чем вдвое превышающую прежнюю: продавец знает, что цена должна удвоиться. Как только дух Фишера распространил известие об инфляции, все цены в сущности уже удвоились. Денег в Вальрасе стало больше, однако полезность каждой денежной единицы соразмерно уменьшилась.

Так выглядит мир, в котором количественная теория денег полностью разъясняет эффект инфляции. Данная теория, у истоков которой стояли Жан Боден, Джон Локк и Давид Юм, соотносит изменения в количестве денег с изменениями уровня цен. В 1911 году экономист Ирвинг Фишер сформулировал алгебраическое выражение этой теории: $MV = PT$, то есть количество денег (M), умноженное на скорость их обращения (V), равняется уровню цен (P), умноженному на объем сделок (T). Если рассматривать это уравнение как приблизительное описание состояния равновесия, по направлению к которому после изменения количества денег рыночный процесс начнет смещать цены, то оно может служить полезным аналитическим инструментом. Подобно идеальной конструкции равномерно функционирующей экономики, это уравнение показывает общую направленность центральной тенденции в экономике.

Однако было бы большой ошибкой рассматривать это уравнение как картину наиболее существенных последствий инфляции в реальном мире. Мы исключили весьма существенные с точки зрения человеческой деятельности элементы этой картины. Люди безразличны к событиям, которые не оказывают влияния на их уровень удовлетворенности, как, например, одновременное удвоение запасов наличности и всех цен. Подобные изменения могли бы происходить хоть еженощно, и никто в Вальрасе не обратил бы на них внимания.

Человеческая инициативность в условиях неопределенного будущего означает, что в реальной экономике действующие субъекты, которые на самом деле не узнают обо всех изменениях мгновенно в момент их совершения, стремятся к тому, чтобы первыми осмыслить последствия экономических изменений. Те, кто достаточно быстро улавливает суть перемен, будут стремиться покупать и продавать еще до того, как новые сведения станут всеобщим достоянием. Вместо того, чтобы жаловаться на то, что они якобы наживаются за счет остальных, куда полезней было бы упомянуть, что именно предпринимательское стремление к прибыли способствует установлению равновесия цен. Ведь нет иного способа открыть равновесные цены, иначе как позволив людям направить свои умственные способности на их выяснение. Позволить им извлечь прибыль из более точных оценок и понести убытки на менее точных — единственный способ направить их мотивацию на выяснение цен.

Знание о новой ситуации в денежной сфере не является одновременно в головах у всех, так же как новые деньги не распределяются равномерно по карманам всех людей. Новые деньги не могут достичь всех уголков экономики одновременно. Кто именно получит их первым, в экономике неразменных бумажных денег решает государство. Любопытно, что в числе первых получателей весьма часто фигурируют крупные банки, имеющие хорошие связи в политических кругах.

Определения инфляции и дефляции, которые используются в этой книге, являются определениями австрийской школы, а не доминирующего течения современной экономической науки. Большинство экономистов, рассуждая об инфляции, имеют в виду повышение *уровня цен* (P в уравнении Фишера), а под дефляцией подразумевается снижение *уровня цен*. Однако определения австрийской школы имеют два основных преимущества. Прежде всего, идея измерения уровня цен сама по себе сомнительна, в чем мы сможем убедиться в следующей главе.

Но даже если пренебречь этим затруднением, возникает вторая проблема: определение доминирующего течения маскируют весьма существенные экономические явления, указывая лишь на их симптомы. Уравнение Фишера демонстрирует конечный результат — *приблизительное* направление, в котором движется экономика, когда исчерпывают себя все эффекты инфляции и дефляции. Однако наибольший интерес представляет как раз процесс поэтапного разворачивания последствий, вызываемых инфляцией и дефляцией,

т.е. увеличением или сокращением количества денег. Как мы уже установили ранее, создание новых денег в экономике неизбежно меняет не только соотношение между товарами и деньгами, но и экономические отношения между людьми. Тем, кто получает новые деньги раньше, оказывается поддержка; тем, кто получает их позже, причиняется ущерб. Все это именуется *эффектами Кантильона*, названными так в честь великого французско-ирландского экономиста Ричарда Кантильона.

Первые получатели вновь созданных денег имеют возможность потратить их до того, как инфляция приведет к повышению цен по всей экономике. Теперь в их распоряжении больше наличных денег, но в отличие от жителей Вальраса они получили их прежде всех остальных и еще до того, как эффект новых денег в полной мере распространился по экономике. В отличие от ситуации в нашей мифической деревне, новая сумма денег, которой они владеют, позволит им купить больше товаров, чем сумма, которой они располагали прежде.

Процесс, в ходе которого новые деньги вливаются в экономику, не имеет ничего общего с представлением о нейтральных деньгах в виде ванны, равномерно наполняемой со всех сторон. Скорее его можно сравнить со сбросом жидкости в реку. Хаотический поток турбулентного рыночного процесса несет новую жидкость в направлениях, по своей природе непредсказуемых даже для тех, кто создает деньги. Человеческая деятельность — явление творческое, и мы сами

не в состоянии предугадать, какой образ действий выберем, если завтра обстоятельства изменятся.

Можно ли измерить уровень цен?

Мы уже упоминали о том, что понятие стабильных денег (т.е. обладающих неизменной покупательной способностью) вызвало потребность в разработке индексов цен, которые могли бы измерить ценность денег. В основе стремления к стабильным деньгам лежат два широко распространенных заблуждения. Считается, что деньги служат: (а) «мерой ценности» и (б) «средством сохранения ценности».

Ценность субъективна, и измерить ее невозможно. Если две стороны обменивают 10 долларов на 1 мешок лука, это еще не означает, что мы «измерили» ценность 1 мешка лука и она равна 10 долларам! Это означает, что человек, который продал лук, оценил его ценность *ниже* 10 долларов, тогда как человек, который купил лук, оценил его стоимость *выше* 10 долларов. Ни о каком измерении речи не идет. Нет смысла присваивать луку и долларам «равную» ценность. Для кого их ценность равна? Оценка подразумевает предпочтение одной вещи по сравнению с другой, но отнюдь не безразличие. Цены — это не измерения, а исторические факты, указывающие на то, что в такое-то время и в таком-то месте две стороны обменяли 1 мешок лука на 10 долларов...

Не являются деньги и «хранилищем ценности». Это выражение подразумевает, что деньги представляют

собой некий резервуар, который можно наполнить стоимостью. Когда мы сталкиваемся с инфляцией, создается впечатление, что часть ценности из денег «вытекла», тогда как при дефляции ценность каким-то образом «просочилась» в деньги. Смысл этого выражения можно сформулировать гораздо точнее: люди ценят деньги и могут хранить их. (Тот факт, что их можно хранить, является одной из причин, по которой товар становится деньгами.) Пока люди хранят деньги, их ценность может расти или падать. В этом отношении деньги не являются исключением: вы можете хранить картину или книгу, а их ценность, пока они хранятся, тоже будет расти или падать...

Даже если мы опустим тот факт, что деньги не являются мерой ценности, идея индекса цен наталкивается на второе препятствие. Экономист Ричард Тимберлейк, отстаивая индексы цен в своей статье «Австрийская “инфляция”, австрийские деньги», сравнивает их с термометрами. Да, рассуждает он, их измерения не отличаются идеальной точностью, но то же самое можно сказать и о термометрах, однако мы продолжаем ими пользоваться.

Но давайте рассмотрим, действительно ли индекс потребительских цен (ИПЦ) и другие подобные показатели имеют сходство с термометром. Термометр — это измерительный прибор, который можно поместить в среду, где имеет место некое независимое явление (в случае с термометром это молекулярное движение). Измерительный прибор реагирует на данное явление определенным прогнозируемым образом,

чаще всего путем некоего визуального отображения. Отображение истолковывается как имеющее некое соотношение с той величиной, которую мы хотим измерить. К примеру, высота столбика ртути в термометре соответствует температуре в том месте, где он находится. Положение стрелки в амперметре соотносится с электрическим током, идущим по проводам, к которым прибор подключен.

Но что мы измеряем, когда речь идет об уровне цен? И что следует считать измерительным прибором? Все наши показатели выражены в ценах, представляющих собой по сути дела курсы обмена различных товаров на деньги. Чтобы сохранить аналогию с термометром, мы должны в качестве измерительного прибора взять ни что иное, как деньги.

Однако индекс цен не измеряет денежную температуру товара — или тем более всех товаров — в данный момент времени. Это попытка отследить показания нашего термометра с течением времени, чтобы оценить, являются ли показания стабильными. Индекс цен пытается проследить изменения денежной цены «одной и той же» корзины товаров. Следовательно, если деньги — наш термометр, то индекс цен — это *попытка оценить стабильность нашего измерительного прибора.*

Теперь можно провести более точную аналогию с термометром. У нас есть прибор, т.е. деньги, который, как мы полагаем, измеряет ценность товаров. Этот прибор дает различные показания: сегодня золото на торгах оценивается в 275 долларов, хлеб стоит

1,19 доллара за буханку и т.д. Нас интересует, как изменится с течением времени погрешность измерений; завышены или занижены показания термометра, когда дело касается всех товаров в среднем, а не какого-то отдельного товара.

Осуществить наш замысел было бы гораздо проще, располагай мы какой-либо иной «мерой» ценности, помимо денежных цен. Однако ничего подходящего в нашем распоряжении нет. Поэтому те, кто выступает в защиту индексов цен, рекомендуют, чтобы мы проверяли возможную погрешность нашего термометра, перемещаясь с места на место и проверяя время от времени температуру — *причем тем же самым термометром, точность которого мы проверяем.*

Теперь мы видим, что столкнулись с весьма серьезной проблемой. У нас нет способа определить, какие изменения в измеряемой температуре действительно имели место, а какие из них были вызваны погрешностью нашего термометра. Рассмотрим один пример, иллюстрирующий суть данной проблемы.

Допустим, необходимо установить, возросла ли за последние тридцать лет стоимость компьютерного программирования. Услуги сегодняшних программистов, вооруженных значительными достижениями в области программирования и оснащенных более эффективными инструментами — это уже совсем иной товар, нежели услуги программистов тридцать лет назад. (Это не касается достоинств людей — любой, кто занимается программированием сегодня, будет гораздо более продуктивен, чем он же тридцать лет назад.)

Понятно, что час работы программиста должен стоить дороже, чем стоил час работы программиста тридцать лет назад. Чтобы определить, возросла ли стоимость часа программирования, нам понадобится установить определенное соотношение между товарами — например, один час программирования в 1972 году равноценен 15 минутам программирования 2002 году — и затем сравнить их стоимость.

Между тем у нас нет иного способа измерить изменения в оценках ценности, кроме как сопоставить то, что работодатели готовы платить программистам сегодня, с тем, что они платили им в 1972 году. Попытка же оценить стоимость труда программистов по строкам программы или как-то еще в этом роде равносильна возврату к ошибочной трудовой теории ценности. Единственный возможный термометр для измерения изменений в оценках ценности — то есть деньги — является именно тем прибором, точность которого мы и желаем проверить.

Попытка измерить уровень цен бесполезна до тех пор, пока она рассматривается как весьма приблизительная оценка изменений в ценности денег. Возвращаясь к термометру: если в ходе наших блуждающих попыток проверить его точность мы видим, что его столбик указывает на 80 градусов, затем делаем пять шагов и видим, что он показывает 40 градусов, то можно предположить, что с термометром не все в порядке. Точно так же, когда индекс потребительских цен (ИПЦ) показывает 20-процентную инфляцию, то ценность денег, вероятнее всего, уменьшается. Подобные

показатели могут быть полезны для экономической истории или для планирования бюджета фирмы. Однако если, согласно ИПЦ, инфляция выросла с 2,5 до 2,6 процента, мы вправе усомниться в том, что этот 0,1-процентный рост может сказать что-то вразумительное о ценности денег.

Как писал Мизес в «Человеческой деятельности»: «Претенциозная серьезность, которую статистики и статистические бюро демонстрируют, вычисляя индексы покупательной стоимости и стоимости жизни, неуместна. В лучшем случае значения этих индексов представляют собой очень грубые и неточные иллюстрации произошедших изменений. В периоды вялых изменений соотношения предложения и спроса на деньги они вообще не дают никакой информации. В периоды инфляции, а следовательно, и резких изменений цен они дают грубое представление о событиях, которые каждый индивид переживает ежедневно. Благоразумная домохозяйка знает о том, как изменения цен влияют на ее хозяйство, гораздо больше, чем нам могут сказать статистические средние. Ей мало пользы от расчетов, игнорирующих изменения в качестве и количестве товаров, которые она может купить по ценам, учтенным в этих расчетах. Если она, взяв за ориентир два или три товара, “измеряет” подорожание лично для себя, ее подход не менее “научен” и не более произволен, чем подход искушенных математиков, манипулирующих рыночной информацией посредством своих изощренных методов».

ЧАСТЬ III

Вмешательство в работу рынка

ГЛАВА 10

Мы пойдем другим путем

О проблемах социалистического сообщества

Проблема экономического расчета

Представьте себя в роли руководителя главного планового органа всемирного социалистического хозяйства. Весна в северном полушарии выдалась на редкость жаркой и сухой. Ваши подчиненные приходят к вам и спрашивают, как быть с сельскохозяйственными планами на летний сезон. Руководители всех ферм настойчиво просят увеличить снабжение водой, однако вы не в состоянии полностью удовлетворить их требования, учитывая необходимость снабжения питьевой водой городского населения и обеспечения работы промышленных предприятий.

Имя вариантам ваших действий — легион. Чтобы осознать масштабы задачи, с которой вы столкнулись, полезно ознакомиться с некоторыми цифрами. В 1999 году в США насчитывалось более двух миллионов фермерских хозяйств. Если погода в период вегетации будет засушливой во всем северном полушарии, можно смело прибавлять к общему количеству пострадавших хозяйств еще миллионы ферм в других странах. Поскольку вода легко дозируется, вы сможете выделять для различных ферм, ну, скажем, миллионы разных порций воды. Однако воду на ферму

нужно еще доставить. А для каждой фермы существует неограниченное количество способов доставки воды: можно перенаправить городскую питьевую воду, провести водопровод, построить новую опреснительную станцию, отправить автоцистерны и так далее. Любой из этих способов перераспределения воды по-разному отразится на различных несельскохозяйственных пользователях. А выбранный вами способ изыскания воды для выделения ее на нужды одной фермы отразится на том, что имеется в наличии для других ферм, так как они могут принадлежать к одной и той же локальной системе водоснабжения, используя запасы одного и того же водоносного пласта или чуть ли не одного водоема.

Каждый фермер, исходя из выделенного ему объема воды, волен принимать самые различные решения. Если количество выделенной воды меньше среднего годового объема водоснабжения, можно установить систему, более экономно использующую воду, перейти на другие культуры, сократить посевные площади, снизить качество продукции и т.д. и т.п. А вы как руководитель планового органа, возможно, рассмотрите вопрос о закрытии тех или иных ферм и переводе высвободившихся работников на другую работу. Каково число возможных решений, из которых вам придется выбирать? Измеряется ли оно триллионами? Или квадриллионами?

Как вы решите, какой курс действий следует избрать? В том-то и дело, что никак. Иными словами, в вашем распоряжении нет способа рационально

распределить воду. Все, что вам остается — принять интуитивное решение и поручить своим подчиненным его реализацию. Причина, не позволяющая вам решить эту задачу рационально, состоит в том, что у вас нет рыночных цен на факторы производства, которым вы должны определить применение. Именно рыночные цены делают возможными бухгалтерский учет и рациональный подсчет прибылей и убытков. Ключевой особенностью социализма является то обстоятельство, что факторы производства не принадлежат тем или иным отдельным лицам, а монополизированы государством. В социалистической экономике нет места рыночному процессу — непрерывному стремлению предпринимателей обнаружить разницу в ценах и извлечь из нее прибыль — способствующему более точному приспособлению цен к запросам потребителей. К несчастью для социализма, рыночный процесс ничем не заменишь. Математические уравнения, описывающие условия равномерно функционирующей экономики, бесполезны для определения траектории достижения этого состояния. Разнообразные попытки организовать «псевдорынки» с участием менеджеров социалистических предприятий, которые позволят получить цены, «подобные рыночным», равносильны игре в шахматы с самим собой. Истинные цены формируются только в результате конкуренции между владельцами частной собственности.

Теперь представим себе свободный рынок воды. (Рынок воды в США не является абсолютно свободным, поскольку органы местной и федеральной власти

весьма деятельно вмешиваются в эту область.) На подобном рынке такая проблема, как засуха, регулируется за счет решений, принимаемых непосредственно на местах огромным множеством отдельных лиц. Фермер Джо хранит у себя в сарае рулон черной пленки. Когда из-за дефицита воды цены на нее повысятся, он расстелит пленку вокруг своих посевов, чтобы удерживать воду в почве. Фермер Мэри и раньше подумывала установить систему капельного орошения; в ответ на повышение цены она наконец-то скажет себе, что время пришло. На других фермах станут копать более глубокие колодцы, либо вложат средства в водный кооператив с целью сооружения акведука, либо начнут выращивать более засухоустойчивую культуру. Предприниматели, действующие на рынке воды, будут весьма чутко реагировать на малейшие локальные колебания цен, отражающие различия в спросе на воду в тех или иных местах, и постараются воспользоваться любыми расхождениями в ценах, направляя воду из тех областей, где цена ниже, в те районы, где цена выше.

Некоторым фермерам для того, чтобы пережить период засухи, понадобятся дополнительные наличные средства. В хозяйства каких фермеров имеет смысл инвестировать, чтобы они выстояли в условиях дефицита воды? Местный торговец водой в какой-то степени может судить об этом, исходя из того, как долго фермер является его клиентом, насколько крепки его связи с местным сообществом и своевременно ли он оплачивал свои счета. Всякий, кто имел дело с местным

торговцем достаточно времени, чтобы называться «постоянным клиентом», знает, что торговцы оценивают, кому следует помочь в преодолении временных трудностей, чтобы вести с этими клиентами дела и в дальнейшем.

Представьте, что вы руководитель центрального планового органа и располагаете огромными запасами стали. Вы знаете, как пустить ее в дело, и для вас не секрет, что людям нужны автомобили, трактора, микросхемы, капитальные здания, электропровода и множество других изделий, требующих применения стали. Однако из-за того, что вы не располагаете неисчерпаемым количеством стали (не говоря уже о всех остальных товарах или услугах, необходимых для производства этих изделий), вам придется определяться со своими экономическими приоритетами. Вы должны вести дела с минимальными издержками и в соответствии с приоритетами потребителей, о которых вам абсолютно ничего не известно.

Перед вами стоит невыполнимая задача. Ленин обещал, что при социализме «население со временем научится самостоятельно понимать и осознавать, в каком объеме и какую именно работу нужно выполнять, в каком объеме и каким именно видом отдыха следует заняться». Но попробуйте представить, как это будет происходить в мире, где отсутствуют любые ценообразующие сигналы! И учтите, что мир вокруг вас постоянно меняется. Вы придете к ситуации, подобной той, которую описал Мизес еще в 1920 году: «Там функционируют тысячи и тысячи предприятий.

Меньшая часть из них производит конечные блага, большая часть выпускает производительные блага и полуфабрикаты. Все эти предприятия тесно связаны. Каждое из производимых благ до своего превращения в потребительское благо проходит через ряд таких предприятий. И при непрерывном напоре всех этих процессов экономическое руководство будет дезориентировано. У него не будет возможностей удостовериться, что данная работа действительно необходима, что труд и материалы не расходуются впустую. Как оно смогло бы выбрать из двух процессов производства наилучший? Самое большее — оно могло бы сравнить количество производимой продукции. Но только в исключительных случаях ему удалось бы сопоставить расходы на сравниваемые производственные процессы» (Мизес «Экономический расчет в социалистическом сообществе»).

Ф. Хайек обратил внимание на другой аспект проблемы, с которой сталкиваются плановые органы социалистического хозяйства. В своей известной работе «Использование знаний в обществе» он подчеркнул значение «конкретных обстоятельств времени и места» для принятия экономических решений. Хайек пишет: «Сегодня мысль о том, что научное знание не является суммой всех знаний, звучит почти еретически. Однако минутное размышление покажет, что, несомненно, существует масса весьма важного, но неорганизованного знания, которое невозможно назвать научным (в смысле познания всеобщих законов), — это знание особых условий времени и места.

Именно в этом отношении практически любой индивид обладает определенным преимуществом перед всеми остальными, поскольку владеет уникальной информацией, которую можно выгодно использовать. Однако использовать ее можно, только если зависящие от этой информации решения предоставлены самому индивиду или выработаны при его активном участии. Здесь достаточно вспомнить, сколь многому мы должны научиться в любой профессии после того, как завершена теоретическая подготовка, какую большую часть нашей активной жизни мы тратим на обучение конкретным работам и сколь ценное благо во всех сферах деятельности являет собой знание людей, местных условий и особых обстоятельств. Знать о неполной загруженности станка и использовать его полностью, или о том, как лучше употребить чье-то мастерство, или быть осведомленным об избыточном запасе, которым можно воспользоваться при сбое в поставках, — с точки зрения общества так же полезно, как и знать, какая из имеющихся технологий лучше. Грузоотправитель, зарабатывающий на жизнь, используя рейсы грузовых судов, которые иначе оставались бы пустыми или заполненными наполовину, или агент по продаже недвижимости, чье знание почти исключительно сводится к знанию временных благоприятных возможностей, или арбитражер, играющий на разнице в местных ценах на товары, — все они выполняют в высшей степени полезные функции, основываясь на особом знании быстротекущих обстоятельств, неизвестных другим людям».

Вклады Мизеса и Хайека в теорию социализма тесно связаны между собой. Мизес показал неосуществимость всех социалистических проектов, поскольку они лишают центральные планирующие органы методов экономического расчета. Хайек выделяет *причину*, по которой рыночные цены делают возможными рациональные расчеты: рыночные цены на факторы производства отражают наилучшие оценки их роли в удовлетворении желаний потребителей, сделанные предпринимателями, которые добились на данный момент наибольших успехов. (Именно самые успешные в данный момент предприниматели сильнее других влияют на стоимость факторов производства, поскольку именно они распоряжаются деньгами!) Определяясь с ценой покупки факторов производства, каждый предприниматель, исходя из непосредственного знания своих обстоятельств, приблизительно оценивает, сколько он способен предложить. Эти оценки не идеальны. Однако результаты прошлых оценок служат отправной точкой, от которой предприниматель отталкивается в своих расчетах, а эти расчеты порождают новые оценки. (Равномерно функционирующая экономика представляет собой общество, в котором все оценки *обязательно* идеальны — как сегодняшние, так и будущие. Но, как мы уже выяснили, подобная экономика не оставляет места для человеческой деятельности — все уже рассчитано, и отсутствуют возможности для дальнейшего совершенствования.)

Центральный плановый орган не располагает механизмом, который мог бы исполнять ту роль, которую

в рыночной экономике играют цены. Как пишет об этом Мизес в «Человеческой деятельности»: «Даже если ради поддержания дискуссии мы предположим, что вдохновение свыше позволит руководителю без помощи экономического расчета решить все проблемы, связанные с наиболее выгодной организацией всех видов производственной деятельности, и что точный образ конечной цели, к достижению которой он должен стремиться, имеется в его голове, все равно остаются важные проблемы, которые нельзя решить без экономического расчета, поскольку задача руководителя — не начинать с самого начала цивилизации и не открывать экономическую историю на голом месте. Элементы, с помощью которых он должен действовать — это не только естественные ресурсы, не тронутые прежде. Это и капитальные блага, произведенные в прошлом и не адаптируемые или не полностью адаптируемые для использования в новых проектах. Именно в этих предметах материальной культуры, произведенных в обстоятельствах, которые характеризовались оценками, технологическим знанием и многими другими вещами, отличающимися от характеристик дня сегодняшнего, воплощено наше богатство. Их структура, качество, количество и расположение имеют первостепенную важность при выборе всех последующих экономических действий. Некоторые из них могут быть абсолютно непригодны для любого вида дальнейшего использования; они должны оставаться “неиспользуемыми мощностями”. Но большая их часть должна использоваться, если только мы

не хотим начать все заново с крайней нищеты и лишений первобытного человека и хотим выжить в период, отделяющий нас от того дня, когда перестройка производственного аппарата в соответствии с новыми планами будет завершена. Руководитель не может просто возвести новое здание, не заботясь о своих подданных на протяжении периода ожидания. Он должен постараться максимально использовать каждую часть уже имеющихся капитальных благ».

В отсутствие настоящих цен руководитель не имеет представления о том, каков же этот «наиболее оптимальный способ».

Разумеется, существуют и другие убедительные аргументы, отрицающие возможность успешной организации жизни общества согласно социалистическим принципам; среди них мы выделим проблему мотивации. В рыночном обществе люди готовы повышать благосостояние своих сограждан, поскольку им за это платят. Если мать Тереза или Альберт Швейцер выполняли свою работу исключительно из гуманитарных соображений, то большинство людей выбирает общественно полезную работу потому, что она оплачивается! Если каменщик, не жалея сил, трудится на своем поприще и добивается при этом выдающихся результатов, он вправе рассчитывать на то, чтобы непосредственно пожинать значительную часть плодов своего труда. Однако в социалистическом государстве плоды его тяжелой работы распределяются среди всего общества. Каменщик может рассчитывать лишь на крошечную часть добавочной ценности, созданной его трудом.

Обращаясь к истории, мы видим, что эта проблема возникала во всех обществах, пытавшихся воплотить в жизнь социалистическую программу. Чисто эмпирически можно было бы прийти к выводу о малой вероятности успешного преодоления этого препятствия каким-либо социалистическим обществом. Однако следует признать, что с точки зрения базовых принципов человеческой деятельности ничто не мешает представить ситуацию, сколь бы неправдоподобной она ни казалась, когда на своей шкале ценностей первое место люди отводят благу общества в целом именно в том виде, как оно представляется руководителю центрального планового органа. Социалисты утверждают, что в условиях пока еще не достигнутого торжества социалистического рая все люди будут действовать из соображений альтруизма.

Великим достижением Мизеса при анализе социализма стало доказательство того, что рациональное распределение факторов производства в социалистическом обществе невозможно — даже если бы все были безупречными социалистическими гражданами. Общество святых точно так же будет лишено возможности осуществлять экономические расчеты ввиду отсутствия рыночных цен на факторы производства. Даже если бы все они стремились удовлетворить наиболее настоятельные потребности общества, без цен нельзя определить, какие средства следует для этого использовать. Если аргумент, основанный на мотивации, указывает на низкую вероятность того, что социализм способен создать процветающее общество,

обеспечивающее нужды миллиардов людей, живущих сегодня на планете, то аргумент Мизеса показывает, что это невозможно в принципе!

Некоторые считают странным тезис Мизеса о «невозможности» социализма. Разве, спрашивают они, не существует многочисленных примеров социалистических обществ? Да, мы не в восторге от результатов, но все же нужно признать, что социализм возможен.

В действительности Мизес говорил о невозможности организации на принципах социализма общества с глубоким разделением труда, а не о том, что некоторые общества не могли бы называть себя социалистическими. Все попытки полностью воплотить в жизнь социалистическую программу довольно быстро сворачивались. Шелдон Ричман в книге «Хотите порядка — уберите плановика» пишет: «Сразу после русской революции в 1917 году большевики во главе с Лениным и Троцким попытались осуществить марксистскую программу на практике. Результатом стал планируемый хаос. По словам Троцкого, в тот момент они заглянули в «бездну». Наученный этим опытом, Ленин провозгласил НЭП — Новую экономическую политику, реанимировав деньги и рынки. Никто из советских лидеров больше не пытался упразднить рынок. Это не значит, что в СССР действовал свободный рынок. Это значит, что экономика СССР представляла собой рынок, который удовлетворял потребности государства. Фактически центральный план как таковой

отсутствовал. На деле, для того чтобы отражать реальную жизнь за стенами Госплана, план постоянно пересматривался на всех уровнях».

Как подчеркивает экономист из Университета Джорджа Мэйсона Питер Бёттке в книге «Экономический расчет и координация»: «В действительности функционирование советской экономики имело мало общего с прогнозами моделей оптимального планирования. Советское «планирование», судя по всему, осуществлялось главным образом постфактум. В ходе кризиса, а затем и распада Советского государства становилось все более очевидным, что органы централизованного планирования почти не обладали реальной властью, чтобы действительно управлять советской экономикой... Мы утверждаем, что сформировавшаяся советская система вообще не являлась иерархической системой централизованного планирования, а в действительности была рыночной экономикой, насквозь пропитанной регулированием и ограничениями со стороны центрального правительства. Советское государство применяло разнообразные способы вмешательства, чтобы извлекать из экономики государственные доходы, что служило альтернативой взиманию их через систему налогообложения».

Кроме того, такие государства, как СССР и коммунистический Китай, были внедрены в структуру всемирного рынка. Они имели возможность опираться на рыночные цены, сформированные в странах с более свободным рынком, чтобы продлить свое существование, пока им это удавалось.

Большинство социалистических движений ставили своей целью создание всемирного социалистического сообщества. Многие проблемы социалистических стран апологеты социализма списывали на враждебное капиталистическое окружение. Мизес доказал обратное — если б социалистам все же удалось воплотить свою мечту о глобальном социализме, мир погрузился бы в хаос. Коммунистические страны копировали технологии и товары рыночных стран.

Концентрация власти

Главный герой романа Милана Кундеры «Невыносимая легкость бытия» чешский хирург Томаш пишет письмо редактору диссидентского издания, в котором критикует чешских правителей. Начальник Томаша требует от него отречься от своих слов. Когда Томаш отказывается это сделать, его «переводят» из больницы в бригаду мойщиков окон.

Несмотря на то что роман Кундеры вовсе не антисоциалистический памфлет, данный эпизод весьма красноречиво иллюстрирует жизнь в условиях режима, контролирующего каждый аспект человеческой жизни. Акт политического протеста ставит человека в оппозицию к существующему режиму, всё верно... Но существующий режим — еще и его работодатель. Более того, *единственный* работодатель.

Многие сторонники социализма упускают из виду присущий ему всепроникающий контроль над жизнями своих граждан. По иронии судьбы нынешним

социалистам нередко свойственны нестандартные пристрастия в неполитических областях: здоровое питание, новый спиритуализм, нетрадиционные религии, авангардное искусство и т.д. Развитое рыночное общество допускает невероятное разнообразие вкусов и предпочтений. Так, возможно, большинство людей предпочитает есть белый хлеб, однако цельное зерно до сих пор поступает в продажу. Для большинства более привлекательна перспектива съездить на выходные в Лас-Вегас, чем провести их в центре для медитаций, и тем не менее второй способ остается общедоступным. Кинофильм «День независимости» собирает гораздо больше зрителей, однако был снят и такой фильм, как «На исходе дня».

Можно только выразить удивление, что люди со столь маргинальными вкусами не понимают, какая участь ожидает их увлечения при социализме. Как мы видели ранее, социалистическое государство испытывает невероятные трудности даже при снабжении своего населения самым необходимым. Подобное государство не располагает достаточным изобилием ресурсов, чтобы потакать пристрастиям отдельных лиц к лечебным минералам или массажу шиацу. В рыночном обществе никто не оплатит вам месячное уединение, посвященное поискам в себе воина... Работодатель в состоянии даже уволить вас, если вы уедете на месяц. С другой стороны, ни ваш работодатель, ни кто-либо другой не может запретить вам уехать или помешать найти другую работу по возвращении. В социалистическом же обществе попытка отлучиться

на месяц с работы вполне может быть квалифицирована как тунеядство. Вы отправитесь на отдых лишь тогда и туда, когда и куда вам позволит государство.

Правление худших

Некоторые защитники социализма, несомненно, весьма славные люди, не имеющие врожденных тиранических наклонностей. Ими движет исключительно стремление позаботиться о слабых и обездоленных. Нередко, предлагая свои утопии, они сознательно игнорируют исторический опыт воплощения в жизнь утопических систем. Да, признают они, СССР, коммунистический Китай, нацистская Германия и другие утопические эксперименты на поверку оказались тираническими — но это было обусловлено только дурным характером тех, кто захватил власть. Они отстаивают утопическое общество, управляемое добрыми, открытыми, терпимыми людьми — как они сами. Несмотря на то что никаким социалистическим праведникам всё равно не удастся разрешить описанную выше проблему экономического расчета, можно не сомневаться, что их режим был бы более предпочтителен, чем режим Пол Пота. Однако в «Дороге к рабству» — вероятно, самой известной книге, вышедшей из-под пера представителя австрийской школы — Хайек пояснил, почему подобные люди навряд ли будут править при социализме.

Социализм требует единого руководства при распределении общественных усилий. Решение может

принимать диктатор, правящая группа или даже «общество в целом» (путем опросов или голосования). В любом случае вся производственная деятельность должна подчиняться единому генеральному плану.

Каким бы способом ни принималось это решение, неизбежно значительные группы населения будут не согласны с теми или иными деталями генерального плана. Возникает вопрос о том, что делать с несогласными.

Допустим, шахтеры по всей стране считают заработную плату, установленную для них в соответствии с планом, слишком низкой и отказываются работать за столь «ничтожную» сумму. В рыночном обществе рабочие вольны найти себе другую работу, которая предполагает более выгодное для них сочетание оплаты и условий труда. Конкуренция среди работодателей за рабочую силу будет способствовать сближению ставок заработной платы с уровнем дохода, принадлежащим предельному рабочему. (Напомним, что предельный рабочий — это следующий, которого наниматель предполагает нанять, или же, если взглянуть с другой стороны, последний, кто был нанят.) Если рабочий стремится к определенной заработной плате, но не может получить ее на рынке, то в условиях рыночного общества нельзя сказать однозначно, что его труд на самом деле стоит меньше, однако можно утверждать, что предприниматели будут стремиться обнаружить любой недооцененный ресурс, чтобы предложить за него более высокую цену.

Но в предполагаемом социалистическом государстве у шахтеров нет возможности заняться поиском

другой работы; руководитель распределил их на угольные шахты. Если план предусматривает 10 тысяч шахтеров, то их и должно быть 10 тысяч — в противном случае производственные планы государства теряют всякий смысл. Руководство не может просто повышать горнякам заработную плату, пока они не согласятся приступить к работе, — ставки их заработной платы уже включены в план, и, стало быть, их повышение потребует пересмотра планов для всей остальной экономики!

Что могут сделать руководители социалистической экономики? «Хорошие» социалисты по идее должны «вступить в диалог» с шахтерами. Государство должно выяснить причины недовольства, установить, какие условия их устроят, попытаться напомнить об их патриотическом долге давать стране уголь и на основе этого откорректировать план. Стоит начаться хотя бы несколькими подобными «диалогам», и можно не сомневаться, что производство в стране остановится.

Жители страны, строящей социализм, встанут перед выбором. Им необходимо либо отказаться от перехода к социализму, либо избрать властного руководителя, который пообещает все наладить. Если они не отдадут предпочтение более свободному рыночному обществу, то вскоре у власти окажется диктатор, как это произошло в веймарской Германии в начале 1930-х годов. В этом случае, если шахтеры откажутся добывать уголь за назначенную им в генеральном плане заработную плату, решение будет простым: «Расстрелять!» Как пишет Хайек, «диктатор в условиях

тоталитаризма неизбежно должен выбирать между отказом от привычных моральных принципов и полным политическим фиаско». В условиях диктатуры люди рады, если хотя бы имеют возможность поддерживать тепло в своих домах, пусть даже ценой личной свободы шахтеров, а в конечном счете и всех остальных граждан.

Реалии рыночного общества временами могут показаться довольно суровыми. Если шахтеры не хотят довольствоваться заработной платой, предлагаемой владельцем шахты, то он может попросту всех уволить и найти им замену. Однако у шахтеров по крайней мере есть возможность искать работу в другом месте и добиваться наиболее высокой заработной платы, которую, по их мнению, они могут там получить. Когда же государство является единственным работодателем, то им больше некуда пойти и больше не с кем вести переговоры.

Люди, пекущиеся об общественном благе, уповают «на достижение всеобщего согласия и разработку плана организации всего общества, удовлетворяющего большинство людей» (Хайек «Дорога к рабству»). Разоблачая это чудо, Хайек говорит, что это «наименьший общий нравственный знаменатель, объединяющий наибольшее число людей». Любой набор предрассудков, который способен с наибольшей легкостью объединить наиболее невежественных членов общества, в конце концов и удостоится наибольшей лояльности. Общество начинает состязаться в том, кто быстрее выставит другого в дурном свете.

Как только общество начинает жить по этим правилам, различным меньшинствам следует опасаться за личную неприкосновенность. У лидеров возникнет большое искушение организовать погром, направленный против того или иного меньшинства. Хайек подчеркивает: «Видимо, человеческая природа такова, что люди гораздо легче приходят к согласию на основе негативной программы, будь то ненависть к врагу или зависть к преуспевающим соседям, чем на основе программы, утверждающей позитивные задачи и ценности». Тоталитарным режимам свойственно поощрять демонизацию тех или иных непопулярных групп: евреев, кулаков, интеллигентов, азиатов, лиц кавказской национальности и т.д.

Химера равенства

Элементарный здравый смысл и ежедневные наблюдения не могут не убеждать нас в том, что каждый человек по природе своей, а не просто по воле случая, отличен от других. Открытия генетики, как и учения большинства религий, это подтверждают. В книге «Конституция свободы» Хайек приходит к выводу, что одинаковое отношение, применение одних и тех же законов ко всем без исключения неизбежно приведет к тому, что люди будут добиваться в жизни совершенно различных результатов. Следовательно, «единственный способ поставить их в равное положение состоит в том, чтобы относиться к ним по-разному. Таким образом, принцип равенства перед законом и

принцип материального равенства не просто не тождественны, но и противоречат друг другу».

Идея о том, что социализм позволяет достичь материального равенства, подавляя при этом лишь экономические свободы, несостоятельна. Чтобы воспользоваться всеми прочими свободами, которыми мы дорожим — свободой слова, религии, собраний и других — нужны ресурсы. Чтобы свободно выступать, нам требуется по крайней мере место, где можно встать и высказываться. Чтобы действительно влиять на людей, нам периодически потребуется публиковать свои мысли в книге или газете. Но когда государство владеет всеми печатными изданиями, именно оно решает, чей голос будет услышан. Свобода религии и свобода собраний предполагают, помимо всего прочего, места для молитвы и собрания — однако в тоталитарном обществе государство является единственной строительной фирмой и единственным же поставщиком строительных материалов.

Обмен, разделение труда и человеческое общество фактически базируются исключительно на различии природных способностей людей, их пристрастий и приобретенных навыков. Как писал Мюррей Ротбард в статье «Свобода, неравенство, примитивизм и разделение труда»: «Уникальность каждого человека, тот факт, что каждый из нас, несмотря на его сходство во многих отношениях с другими людьми, обладает собственными совершенно индивидуальными личными качествами, составляет наиболее выдающуюся особенность человечества. Именно факт уникальности каждого

Глава 10. Мы пойдем другим путем

человека — то, что не существует двух полностью взаимозаменяемых людей, — делает буквально каждого человека незаменимым и заставляет нас заботиться о том, жив он или нет, счастлив или угнетен. И наконец, именно тот факт, что эти уникальные личные качества нуждаются в свободе для их полного развития, составляет один из главных аргументов в пользу свободного общества».

В рассказе Курта Воннегута «Гаррисон Бергерон» высмеивается попытка создать общество, в котором все равны. В мире, созданном воображением писателя, те, кто может прыгнуть выше, чем обычный человек, должны носить на себе тяжести. Наделенные привлекательной внешностью должны стараться выглядеть более уродливо. А способные думать лучше, чем другие, обязаны носить устройство, которое через каждые несколько секунд прерывает ход мысли громким шумом.

Без принятия таких же мер, как в рассказе Воннегута, идеал равенства остается химерой. СССР не был обществом, в котором все граждане были равны! Высокопоставленный функционер коммунистической партии обладал более широкой свободой действий и доступом к товарам, чем простой человек. А попытки осуществить эгалитаристский идеал оборачивались созданием самых жестоких тираний в мировой истории.

ГЛАВА 11

Третий путь

О роли государства в рыночном процессе

Динамика интервенционизма

В новейшей истории предпринималось немало попыток предложить «третий путь» в управлении общественным сотрудничеством, то есть курс, который мог бы выгодно использовать эффективность рыночного процесса, контролируя при этом его «крайности». В качестве примеров поисков «третьего пути» назовем фашистское движение в Италии, национал-социализм в Германии и Новый курс в Америке.

Однако все попытки усовершенствовать результаты рыночного процесса сталкиваются с той же самой проблемой, которая делает тщетной попытку создать социалистическое общество. В отсутствие рыночных цен, основанных на частной собственности, невозможно рационально определить, насколько ценен вклад предприятия в благосостояние общества. Для оценки выгод и убытков от принятия, скажем, нового экологического регулирования можно использовать условные цифры, однако это будут всего лишь предположения. Только неискаженные рыночные цены предоставляют нам информацию об истинных оценках действующего человека.

Мизес указывает на то, что любое вмешательство в рыночный процесс, как правило, влечет за собой последствия, нежелательные даже с точки зрения его инициаторов. Это объясняется тем, что участники рынка не сидят сложа руки, когда на пути их замыслов воздвигаются искусственные препятствия, а действуют вопреки намерениям интервенционистов.

Профессор экономики Нью-Йоркского государственного университета Сэнфорд Икеда в книге «Динамика смешанной экономики» развивает мизесовский анализ интервенционизма. Икеда описывает схемы, по которым обычно протекает процесс вмешательства в экономику. Его анализ начинается с упомянутого выше мизесовского пронизательного наблюдения.

Добровольность решений, принимаемых всеми участниками рынка, предопределяет благотворность результатов функционирования недеформированного рынка. Любое вмешательство в рыночный процесс — регулирование арендной платы, субсидии фермерам и т.п. — в той или иной степени мешает реализации чьих-либо предпочтений. Несмотря на возникшее препятствие, люди будут упорствовать в осуществлении своих намерений. Однако эффективность процесса снизится. Одна из причин снижения эффективности — затраты на реализацию государственной программы как таковой. Другой причиной является тот факт, что рыночные силы заново проявят себя, но уже непредвиденным образом. Если в условиях свободного рынка яблоки стоили бы 1 доллар за фунт, а правительство устанавливает цену 60 центов за фунт, то людям

все равно придется заплатить рыночную цену. Однако теперь, отправившись на рынок и рассчитывая заплатить 60 центов за фунт, они будут неприятно удивлены необходимостью заплатить 60 центов за товар и еще 40 центов за время, проведенное в очереди.

Даже минимальное государство, призванное лишь обеспечить защиту от внешнего нападения, сталкивается с подобными трудностями. Поскольку оно должно взимать налоги, ему необходимо установить уровень налогов, или, если посмотреть с другой стороны, оно должно решить, какой объем защиты обеспечивать. Какой бы уровень защиты ни был избран, недовольные найдутся всегда. Поскольку в конституционной республике уровень защиты будет установлен где-то в середине диапазона требуемых сумм, значительная группа людей сочтет, что они получают — и, стало быть, оплачивают — слишком большой объем защиты.

Нельзя исключать, что эти люди смирятся с таким положением дел, но вероятность этого весьма мала. Человек действует ради улучшения ситуации, которую он считает неприемлемой, и у людей, которые платят слишком большие, по их мнению, налоги, есть мотивация для действия.

За неуплату налогов они могут подвергнуться насилию со стороны государства. Но поскольку бремя налогов было возложено на них политическими средствами, они придут к мысли, что могут использовать те же средства для получения какой-нибудь компенсации. Возможно, с помощью лоббирования они будут

добиваться дополнительной охраны своего района, размещения поблизости военной базы, что поможет увеличить местную торговлю, или установки уличных фонарей на местных дорогах в целях повышения безопасности движения.

Любая выгода, которой они добьются от государства, изменит положение тех, кто был доволен прежним уровнем защиты. Платя те же налоги, что и раньше, они лишались части прежних привилегий, которые перешли к другим. Теперь у них появляется мотивация для того, чтобы образовать заинтересованную группу и путем лоббирования добиваться от государства предоставления им какой-либо новой привилегии в качестве компенсации за свой ущерб. Это создает динамическую силу, которая способствует непрерывному количественному росту государственных программ...

К тому же, как бы мудры и благородны ни были основатели государства, государственная служба станет словно магнитом притягивать тех, кто стремится осуществлять свою власть над другими, — как писал Хайек, наверху оказываются худшие. Дабы проложить себе путь во власть, подобные люди воспользуются любой возможностью сыпать соль на раны той или иной заинтересованной группы. Подстрекая недовольство «своей» группы, политик сформирует круг «избирателей», которые и приведут его к власти.

Государственное вмешательство в экономику, или интервенционизм, фальсифицирует цены, процентные ставки, прибыли и убытки. Гвидо Хюльсманн

подчеркивает, что интервенционизм искажает ориентиры. Прежняя цена товара — это сделанная самими покупателями наилучшая оценка доступных им вариантов выбора, а также ориентир для людей, пытающихся рассчитать будущую цену. Цена, установленная законодательно, в определенном смысле вообще не является ценой, поскольку лишена этого необходимого качества. К рыночной цене она имеет такое же отношение, как восковая фигура к живому человеку.

Изменившаяся природа цен отбивает у предпринимателей охоту к поиску подлинных выгодных возможностей в некоторых областях. Так, например, субсидии фермерам ослабят их стимул к поискам более эффективных методов ведения сельского хозяйства. Введенные в заблуждение предприниматели займутся реализацией проектов, которые в условиях недеформированного рынка были бы признаны бесперспективными — а это повод для увеличения числа лоббистов и налоговых бухгалтеров.

Икеда показывает, что проблемы, возникающие в результате одного вмешательства, как правило, порождают призывы осуществить новые вмешательства для устранения возникших проблем. Люди чувствуют, что что-то не так, но, не обладая твердыми познаниями в экономике, не в силах увязать возникшую проблему с интервенционизмом. Поскольку каждое последующее вмешательство уводит рынок все дальше от его недеформированного состояния, то процесс выявления истоков проблемы сквозь многочисленные искажения становится все более мучительным.

Лучшей иллюстрацией к сказанному выше может служить «кризис здравоохранения» в США. Введение лицензирования — исходное вмешательство — ограничило предложение и повысило затраты. Установление потолка заработной платы во время Второй мировой войны — второй шаг — заставило работодателей предлагать «бесплатную» медицинскую страховку, чтобы привлечь работников. (Ввиду того, что работодатели не могли повысить заработную плату, они конкурировали за работников, предлагая им больше льгот.) Поскольку теперь медицинскую страховку оплачивали не сами потребители медицинских услуг, они стали обращать меньше внимания на их цену, тем самым еще более увеличивая затраты. Субсидирование спроса посредством государственных программ бесплатной или льготной медицинской помощи (*Medicare* и *Medicaid*) стало еще одним фактором, увеличивающим затраты. Рынок отреагировал появлением таких странных экономических структур, как организации по управлению здоровьем. (Обратите внимание, что подобные структуры отсутствуют в автомобильной промышленности или в компьютерном бизнесе!)

Выдвигаемые ведущими политиками пути решения возникших проблем предполагают, как и прогнозирует Икеда, новые меры государственного вмешательства, призванные устранить неблагоприятные последствия прошлых вмешательств.

Даже многие из тех, кто в целом осознаёт все преимущества рынка, не способны разглядеть сквозь

наслоения искажений, вызванных государственным вмешательством, иной способ ликвидации последствий интервенционизма, кроме очередного вмешательства государства. Роберт Голдберг из Национального центра политических исследований пишет: «Как известно, программа «Медикэр» в настоящее время предусматривает покрытие расходов на больничное и амбулаторное лечение, но не включает расходы на лекарства. Невозможность покрытия расходов на лекарства в нынешней системе порождает нездоровые стимулы, которые ведут к растрате ресурсов и угрожают здоровью пациентов... Планы как Гора, так и Буша [обеспечить покрытие расходов на лекарства] могли бы улучшить текущую ситуацию» (Goldberg «Continue the W. Revolution»).

Между тем очередные вмешательства лишь добавят новые искажения к тем, что были привнесены прежними. Двигаясь по этому пути, невозможно вернуть экономику в русло, по которому ее направил бы свободный рынок, поскольку в отсутствие рыночного процесса нет никакого способа определить, как вообще развивалась бы экономика!

Голдберг признаёт, что, согласно обоим планам, расходы на одни лекарства будут покрываться, а на другие — нет. Он спрашивает: «Согласно какому плану более вероятно, что списки лекарств станут использоваться для ограничения доступа к новым и более эффективным лекарствам ценой увеличения риска для больных?» Однако он забывает отметить, что и тот, и другой план, несомненно, будут иметь нежелательное

последствие: врачи станут выписывать, а корпорации разрабатывать лекарства, внесенные в такие перечни, в ущерб больным, для которых более полезными могли бы оказаться препараты, не включенные в список. Когда эту проблему заметят, наверняка найдется какой-нибудь политик, который порекомендует очередное вмешательство с целью ее устранения, отстаивая права больных на более широкий ассортимент субсидируемых лекарств.

Субсидирование приобретения лекарств в любой форме ведет лишь к дальнейшим искажениям цен. Несмотря на то, что увеличение расходов на лекарства действительно частично произойдет за счет уменьшения расходов на больницы и врачей, все равно часть расходов на немедицинские товары будет направлена на оплату медицинских услуг, поскольку новые субсидии увеличат предельную полезность каждого дополнительного доллара, потраченного в этом направлении.

В еще одной работе Икеда, идя по стопам Чарльза Мюррея и других, изучает те аспекты, в которых результаты влияния интервенционизма на общественные ценности схожи с результатами его влияния на рыночный процесс. Чтобы выжить в обществе свободной конкуренции, я должен либо путем обмена получать у других то, что мне необходимо для жизни, либо убедить других добровольно меня содержать. Возможно, я предпочел бы беспробудно пьянствовать дни напролет, но в таком случае я, скорее всего, протяну недолго. Этот факт может заставить меня воздерживаться от пьянства, пока я не отработаю хотя бы несколько часов.

Однако в государстве всеобщего благосостояния данная мотивация отсутствует. Имея гарантированное, пусть и минимальное пособие, я могу пьянствовать весь день, не опасаясь голодной смерти. Пьянство еще больше подорвет мое стремление и способность работать, все более затрудняя для меня перспективу выжить без поддержки государства.

Принципы, приносящие наибольший успех в рыночном обществе — бережливость, трудолюбие, ответственность, доверие — постепенно девальвируются мерами государственного вмешательства, освобождающими людей от необходимости самостоятельно расхлебывать последствия своих действий. Им на смену приходят все более сиюминутное мышление, лень, зависимость и подозрительность. Они порождают социальные проблемы, которые дают почву для призывов осуществить новые вмешательства с целью их «исправления», но это еще глубже разъедает ценности, имеющие наибольшее значение для свободного общества.

Наш анализ динамики государственного вмешательства, на первый взгляд, мог бы показаться неутешительным для тех, кто отдает предпочтение свободной экономике. Однако Икеда подчеркивает, что логика интервенционизма неизбежно ведет к кризису, при котором последствия многочисленных вмешательств становятся настолько пагубными, что вполне реальной становится возможность решительного поворота к свободному рынку. Нефтяной кризис конца 1970-х годов являет собой пример подобной поворотной точки, когда довольно быстро произошло

дерегулирование нефтяной промышленности, о чём всего за несколько лет до этого не могло быть и речи.

Когда разгорается кризис, поворот в сторону свободного рынка — не единственный вариант развития событий. Другая возможность — поворот в сторону социализма, осуществляемый с целью устранить сохраняющиеся «дефекты рынка» и предоставить карт-бланш государственному регулированию. Какое направление система изберет в ходе кризиса, в значительной степени зависит от идеологических симпатий общественности.

Важнейший аспект человеческих решений состоит в том, что люди понимают: у них есть выбор. Если мнимые защитники рыночного порядка проводят интервенционистские меры под видом «рыночных решений», люди могут решить, что политика невмешательства была опробована, но потерпела неудачу. Как документально показал Мюррей Ротбард в книге «Великая депрессия в Америке», именно это и произошло в 1920-х — начале 1930-х годов. Несколько республиканских администраций, представлявших партию, якобы поддерживающую свободный рынок, осуществили беспрецедентное регулирование экономики. К примеру, Гувер в своей речи по поводу принятия им предложения о выдвижении его кандидатуры от республиканцев на президентских выборах 1932 года отметил: «Можно было сидеть сложа руки. Это обернулось бы полным крахом. Вместо этого в ответ на сложившуюся ситуацию мы предложили частному бизнесу и Конгрессу самую обширную программу экономической

защиты и контрнаступления, которая когда-либо разрабатывалась в истории Республики. И претворили ее в жизнь... До настоящего времени ни одно правительство в Вашингтоне не считало, что на него возложена столь широкая ответственность за управление страной в такие периоды» (Rothbard «America's Great Depression»).

Проблемы с эффективностью

В следующих главах мы остановимся на нескольких конкретных примерах вмешательства государства в рыночный процесс. Однако, прежде чем закончить эту главу, я бы хотел рассмотреть метод, с помощью которого интервенционизм нередко получает оправдание, — речь идет об апелляции к эффективности. Этот метод основан на применении анализа экономического равновесия для демонстрации того, что свободный рынок привел к «неэффективному» результату (шаг первый) и для разработки мер государственного вмешательства, которые исправят ситуацию, способствуя увеличению «общественной полезности» (шаг второй). Ведущий сторонник такого подхода судья Ричард Познер «охарактеризовал обычное право как инструмент для максимального увеличения совокупного богатства общества». (Я цитирую Стива Курца, взявшего у Познера интервью, опубликованное в апрельском номере журнала «Ризн» за 2001 год.)

Стивен Ландсберг в учебнике «Теория цен» приводит пример использования критерия эффективности

для разрешения юридических споров между отдельными лицами. Группа из десяти студентов хотела бы сжечь дом своего преподавателя, тогда как сам профессор не является сторонником этой затеи. Ландсберг объясняет, как использовать критерий эффективности для урегулирования этого спора: «Согласно критерию эффективности, каждый имеет возможность подавать число голосов, пропорциональное его участию в итоговом результате, когда ваше участие в итоговом результате измеряется тем, сколько вы будете готовы заплатить, чтобы настоять на своем. Так, например, если каждый из десяти студентов считает, что стоит отдать 10 долларов за то, чтобы полюбоваться, как жилище профессора будет полыхать огнем, а профессор считает, что ему стоит отдать 1000 долларов, чтобы предотвратить это, тогда каждый студент получает по десять голосов, а профессор — тысячу. Поджог дома отменяется решением 1000 голосов против 100» (Landsburg «Price Theory»).

Проблемы, связанные с этим методом, вообще говоря, очевидны. Во-первых, а что, если студенты хотят поджечь только сарай профессора? Возможно, они и впрямь любят поглазеть на пожар и были бы готовы скинуться по сотне, чтобы насладиться зрелищем горящего сарая. Тем временем добропорядочный профессор оценивает свой сарай всего лишь в 500 долларов. Для студентов будет «эффективно» перейти от слов к делу и спалить сарай, даже если им так и не придется платить профессору. Полезность, оцениваемая в 1000 долларов, была получена за счет утраты

полезности всего лишь в 500 долларов. Давайте на мгновение отбросим любые моральные сожаления, которые мы могли бы испытывать, позволяя одним людям уничтожать или похищать собственность других, поскольку они наслаждаются этим больше, чем владелец сожалеет об утрате. Даже в рамках собственных условий подобный анализ эффективности несостоятелен, поскольку не принимает в расчет ущерб для «эффективности» в обществе, когда люди не чувствуют, что их собственность находится в безопасности. Разумеется, величина подобного ущерба не поддается учету, так как различные общественные соглашения не торгуются на рынке.

То, что мы не в состоянии рассчитать подобный показатель, еще не означает, что надежно защищенные права собственности не имеют ценности — в сущности, мы могли бы предположить, что ценность их очень и очень велика. В последнее время сразу несколько авторов выпустило книги, в которых подчеркивается значение прав собственности для процветания общества, и в частности Том Бетелл (Bethell «The Noblest Triumph: Property and Prosperity Through the Ages») и Эрнандо де Сото («Загадка капитала: почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире»). Де Сото, например, говорит о том, что простые люди в странах «третьего мира» отнюдь не обделены земельной собственностью, однако испытывают сложности с ее использованием, поскольку у них нет четкого, официально признанного права собственности на землю. Он подсчитал, что в Перу

владельцы 81 процента сельскохозяйственной земли не имеют на нее юридических прав, а в Египте этот показатель составляет более 80 процентов. Отсутствие гарантированных прав собственности является основной причиной бедности в этих странах. Расчет эффективности, при котором не учитываются негативные последствия неопределенности прав собственности, равносильна расчету силы взрыва ядерной бомбы, который включает в себя ее вес, но игнорирует ядерную реакцию.

Вторая проблема заключается в том, что используемые в нем «цены» ценами вовсе не являются. Заинтересованные стороны должны лишь сказать, во сколько они что-то оценивают. Так почему бы просто не назвать по-настоящему крупную цифру? Если от вас требуется только назвать цену, а реально платить ее не придется, то не стоит мелочиться, чего уж там, — скажите, что оцениваете возможность посмотреть, как горит профессорский дом, в миллиард.

Чтобы попытаться обойти эту проблему, можно применять разные приемы, включая вероятное наказание за ложь, однако ни один из них не помогает разрешить проблему более серьезную: мы не знаем, насколько ценим что-то, пока нам *в самом деле* не приходится за это платить. Давайте представим, что мы пришли в детский бассейн и спрашиваем детей, готовы ли они пойти на необходимые жертвы, чтобы стать олимпийскими чемпионами по плаванию. Скорее всего, мы получим множество положительных ответов, несмотря на тот факт, что, возможно, лишь один из

десяти тысяч юных пловцов действительно готов заплатить сполна, чтобы стать олимпийцем. Анализ эффективности подразумевает, что полезнее было бы просто спросить пловцов, чем бы они согласились пожертвовать, чтобы завоевать золото на Олимпиаде, и затем отобрать в олимпийскую команду тех, кто предлагает самую высокую цену. Только представьте, сколько тренировочного времени было бы сэкономлено.

Лишь продвигаясь к цели и непосредственно сталкиваясь с издержками, мы выясняем, каковы они на самом деле. Курильщик, страдающий от жестокого приступа кашля, клянется, что больше никогда не закурит, но даже он сам сможет выяснить, насколько эта клятва крепка, только когда прокашляется и ему предложат сигарету. Пока вам не предъявили счет, «издержки» остаются всего лишь предположениями о том, какими эти издержки *могли бы быть!*

Анализ эффективности предполагает также, что цены, получаемые с помощью таких опросов, являются равновесными, то есть конечными, ценами. Чтобы это действительно было так, все должны были бы условиться о будущей полезности всех факторов производства. Однако экономист австрийской школы Питер Левин указывает: «Мотором [рыночного] процесса служат различия в мнениях и восприятии между конкурирующими производителями и предпринимателями... Величина ценности, которую они присваивают ресурсу, находящемуся в их распоряжении, или которым они торгуют, не является равновесной ни в каком смысле. Она отражает лишь «равновесие» ожиданий

в отношении возможных направлений использования этого ресурса. При оценке эффективности использовать подобные величины в сколько-нибудь содержательном смысле невозможно» (Введение к книге «The Economics of QWERTY»).

Использование принципа *улучшения по Парето* в качестве критерия для оправдания государственного вмешательства приводит к аналогичным проблемам. Согласно критерию Парето, политика считается оправданной, если положение хотя бы одного человека под воздействием этой политики улучшилось, тогда как положение всех остальных не ухудшилось. В элементарных случаях, где отчетливо видно улучшение по Парето, нам ничего не стоит добиться его по собственной воле. Если я сижу в компании трех своих друзей и мы все считаем, что нам было бы лучше, сыграй мы в бридж, то можно просто взять и сыграть. Нам нет нужды прибегать к «политике», чтобы начать игру. В реальных же политических ситуациях улучшения по Парето практически невозможно себе представить. Даже политика, которая привела бы к тому, что все стали бы обладателями большего количества товаров, не встретила бы одобрения у многих защитников окружающей среды и аскетов.

Парадоксально, что для оправдания государственного вмешательства в экономику нередко используются расчеты эффективности, ведь единственный способ, с помощью которого можно рассчитать экономическую эффективность — это рыночные цены. Только тогда, когда людям действительно приходится

нести издержки, связанные с их выбором, можно быть уверенным, что, по крайней мере по их мнению, выбор стоил этих издержек. О том, насколько высоко студенты оценивают возможность поджечь дом профессора, можно узнать, только если студентам действительно придется заплатить профессору сумму, достаточную, чтобы купить его согласие. Государственное вмешательство разрушает тот самый механизм, с помощью которого рынок добивается эффективных результатов.

Критерий Парето и другие аналогичные показатели представляют собой попытки сформулировать «научный» способ измерения более выгодных экономических результатов, отделенный от ценностного суждения того человека, который классифицирует результат. Однако такие категории, как «лучше» и «хуже», создаются человеческим суждением, а все суждения индивидуальны.

ГЛАВА 12

Хлеба нет, а полно гуталина

*Об ограничении нижней границы цен,
потолках цен и других способах вмешательства
в рыночные цены*

Государство периодически считает необходимым вмешиваться в процесс рыночного ценообразования. Подобное вмешательство может принимать различные формы. *Нижние границы цен* устанавливают узаконенный минимальный уровень цены на определенный товар или услугу. *Потолки цен* устанавливают узаконенный максимальный предел цены. *Целевые цены* призваны удержать цену в рамках узкого диапазона: в качестве примеров упомянем курсы обмена иностранных валют, «привязанные» в определенных границах (так называемый валютный коридор), а также планируемые Федеральным резервом уровни процентных ставок. И наконец, *фиксированные цены* совершенно исключают какую-либо гибкость цен. Примером могут служить тарифы на услуги такси во многих городах.

Рассмотрим несколько наиболее распространенных примеров регулирования рыночных цен.

Ограничение нижней границы цены

Пару лет назад я отправился к своему другу Дику, чтобы показать ему проект закона, над которым в то время работал. Дик — убежденный сторонник интервенционизма. Поскольку в проекте речь шла о новой схеме оказания государственной помощи неимущим, я был уверен, что он его одобрит. Мое предложение заключалось в следующем.

Сегодня многие корпорации в нашей стабильной экономике остались в стороне от всеобщего процветания. Это могут быть ветераны устаревших отраслей, которые оказались не в состоянии перестроиться в достаточной мере для плавного перехода в электронную экономику. Это могут быть и молодые компании, делающие первые шаги в отрасли, чьи мелкие акции недооцениваются инвесторами. Возможно, некоторые компании не по собственной вине переживают на редкость неудачный период: умер генеральный директор, разорился основной заказчик или же новый продукт от конкурента превзошел по всем статьям то, что производили они.

Множество наемных работников, поставщиков, инвесторов и заказчиков рассчитывают именно на эти предприятия. А они тем временем бедствуют всего лишь из-за недостатка капитала. При достаточном финансировании, они могли бы вложить средства в новые заводы или современную технологию и, в результате, помочь другим участникам экономики, покупая больше их товаров, поставляя им более качественную продукцию или же предоставляя рабочие места с более

высокой заработной платой. Оказание помощи этим компаниям будет не только жестом милосердия, но и поможет экономике в целом за счет повышения покупательной способности.

В связи с этим у меня предложение. Я рекомендую государству ограничить в целом по стране минимальный уровень курсов акций. По моим предварительным расчетам, вполне подходящим мог бы стать уровень в 10 долларов за акцию. Сразу после принятия моего закона будет запрещено покупать или продавать акции любой компании по ценам ниже установленной суммы. (Разумеется, уровень в 10 долларов за акцию должен относиться ко всем акциям, находящимся в текущем обращении, — нельзя допустить, чтобы беспринципные эксплуататоры пытались обмануть закон, вынуждая компанию производить обратное дробление акций или же выкупать собственные акции.)

Результаты действия этого закона были бы исключительно благотворны. Теперь, для того чтобы увеличить капитал, наиболее нуждающимся корпорациям не потребуется инвестиций со стороны какой-либо другой компании. Имея возможность выпускать акции хотя бы по минимальной цене, они довольно быстро улучшат показатели прибыльности. Приток средств в эти предприятия будет пронизывать всю экономику, способствуя повсеместному процветанию.

— Погоди-ка, Джин, — сказал Дик. — Ты это серьезно?

— Да, вполне, — подтвердил я. — А разве это не стоящая идея?

— Ну, прежде всего, никуда не годится твое утверждение по поводу «резкого роста покупательной способности». Если кто-то покупает эти акции по новой минимальной цене, то денег у них будет меньше, чем они имели бы при старой, более низкой цене. Фактически у них будет меньше денег настолько, насколько их будет больше у компании, о которой идет речь. А поэтому никакого увеличения покупательной способности здесь быть не может.

— Гм, возможно, тут ты прав. Я подумаю над этим. А другие замечания к моему плану есть?

— А как же! Ты слышал, как я сказал: «Если кто-то покупает акции по новой установленной цене»... Но почему они должны их покупать? Если вчера я был готов заплатить за акцию компании «Дотти Дотком» не более 5 долларов, то с какой стати мне вдруг захочется отдать за нее 10 долларов? Только потому, что был принят какой-то новый закон? Я по-прежнему буду платить за товар не больше, чем он, по моему мнению, стоит. Не ты ли всегда защищал теорию субъективной ценности?

— Ну да, я. А что, по-твоему, произойдет с акциями «Дотти»?

— Думаю, они просто перестанут продаваться. Компания, которая и до этого была не в состоянии привлечь необходимый капитал, теперь вообще лишится возможности собрать какие-либо деньги.

— Все это убедительно, Дик. Но самое забавное, что я показывал план нескольким директорам компаний, и все они были от него в восторге...

— А это были директора компаний, чьи акции продаются дешевле 10 долларов за акцию?

— Да нет, вообще-то, у них у всех акции продаются дороже 10 долларов.

— Тогда конечно он им понравился. Они же пытаются устранить конкурентов. Поскольку их акции в настоящий момент стоят дороже 10 долларов, то они будут продаваться и дальше! При отсутствии же конкуренции со стороны менее дорогих бумаг спрос на их акции только повысится. Они просто хотят обогатиться за счет менее удачливых. Иначе как прохвостами их не назовешь!

— Знаешь, Дик, ты меня убедил... Но остается еще один вопрос.

— Да, пожалуйста, я к твоим услугам. — Дик, не оставив от моего проекта камня на камне, чувствовал себя вполне уверенно.

— Если для тебя очевидны все недостатки моего плана, то почему ты поддерживаешь повышение минимальной заработной платы? И почему ты вообще поддерживаешь ее существование? Разве низкооплачиваемые рабочие не аналогичны дешевым акциям, о которых я говорил? Разве работодатели не похожи на инвесторов из моего сценария тем, что будут платить только ту заработную плату, которая устраивает их самих? А разве профсоюзы, основные сторонники закона о минимальной заработной плате, так же, как и директора компаний с более дорогими акциями, о которых я упоминал, не обогащаются за счет менее удачливых сограждан?..

Мне понадобилось какое-то время, чтобы вывести Дика из ступора, но, придя в себя, он заявил, что начисто забыл, о чем мы говорили.

Законы о минимальной заработной плате (по крайней мере, временно) помогут тем, кто уже получает больше законодательно установленного минимального уровня. Однако для тех, кто может найти работу только со ставкой заработной платы ниже минимального уровня, путь на рынок труда будет попросту закрыт. (Вспомним, что работодатели станут нанимать рабочих только до того момента, когда, по их расчетам, доход от предельного [последнего] нанятого рабочего будет едва превышать его зарплату.) «Что ж, — скажут некоторые, — все равно никто не сможет жить на подобную зарплату. Вместо того чтобы позволять фирмам эксплуатировать их за зарплату ниже прожиточного минимума, пусть лучше получают пособие, что позволит им пройти курсы переобучения или воспитывать детей».

Безусловно, кому-то удалось стать продуктивным, даже живя на пособие. (Наиболее выдающийся пример — Джоан Роулинг, которая начинала писать свои книги про Гарри Поттера, будучи безработной.) Однако для большинства людей это западня. Для тех, кто находится на нижних ступеньках экономической лестницы, лучший выход из ситуации — приступить к работе, причем за любую оплату, которую они способны найти.

Я восемь лет играл в рок-группах. Со временем нам удалось найти постоянную работу в местных клубах. Но это стало возможным лишь потому, что, начиная,

мы были готовы работать за любую сумму, которую предлагали клубы, — иногда даже бесплатно. По мере того как становилось очевидно, что мы способны привлечь публику и доставить ей удовольствие, наша оплата неуклонно росла. Если бы во всех этих клубах действовал строгий закон о минимальной заработной плате, то у нас бы ничего не вышло.

В таком положении находятся наименее квалифицированные рабочие. Самым важным для их экономического будущего является тот момент, когда они начинают понимать, что работа — это не право, а обмен имеющимися ценностями товарами — их труд обменивается на деньги работодателя. О мере усвоения этого представления можно судить по своевременному появлению на работе, вежливости с клиентами, четкому выполнению поставленных задач и т.п. Как только они продемонстрируют свое понимание этой основной идеи, их заработная плата увеличится. Я не знаю ни одного работодателя, в глазах которого пункт о жизни на социальные пособия, неважно, в течение какого времени, в чьих-либо резюме повышал шансы претендента при приеме на работу.

Потолок цен

Зима 2000/2001 года выдалась куда более снежной, чем предыдущие четыре зимы, которые мы провели в нашем нынешнем доме. Учитывая мягкость предыдущих зим и отсутствие больших снегопадов, мы не задумывались об услугах по расчистке снега.

Однако зимой 2000/2001 года четыре снежные бури намели в нашем дворе по 30-сантиметровому слою снега каждая. Теперь-то уж точно я не собирался сам расчищать лопатой эти завалы — еще бы, ведь я писал эту книгу! (Я бы послал сделать это свою жену, но дорожка перед входом в наш дом видна из окон соседских домов, а значит, такой вариант также не годился.) Стало ясно, что мы нуждались в профессиональных услугах по расчистке снега.

После первой метели я заметил двух человек, расчищавших дорожку у моей соседки, и поинтересовался у них, не расчистят ли они снег и у нас, после того как закончат работу. Они назвали цену — она показалась мне достаточно высокой для такой небольшой дорожки, как моя. Парни явно собирались появляться на нашей улице после каждого снегопада, а поскольку для расчистки моей дорожки им понадобится не более пяти минут, стало ясно, что они получают за свою работу значительно больше 100 долларов в час каждый.

Я быстро согласился. Почему? Прежде всего, их цена была все же ниже той, в которую мне обошлась бы самостоятельная расчистка снега, учитывая стоимость моего времени для меня — то есть мои альтернативные издержки. Это условие, несомненно, является основанием для любого обмена — человек считает то, с чем он расстается, менее ценным, чем то, что он получает. Кроме того, я сообразил, что все водители снегоуборочных машин будут слишком заняты и мне придется потратить время на поиски водителя, который

мог бы обойтись дешевле. К тому же, я вообще рисковал не найти никого, кто пожелал бы взяться за такую небольшую дорожку. Мне оставалось либо соглашаться с их ценой, либо оставаться ни с чем, вернее, со снегом.

Обычной реакцией на подобные ситуации как в популярной прессе, так и среди политиков в разгар предвыборной агитации становятся нарекания на то, что делец якобы «обдирает» потребителя и извлекает «шальную прибыль», бесчестно воспользовавшись его безвыходным положением. Предприниматель не сделал ничего, чтобы заработать высокую прибыль — вместо этого он использует последствия природного катаклизма, который абсолютно неподвластен ни ему, ни потребителю, для того, чтобы набить карманы.

Однако здесь следует вспомнить формулу Фредерика Бастиа и поразмыслить над тем, что видно и чего не видно. В разгар снежной зимы уборщики снега действительно работают за очень высокую оплату. Но подумайте о четырех предыдущих зимах, когда у них было очень мало работы. В те зимы потенциальное предложение услуг по расчистке снега превышало спрос на эти услуги. Многие снегоуборочные машины простаивали без дела. Почему же большинство владельцев этих машин не вышло из этого бизнеса? Именно возможность «наверстать» прибыль в суровую зиму убеждает этих людей содержать в исправности свою снегоуборочную технику и в мягкие зимы.

К тому же, водители снегоборочных машин могли бы точно так же пожаловаться на то, что я бесчестно пользовался их безвыходным положением в течение четырех предыдущих зим. В конце концов, отсутствие снега не было ни их виной, ни результатом каких-либо действий с моей стороны. Не было ли «бесчестным», что их бизнес нес убытки, пока я имел возможность сэкономить те деньги, которые в обычную зиму потратил бы на их услуги? С точки зрения снегоборочных компаний было бы вполне логично, если б государство законодательно ограничило цену, которую они могут взимать в снежные зимы, но при этом предписало бы всем домовладельцам расчищать дорожки перед своими домами по несколько раз за зиму даже в отсутствие снегопадов. Это стабилизировало бы доходы снегоборочных компаний и сделало бы их бизнес более прогнозируемым. (Разумеется, поддержка подобного закона с их стороны будет в немалой степени зависеть от того, насколько высокой будет установленная законом цена.)

Нравится нам это или нет, но капризы природы оказывают сильное влияние на нашу жизнь. Ни одна из форм общественной организации не в состоянии уклониться от этого факта. Тем не менее рынок располагает средством для решения данной проблемы — это деятельность спекулянтов по накоплению запасов, с помощью которых они рассчитывают извлечь прибыль, как только представится удачная возможность. В рыночной системе запасы продуктов питания, нефти, одежды, лопат для расчистки снега, каменной соли, фанеры и многих других товаров, необходимых

в суровых условиях, создаются с расчетом на получение значительной прибыли, когда в них возникнет потребность. Политики часто выражают недовольство тем, что нефтяные компании получают «сверхприбыли» в период дефицита, продавая нефть, которую они придерживали в стабильные времена. Однако давайте зададимся вопросом, что бы мы делали, если б они не держали резервных запасов? Очевидно, что дефицит был бы еще острее! Предпринимаемые во время кризиса меры по сдерживанию цен в пределах некое «нормы» лишь отбивают охоту к созданию запасов — производители тоже имеют временные предпочтения — и способствуют тому, что когда в будущем случится дефицит, у нас не будет резервов.

Альтернативные формы организации общества не только не в состоянии устранить влияние природы на нашу жизнь — они не способны также ликвидировать спекулятивную природу накопления запасов для непредвиденных обстоятельств. Мы не знаем, что уготовила для нас природа в следующем месяце или в следующем году. Спекуляция — это деятельность перед лицом неопределенного будущего, т.е. предпринимательство. Основной вопрос в том, кто должен заниматься спекуляцией: бизнесмены, которые специализируются на соответствующем рынке и вложили собственные деньги для создания необходимых запасов, или же государственные чиновники, чьи навыки носят главным образом политический характер и которые доказывают свою правоту, рискуя деньгами налогоплательщиков?..

Пролитое молоко¹

Давайте рассмотрим экономику, в которой цены на сельскохозяйственную продукцию неуклонно снижаются. Фермеры, вероятно, начнут умолять правительство остановить падение цен. «Гибнет экономическое богатство, — будут жаловаться они, — стоимость наших ферм в прошлом году упала на пятьдесят процентов. Из-за этого ухудшится положение всех, поскольку мы не можем тратить прежние суммы на товары, производимые другими». Подобные доводы заставляют думать, что их просьбы вызваны заботой о благе всей страны, а не просто узкокорыстными соображениями.

Разумеется, большинство экономистов не оставит от этого заблуждения камня на камне. Утверждение, что богатство исчезает из экономики, несостоятельно. Никуда не делись ни фермы, ни поля, ни тракторы, которые существовали в прошлом году. Если некоторые фермы закрылись, это вызвано лишь тем, что потребители оценили какие-то альтернативные способы использования ресурсов, необходимых для работы этих ферм, выше, чем их использование в фермерском хозяйстве. Продукции этих ферм они предпочли продукцию, требующую альтернативного применения ресурсов. Следовательно, согласно их личной оценке, их богатство уменьшится, если государство вмешается с целью возобновить работу ферм.

¹ Подраздел «Пролитое молоко» написан в соавторстве с Робертом Мёрфи.

Модно сочувствовать фермерам, переживающим трудные времена. Но поддержка их бизнеса просто пустая трата ограниченных ресурсов. Закон сравнительных преимуществ говорит нам, что для этих ресурсов в экономике есть некое другое назначение, для которого они, по мнению потребителей, подходят больше.

Единственно, что можно сказать определенно, это то, что произошло относительное изменение цен. Бушель пшеницы приносит на несколько долларов меньше, однако, с другой стороны, на доллар теперь можно купить больше пшеницы. Для владельцев пшеницы это убыток, но тем, кто владеет долларами (или любым товаром, цена на который не снижается вместе с ценой пшеницы), это на руку. Постоянное корректирование цен участниками рынка, позволяющее уравнивать предложение и спрос, выражает суть рыночного процесса. Трудно сказать что-либо определенное по поводу того, «все» ли при новой конфигурации цен станут богаче, чем они были прежде. Однако можно с уверенностью сказать, что большинству людей попытки государства сохранить старые цены вопреки новой конъюнктуре спроса и предложения пользы не принесут.

Или давайте рассмотрим такой факт, как непрерывное снижение цен на персональные компьютеры в течение 20 лет. Экономисты провозгласили (и вполне обоснованно!) это явление символом удивительных возможностей рынка. Несомненно, производители компьютеров были бы не прочь наблюдать и тридцатилетний рост цен на свою продукцию. При этом я не

слышал, чтобы кто-нибудь из экономистов беспокоился об исчезавшем богатстве, когда стоимость моего старого компьютера «Некст Уоркстейшн» постепенно упала до нуля. Снижение цен произошло из-за того, что на рынке появились более благоприятные возможности. Иными словами, по мере снижения цены мы становились богаче, а не беднее.

Так почему же столь многие экономисты переживают, когда падение цен происходит на рынке акций, а не на рынке сельскохозяйственных товаров или персональных компьютеров? Когда падают фондовые индексы, мы только и слышим встревоженные возгласы об «исчезновении богатства». Внешне это выглядит слишком очевидным, чтобы возражать. Когда в 2000 году индекс NASDAQ скатился с отметки 5100 до 2400, общая капитализация индекса сократилась более чем на 3 триллиона долларов. Создавалось впечатление, что все это богатство просто растворилось в воздухе...

Однако, как мы уже выяснили, такое представление возникает в результате путаницы между денежными ценами на товары и объемом богатства в экономике. Падение индекса NASDAQ не сравнивало с землей здания и не выводило из строя станки. Америка точно так же изобиловала фермами, складами, железными дорогами и нефтяными скважинами, как и тогда, когда индекс NASDAQ находился на пике. Крах «доткомов» не лишил программистов знания языка Джава. Некоторые компании действительно закрылись. Но это были те компании, продолжение

деятельности которых в свете новой рыночной конъюнктуры выглядело неоправданным.

Снижение курсов акций означает перераспределение богатства. Те, кто хранил наличные деньги, облигации или золото, стали теперь богаче, поскольку их активы позволяют им купить более значительную долю участия в различных корпорациях. Те, кто не располагал в большом количестве акциями компаний, которые, по их мнению, были переоценены, тоже стали богаче. Самая многочисленная группа, чье благосостояние повысилось за счет падения фондового рынка, — это потребители, не владеющие активами. До спада на фондовой бирже владельцы крупных пакетов акций, ощущая себя состоятельными людьми, взвинчивали цены на различные товары — дома, услуги плотников, водопроводчиков, массажистов, помощь по дому, обучение в частных школах и т.д. После падения рынка они уже не могут предлагать такие цены (потому что стали беднее), тем самым делая эти товары и услуги более доступными для других!

Призывы к государству остановить падение курсов акций — это такие же ходатайства группы, преследующей узкокорыстные интересы, как и попытки фермеров поднять цены на пшеницу. Владельцы акций рассчитывают на то, что у них есть право на постоянный рост цен на их активы, и требуют от государства вмешаться, когда эти расчеты себя не оправдывают.

Обычно требование о вмешательстве принимает форму призыва: «Понизить процентные ставки!» Однако подобное изменение ключевой рыночной цены

не привносит в экономику ни единого нового товара, просто перемещая богатство из рук тех, кто намеревается ссужать деньги, в руки тех, кто намеревается их занять.

Стоимость ценных бумаг должна в конечном счете основываться на их потенциальной будущей доходности. Несмотря на то, что производительность в США выросла и мы вправе были ожидать повышения будущих доходов от акций, этим объясняется лишь незначительная часть 85-процентного роста индекса NASDAQ в 1999 году и его дальнейшего 20-процентного повышения в начале 2000 года.

Скачок индекса NASDAQ в значительной мере был вызван тем, что Федеральный резерв в преддверии 2000 года наводнил рынок ликвидностью, которая в первую очередь попала на рынок капитала, породив классический *фондовый бум*. Как это характерно для подобных бумов, «мыльный пузырь» надулся в сфере повального увлечения эпохи.

Вдобавок, как отметил профессор Роджер Гаррисон, Федеральный резерв попытался установить «брандмауэр» — противопожарную перегородку, чтобы защитить «реальную» экономику от рынка ценных бумаг. Однако подобные перегородки действуют в обе стороны. Вполне резонно предположить, что держатели ценных бумаг решили, что и они будут защищены от изменений в остальной экономике: в случае чего государство придет к ним на выручку, как это было после мексиканского кризиса или краха фонда «Лонг-терм кэпитал менеджмент».

Цены, установленные свободным рынком, не являются произвольными — они выполняют важнейшую общественную функцию. В любой конкретный момент рыночная цена акции отражает оценки наиболее квалифицированных экспертов — где «экспертами» становятся те, кто проявлял наибольшую прозорливость прежде — в отношении *будущей* цены акции (с поправкой на процент). Тот, кто критикует то или иное изменение курсов акций, тем самым неявно утверждает, что *он лучше знает*, чем те, кто реально рискует своими собственными деньгами на рынке!

Всякий раз при обсуждении курсов акций не следует также забывать об общественной функции фондового рынка как такового. Цена акции тесно связана с текущей стоимостью предполагаемых будущих доходов компании. Таким образом, в отличие от коллекционеров марок, покупатели акций не довольствуются *исключительно* предположениями о том, какой, по мнению всех остальных, будет будущая цена приобретаемого товара. (В этом отношении аналогия Кейнса с конкурсом красоты, на котором каждый член жюри пытается предположить, кого из участниц удостоят высокой оценки *другие* судьи, а не кто из участниц действительно является самой красивой, ведет к опасному заблуждению.) Если компания работает неэффективно, это неизбежно снизит стоимость ее акций. Рынок оценивает в том числе и *саму* компанию.

Если рыночная цена компании, по мнению кого-то из участников рынка, ниже суммы ее активов, компания становится мишенью для пресловутого

«корпоративного налетчика». Корпоративный налетчик — сыгранный Денни ДеВито в фильме «Чужие деньги» — может с помощью кредита скупить контрольный пакет компании, высвобождая используемые не в полной мере активы (в том числе и рабочую силу) и передавая их тем, кто предлагает самую высокую цену (т.е. тем, кто рассчитывает использовать эти активы в направлении, лучше отражающем потребительские предпочтения). Если небольшие изменения в структуре капитала зачастую могут быть осуществлены в пределах фирмы, то крупные изменения обычно происходят за счет перемещения капитала между фирмами. Именно фондовый рынок делает возможными подобные корректировки.

Прежде чем возмущаться по поводу падения фондового индекса, вначале необходимо ответить на вопрос: «Почему фондовый рынок рухнул?», что позволяет понять, почему пагубно любое вмешательство государства в работу рынка. Многие, похоже, считают, что падение фондового рынка в 2000—2001 годах просто случай «иррационального», самосбывающегося пророчества. Впрочем, до некоторой степени так оно и было, ибо реальное богатство экономики (как уже подчеркивалось) не претерпело никаких изменений.

Но что, если биржевой крах был вызван не пророчествами, а более фундаментальными причинами? В данном случае вполне подошел бы такой эвфемизм, как «коррекция». Если люди с тревогой осознали, что проявили чрезмерный оптимизм в отношении будущих доходов компаний, это должно было неизбежно

привести к снижению курсов акций. Так или иначе, но снижение цен является всего лишь следствием прежних ошибок, а не их причиной. Если американцы изменят свое мнение о справедливости дела северян в Гражданской войне, то ценность памятника Линкольну существенно упадет. Такая утрата патриотического символа не будет компенсирована чьей-либо прибылью, но это определенно не послужит основанием для попыток оспорить корректировку. Цены нужны нам, чтобы отражать то, что мы ценим сегодня, а не символизировать то, что мы ценили вчера. Люди могут сожалеть о своих прежних оценках, однако проливать слезы над пролитым молоком бессмысленно.

Разумеется, ничто из сказанного выше отнюдь не следует воспринимать и в том смысле, что государство должно целенаправленно пытаться снизить курсы ценных бумаг. Вместо этого оно должно лишь не препятствовать рынку оценивать ценные бумаги в соответствии с действующими спросом и предложением. Как пишет Мизес в «Человеческой деятельности»: «Легко понять, почему те, чьим краткосрочным интересам ценовые изменения наносят ущерб, негодуя по поводу подобных изменений, подчеркивают, что предыдущие цены были не только более справедливыми, но и более нормальными, и утверждают, что стабильность цен согласуется с законами природы и нравственности. Но любое изменение цен содействует краткосрочным интересам других людей. Они определенно не склонны настаивать на справедливости и нормальности жестких цен».

ГЛАВА 13

А кому сейчас легко?

О причинах экономического цикла

В экономиках наиболее развитых стран центральный банк управляет денежной массой страны и стремится контролировать — хотя бы в определенной степени — уровень процентных ставок. (В Америке центральный банк именуется Федеральным резервом. Поскольку это самый известный и наиболее могущественный центральный банк в мире, на нем мы и сосредоточим наше внимание.) Для обоснования необходимости вмешательства центрального банка в работу рынка выдвигались самые различные аргументы: поддержание достаточного объема денежной массы и кредита, «отвечающего потребностям торговли», обеспечение «стабильного курса» валюты, «борьба с инфляцией», смягчение колебаний в экономике и т.д.

В свете нашего недавнего обсуждения темы денег и кредита эти причины сомнительны. Мы уже выяснили, что цены приспособляются к любому количеству наличных денег в экономике. Безусловно, процесс приспособления требует времени и сопровождается определенными издержками. Поэтому предпочтительны не слишком резкие, а постепенные изменения, дающие больше времени для адаптации. В условиях золотого стандарта рост денежной массы ограничивался

затратами на добычу золота из земных недр. Наличие этого регулятора привело к продолжавшемуся больше века периоду невероятно низкой изменчивости цен. Возможность создавать новые деньги практически по желанию, которой сегодня обладают центральные банки, значительно облегчает осуществление быстрых изменений денежной массы. Это подтверждается многочисленными примерами гиперинфляции в условиях господства неразменных бумажных денег, которыми изобилует история XX века.

Кроме того, у нас есть все основания полагать, что наилучший механизм для соотнесения потребности предпринимателей в кредите с имеющимися в наличии сбережениями — это рынок процентных ставок. Предпринимателю важно в первую очередь иметь возможность приобретать средства и предметы производства, знания и услуги, необходимые для реализации его планов по производству потребительских товаров. Наличные деньги, которые предприниматель занимает, имеют значение только как средства, помогающие ему приобрести факторы производства. Если реальные факторы отсутствуют (из-за того, что люди не сберегли достаточную долю текущего или прошлого производства, чтобы произвести их на свет), то ни увеличение количества долларов, ни искусственное снижение процентных ставок не произведут их из ничего.

К тому же мы уже выявили причину, по которой стремиться к стабильной валюте бесполезно: оценка ценности — это аспект человеческой деятельности,

а в человеческой деятельности не существует постоянных числовых значений. Любая свободно присвоенная ценность предполагает возможность изменения оценки. А что касается инфляции, то Федеральный резерв отнюдь не борется с ней, а является ее главным генератором.

В этой главе мы исследуем последний аргумент в пользу существования центрального банка — «сглаживание колебаний в экономике». По ходу дела станет ясно, что центральный банк не *сглаживает* экономические колебания, а, скорее, *порождает* их. Когда он бьет по тормозам и выпускает воздух из «пузыря», следует иметь в виду, что, как правило, именно он его и создал...

Без горючего

Представьте, что вы — водитель автобуса, заполненного пассажирами, стоите у границы пустыни и готовитесь, пересечь. Все АЗС остались позади. Пункт вашего назначения — город по другую сторону лежащей перед вами пустыни. Вам необходимо принять компромиссное решение: чем быстрее вы попытаетесь добраться до города, тем меньше пассажиры смогут пользоваться кондиционерами, необходимыми для поддержания комфорта в едущем по жаре автобусе. И более высокая скорость, и более интенсивная работа кондиционеров быстрее расходуют горючее. А поскольку в нашем роскошном автобусе каждое место снабжено индивидуальным регулятором температуры,

водитель не в состоянии контролировать общий объем работы кондиционеров в пути.

Чтобы принять решение, вы смотрите на показания датчика расхода топлива и определяете, сколько бензина имеется в вашем распоряжении, и объявляете пассажирам, что сейчас они должны найти компромисс между комфортом в пути и скоростью движения, поскольку чем интенсивнее будут работать кондиционеры, тем быстрее автобус израсходует горючее. Затем вы собираете у пассажиров ответы о том, какую температуру они намерены поддерживать на своем месте, производите соответствующие расчеты на основании расстояния, скорости и потребления горючего и вычисляете наибольшую скорость движения с учетом имеющегося запаса топлива и ответов пассажиров о предполагаемой интенсивности работы кондиционеров.

Пассажирам пришлось принять решение, пересекать ли пустыню с бóльшим комфортом, но прибыть в пункт назначения немного позже, или, пожертвовав комфортом, раньше прибыть на место. Экономическая наука мало что может сказать о выбранной пассажирами комбинации, за исключением того, что в момент выбора она выглядела для них наиболее предпочтительной.

Однако представьте теперь, что, прежде чем вы приступили к расчетам, кто-то прокрался в автобус и подменил настоящие ответы пассажиров таким образом, что теперь в целом выходит более высокая температура, означающая, что пассажиры будут расходовать

меньше топлива, чем реально намерены. Вы выбираете скорость движения, исходя из того, что пассажиры готовы переносить среднюю температуру, допустим, 30 градусов, тогда как в действительности они потребуют охлаждения салона до 25 градусов! Ясно, что ваши расчеты окажутся неверными и рейс пройдет не так, как вы планировали. С самого начала пути вы будете вести автобус так, как будто имеете в наличии больше ресурсов, чем на самом деле. Кончится это тем, что вам придется вызывать техпомощь.

Этот пример иллюстрирует австрийскую теорию экономического цикла (АТЭЦ), объясняющую, почему для большинства современных экономик характерно постоянное чередование бумов и рецессий. Вы как водитель представляете предпринимателей. Бензин — это совокупность имеющихся в экономике ресурсов. Поездка через пустыню символизирует определенный период производства. Пассажиры олицетворяют потребителей. Их выбор относительно интенсивности использования кондиционеров — аналог планируемых текущих потребительских расходов в ущерб сбережениям на будущее (т.е. речь идет об их временном предпочтении). Скорость автобуса — это сумма инвестиций, сделанных предпринимателями. Пункт назначения — удовлетворение как можно большего числа желаний потребителей. А злоумышленник, фальсифицировавший решения потребителей, — ни кто иной, как центральный банк, скажем, Федеральный резерв.

Центральный банк фальсифицирует рыночную равнодействующую потребительских временных предпочтений — ставку первоначального процента. Временные предпочтения потребителей указывают, какой объем капитала окажется доступным благодаря сбережениям потребителей, или, согласно нашей метафоре, в результате экономии ресурсов на кондиционировании воздуха. Когда центральный банк искусственно снижает ставку процента — в новостях мы слышим, что Федеральный резерв снизил ставки, чтобы «стимулировать экономику», — предприниматели составляют свои планы так, как будто потребители решили повременить с потреблением и сделанные ими сбережения больше, чем они сберегли на самом деле. Как водитель автобуса вы действуете так, словно пассажиры готовы терпеть достаточно сильную жару, чтобы вы вели автобус со скоростью 100 км/ч. В действительности же они заставят автобус расходовать бензин так быстро, что вам следовало бы рассчитывать на скорость лишь 80 км/ч. Попытка пересечь пустыню закончится неудачей, поскольку вы останетесь без горючего.

Разумеется, реальная экономика не может просто взять и забуксовать на месте. В какой-то момент становится ясно, что автобус расходует топливо слишком быстро. Федеральный резерв, выражая озабоченность по поводу «перегрева экономики», повысит ставки. Предприниматели несколько сбавят скорость, чтобы автобус не заглох, — сократят количество работающих, отменят инвестиционные проекты, в общем,

будут всячески снижать издержки. Экономика после бума в начале пути теперь скатилась к рецессии¹.

Наша метафора позволяет также провести различия между «мягкой посадкой», «жесткой посадкой» и полномасштабным кризисом. Чем дальше отъехал автобус, прежде чем расхождение между рыночной ставкой процента и реальным потребительским временным предпочтением будет принято во внимание, тем более «жесткая» посадка ожидает экономику. Если предприниматели поняли ошибку довольно рано (или центральный банк быстро прервал экспансию), то для достижения цели, возможно, понадобится лишь снизить скорость автобуса до 70 км/ч. Если кредитная экспансия продолжается в течение долгого времени, то у автобуса, вероятно, в конце концов посреди дороги кончится горючее и ему придется ехать под горку с выключенным двигателем — мы станем свидетелями краха и полномасштабной депрессии.

Как было показано в предыдущих главах, ставка первоначального процента отражает временное предпочтение потребителей, поскольку соответствующую сумму заемщики должны выплатить кредиторам, чтобы убедить их отложить потребление. Если у меня есть

¹ Для тех, кто знаком с макроэкономикой мейнстрима, может оказаться полезным способ изложения этого вопроса Роджером Гаррисоном. В книге «Time and Money», посвященной макроэкономике австрийской школы, он говорит, что экономика в период бума была вытеснена за *границу производственных возможностей*, или ГПВ, и возвращается в сектор, очерченный ГПВ, в период кризиса.

100 долларов, я мог бы потратить их сегодня на вкусный ужин в ресторане со своей женой. Либо я могу одолжить их на год, по прошествии которого мне хватит денег на более вкусный ужин. Именно то, насколько более вкусный ужин я предполагаю получить, прежде чем одолжу деньги, является выражением моего предпочтения текущего потребления перед потреблением будущим. Если я потребую ставку 5 процентов, это означает, что ужин за 105 долларов в следующем году более ценен для меня, чем ужин за 100 долларов в этом году. С другой стороны, если мой друг Роб потребовал 10-процентную ставку, он требует ужин за 110 долларов. Он оценивает текущее потребление по сравнению с будущим потреблением выше, чем я.

Рыночная ставка процента представляет собой равнодействующую временных предпочтений всех кредиторов и заемщиков, выявленных в ходе предложения и запрашивания цен за кредиты. Каждая реальная ставка процента включает в себя, помимо первоначального процента, надбавку для учета инфляции (или скидку для учета дефляции), а также премию за риск, учитывающую вероятность банкротства должника.

Ставка процента указывает предпринимателям, стоит ли им делать конкретные инвестиции или нет. В условиях недеформированного рынка, в отсутствие инфляции или дефляции, эта ставка приблизительно эквивалентна тому, что в финансовой среде именуется безрисковой ставкой процента. Поскольку предприниматели могут заработать такую прибыль от своих денег, просто купив облигации с высоким рейтингом

надежности, они не станут браться за инвестиционные проекты, если подсчитают, что их доход будет меньше безрисковой ставки процента. Продолжая нашу аналогию, не имеет смысла планировать движение со скоростью 100 км/ч, если потребители готовы выключать кондиционеры (откладывать текущее потребление) лишь в степени, достаточной для передвижения со скоростью 80 км/ч. В отношении любого проекта с доходностью ниже безрисковой ставки процента потребители сигнализируют, что они предпочитают, чтобы необходимые для проекта ресурсы были использованы на текущее потребление, а не вкладывались в данный проект.

Федеральный резерв провоцирует пьянку¹

Рассмотрим вкратце ситуацию с интернет-бумом и последующим крахом в качестве примера использования австрийской теории для интерпретации того или иного эпизода в экономической истории.

Говорят, что задача Федерального резерва — убрать чашу с пуншем, как только начнется пьянка. Этот афоризм умалчивает, что обычно именно Федеральный резерв и наполняет эту чашу. Теорию цикла австрийской школы иногда иронично называют теорией похмелья. Однако эта метафора весьма точно отражает суть дела.

¹ Некоторые части подраздела «Федеральный резерв провоцирует пьянку» написаны в соавторстве с Роджером Гаррисоном и впервые появились в нашей статье «Классическое хайкеианское похмелье» в январском номере журнала «Ideas on Liberty» за 2002 год.

Сначала Федеральный резерв за счет дешевого кредита подогревает веселье, а потом вынужден всех «охлаждать», пока не разразилась катастрофа.

С 1993 по 1995 год значение показателя MZM (деньги нулевого срока погашения) росло в среднем за год менее чем на 2,5 процента. А в течение последующих трех лет он резко пошел вверх со средним годовым темпом свыше 10 процентов, во второй половине 1998 года достигнув небывалых темпов роста почти в 15 процентов.

Шон Корриган, глава британской консультационной фирмы по финансовым вопросам «Кэпитал инсайт», подробно описывает в своей статье «Норман, Стронг и Гринспен» последствия экспансии, которая началась «осенью 1998 года, когда мировая экономика, по-прежнему одолеваемая проблемами азиатского кредитного кризиса 1997 года, столкнулась с дефолтом в России и крахом могущественного хеджингового фонда «Лонг-терм кэпитал менеджмент». Корриган продолжает: «В течение следующих 18 месяцев Федеральный резерв увеличил свой портфель государственных облигаций на 55 миллиардов долларов и довел объем сделок «репо» (покупка ценных бумаг с правом обратного выкупа) с 6,5 до 22 миллиардов. ...в результате совокупные активы открытых инвестиционных фондов, оперирующих на денежном рынке, и коммерческих банков увеличились с 870 миллиардов долларов до максимальной отметки 1,2 миллиардов долларов, объем промышленного производства — до 1,8 триллиона долларов на сегодняшний день

[август 2001 года] — в два раза больше прироста ВВП за тот же временной интервал».

Пьянка была в самом разгаре. Федеральный резерв обеспечивал продолжение веселья за счет снижения ставки по федеральным фондам с июня 1998 года по январь 1999 года на целый процентный пункт. Процент по 30-летним казначейским облигациям упал с максимальной отметки более чем 7 процентов до рекордно низкого уровня в 5 процентов.

Показатели фондовых рынков резко пошли вверх. Индекс NASDAQ Composite с 1996 по 2000 год поднялся с отметки немногим более 1000 до уровня выше 5000, увеличившись только в 1999 году более чем на 80 процентов. В условиях неограниченного кредита, свободно предоставляемого вновь появляющимся интернет-фирмам, так называемым «доткомам», толпы менеджеров крупных компаний, которые, казалось, навеки обручены со своими «голубыми фишками», неожиданно принялись ухлестывать за обольстительными старлетками, заглянувшими на вечеринку.

Тем временем потребительские расходы оставались вполне устойчивыми — с весьма незначительными (иногда отрицательными) показателями сбережений. Рост подпитывался не инвестициями в реальный основной капитал, которые потребовали бы отказа от текущего потребления ради создания сбережений на будущее, а работой печатного станка.

Вдохновленные заоблачными доходами от акций, потребители возвели массивные пристройки к своим домам и отправились в путешествия, которые при иных

обстоятельствах сочли бы роскошью. Резко подскочила в цене недвижимость, особенно в таких местах скопления интернет-фирм, как Кремниевая долина.

Как нередко случается на хмельных пирушках, под утро выясняется, что слишком много парней собираются провожать домой одну девушку. Имеющихся ресурсов недостаточно, чтобы реализовать все их намерения. Ключевым — и наиболее характерным — дефицитным фактором является непрерывный приток инвестиционных средств. (Разумеется, постоянное предоставление фондов Федеральным резервом только расширяет масштабы бума и усугубляет последующий крах.) Кроме того, обнаружилась нехватка программистов, сетевых специалистов, технических руководителей и других факторов производства. Только что созданные интернет-фирмы, планировавшие несколько лет работать с убытками за счет привлечения капитала, столкнулись не только с тем, что объем доступных им инвестиционных средств оказался меньше, чем они предполагали, но и с тем, что стоимость дальнейшего ведения бизнеса возросла.

В бизнес-планах многих новых фирм предполагался отрицательный поток наличности в течение 10—15 лет, пока они не «завоюют долю рынка». Чтобы поддерживать атмосферу веселья, нужен был хозяин, периодически наполняющий бокалы гостей.

Между тем руководству Федерального резерва известно, что бум, порожденный кредитной экспансией, невозможно поддерживать бесконечно, не вызвав в конце концов инфляции цен. Продолжение кредитной

экспансии завершится ажиотажным бумом¹, когда начнется галопирующая инфляция. В конце 1999 года страх перед инфляцией заставил Федеральный резерв ужесточить денежную политику, что позволило снизить темпы роста показателя MZM до однозначных чисел (8,5 процента за период 1999—2000 годов). Когда пунш в чаше иссяк, началось похмелье, а вместе с ним массовый крах «доткомов». Согласно исследованиям, опубликованным на сайте Webmergers.com, с мая 2000 года по июль 2001 года прекратили существование по меньшей мере 582 интернет-компании. Резкое падение курсов акций тех, кто остался на плаву, напоминало агонию. Например, акции компании Beyond.com, с учетом дробления, упали в цене с 619 до 0,79 доллара. В течение года индекс NASDAQ вернулся к прежним значениям после двух лет роста. Уровень безработицы резко подскочил, а экономика вступила в фазу рецессии.

Осенью 2001 года произошло банкротство компании «Энрон» — крупнейшее корпоративное банкротство в истории США. Сейчас выясняется, что некоторые руководители компании, по меньшей мере,

¹ Ажиотажный бум — последний всплеск экономической активности, случающийся на последних этапах кажущейся нескончаемой инфляции. Ажиотажный бум проявляется в так называемом «бегстве в реальные ценности», т.е. покупке любых подвернувшихся под руку товаров, лишь бы как можно скорее избавиться от стремительно обесценивающихся денег, и заканчивается прекращением инфляции в результате полного разрушения денежной системы.

морально, а возможно, и криминально повинны в ее крахе. Однако взлет «Эйрон» происходил в период легкого кредита, а крах случился, как только прозвучал последний звонок. Расцвет разного рода финансовых пирамид также приходится на периоды легкого кредита.

Другое заслуживающее внимания объяснение природы бумов и крахов, которое было применено к интернет-горячке — теория мании. Определенный вид инвестирования становится своего рода помешательством — это могут быть луковицы тюльпанов, французские колониальные торговые предприятия, недвижимость во Флориде, пятьдесят самых популярных акций или интернет-компании — и начинается самоподдерживающийся процесс предложения более высоких цен за актив — рост цены на него — предложение более высокой цены и т.д. Подобно больному, страдающему маниакально-депрессивным психозом, который пребывает в маниакальной фазе только до срыва, люди в конце концов начинают испытывать сомнения по поводу мании, и она сходит на нет.

Комментарии по поводу психологии этой теории выходят за рамки книги. Тем не менее можно сказать, что в теории мании нет ничего, что противоречило бы подходу австрийской школы. Обе рассматривают один и тот же феномен с точки зрения двух различных наук — социальной психологии и экономики — в сущности, дополняя друг друга. Теория австрийской школы предлагает логическое объяснение начала мании — кредитная экспансия — и источника депрессии —

прекращение кредитной экспансии. В конце концов тот факт, что люди были так увлечены Интернетом, сам по себе не способен создать спекулятивный «пузырь». Откуда-то должны появиться фонды для спекуляций, и теория австрийской школы точно устанавливает их источник. С другой стороны, теория мании могла бы помочь объяснить причину, по которой бумы нередко и впрямь направляются в русло некоторых эксцентричных инвестиций.

Бум, крах и структура капитала

Австрийская теория в первую очередь затрагивает вопрос *ошибочного*, а не *чрезмерного* инвестирования. Предприниматели затратили время и ресурсы на проекты, которые в действительности не в состоянии завершить и за которые не стали бы браться, если бы им была доступна точная оценка временного предпочтения потребителей. Как говорит Мизес в «Человеческой деятельности», «дальнейшее расширение производства возможно только в том случае, если посредством дополнительной экономии, т.е. произведенного, но не потребленного излишка, увеличится объем капитальных благ. Отличительной чертой бума, вызванного кредитной экспансией, является то, что необходимых дополнительных капитальных благ в наличии *не было*».

Отличить чрезмерное инвестирование от ошибочного можно только благодаря принципиальному положению австрийской школы о том, что капитал имеет структуру (см. главу 8). Планы многих предпринимателей

рассчитаны на доступность в будущем комплементарных капитальных товаров. К примеру, если я открываю бизнес в сфере электронной коммерции, мой план может включать в себя такой этап: «Через шесть месяцев после открытия нанять 100 программистов с годовыми окладами по 100 тысяч долларов». Но как раз в эти месяцы случается бум. Благодаря кредитной экспансии другие компании также не испытывают недостатка в наличности. Когда все начинают нанимать программистов, выясняется, что в том количестве и по той цене, на которые мы рассчитывали, их недостаточно. Компания, которая не имеет возможности отложить свои планы, вынуждена предлагать за эти услуги более высокую цену.

Новый кредит, как правило, в первую очередь вкладывается в капитальные товары более отдаленного [от конечного потребителя] порядка: бизнес-планы, новые строения, новые заводы и т.п. И только позднее, когда к имеющимся ресурсам потребуются комплементарные товары, чтобы продолжать производство, становится очевидной временная природа бума. Если бы имело место подлинное сбережение, то благодаря этому значительно увеличилась бы возможность доступа к комплементарным товарам. Вернемся к примеру с бизнесом в сфере электронной коммерции: если бы требуемое количество людей посвятило определенное время изучению программирования, то, вполне возможно, на рынке рабочей силы появилось бы достаточно программистов для успешной реализации как моих планов, так и планов моих конкурентов.

Еще одной метафорой, иллюстрирующей методы Федерального резерва по «управлению» экономикой, может служить сравнение с чересчур деятельным педиатром, который никак не может убедиться в том, что наблюдаемые им дети растут в «правильном» темпе.

Рост тела неподконтролен нашему сознанию и зависит — причем мы пока лишь частично понимаем этот механизм — от генетической предрасположенности, режима питания и отдыха, физических упражнений и т.д. Каждая клетка развивается в ответ на окружающие ее локальные условия, а конечным результатом всех этих ответных реакций является общий темп роста тела. Аналогично каждый экономический субъект принимает локальные решения, обусловленные его специфическими обстоятельствами, и равнодействующая этих решений определяет общее состояние экономики. Используя эту аналогию, я отнюдь не собираюсь утверждать, что экономика «на деле» представляет собой некую разновидность организма, а лишь указываю на то, что процесс экономического роста в определенных отношениях схож с процессом роста организмов.

Федеральный резерв, подобно нашему педиатру, считает, что может улучшить естественное состояние своего пациента. Он не меняет никаких реальных параметров процесса: ни количество или виды имеющихся капитальных товаров, ни склонность к сбережению. Вместо этого он постоянно экспериментирует с «гормональным уровнем» экономики, регулируя процентную ставку. Когда Федеральный резерв облегчает

условия кредита, то визуально рост экономики ускоряется. По сути же происходящее сводится к тому, что некоторые очевидные признаки роста развивались интенсивнее, тогда как другие, в равной степени необходимые, но менее очевидные процессы роста в итоге были нарушены. В отсутствие необходимых «питательных веществ» такой «рост» не имеет прочного основания. Кости ослабевают и не могут поддерживать тело. Тогда центральный банк, опасаясь краха, пытается снизить темпы роста путем ужесточения кредитной политики. Это никоим образом не ликвидирует ущерб, причиненный в период кредитной экспансии, а лишь привносит новую совокупность искажений вдобавок к уже существующим. Разумеется, поскольку центральный банк и развязал кредитную экспансию, глупо обвинять его в сдерживании бума. У него не было иного выхода, поскольку единственной альтернативой ужесточения кредитной политики является экономический крах в виде ажиотажного бума, который означает гиперинфляцию и распад экономики денежного обмена.

Сторонники австрийской теории экономического цикла вовсе не считают, что кредитная экспансия, не подкрепленная сбережениями — это единственный путь, который может привести экономику к кризисной ситуации, или что применение австрийской теории экономического цикла объяснит все невзгоды, переживаемые в период спада. К примеру, хотя многие теоретики австрийской школы утверждают, что путь к Великой депрессии был проложен экспансионистской

политикой центрального банка в 1920-х годах, они, как правило, признают, что их теория циклов не объясняет в полной мере всю глубину пережитой катастрофы.

После кризиса 1929 года администрации и Гувера, и Рузвельта безрассудно пытались удержать цены, и прежде всего ставки заработной платы, на том же уровне, что и до кризиса. Это, естественно, тормозило процесс приспособления, происходящего во время периода депрессии, и породило массовую безработицу, которая и сделала Великую депрессию столь печально знаменитой. (Этот аспект экономических кризисов подробно исследован У. Хаттом.) Милтон Фридмен полагает, что грубые ошибки Федерального резерва привели к резкому сокращению денежной массы. Экономисты австрийской школы признают, что дальнейшие ошибки Федерального резерва обострили спад. В то время, когда фондовый рынок переживал коллапс, система международного разделения труда, ставшая возможной благодаря политике свободной торговли конца XIX века, была разрушена международной торговой войной между все более интервенционистски настроенными государствами эпохи 1930-х годов. (Основным залпом Америки в той войне стал печально известный тариф Смута—Хоули.)

Австрийская теория экономического цикла не является также и детерминистской теорией в том смысле, что нельзя определить с точностью, где возникнут искажения, вызванные установлением процентной ставки. Описанный здесь сюжет типичен, но отнюдь не единственно возможный. Если государство устанавливает

цены на яйца на слишком низком уровне, нельзя с уверенностью сказать, где проявятся искажения, однако можно уверенно утверждать, что их появление весьма вероятно. Согласно Хайеку, Пьеро Сраффа выдвинул следующее возражение против теории циклов австрийской школы: почему, спрашивал он, относительные изменения в распределении богатства, вызванные снижением процентной ставки, не могли бы сократить предельные временные предпочтения именно до того уровня, на котором центральный банк и установил ставку процента? Ну что ж, мы полагаем, что могли бы. Точно так же не исключено, что изменения в распределении богатства, вызванные фиксацией цены на рынке яиц, могли бы уравновесить предложение и спрос. Однако это было бы чистой случайностью и происходило бы крайне редко.

А как насчет ожиданий?

В статье «Австрийская теория цикла: спасти зерно, пожертвовав соломой», которая была опубликована в журнале «Ревью оф остриан экономикс», экономист Ричард Вагнер из Университета Джорджа Мэйсона пишет: «Основные критические доводы, выдвинутые против австрийской теории циклов... состоят в том, что австрийская теория считает предпринимателей слишком недалекими, отказывая им в рациональности при формировании ожиданий».

Далее Вагнер замечает, что «появилось множество специалистов и компаний, занимающихся прогнозиро-

ванием поведения самых разнообразных регулирующих органов, включая сроки и масштабы действий центрального банка». По-видимому, теперь предприниматели располагают более обстоятельными сведениями для того, чтобы формировать свои ожидания.

Идея рациональных ожиданий проникла в экономическую теорию главным образом благодаря работе Роберта Лукаса. Джастин Фокс в статье «Что же произошло с экономикой?» в журнале «Форчун», разъясняет теорию Лукаса следующим образом: «Он утверждал, что если люди мыслят рационально... они могут формировать рациональные ожидания в отношении прогнозируемых будущих событий. Таким образом, если государство имеет обыкновение стимулировать расходы или увеличивать денежную массу всякий раз, когда экономика якобы приближается к спаду, все в конце концов это усвоят и соответствующим образом начнут корректировать свои действия... Однако дедуктивная логика Лукаса и других "неоклассических" экономистов привела их к незамысловатому выводу о том, что государственная денежно-фискальная политика не должна оказывать никакого воздействия на реальную экономику».

В связи с тем, что австрийская теория рассматривает централизованную банковскую систему как первоочередную причину возникновения циклов бум—крах, ставших характерным признаком современной рыночной экономики, легко понять, почему массовое одобрение теории рациональных ожиданий влечет за собой неприятие австрийской теории делового цикла.

К примеру, Гордон Таллок в статье «Почему австрийцы ошибаются в отношении депрессий» пишет: «Второе “но”, с которым приходится иметь дело, это убеждение австрийцев в том, что предприниматели ничему не учатся. Согласен, что предприниматели могут заблуждаться в начале первых двух [австрийских] циклов и не учитывать, что низкая процентная ставка позднее будет повышена. Однако то, что они и дальше не способны это понять, выглядит маловероятным».

Что австрийская теория может сказать в ответ на это возражение? Если бы люди бизнеса при помощи бесчисленных «специалистов по Федеральному резерву» и эконометристов могли бы предвидеть, что именно готовит Федеральный резерв (или любой другой центральный банк), то не стали ли бы мы свидетелями исчезновения циклов?

Чтобы приступить к рассмотрению этого вопроса, я бы хотел вернуться к метафоре с чересчур деятельным педиатром. Недовольный тем, как растут его пациенты, доктор продолжал выписывать гормоны, которые попеременно то ускоряли, то замедляли рост. Представим, что мы посетили одного из его пациентов после десяти лет «лечения».

Что мы знаем о возможном росте и развитии этого ребенка, не подвергнись он подобному лечению? Уверен, что почти ничего. Ребенок, не исключено, будет выше, чем при естественном развитии, ниже или даже, по воле случая, точно такого же роста. Допустим, в настоящий момент врач применяет гормоны, стимулирующие рост. Но стимулируют ли они рост

лишь до того уровня, которого бы ребенок достиг без предыдущей порции гормонов, замедляющих рост, или же пациент будет расти и дальше?

Предприниматели находятся в том же положении по отношению к центральному банку и ставке процента, которая могла сложиться в условиях свободного рынка. Когда именно мы видели такую ставку на рынке? Федеральный резерв постоянно вмешивается в функционирование рынка, стремясь установить конкретную ставку. Можно предположить, что по крайней мере в какие-то моменты ставка, установленная Федеральным резервом, была близка к рыночной ставке, но как узнать, в какие именно моменты? Даже если бы мы каким-то образом узнали, что, к примеру, 12 июля 1995 года процентная ставка соответствовала естественному значению, каким образом связать этот факт с тем, какой эта ставка должна быть сейчас? Эксперты по Федеральному резерву, возможно, могут сообщить предпринимателям, что Федеральный резерв собирается снижать ставку. Однако будет ли это приближением к рыночной ставке с завышенного уровня или, наоборот, дальнейшим удалением от рыночной ставки с уровня, который и так был занижен? Мысль, что предприниматели допускают существенные ошибки из-за того, что по каким-то причинам не могут спрогнозировать уровень ставки процента, равносильна порицанию их за отсутствие сверхчеловеческих способностей.

Между тем предприниматели все же осведомлены о том, смягчает или ужесточает Федеральный резерв

в настоящий момент свою политику. Однако наиболее важным для них в этой ситуации является знание того, как долго он будет придерживаться этого курса. У Федерального резерва есть причины, чтобы действовать вопреки любым ожиданиям, формирующимся в деловом сообществе. Если бизнесмены считают, что Федеральный резерв повысит ставки, и поэтому воздерживаются от найма новых работников, запуска новых проектов, заказа новых капитальных товаров и прочего, то тогда Федеральный резерв, наблюдая за динамикой занятости, расходов на капитальные товары и т.д., будет *менее* склонен к повышению ставок. Федеральный резерв пояснит, что экономический рост, судя по всему, остается «под контролем». Разумеется, верно и обратное: если в Федеральном резерве считают, что предприниматели, активно нанимая новых работников, запуская новые проекты и т.д., не ожидают повышения ставки, то вероятность этого повышения увеличится — экономика «перегрета»!

Упомянутое выше мнение Вагнера, что предприниматели более внимательно следят за действиями Федерального резерва, следует дополнить указанием на то, что и Федеральный резерв стал пристальнее следить за действиями предпринимателей. Предприниматели и Федеральный резерв занимаются чем-то вроде игры в покер, и поэтому трудно понять, каким образом можно винить предпринимателей за то, что они не всегда верно угадывают, с какой карты собирается выйти Федеральный резерв.

Кроме того, мы должны рассмотреть вопрос, кто из предпринимателей будет располагать наиболее сильной мотивацией для того, чтобы первым воспользоваться более доступным кредитом, и в какое положение это поставит остальных.

Чтобы упростить задачу, разделим предпринимателей на две группы — А и Б. (Столь резкое разграничение, как будет показано, не является определяющим для нашего анализа; это всего лишь способ упростить картину.) Предприниматели группы А — это те, чей бизнес в настоящий момент является прибыльным, то есть те, кто способны наиболее верно интерпретировать текущие рыночные условия и прогнозировать будущее. Представители группы Б — это предприниматели, балансирующие на грани выживания, терпящие убытки или вообще не располагающие капиталом, «начинающие с нуля», то есть люди, не проявившие особого дара предвидеть будущее состояние рынка.

Теперь давайте вернемся к началу бума. На дворе 1996 год, и Федеральный резерв начинает расширять кредит. Куда направляются новые средства? Представители группы А совсем не обязательно нуждаются в дополнительном кредите. Если они захотят расширяться, у них есть доступ к собственному потоку наличности. До начала экспансии они имели наилучшие возможности для получения кредитов под залог имущества. Вполне вероятно, они уже пережили несколько бумов и теперь, научившись правильно оценивать рыночную ситуацию, подозревают, что присутствуют

при начале очередного бума. В подобных условиях, прежде чем принимать решение о расширении бизнеса, они будут предусмотрительны.

Ситуация с представителями группы Б между тем совершенно иная. Их предприятия низкорентабельны, а то и вообще еще не существуют. Ранее им уже отказали в финансировании. Даже если они *смогут* определить, что являются свидетелями искусственного бума, то в любом случае для них могло бы иметь смысл «попытать судьбу». Сейчас они либо лишены финансирования, либо балансируют на грани разорения. Если они воспользуются бумом, то их ждет несколько лет жизни на широкую ногу. И как знать, а вдруг их бизнес устоит! Или, допустим, они создадут достаточную клиентурную базу, чтобы ее перепродать, а этого, возможно, даже хватит, чтобы затем отойти от дел. В таком случае для них, вероятно, будет уже не важно, разорится ли в итоге их компания.

Они используют дешевый кредит для того, чтобы расширить или открыть свое дело. Нужно учесть, что представители группы А гораздо менее подвержены подобной мотивации — они в любом случае предполагают вести жизнь на широкую ногу, поскольку их бизнес уже успешен.

По мере того как группа Б основывает и расширяет свои предприятия, бум начинает принимать реальные очертания. Тем временем можно наблюдать, что текущее положение представителей группы А тоже изменилось: «Разумеется, для того, чтобы продолжать производство в расширенном масштабе, вызванном

ростом кредита, все предприниматели, как те, кто расширил свою деятельность, так и те, кто сохранил прежние объемы производства, нуждаются в дополнительных средствах, поскольку издержки производства стали выше» (Мизес «Человеческая деятельность»).

Несмотря на то что наиболее компетентные предприниматели подозревают, что экспансия является искусственной, большинство из них не может позволить себе свернуть бизнес на время бума. Если же такой возможности нет, они вынуждены все больше конкурировать с группой Б за доступ к факторам производства. Возьмем, к примеру, относящуюся к группе А компанию «Сенсибл софтвер, инк.» и компанию «Дотти дотком» из группы Б.

«Дотти дотком», в избытке располагая кредитным капиталом, а также неким «сверхгениальным бизнес-планом», привлекает самых квалифицированных программистов окладами, сопоставимыми с оплатой труда в «Сенсибл», вместе с тем предлагая опционы, которые, возможно, будут стоить миллионы после первоначального размещения акций. (Это пример инвестирования в капитальные товары отдаленного порядка, поскольку крупные специалисты требуются прежде всего для сложных проектов, на реализацию которых обычно уходит несколько лет.) «Сенсибл» не может позволить, чтобы ее лучшие программисты перешли в «Дотти». Она должна предложить им конкурентоспособную цену.

Однако для финансового подкрепления своих предложений «Сенсибл» также должна воспользоваться

дешевым кредитом, которым пользуется «Дотти». При рыночной ставке процента, действовавшей в начале бума, «Сенсибл» уже предлагала те цены за капиталные товары, которые считала маргинально выгодными. Поэтому предприниматели группы А волей-неволей вынуждены тоже участвовать в бума. Они надеются на то, что в период спада исходная устойчивость их предприятия, а также тот факт, что они расширились менее активно, чем представители группы Б, помогут им устоять на ногах, хотя, конечно, увольнений избежать не удастся...

Или рассмотрим ситуацию, в которой находится управляющий взаимным фондом, принадлежащим к группе А. Он подозревает, что курсы акций искусственно завышены. Если он просто переведет свои средства в наличность и попытается отсидеться в стороне, он обречен. Все его клиенты уйдут, и он так и не дотянет до биржевого краха, который докажет его правоту. Чтобы остаться в бизнесе, он должен продолжать вкладывать в акции, быть может, хранить чуть больше, чем обычно, наличных средств и внимательно высматривать признаки изменений.

То же относится к банкам. Именно маргинальные, предельные кредиторы, наименее способные оценить кредитные риски, меньше всего могут потерять и больше всего могут выиграть от активного участия в бума. Именно они будут располагать наибольшей мотивацией для расширения кредита. Более благоразумные и расчетливые кредиторы в конечном итоге тоже будут втянуты в это безумие, чтобы иметь возможность

поддерживать конкурентоспособность. Проблема усугубляется склонностью Международного валютного фонда, центральных банков и других государственных органов немедленно вмешиваться и спасать крупных инвесторов, когда они терпят бедствие. Мы уже упоминали о чрезвычайном кредите, предоставленном Мексике когда в этой стране разразился кризис, и спасательных мерах, предпринятых после крушения фонда «Лонг-терм кэпитал менеджмент», как двух показательных примера проявления проблемы морального риска. Когда вам обещают все выгоды от предоставления рискованного кредита, если ваш заемщик добьется успеха, а в случае его неудачи вы вполне можете рассчитывать, что государство придет вам на помощь, то, скорее всего, вы предоставите этот кредит!

Наше разделение предпринимателей на группы А и Б помогает также разъяснить коренное отличие искусственного бума от экспансии, подкрепленной сбережениями. Во втором случае предприниматели группы А способны почувствовать, что потребители действительно желают удлинения производственного процесса и увеличения инвестиций в капитальные товары, о чем свидетельствует увеличение объемов сбережений. В связи с этим они активно стремятся воспользоваться новым кредитом, а потому нет никакой необходимости обращаться к предпринимателям группы Б, чтобы найти получателей денежных средств.

Разумеется, столь резкого полярного деления предпринимательских способностей не существует. Мы

прибегли к нему лишь для того, чтобы упростить наше обсуждение, однако и при более реалистичном предположении все основные выводы остаются неизменными.

Другая причина инвестиционных диспропорций во время бума, помимо межвременного аспекта — межличностный аспект: по мнению потребителей, предприниматели из группы Б менее всего заслуживают финансирования! Одной из корректирующих сил, способствующих наступлению спада, является тот факт, что капитал должен быть изъят у представителей группы Б и вновь передан в руки представителей группы А, которые способны лучше удовлетворить запросы потребителей.

Австрийская теория вполне соотносится с опытом реальных бумов и крахов. К примеру, архитектор, с которым я работал несколько лет назад, был хорошо осведомлен о том, что мы переживаем стадию бума. Он рассказывал мне, что был непосредственным свидетелем предыдущего краха в сфере недвижимости в конце восьмидесятых. Ожидая начала следующего спада, этот архитектор тем не менее расширил свой бизнес. Просто к нему поступали предложения о работе, которые он не имел возможности отклонить.

Тем временем, пока строители с устоявшейся репутацией были слишком заняты, повсюду неожиданно возникли их новые конкуренты. Когда в 2001 году начался спад, один местный подрядчик сказал мне: «Некоторые разорятся — но это как раз те, кому в первую очередь нечего делать в нашем бизнесе». Как сказал, комментируя эту главу, преподаватель

экономики из Обернского университета Роджер Гаррисон: «В своих лекциях при объяснении этого момента (т.е. вашего предпринимателя из группы Б) я часто говорю о “маргинальном претенденте на ссуду”. На операционном уровне релевантной границей выдачи/невыдачи кредита является кредитоспособность заемщика, а не изменение процентной ставки в ту или другую сторону на $1/8$ процента».

Игры с процентной ставкой

Как подчеркивает Вагнер, представление, будто австрийский цикл зависит от систематических предсказуемых ошибок со стороны предпринимателей, возникает из-за того, что не проводится различия между индивидуальными и агрегированными результатами. Разумеется, всеведущий социалистический плановик в условиях абсолютного контроля над экономикой, который в отсутствие рынка капитала каким-то чудесным образом решил проблему экономического расчета, не сделает выбор в пользу неравномерной временной структуры производства. Однако в рыночной экономике, как отмечает Вагнер, «стандартные переменные макроэкономики — темпы роста, показатели уровня безработицы и темпы инфляции — это не объекты для выбора с чьей-либо стороны, а, скорее, труднопрогнозируемые результаты сложных экономических процессов».

Чтобы пояснить основную мысль Вагнера, позвольте предложить еще одну, последнюю, метафору.

Представьте себе небольшой городок, расположенный на зеленой равнине. Это вполне обычный город, если не считать того, что городской совет овладел весьма необычной способностью и решил воспользоваться ей самым причудливым образом. Каким-то образом этот совет изобрел способ ежедневно в полночь изымать у каждого жителя 50 процентов запасенных товаров, включая деньги. Любые попытки укрыть свое добро от совета тщетны. В порыве перераспределенческой фантазии совет решает, что каждый день в шесть часов утра вся эта груда имущества будет выкладываться посреди зеленой лужайки, и любой житель города может прийти туда и взять что пожелает.

Очевидно, что эта операция не может сделать город в целом богаче. В самом деле, если все теперь тратят время, пытаясь заполучить обратно как можно больше вещей из этой кучи, уровень жизни в городе неизбежно упадет. (Несомненно, у них были более продуктивные занятия до того, как внедрили эту программу, потребовавшую ежеутренне собираться на лугу в шесть часов.) Некоторые менее состоятельные жители могут случайно и улучшить свое положение, но со временем суммарный результат от утраты производительности негативно отразится и на них. Кроме того, описанный нами процесс приведет к перераспределению богатства, в ходе чего оно будет переходить из рук тех, кто лучше всех удовлетворяет нужды потребителей, к тем, кто проворнее всех растаскивает имущество на биржевом лугу.

Тем не менее нельзя сказать, что жители города совершают экономическую ошибку, каждое утро

собираясь на лугу в 5:55. Они зависят от явления, которое не в состоянии контролировать. Любое из принимаемых ими на своем микроуровне решений вынуждает их участвовать в этом спектакле, даже несмотря на тот факт, что на макроуровне подобная деятельность убыточна. Чтобы вызвать к жизни эту убыточную деятельность, понадобилось совершить лишь одну ошибку, и эта ошибка кроется в сумасбродной политике городского совета.

Во время кредитной экспансии предприниматели попадают в похожее положение. С одной стороны, они могут подозревать, что в долгосрочной перспективе вся эта лихорадочная возня на лугу непродуктивна. С другой стороны, они не в состоянии заниматься производством без ресурсов, не имея возможности получить доступ к факторам производства. Пока последние будут ежедневно размещаться на лугу, предприниматели будут вынуждены отправляться туда и участвовать в конкурентной борьбе за право их использования. Разработано множество долгосрочных и уже реализующихся планов, которые предполагают наличие доступа к этим факторам. В большинстве случаев в финансовом отношении просто невозможно приостановить выполнение этих планов до тех пор, пока не окончится кредитная экспансия центрального банка.

Энтони Карилли и Грегори Демпстер в статье в «Ревью оф остриан экономикс» рассматривают теорию экономического цикла австрийской школы с точки зрения теории игр. Как я уже отмечал, представители австрийской школы считают, что теория игр лишь отчасти

применима к рыночному обмену. Однако отношения между инвесторами и Федеральным резервом во многом действительно напоминают игру.

Карилли и Демпстер применяют простейшую модель теории игр, чтобы с ее помощью объяснить ожидания и австрийскую теорию экономического цикла. Федеральный резерв выступает в роли «игорного дома». Игроками являются инвесторы. Для всех будет лучше, если никто не воспользуется искусственно низкими ставками. При этом для каждого отдельного игрока худшим исходом станет ситуация, когда он не воспользуется низкой ставкой, а все его конкуренты сделают это. Лучшим же результатом для каждого отдельного игрока будет ситуация, когда он воспользуется кредитной экспансией, а его конкуренты — нет. Поскольку ни один из предпринимателей не может рассчитывать, что все его конкуренты откажутся от легкого кредита, то оптимальный его ход заключается в том, чтобы первым «направить свой автобус» через пустыню.

Ранее у нас был всего один водитель автобуса, символизирующий предпринимателей, который управлял единственным автобусом, изображающим экономику. Пассажиры (потребители) проголосовали за определенный уровень кондиционирования во время поездки, однако Федеральный резерв подменил их решение своим.

Чтобы рассмотреть ситуацию с точки зрения теории игр, необходимо представить себе множество автобусов, собирающихся везти пассажиров через пустыню.

Для дозаправки по пустыне рассредоточено несколько АЗС с ограниченными запасами горючего. Водители ведут конкурентную борьбу за пассажиров, которые выбирают автобус в зависимости от комфорта и скорости, предлагаемых водителем. Водители знают, что у них нет достоверных сведений о предпочтениях пассажиров в отношении кондиционирования воздуха, и не имеют представления, как та температура, которую они обеспечили, соотносится с этими предпочтениями.

Те водители (предприниматели), которые первыми решатся использовать кажущееся низким временное предпочтение пассажиров, больше и преуспевают, пересекая пустыню. Они раньше других появятся на промежуточной заправочной станции и востребуют дефицитное горючее, чтобы завершить рейс. Между тем те водители, которые не решаются или медлят воспользоваться кажущимся низким временным предпочтением, рискуют остаться вообще без пассажиров.

Кроме того, поскольку предполагаемое предпочтение в отношении кондиционирования (т.е. ставка процента) занижено, это привлекает в бизнес новых водителей, многие из которых, не обладая достаточной квалификацией, просто не видят лучшего способа «преуспеть», кроме как попытаться свои силы в перевозке пассажиров через пустыню. А вдруг им все же удастся ее пересечь!

Очевидно, что ситуация далека от оптимальной. Всякий раз, когда Федеральный резерв устанавливает предполагаемый спрос на кондиционирование (текущее потребление), который гораздо ниже реального

показателя, многим автобусам не удастся пересечь пустыню. Устранение последствий проблемы (ликвидация ошибочных инвестиций, или, возвращаясь к нашей аналогии, отправка на помощь эвакуаторов — бензина-то больше нет и на базе!) привносит в процесс производства излишние расходы, порождая убытки периода спада. Однако не ясно, почему виновными считают водителей...

Одной из наиболее известных экономических теорий является закон Сэя, впервые сформулированный Жаном-Батистом Сэем: предложение товара на рынке всегда означает наличие спроса на другие товары. Если я продаю яблоки, это объясняется тем, что на вырученные деньги я собираюсь купить бананы. Разумеется, на рынке в какой-то момент времени может иметь место чрезмерное или недостаточное предложение конкретного товара, если *учитывать его текущую цену*. Но мы уже знаем, что в условиях свободного рынка подобные ситуации довольно быстро подвергаются самокорректировке: если цена на какой-то товар слишком высока, некоторые продавцы столкнутся с трудностями при попытке продать свои товары и вынуждены будут снизить цену. Если цена слишком низка, какие-то покупатели столкнутся с трудностями при попытке приобрести товар и будут иметь повод согласиться на более высокую цену.

Если государство не вмешивается в работу рынка, ограничивая минимальный или максимальный уровень цен, то случаев долговременного переизбытка или дефицита товаров не возникнет. Однако, как мы

выяснили в предыдущей главе, фиксация цен способна это изменить. Установление минимальной ставки заработной платы, а также тот факт, что государство позволяет профсоюзам пускать в ход меры принуждения, с тем чтобы добиться нерыночных ставок заработной платы для своих членов, приводят к устойчивому избытку рабочей силы на рынке.

При том, что весь объем предложения товаров действительно означает спрос на другие товары, не все из них будут востребованы немедленно. Одни товары подразумевают спрос на текущие товары, другие — спрос на товары, к которым продавец рассчитывает получить доступ в тот или иной момент в будущем. Продавец (то есть рабочий, капиталист или предприниматель), успешно обменяв свой продукт на деньги, предъявляет будущий спрос путем сбережения части своих доходов. Именно отказ от немедленного спроса делает доступными ресурсы, которые могут быть использованы для создания капитальных товаров, которые будут задействованы в производстве потребительских товаров, которые удовлетворят будущий спрос.

Структура капитала задается структурой наших планов. Реализация планов требует времени. Конкретный капитальный товар включается в план на совершенно определенном этапе появления потребительского товара. Мы можем назвать это временной структурой предложения. Спрос будет иметь схожую структуру: какие-то товары будут потребляться в течение длительных периодов, какие-то товары откладываются

для более позднего потребления, а деньги сберегаются людьми, планирующими использовать их для приобретения потребительских товаров в будущем. Чем лучше будет согласована временная структура предложения и временная структура спроса, тем более плавно будет функционировать экономика.

Рыночная цена, выстраивающая эту структуру — это ставка процента, или цена времени. Устанавливая ставку процента, центральный банк фиксирует рыночную цену времени. По сути эта ситуация практически ничем не отличается от любой другой разновидности фиксирования цен. Но поскольку объектом этого рынка является время, негативные последствия искусственной цены обнаруживаются не сразу. (Государство вряд ли стало бы намеренно регулировать рынок времени, на котором негативные последствия проявлялись бы сразу, а позитивные — много позже!) Из-за временного лага сложнее соотнести отдаленные проблемы с более ранним вмешательством — все-таки первоначальные результаты искусственного снижения процентной ставки выглядят вполне благоприятными.

Теория экономического цикла австрийской школы отнюдь не основывается на том, что предприниматели медлительны или не способны учиться. Но ошибка действительно является ключевой частью теории — только ошибка эта заключается в излишней самонадеянности со стороны центрального банка, уверенного, что он может определить «правильную» ставку процента лучше, чем те, кто действительно ссужает и заимствует.

ГЛАВА 14

Опасен на любой скорости

Об улучшении рынка путем регулирования

Безопасность продукции

При рассмотрении возможностей нерегулируемого рынка часто возникает вопрос о том, как без государственного вмешательства защитить потребителей от опасной продукции.

Безопасность не представляет собой абсолютную ценность, безусловно превосходящую все остальные. Если бы все ездили на бронетранспортерах стоимостью несколько миллионов долларов или если бы всем запретили ездить быстрее двух миль в час, автомагистрали стали бы намного безопаснее. Тот факт, что никто не выдвигает таких идей, сам по себе свидетельствует, что даже самые упрямые сторонники защиты потребителя понимают: безопасность необходимо соотносить с другими факторами. Продукция должна быть не «абсолютно безопасной», что бы это ни значило, а лишь «достаточно безопасной». Однако попытки государства обеспечить достаточную безопасность продукции сталкиваются с непреодолимым препятствием. У государства, искалечившего ценовой механизм своим вмешательством, не остается средств, при помощи которых можно было бы оценить, какой компромисс между безопасностью, стоимостью,

удобствами и другими характеристиками продукции удовлетворит потребителей.

На свободном рынке этим компромиссом управляет как раз стремление предпринимателей получить прибыль, удовлетворяя потребительский спрос. Предположим, что на рынке бензопил установилось простое состояние покоя, и при этом, так уж получилось, степень безопасности пил разных производителей одинакова. Производители, стремясь получить прибыль, свели затраты на производство бензопил до минимума, исходя из имеющихся у них средств. Конкуренция тоже будет вынуждать предпринимателей производить пилы наивысшего качества, достижимого при каждом заданном уровне издержек. Таким образом, повышение безопасности может быть достигнуто лишь за счет увеличения издержек.

Теперь представим, что существуют такие меры повышения безопасности, которые некоторые потребители ценят больше, чем издержки от добавления затрат на их внедрение к стоимости продукции. Это означает, что потенциал некоторых факторов производства (будь то инженеры по технике безопасности, контролеры качества, устройства автоматического отключения и т.д.) в деле удовлетворения потребительского спроса используется не в полной мере, и соответственно возможности этих факторов способствовать росту удовлетворения потребителей не полностью отражается в их ценах. Разница в ценах факторов производства и конечных потребительских товаров позволяет получить предпринимательскую прибыль. Предприниматель

может приобрести недооцененные ресурсы и использовать их для выпуска продукции, выручка от продажи которой будет больше, чем издержки ее производства. Мы имеем все основания предположить, что какой-нибудь предприниматель в своем бесконечном поиске источников будущей прибыли поймет, что такая разница существует.

Рыночный процесс, конечно, не гарантирует, что будут выявлены все возможности, сулящие потенциальную прибыль. Однако, иначе как в поиске прибыли эти возможности найти невозможно — разве что с помощью догадок! Более того, хотя гадание без цен и может периодически давать правильный результат, оно не в состоянии выявить успех даже постфактум. У предпринимателей есть обратная связь с потребителем, позволяющая определить, правильно ли был определен потребительский спрос: было ли начинание прибыльным? С другой стороны, если государство вмешается в работу рынка бензопил и предпишет определенную техническую характеристику, будет нарушен механизм, при помощи которого только и можно определить, ценит ли потребитель данную характеристику выше связанных с ней затрат. Поскольку теперь у *всех* бензопил будет такая характеристика, потребителю придется платить за нее в любом случае, хочет он того или нет! Никто уже не скажет, считают ли потребители это разумным компромиссом, поскольку они больше не смогут выразить свои предпочтения, выбирая между пилами, имеющими данную характеристику и не имеющими ее.

Ничто не гарантирует, что государство, требуя наличия какой-либо технической характеристики, повышающей безопасность товара, не снизит нашу безопасность, упустив какой-то иной, более важный ее элемент. Майкл Левин в статье «Маркировка и потребительский выбор», опубликованной в бюллетене «Фри маркет», описывает как был удивлен, обнаружив в новой куртке сына шнурок для затягивания капюшона. Шнурок удалили в результате давления со стороны Комиссии по безопасности продукции для потребителей. По-видимому, у кого-то из детей шнурок зацепился за что-то, и они получили травму. Однако не исключено, что риск заболеть воспалением легких в условиях холодного климата выше, чем вероятность (минимальная) того, что шнурок за что-то зацепится. Кто знает! Государство столкнулось с несколькими несчастными случаями и увидело для себя возможность «действовать решительно». А пока что, указывает Левин, его сын «никак не может понять, как ему затягивать свой капюшон на промозглом нью-йоркском ветру».

Мой приятель, познакомившись с этими рассуждениями, сказал: «Хорошо, но у меня нет времени изучать безопасность каждого товара, который я покупаю, а правительство может нанять людей, которые будут заниматься этим вопросом полный рабочий день».

Это, безусловно, верно. Будь каждый потребитель вынужден самостоятельно определять безопасность товара, мир стал бы намного более опасным местом. Но в этом беспокойстве в неявном виде содержится

убеждение, что если эта роль не по силам государству, то и никто другой не справится с ней. При этом упускаются из виду иные важные источники информации о безопасности, которые на свободном рынке действовали бы даже более эффективно, чем сейчас. Они не только есть, но и обладают отличительным преимуществом, состоящим в том, что решение об их использовании принимается добровольно. Возможно, меня не волнует, насколько безопасна моя бензопила — лишь бы валила деревья «очень быстро». Тогда с какой стати я должен платить за тесты на безопасность, которые меня не интересуют?

Одним из источников информации по безопасности, предоставляемой в частном порядке, являются такие независимые потребительские издания, как, например, «Консьюмер репорт». Сегодня они предоставляют потребителям абсолютно надежную информацию, однако спрос на нее, а отсюда — и ее предложение, подавляется конкуренцией со стороны «бесплатной» потребительской информации и защитой со стороны государства. (Она, конечно, не бесплатна для нас как налогоплательщиков, но поскольку мы платим за нее вне зависимости от того, пользуемся ею или нет, нам как потребителям не надо дополнительно платить за ее использование.) Некоторые религиозные и этнические группы также имеют традиционные частные стандарты безопасности, например, обозначение продуктов как кошерных.

Или взгляните на находящуюся поблизости электротехнику и вы увидите надпись: «UL Mark», что

расшифровывается как «Underwriters Laboratories Mark» («Знак Лаборатории по технике безопасности»). Каждый год этот знак наносится на 17 миллиардов единиц товаров как свидетельство того, что продукция соответствует некоторому стандарту по безопасности. «Андеррайтерс лабораториз» предоставляет свои услуги уже больше 100 лет и начала свою деятельность задолго до появления различных регулирующих норм. Это полностью частная компания, 6000 сотрудников которой проверяют 20 000 типов различной продукции. Нанесение ее маркировки не является обязательным. Существование организаций, подобных «Андеррайтерс лабораториз», возможно потому, что большинство компаний полагает невыгодным убивать своих клиентов — ведь, во-первых, это создает плохую репутацию, а во-вторых, как подтверждается маркетинговыми исследованиями, мертвый потребитель не в пример скупее живого.

Всегда есть риск, что тестирующая организация начнет зависеть от какого-нибудь крупного клиента и его продукцию будет проверять менее строго. Однако использование этих опасений для оправдания государственных стандартов по безопасности некорректно по двум причинам. Прежде всего, это предполагает, что государственные организации не сталкиваются с такими же проблемами. Школа общественного выбора давно уже развенчала эту идею.

Далее, при этом игнорируется тот факт, что как в данном случае, так и во всех остальных, лучшим другом потребителя неизменно остается конкуренция.

На свободном рынке, если качество работы тестирующей организации неудовлетворительно, ее конкуренты, указав на это, вскоре уведут от нее клиентов и получат прибыль. По моей оценке, лучшим источником информации по безопасности продукции любой компании и являются ее конкуренты. Среди экономических агентов самая большая мотивация изучать приборы компании А у ее конкурента, компании В — производителя аналогичных приборов! Средством, с помощью которого подобная информация доводится до сведения потребителей, является реклама. Примером компаний, сделавших основной упор на рекламу высоких стандартов безопасности их продуктов, могут служить такие компании, как «Вольво» и «Мишлен».

Эмпирические исследования безопасности продукции подтверждают наши теоретические рассуждения. Экономист Рональд Коуз так описывает результаты обширного исследования практики регулирования выпуска на рынок лекарственных препаратов в США, проведенного Сэмом Пельцманом: «Выгоды (если они вообще были), полученные благодаря исключению неэффективных или вредных лекарственных препаратов, сильно обесценивались тем ущербом, который общество претерпело от невыпуска на рынок эффективных лекарств» («Essays on Economics and Economists»). Сотрудник журнала «Ризн» Джейкоб Саллам в статье «Убийственная безопасность» утверждает, что нормы безопасности на федеральных авиалиниях, скорее всего, приведут к жертвам. В статье «Алкогольная слепота» Саллам также указывает, что из-за федеральных норм

сильно ограничивается упоминание благотворного воздействия на здоровье умеренного употребления алкоголя. Экономист из Университета Дикинсона Никола Тайнен провел обширное исследование, показавшее, что именно общественная система водоснабжения в Лондоне, национализированная в XIX веке во имя общественной безопасности, нередко приводила к возникновению больших эпидемий, которые призвана была предотвращать. Кроме того, частные поставщики воды начали повышать качество воды задолго до вмешательства государства.

Люди по-разному относятся к риску и по-разному же смотрят на приносимые рискованной деятельностью выгоды. Государственные нормы с их подходом к этому компромиссу по принципу «один размер подойдет всем», попросту являются попыткой горстки людей сделать выбор за всех остальных. Они опасны на любой скорости.

Ода дефектам

Качество продукции весьма сродни безопасности, а порой, например, в случае эластичных тросов для «тарзанки», «качество» может выступать синонимом «безопасности». Это еще одна область провала рынка, в которую государство «должно вмешаться и исправить» результат рыночного процесса.

Один из видов продукции, которую постоянно обвиняют в чрезмерно низкой надежности — программное обеспечение компьютеров. Пару лет назад

обозреватель отдела науки и техники в «Уолл-Стрит джорнэл» Уолтер Моссберг написал статью «Зависания “Виндоуз”: сил больше нет!», в которой он критиковал надежность программного обеспечения на своем персональном компьютере. По мнению Моссберга, «[Компьютеры] должны просто работать, все время». Подобным же образом ведущий отдела науки и техники газеты «Сан-Хосе меркури ньюс» Дэн Гиллмор выражает недовольство «просто скандальным отношением [технической индустрии] к надежности и обслуживанию клиентов».

Из года в год бесчисленное количество авторов пишут статьи на аналогичные темы: компьютерные системы изобилуют дефектами, нет никакого оправдания даже одному дефекту в программном обеспечении, «если бы программисты строили мосты», то мы боялись бы по ним ездить, и т.д. С их точки зрения, дефекты программного обеспечения — это вопрос этики, а не результат хорошо известного компромисса между жесткими сроками разработки, издержками и качеством. По их мнению, никакой компромисс не возможен: дефекты — это моральный порок; должно быть гарантировано полное отсутствие дефектов, каких бы издержек и напряженного графика работ это ни требовало.

Осознанно или нет, все эти авторы утверждают, что на рынке программного обеспечения попирается суверенитет потребителей. Последние предпочли бы приобретать программное обеспечение без дефектов по любой цене, но алчные компании, пекущиеся только

о своей выгоде, каким-то образом навязывают им имеющееся сегодня недостаточно отлаженное программное обеспечение.

Но отвечает ли интересам потребителя бездефектное программное обеспечение? Рассмотрим такой пример. Одно время я работал в коммерческом товариществе, торговавшем акциями на деньги партнеров. В этом товариществе те, кто давал спецификацию на программное обеспечение, те, кто управлял его разработкой, те, кто платил за разработку, а также конечные пользователи были одними и теми же людьми. Всякий риск, что эти люди, руководящие разработкой продукции, неправильно понимают свои интересы в качестве пользователей конечной продукции, был исключен. Тем не менее я поразился, с какой скоростью, практически без тестирования, трейдеры начали использовать мою первую разработку. Один из партнеров объяснил мне, что это не было ни глупостью, ни невежеством, а всего лишь голым расчетом. Для компании, создающей автоматические трейдинговые системы, мерилom ее качества служит отношение количества хороших сделок (другими словами, сделок, заключение которых системой соответствовало намерениям ее разработчиков) к количеству плохих сделок. Если средние издержки плохой сделки составляют 6000 долларов, а средняя прибыль от хорошей сделки составляет 4000 долларов, то в случае, если система генерирует 61 процент хороших сделок, она прибыльна. Любое тестирование после достижения этого показателя и до ввода в эксплуатацию потребует от компании

дополнительных затрат. Дальнейшее тестирование может сделать систему более прибыльной, но, как только она достигает 61-процентной надежности, ее стоит вводить в эксплуатацию.

После публикации статьи Моссберга одна женщина написала в своем отклике: «Мне никогда не приходится перезапускать холодильник, что бы я в него ни положила». Но холодильник со всем содержимым делает одно и то же — хранит в холоде. Ему не надо подключаться к кочану капусты, форматировать сахар, пересчитывать остроту хрена или проверять орфографию на этикетках банок с вашими соленьями. На самом деле он продолжает вырабатывать холод, даже если пуст: в случае программного обеспечения мы сочли бы это дефектом. Холодильник — сравнительно простое устройство; инженер по холодильным камерам объяснит нам принцип его внутреннего устройства за полчаса. С другой стороны, современные компьютерные системы — одни из наиболее сложных устройств, когда-либо созданных людьми. Для того чтобы с нуля получить весьма общее представление о принципах их работы, понадобятся годы.

Продолжая выражать свое недовольство, Гиллмор пишет: «Бытовая техника никогда не ломается». Похоже, он пребывает в блаженном неведении относительно существования специалистов по ремонту стиральных машин, водопроводчиков, электриков, телефонных монтеров и рабочих многих других профессий, помогающих поддерживать в порядке состояние наших домов.

Фантазии о жизни в идеальном мире, где всего имеется в избытке, не имеют ничего общего с экономической наукой. В таком мире уже не будет никаких экономических благ, а экономическая наука утратит свое значение. Потребители, без сомнения, предпочли бы программное обеспечение, имеющее все функции, которые когда-либо смогут понадобиться, лишенное дефектов и появляющееся на жестком диске бесплатно. Но здесь, в реальном мире, мы должны выбирать *A* и отказываться от *B*. Программное обеспечение можно сделать более надежным лишь за счет отказа от определенных функций или за счет увеличения затрат на его разработку, или того и другого одновременно. Делая покупки, потребители выражают свои предпочтения в отношении этого компромисса.

Гиллмор пишет: «[Потребители] просто не хотят задуматься о том, что низкие цены подразумевают не бог весть какое качество... Люди должны отдавать предпочтение компаниям, обеспечивающим высокий уровень разработок, и быть готовыми платить больше». Ему не приходит в голову, что потребители могут быть прекрасно осведомлены о существовании компромисса между ценой и надежностью функционирования и сознательно выбирать более низкую цену в ущерб надежности функционирования. Тот, кто пользуется услугами брокерской фирмы через интернет, может решить, что экономия 15 долларов на сделке стоит того, что услуга недоступна один раз в месяц в течение одного часа. Почему бы потребителю не пойти на такой компромисс, если это его устраивает?»

ГЛАВА 15

Кто-то теряет, кто-то находит

*О внешних эффектах,
положительных и отрицательных*

Теория внешних эффектов

В создании теории *внешних эффектов* решающую роль сыграл британский экономист Артур Пигу. Эта теория изучает случаи, когда выгоды или издержки экономической деятельности затрагивают третьих лиц. Издержки, которые возлагаются на третьих лиц, называются *отрицательным внешним эффектом*. Когда третьи лица получают выгоду от деятельности, в которой не принимают непосредственного участия, эта выгода именуется *положительным внешним эффектом*. Проблема внешних эффектов, будучи частью экономической теории благосостояния, превратилась в область весьма активных научных изысканий после появления работы Пигу в начале XX века.

Существуют стандартные примеры, иллюстрирующие разновидности внешних эффектов. Загрязнение окружающей среды — типичный пример отрицательного внешнего эффекта. Допустим, я управляю фабрикой, изготавливающей пластмассовые игрушки, которая расположена на берегу реки. В качестве побочного продукта производства я сбрасываю в реку множество отходов. Это причиняет огромный ущерб

местным жителям, поскольку, как всем известно, подобные отходы распространяют зловоние. Если ни мне, ни моим заказчикам не приходится оплачивать ущерб, то наше решение о количестве игрушек, которое следует изготовить, будет в определенном смысле неверным. Будь я вынужден оплачивать эти издержки, я запланировал бы меньший объем производства. Вместо этого я изготавливаю «слишком много» игрушек, тогда как местные жители вынуждены расплачиваться за часть моей деятельности.

Пигу предложил облагать налогами те виды деятельности, которые порождают отрицательные внешние эффекты. Типичный пример — налоги на выброс загрязняющих веществ для промышленных предприятий. Еще один способ регулирования внешних эффектов, получивший широкое распространение — законодательное регламентирование допустимого объема деятельности (например, законы, запрещающие шумные сборища в определенное время суток).

Положительный внешний эффект возникает, когда какие-то выгоды от экономической деятельности получают те, кто не принимает в ней непосредственного участия. Типичный пример здесь — улучшение внешнего вида чьей-либо недвижимости. Человек, покрасивший свой дом, приносит выгоду не только себе, но и соседям, чей вид из окон бесплатно улучшается. Утверждается, что предложение благ, порождающих положительные внешние эффекты, будет «недостаточным», поскольку производитель не принимает в расчет выгоду соседей.

В случае положительных внешних эффектов традиционная реакция государства заключается в том, чтобы субсидировать соответствующие виды деятельности или законодательно предписывать их выполнение. Например, правительство США субсидирует научные исследования в области альтернативных источников энергии. Начальное образование, которое, как считается, сопровождается положительными внешними эффектами, увеличивая число информированных граждан, во многих странах является обязательным (и также субсидируется государством).

В 1930-х годах Лайонел Роббинс подверг критике анализ Пигу. Роббинс указал на то, что, поскольку полезность не подлежит измерению, некорректно сравнивать уровни полезности различных людей, как того требует теория Пигу. Роббинс рекомендовал взять за основу для экономической теории благосостояния критерий улучшения по Парето, с которым мы познакомились в главе 11. Экономическая политика будет считаться однозначно оптимальной, если улучшит положение хотя бы одного человека (причем по его собственной оценке), не ухудшив при этом положение всех остальных. Роббинс считал, что если предположить, что люди обладают равной способностью к удовлетворению, экономическая наука все же может рекомендовать определенные меры государственного вмешательства.

В 1956 году в статье «К реконструкции экономической теории полезности и благосостояния» Мюррей Ротбард поставил под вопрос идею оправданности

экономического вмешательства на основе теории благосостояния. Он показал, что лишь на основе предпочтения, продемонстрированного в действии, можно определить, что действительно имеет ценность для действующего субъекта, а все попытки дедуцировать ценности с помощью математических формул без проявления их в действии бесперспективны. Только когда люди демонстрируют свои предпочтения посредством обмена, можно с полной уверенностью сказать, что, по мнению каждой из сторон, последующее положение будет для нее более выгодным, нежели предыдущее. Поскольку метод Пигу подразумевает введение налогов и субсидий в законодательном порядке, без добровольного обмена, то полученные таким способом цифры не более чем догадки.

Следующим ударом по интервенционистской теории благосостояния стала опубликованная в 1960 году статья будущего лауреата Нобелевской премии Рональда Коуза «Проблема общественных издержек». Коуз показывает, что до тех пор, пока права собственности четко определены, а транзакционные издержки невысоки, вовлеченные в некую ситуацию стороны всегда могут договориться о решении, в котором будут учтены любые внешние эффекты. Возьмем описанный выше случай с загрязнением реки фабрикой игрушек. Если люди, живущие ниже по течению, располагают правом собственности на реку, фабрике придется вести с ними переговоры, чтобы на законном основании избавляться от отходов производства с помощью принадлежащей им собственности. Нельзя сказать точно,

к какому решению пришли бы заинтересованные стороны: фабрика могла бы закрыться, местные жители согласились бы на оплату переезда, фабрика построила бы очистные сооружения или просто компенсировала ущерб пострадавшим от загрязнения. Зато можно утверждать, что в рамках системы добровольного обмена каждая сторона продемонстрирует, что предпочитает найденное решение ситуации, имевшей место до переговоров. (В конце концов каждая сторона может сохранить статус-кво, отказавшись от переговоров.)

Кроме того, отметим, что в соглашении, достигнутом в результате переговоров, будут учтены известные только им «конкретные обстоятельства времени и места». Владелец фабрики может знать о существовании альтернативного ресурса для производства игрушек, который не загрязняет реку. Местные жители, не исключено, давно в курсе, что река распространяет мерзкий запах и без фабрики, а значит, наилучшим вариантом для них будет переезд. В отличие от непосредственных участников регулирующие органы, как правило, не способны учитывать столь специфические подробности.

Высокие транзакционные издержки в состоянии сильно затруднить ведение переговоров о возможном решении проблемы. В подобных случаях оптимальное решение вновь предполагает наличие четко сформулированных прав собственности. К примеру, фабрике, чья деятельность ведет к загрязнению воздуха на довольно обширном пространстве, весьма сложно договориться с каждым, кого это затрагивает. В этом случае,

возможно, целесообразно определить права собственности таким образом, чтобы каждый человек имел право на то, чтобы на территории его собственности концентрация переносимых по воздуху загрязняющих веществ не превышала предельно допустимых уровней.

Анализ конкретных ситуаций показывает гибкость добровольного обмена в отношении потенциальных внешних эффектов. Один из наиболее распространенных примеров положительных внешних эффектов в экономической науке — выращивание фруктовых деревьев и пчеловодство. Садоводы обеспечивают выгоду пчеловодам в период цветения деревьев. Пчеловоды же приносят пользу садоводам, обеспечивая опыление. Стандартная теория утверждает, что ни одна из сторон не имеет стимулов к тому, чтобы принимать во внимание выгоду другой стороны. Следовательно, количество фруктовых садов и пчеловодов должно быть «недостаточным». Однако экономист Стивен Чен, изучив ситуацию в соответствующих регионах, обнаружил, что заинтересованные стороны довольно эффективно учитывают внешние эффекты, заключая договоры о взаимном увеличении производства до желаемых показателей. Как указывает Чен, экономистам стоило лишь заглянуть в телефонный справочник «Желтые страницы», чтобы найти там рубрику «Услуги по опылению».

Определенную роль в регулировании потенциальных внешних эффектов играет общественное давление. Если я не покрашу свой дом, соседи начнут проявлять недовольство. Меня могут не пригласить на очередную

соседскую вечеринку. Хайек утверждает, что те, кто ценит свободу, должны предпочитать общественное давление, направленное против «ненормативного» поведения по сравнению с прямыми и безоговорочными запретами. (Под «ненормативным» в нашем случае подразумевается всего лишь поведение, которое многие не одобряют, но которое отнюдь не нарушает чьих-либо прав на жизнь или собственность.) Если мне очень хочется покрасить свой дом в розовато-лиловый цвет, я вправе не обращать внимания на насмешливые взгляды и ухмылки соседей. Однако если цвет домов регламентируется государством, то у меня связаны руки.

Экономист из Университета Лойолы Уолтер Блок продолжил изучение проблемы внешних эффектов, развивая идеи Мюррея Ротбарда. Блок подверг критике традиционное разделение между общественными благами, которые должны производиться коллективно ввиду тех положительных внешних эффектов, что они создают, и товарами для индивидуального потребления, производство которых можно предоставить рынку. К общественным благам обычно относят дороги, школы, сбор мусора, парки, аэропорты, библиотеки, музеи, доставку почты и т.п. — достаточно просто посмотреть, что входит в обязанности городских властей. Общее мнение таково, что, если подобные блага будут предоставляться не за счет государства, многие попытаются воспользоваться ими бесплатно (так называемая проблема безбилетника).

Согласно меткому наблюдению Блока, слабым местом в подобной аргументации становится то обстоя-

тельство, что чуть ли не любой товар можно воспринимать как нечто, приносящее ту или иную выгоду третьим лицам. Вот, например, носки. Разве тот факт, что другие люди носят носки и мне не приходится днями напролет чувствовать запах потных ног, не приносит мне выгоду, за которую я не плачу? Следует ли потому считать носки общественным благом, которое только государство может поставлять в должном количестве? Подобная логика в конечном итоге привела бы к централизованно планируемой экономике, поскольку цена и объем поставок всех товаров определялись бы на основе государственного анализа издержек и выгод, а не потребительских оценок.

Кто создал пробку?

Пол Кругман в статье «Страна в пробке», опубликованной в 2001 году в «Нью-Йорк таймс», обращаясь к проблемам энергетической политики и транспорта, заметил: «Совсем не обязательно быть сторонником элитизма, чтобы считать, что страна приняла несколько ошибочных решений относительно использования энергоресурсов, а также в отношении образа жизни в более общем смысле. Почему? Потому что решения, которые мы принимаем, не отражают истинных издержек наших действий».

Не будем придирааться к его словам о том, что «страна» принимает какие-то решения. Кругман утверждает, что «страна» слишком много передвигается за рулем, поскольку каждый дополнительный

водитель создает отрицательные внешние эффекты для других водителей. Обойдем также вопрос о том, каким образом Кругман может указать издержки внешних эффектов вне связи с рыночными ценами. Не станем оспаривать его расчеты, согласно которым потери от простаивания в пробках в Атланте в 1999 году составили 2,6 млрд долларов. Решение каждого дополнительного человека сесть за руль обходится другим водителям в 14 долларов потерянного времени.

Кругман не удосуживается задаться вопросом, почему эти расходы не возлагаются на соответствующих водителей. Направляясь в оперу, мы не ожидаем увидеть там еще нескольких человек, претендующих на наше место. Мы никогда не сталкиваемся с двухчасовым стоянием в очереди в супермаркете. Эти ресурсы находятся в частном владении, и в интересах получения прибыли владельцы обладают мощным стимулом сделать все, чтобы их клиенты не испытывали неудобств. Несмотря на то что частные предприятия действительно, как правило, стремятся привлечь побольше клиентов и порой оказываются не в состоянии должным образом спланировать обслуживание всех, кто решил воспользоваться их услугами, в большинстве случаев подобные ситуации довольно быстро корректируются. Никому не нужен бизнес, который «настолько переполнен, что туда больше никто не заходит». Если бы владелец частной автострады обнаружил, что трасса переполнена, он просто повысил бы цену за право проехать по ней.

Вспомните последний случай, когда по дороге на работу вы обнаруживаете на шоссе некое непредвиденное строительство. В моих краях подобное обстоятельство запросто продлит на час путь из пригорода на работу. Умножьте этот час на количество людей, застрявших в пробке, и вы поймете, какие огромные издержки возложены на водителей владельцем дороги — государством.

Почему государство может свободно возлагать на нас эти издержки? С одной стороны, потому что мы платим за государственные дороги независимо от того, пользуемся мы ими или нет, а с другой — потому, что фактически сделав невозможным строительство дорог частными компаниями, государство обладает монополией на автомобильные дороги. Когда рыночный механизм, оценивающий сравнительную значимость дорог, скоростей передвижения, использования земельных участков, загрязнения и т.д., чрезвычайно деформирован, государство не в состоянии рационально распределять ограниченные ресурсы для выполнения намеченных задач. Решающим фактором при распределении ресурсов становится политическое давление.

К примеру, Джон Роуланд, бывший в момент написания этих строк губернатором штата, в котором я живу, в 1997 году так высказался по поводу железных дорог в Коннектикуте: «Учитывая количество пассажиров на некоторых маршрутах, не будет преувеличением сказать, что для штата было бы дешевле каждый год приобретать для пассажиров автомобили».

На некоторых линиях каждая поездка субсидировалась на сумму более 18 долларов. Однако план по ликвидации убыточных маршрутов был похоронен мощным противодействием со стороны оппозиции — главным образом состоятельных граждан, пользующихся железной дорогой для поездок в Нью-Йорк. Интересно, какую роль при расчете «издержек» закрытия этих маршрутов сыграли взносы заинтересованных лиц в избирательные фонды членов законодательного собрания штата.

Как отмечает Сэнфорд Икеда, подобные вмешательства способствуют тому, что политическая деятельность становится все более привлекательной по сравнению с добровольным обменом. Чем сильнее мое экономическое благополучие определяется политическим процессом, тем больше вероятность того, что я буду стараться увеличивать свои прибыли за счет лоббирования, а не за счет производства. Кроме того, чем больше мои соседи прибегают к политическому давлению, тем меньше я буду упорствовать в том, чтобы не следовать их примеру. Если никто не использует политические средства ради достижения своих личных целей, я буду всеми силами противиться тому, чтобы стать первым, кто на это пойдет. Однако, если большинство следует по этому пути, мое упорное нежелание присоединиться к ним, скорее всего, будет значительно поколеблено — в конце концов я могу сказать себе, что всего лишь пытаюсь «сравнять счет».

Постоянное вмешательство государства деформировало рынок транспортных услуг. Для приобретения

земельных участков, через которые прокладываются дороги, государство нередко использует право принудительно отчуждать частную собственность (за компенсацию), в связи с чем предполагаемая стоимость строительства отнюдь не отражает подлинную стоимость приобретения необходимой земли. Предложение услуг такси или маршрутных автобусов, которое в какой-то степени может заменить владение личным автомобилем, искусственно ограничивается. Все виды транспорта развивались в условиях жесткого государственного регулирования. Мы понятия не имеем о том, как выглядел бы транспортный рынок, если бы в течение последних нескольких столетий он развивался беспрепятственно.

Однако весьма странно, что тот же самый процесс, который в первую очередь и порождает внешние эффекты — государственное вмешательство — как правило, предлагается в качестве решения им же созданных проблем. Вместо поиска решений, которые позволят рынку транспортных услуг делать свое дело, большинство рекомендаций предусматривают новые вмешательства, призванные ликвидировать нежелательные последствия вмешательств предыдущих.

К примеру, Томас Соуэлл в книге «Основы экономики» говорит о том, что закон, требующий наличия брызговиков на автомобилях, вполне оправдан, поскольку: «Даже если все согласны, что выгоды от брызговиков значительно превосходят их стоимость, у нас нет никакой возможности приобрести эти выгоды на свободном рынке, так как вы не получаете никаких

выгод от тех брызговиков, которые покупаете сами... а получаете только от тех, что покупают другие».

Однако проблема Соуэлла возникает лишь в связи с тем, что дороги находятся в собственности государства. Владелец частной дороги мог бы интернализировать выгоду, потребовав наличия брызговиков и объявив об этом через рекламу. Те, кто предпочел бы платить за брызговики с тем условием, что это будут делать и все остальные, смогут воспользоваться дорогами, требующими их наличия.

Кругман в своей колонке прямо не призывает к какой-то определенной политике. Но когда он говорит, что государство должно придавать особое значение тому, чтобы «правильно воспринимать эти стимулы», следует понимать, что он подразумевает введение новых налогов на ископаемое топливо, на владение автомобилем, а также другие вмешательства в транспортный рынок.

Но государство не имеет возможности «правильно воспринимать стимулы» без рыночных цен, т.е. именно того фактора, который ликвидируется при вмешательстве! Государство неспособно угадывать цены, которые могли бы возникнуть в условиях свободного рынка! Каждое последующее вмешательство, призванное устранить последствия предыдущего, будет приносить новые искажения и порождать новые непредвиденные последствия.

Введение ограничений на средний показатель пробега на единицу расхода топлива вызвали бурный рост продаж внедорожников. Поскольку эти автомобили

считаются не легковыми, а грузовыми, к ним применяются менее строгие стандарты топливной экономичности. Попытки государства увеличить пробег на единицу расхода топлива подтолкнули потребителей к приобретению менее эффективных грузовых машин вместо автомобилей-универсалов, на которые распространяется регулирование. Как и следовало ожидать, стали раздаваться призывы к распространению ограничений на внедорожники. Компания «Форд» попыталась опередить новое законодательство, заранее улучшив показатели топливной экономичности своего семейства внедорожников.

Сторонники новых ограничений нередко утверждают, что соблюдение новых требований позволит увеличить прибыли и является целесообразным, так как исходит из сугубо деловых соображений. Например, Стив Грегерсон из «Отомоутив консалтинг групп» в газете «Хьюстон кроникл» высказался о решении концерна «Форд» так: «Это проницательное деловое решение. Они создают автомобиль, который будет принят рынком и отличается более экономичным расходом топлива, но при этом наделен некоторыми утилитарными функциями внедорожников».

Но если это действительно удачное деловое решение — а вполне возможно, так оно и есть! — то тогда какой-нибудь предприниматель несомненно воплотит его в жизнь и без вмешательства со стороны государства. Этот аргумент имеет смысл лишь при условии, что наши лучшие предприниматели одновременно выступают и в роли законодателей.

Глава 15. Кто-то теряет, кто-то находит

Свободный рынок, конечно, не панацея от всех невзгод. Он не продлевает жизнь и не способен гарантировать вам свидание субботним вечером. Частное предпринимательство отнюдь не исключает возможности грубейших просчетов. Однако как теория, так и практика показывают, что эти просчеты не имеют столь ужасных последствий и гораздо легче корректируются, нежели ошибки государственного предпринимательства, включая законодательную деятельность.

ГЛАВА 16

Чужая колея

О теории зависимости от предшествующего пути

Очередной провал рынка?

С недавних пор в качестве примера несостоятельности рынка настойчиво предлагается такое явление, как зависимость от предшествующего пути. Идея заключается в том, что рынки могут «застревать» на траектории развития, которая явно уступает другому возможному курсу. При этом никто из участников рынка в одиночку не в состоянии изменить ситуацию — именно в этом смысле рынок, как говорят, «застревает». Для любого отдельного участника рынка издержки перехода на более эффективный путь непомерно высоки. Однако он бы пошел на это, будь он уверен, что то же самое сделают все остальные.

Хороший пример такого рода — предпочтения лево- или правостороннего движения при езде на автомобиле. Допустим, ученые выяснили, что движение по левой стороне дороги, как в Великобритании, требует значительно меньшего напряжения, чем по правой стороне, как, например, в США. Узнав об этом, я, возможно, предпочел бы перейти на левостороннее движение. Но я совсем не хочу стать *первым*, кто делает это! Поскольку все остальные рассуждают точно так же, мы продолжаем ездить по правой стороне.

Следовательно, заключают те, кто говорит о несостоятельности рынка, только государство обладает достаточными возможностями для того, чтобы увести рынок с неэффективного пути. В популярной литературе обычно приводятся три примера, иллюстрирующих зависимость от предшествующего пути:

- клавиатура Дворака, «превосходящая» альтернатива нашему нынешнему стандарту QWERTY;
- формат видеокассет «Бетамакс», который уступил формату VHS в бытовой видеотехнике;
- операционная система «Макинтош», которая, как принято считать, предпочтительнее доминирующей ныне платформы «Виндоуз»/«Интел» («Винтел»).

В экономическом смысле термин «превосходящий» означает превосходство в удовлетворении нужд потребителей с учетом текущей конфигурации факторов производства. Инженер может считать, что «мерседес» превосходит «хонду», но тот факт, что «мерседес» уступает «хонде» по объемам продаж, нельзя считать провалом рынка. Это отражение способности рынка удовлетворять желания широких масс потребителей. С экономической точки зрения утверждение о превосходстве перечисленных выше технологий-«неудачников» ошибочно. Ничто не говорит в пользу того, что триумф альтернативных стандартов является нарушением суверенитета потребителей. Более того, нет никаких причин полагать, что государственный контроль за разработкой этих технологий мог бы привести к лучшему результату.

Несколько примеров иллюстрируют, насколько общим местом стала идея о том, что клавиатура Дворака, видеокассеты «Бетамакс» и операционная система «Макинтош» были более качественными продуктами, которые капризный рынок отверг.

Джаред Даймонд в апрельском номере журнала «Дискавер мэгэзин» за 1997 год сообщает: «Неизмеримо более эффективная клавиатура Дворака названа в честь Августа Дворака... История с QWERTY иллюстрирует гораздо более общее явление: как привычка и приверженность формирует историю технического прогресса и культуры, зачастую определяя, какие инновации войдут в обиход и станут повсеместными, а какие будут отвергнуты».

В номере журнала «Ваерд мэгэзин» за август 1998 года встречаем такое высказывание: «Но, разумеется, “наиболее подходящий” в технологическом отношении далеко не всегда означает “наилучший” — привет, “Макинтош” и “Бетамакс”».

Пол Кедроски в том же «Ваерд мэгэзин» так представляет главного защитника подобных аргументов: «Брайан Артур... — отец-основатель “экономической теории возрастающей отдачи”, нового направления, изучающего, каким образом доминирующие игроки “формирующихся” рынков могут препятствовать инновационному процессу, навязывая людям менее качественные технические стандарты. Вспомните о старой битве между VHS и “Бетамакс”, и вы поймете, почему более эффективные технологии не всегда одерживают верх в борьбе за потребителя».

Эти три примера выдвигаются в качестве основного доказательства теории «сильной зависимости от предшествующего пути» — краеугольного камня «экономической теории возрастающей отдачи». Ее суть состоит в следующем: в мире высоких технологий, в отличие от старых промышленных отраслей, размер прибыли компании возрастает с каждым новым клиентом. В качестве типичного примера приводится ситуация с «Майкрософт»: утверждается, что в то время, как дополнительные издержки «Майкрософт» на продажу каждого следующего экземпляра операционной системы «Виндоуз» уменьшаются, ценность «Виндоуз» с каждой продажей увеличивается на все большую величину. (Весьма спорное утверждение. В нем учитываются лишь материальные издержки тиражирования программы, но упускается из виду тот факт, что каждого нового покупателя привлечь будет несколько труднее, чем предыдущего.) Экономическая теория возрастающей отдачи гласит, что по причине предполагаемого преимущества масштаба уже устоявшийся рыночный лидер будет способен подавить конкурентов, появившихся позднее. Это ведет к сильной зависимости от предшествующего пути, поскольку даже если появившиеся позднее компании предложат более качественную продукцию, у них не будет шансов закрепиться на рынке.

При этом имеет смысл различать слабую и сильную зависимость от предшествующего пути. В первом случае говорится всего лишь о том, что будущее в определенной степени зависит от прошлого. К примеру,

присутствие в экономике неадаптируемых капитальных товаров приведет к более консервативным решениям при выборе методов производства, нежели в том случае, если бы таковые отсутствовали. Однако это к лучшему, поскольку только тогда, когда инвестиции в новые технологии с лихвой окупают издержки отказа от существующих капитальных товаров, они находят эффективное применение ограниченными общественными ресурсами. Мизес подчеркивает, что, располагая сегодняшними знаниями, мы бы предпочли, чтобы предприниматели прошлого принимали совсем иные производственные решения. Но это всего лишь неизбежное следствие того обстоятельства, что будущее было и остается неопределенным и что людям свойственно ошибаться. Сегодня наша задача — выбрать оптимальный путь с учетом того, что прошлое было таким, как оно было, и сформировало нынешнюю ситуацию, которую мы должны воспринимать как данность. Лишь будущее дает возможность заменить то, что есть, тем, чему следует быть.

Теория «сильной» зависимости идет значительно дальше «слабого» варианта и утверждает, что мы часто «застреваем» на использовании худших товаров даже тогда, когда «общество» могло бы извлечь выгоды от перехода к более качественным продуктам. Сторонники этой теории уверены, что зависимость от предшествующего пути может привести к ситуации, в которую государство могло бы с пользой вмешаться, чтобы переориентировать рынок на более эффективные стандарты.

Первая ошибка аргумента сильной зависимости от предшествующего пути состоит в том, что не существует никакого иного объективного критерия, позволяющего оценить, является ли та или иная технология «более выгодной для общества», кроме прибылей и убытков предпринимателей, остановивших на ней свой выбор. Как мы выяснили при рассмотрении проблемы экономического расчета, с которой сталкивается социалистическая экономика, невозможно определить, получили ли потребители прямую выгоду от некоего существенного изменения на макроуровне технологического ландшафта. Одни потребители выиграют, другие понесут ущерб, но нельзя «суммировать» эти изменения, чтобы вывести итоговый показатель «прибыли общества».

Однако, если невозможно с помощью вычислений или измерений установить, что для общества один стандарт выгоднее другого, это еще не означает, что для этой цели нельзя прибегнуть к человеческому пониманию. Можно, например, признать, что для общества целесообразнее в ресторанах в качестве столовых приборов и кухонного инструмента использовать ножи, а не пилы. Но даже при таком более мягком подходе недостаточно доказательств того, что перечисленные выше якобы более эффективные стандарты действительно были лучше. Давайте исследуем три популярных примера, выдвигаемых сторонниками теории сильной зависимости от предшествующего пути, и посмотрим, способны ли их доводы выдержать строгую проверку.

«Бетамакс» против VHS

Компании «Сони» (разработчик формата «Бетамакс») и «Мацусита» (один из разработчиков VHS) решили присвоить разные веса таким характеристикам, как легкость транспортировки (что означало небольшой размер пленки) и время записи (увеличивающееся с размером пленки). В «Сони» посчитали, что потребители предпочтут кассеты размером с записную книжку, даже если это ограничит время записи до одного часа, тогда как в «Мацусита» сделали выбор в пользу двухчасового хронометража. В остальных отношениях эти две технологии практически ничем не отличались друг от друга. По сути дела, каждая фирма сделала ставку на то, какая из характеристик окажется более существенной для потребителей, причем «Сони» поставила на компактный размер пленки, а создатели VHS — на время записи.

«Сони» обладала монополией в течение двух лет, прежде чем на рынок вышел формат VHS. Тем не менее в связи с тем, что кассеты VHS позволяли записывать полнометражные фильмы, они начали быстро отвоевывать долю рынка. Между двумя форматами разгорелась ценовая война. Вдобавок «Сони» приняла вызов VHS, увеличив время записи на кассетах «Бетамакс» до двух часов. В ответ разработчики VHS увеличили время записи до четырех часов. Хронометраж «Бетамакс» дошел до пяти часов, а VHS — до восьми. (Располагая большей длиной пленки, разработчики VHS всегда могли достичь более оптимального

компромисса между временем записи и качеством изображения, чем инженеры из «Сони».)

Как известно, в конечном итоге формат VHS стал доминировать на рынке бытовой видеоаппаратуры. «Бетамакс» сохранил за собой узкую нишу в качестве оптимального формата для телевидения, где его преимущества в области монтажа и спецэффектов оказались более важны, чем на потребительском рынке. Авторы книги «Победители, проигравшие и «Майкрософт» Стэн Лейбовиц и Стивен Марголис отмечают: «Рынок не застрял на траектории «Бетамакс»... Отметим, что это все что угодно, но только не сильная зависимость от предшествующего пути. Даже при том, что формат «Бетамакс» появился раньше, VHS оказался в состоянии очень быстро его превзойти. Это, безусловно, полная противоположность симптомам зависимости от предшествующего пути... Для большинства потребителей VHS предложил более оптимальный набор рабочих характеристик. Рыночный результат... представляет собой именно то, что им было нужно» (Liebowitz and Margolis, *Winners, Losers, & Micrisoft*).

Клавиатуры: QWERTY против Дворака

Превосходство клавиатуры Дворака по сравнению со стандартной моделью QWERTY многими авторами воспринимается как неоспоримый факт. Между тем миф этот был создан главным образом на основе результатов единственного исследования, предпринятого

Военно-морским ведомством США в годы Второй мировой войны. Данное исследование, как выясняется, было проведено ни кем иным, как самим изобретателем — Августом Двораком. В ту пору он работал в Военно-морском ведомстве главным экспертом по эргономике, занимаясь хронометражем и нормированием трудовых операций. Проводя исследование эффективности своей клавиатуры, Дворак некорректно использовал метод контрольных групп, и это не позволило адекватно сравнить показатели скорости двух групп учеников. В частности, не был учтен тот факт, что дополнительное обучение на клавиатуре QWERTY тоже повышает скорость печатания.

Прежде чем клавиатура QWERTY (которая вовсе не была, как гласит апокрифическая история, намеренно разработана для замедления скорости печатания) в конце концов одержала победу на рынке, ей понадобилось выиграть множество конкурсов на скорость печатания. Лейбовиц и Марголис пишут: «Клавиатура QWERTY, как выясняется, почти не уступает клавиатуре Дворака и оказалась лучше большинства соперничавших с ней разработок, которые существовали в конце XIX века, когда за место на рынке соперничало множество вариантов клавиатурной панели».

Задаваясь вопросом о том, не является ли наш мир, где доминирует QWERTY, менее эффективным по сравнению с тем миром, в котором верх одержала клавиатура Дворака, не следует забывать, что прошлое изменить невозможно — что сделано, то сделано. Перед нами не стоит задача воссоздания человеческого

общества с чистого листа. «Общество», если иметь в виду предпринимателей, действующих в условиях рыночной экономики, или органы центрального планирования социалистической экономики, должно решать, как наилучшим образом распорядиться существующим запасом ресурсов. Если бы нам, вооружившись нынешним знанием, довелось начинать строить общество заново, мы бы приняли иные решения. Заводы находились бы в других местах, транспортная инфраструктура выглядела бы иначе, для строительства были бы выбраны другие материалы и т.д. Если мы не хотим вернуть человечество к экономике, производящей только минимально необходимые средства к существованию, которая поддерживает жизнь всего нескольких миллионов человек на всем земном шаре, необходимо эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Это означает, что мы можем позволить себе отказаться от прежних средств и методов производства только в том случае, если суммарные выгоды от подобного перехода перевешивают издержки.

Сторонники теории сильной зависимости от предшествующего пути утверждают, что в обсуждаемых нами случаях переход на альтернативные технологии окупился бы с лихвой, однако мы оказались «прикованы» к менее качественным стандартам. Если клавиатура Дворака «неизмеримо более эффективна», как утверждает Джаред Даймонд, то переход на ее использование в качестве стандарта несомненно был бы делом выгодным. Но если бы это было действительно так, то почему же этого не произошло? Чтобы окупить

вложение, сулящее неограниченные прибыли, не требуется много времени!

Утверждается, что превосходство клавиатуры Дворака настолько ощутимо, что благодаря повышению производительности печатания издержки на переучивание машинисток окупятся бы за *десять дней работы*. Если это так, то нет никакой нужды в одновременном переходе на эту клавиатуру всего мира. Один-единственный предприниматель, владеющий крупным машинописным бюро, мог бы своими силами найти выход из «ловушки эффективности».

На самом деле более свежие исследования показывают, что переход к клавиатуре Дворака отнюдь не окупает стоимость переподготовки. Если компании требуется повысить скорость печатания, ей выгоднее проводить дополнительное обучение на клавиатуре QWERTY...

В мире ожесточенной конкуренции, где предприниматели рыщут в поисках малейшей возможности для извлечения прибыли, есть достаточные основания полагать, что вложение, которое можно окупить за десять дней и затем в течение многих лет получать чистую прибыль, не ускользнет от их внимания. Лейбовиц и Марголис, не объявляя себя сторонниками австрийской школы, выдвигают вполне созвучную ее положениям критику статических моделей, применяемых теоретиками зависимости от предшествующего пути: «В предложенной [Полом Дэвидом] модели [рынков] экзогенный набор товаров предлагается для продажи по заданной цене: либо покупай, либо проваливай.

Предпринимателям отводится в лучшем случае весьма незначительная роль... Неудивительно, что в мире, созданном по лекалам столь стерилизованной модели, чрезвычайные ситуации возникают с заметным постоянством» (*Winners, Losers, & Microsoft*).

Следует заметить, что новые «эргономические» модели клавиатур от «Майкрософт» и других компаний опровергают представление о том, что мы «привязаны» к определенному варианту клавиатуры. Несмотря на то что клавиши на них расположены в том же порядке, что и на традиционной клавиатуре QWERTY, в целом на эргономических моделях используется совершенно иная схема. Тем не менее, несмотря на необходимость переподготовки для работы на них, они доказали свою жизнеспособность в рыночных условиях.

«Макинтош» против «Винтел»

Как подчеркнула в журнале «Ризн» Вирджиния Пострел, те, кто утверждает, что «Макинтош» превосходит компьютеры «Винтел», не учитывают многие функции, которые пользователи требуют от своих машин: возможность модернизации, приемлемое соотношение цены и эффективности, широкий выбор периферийных устройств, изобилие программного обеспечения и т.п.

Первой в семействе «Макинтош» стала модель 128К, которую отличали невозможность расширения оперативной памяти, отсутствие параллельных портов, единственный дисковод, отсутствие жесткого диска,

минимум программного обеспечения, а также ограниченный выбор принтеров. Она попросту не годилась для делового мира. Несмотря на то что компания «Эппл» значительно модернизовала первоначальный вариант своего детища, она продолжила назначать за «Макинтош» относительно высокие цены.

Кроме того, в «Эппл» серьезно просчитались, когда не учли, что в большинстве своем первыми покупателями персональных компьютеров будут любопытствующие энтузиасты, которые захотят залезть внутрь машины, пытаясь, к примеру, присоединить какое-нибудь самодельное устройство к внутренней шине компьютера. Ранние модели «Макинтошей» просто не допускали подобных экспериментов. Корпус был спроектирован так, что потребитель даже не мог открыть его.

Этот просчет стал роковым, поскольку именно такие энтузиасты и разрабатывают периферийные устройства и приложения, необходимые для успеха самой платформы. Том Стейнерд-Трелкелд в «Интер-@ктив уик онлайн» резюмировал неудачу «Эппл»: «Откройте вашу архитектуру для всех посетителей, и вас ждет успех — или держите ее под замком, как “Макинтош”, и вы проиграете».

«Майкрософт» часто обвиняют в том, что они используют свою монополию в области операционных систем, чтобы добиться доминирующего положения в области прикладного программного обеспечения. Этому утверждению противоречит тот факт, что за несколько лет до того, как добиться доминирующего

положения на рынке компьютеров с операционной системой MS-DOS, компания «Майкрософт» доминировала на рынках электронных таблиц и текстовых редакторов для компьютеров «Макинтош», в которых она не контролировала операционную систему.

Никак не препятствуя нововведениям, в отличие от того, что предсказывается теорией сильной зависимости от предшествующего пути, компания «Майкрософт», чтобы удержать свои позиции, была вынуждена постоянно внедрять новшества. Вспомним, что еще несколько лет назад «Майкрософт Боб», согласно заявлению компании «Редмонд» (вашингтонского отделения «Майкрософт»), была «весьма простой в обращении программой, которой будут пользоваться все». Но вскоре выяснилось, что программой, которой будут пользоваться все, станет веб-браузер, и в «Майкрософт» быстро изменили стратегию. Рыночный процесс не основывается на альтруистических побуждениях со стороны предпринимателей — в «Майкрософт», возможно, и хотели бы притормозить нововведение в этом случае, но это просто-напросто не в их силах.

На заре компьютерной революции потребители часто жаловались на ошеломляющее множество несовместимых элементов программного и аппаратного обеспечения на рынке. В 1985 году я занимался обеспечением технической поддержки при разработке программного продукта. Нам приходилось хранить обширные списки самых различных доступных нам комбинаций аппаратных и программных средств,

поскольку мы обнаруживали, что на компьютерах производителей X не работает режим печати, что графика не будет функционировать с графической картой Y и т.д. Билл Гейтс оказался достаточно дальновидным, чтобы понять, что потребителей в гораздо большей степени устроили бы стандартизированные продукты, которые они могли бы свободно комбинировать. Создав стандарт «Виндоуз», компания «Майкрософт» получила возможность интернализировать многие сетевые внешние эффекты на рынке персональных компьютеров, обеспечивающие ей высокие прибыли на многие годы.

И вновь об экономическом расчете

Даже если нам очень не нравится какой-либо результат рыночного процесса, к чему обычно и сводится большинство претензий по поводу провалов рынка, нужно понять, что в любой попытке видоизменить этот результат мы вынуждены опираться на субъективное мнение и предположения и не можем прибегнуть к экономическому расчету.

Представьте себе еще раз, что вы стали экономическим диктатором в своей стране. Как правило, вы позволяете рыночному процессу идти своим чередом. Но иногда какие-то результаты рыночного процесса вас сильно раздражают, и вы решаете действовать. Допустим, что, по вашему мнению, для персональных компьютеров имеется слишком мало операционных систем, и вы намерены изменить положение дел.

Как вы поступите? Возможно, начнете финансировать разработку новой операционной системы. Но какой объем финансирования вам следует предоставить? Среди какого числа различных компаний следует распределить эти средства? Если бы разработка новой операционной системы сулила прибыль, можно было ожидать, что кто-то уже ее финансирует. Следовательно, скорее всего, этот проект будет для вас убыточным...

Возникает вопрос, какой суммой можно пожертвовать. Сколько имеет смысл заплатить, чтобы избавить общество от «страданий» по причине «недостатка» операционных систем? И кого вы намерены финансировать? Выводы, полученные теорией общественного выбора, говорят о том, что политики при принятии подобных решений почти неизбежно руководствуются не экономической эффективностью, а совсем иными факторами!

Возможно, потребуется применить штрафные санкции к изготовителю доминирующей операционной системы, пока это не позволит сократить его долю на рынке. Какова надлежащая сумма штрафа, которая позволит компенсировать то, что вы считаете издержками доминирующего положения? Какова максимальная доля на рынке, которую следует допустить?

Очевидный вывод состоит в том, что помимо чисто умозрительных догадок нет иных способов дать ответ на подобные вопросы, кроме как с помощью обмена, основанного на частной собственности. Только при столкновении с реальной необходимостью оплачивать

И вновь об экономическом расчете

издержки чего-либо мы принимаем решения, которые отражают наши подлинные оценки. Кроме того, если были приняты действительно неэффективные стандарты, рынок предоставляет предпринимателям благоприятную возможность получить прибыль путем привлечения потребителей к более качественным стандартам.

ГЛАВА 17

Пирамиды в долине Нила

*О попытках государства
стимулировать промышленность*

Памятники с купольными сводами

Пару лет назад в моем родном штате Коннектикут губернатор Джон Роуланд заключил соглашение о том, чтобы перебазировать команду «Нью-Ингленд Пэтриотс» в Хартфорд. Как сообщает Дайан Скарпони из «Ассошиэйтед Пресс», «при стоимости строительства нового стадиона, который должен был появиться на набережной Хартфорда, равной 374 миллионам долларов, речь шла о самой дорогой подобной сделке в истории Национальной футбольной лиги». Кэрол Бэйс из «Нью-Хэйвен эдвокатс» отметила: «Согласно договоренности, достигнутой между Роуландом и владельцем “Пэтриотс” Робертом Крафтом, команда на 30 лет будет освобождена от арендной платы за стадион, а также от налога на недвижимость и страховых издержек». (Позднее эта сделка сорвалась из-за того, что Массачусетс сделал Крафту предложение, которое показалось ему еще более выгодным.)

Несмотря на весьма высокую сумму сделки, намечавшейся между штатом Коннектикут и «Пэтриотс», она лишь немного превышала 360 миллионов долларов, которые город Денвер согласился потратить

на новый стадион для команды «Бронкос». Подобные проекты получили распространение по всей стране. В 1997 году в журнале «Брукингс ревью» экономисты Роджер Нолл и Эндрю Цимбалист так описывали тогдашнюю ситуацию: «Новые сооружения стоимостью не менее 200 миллионов долларов были построены или продолжают возводиться в Балтиморе, Шарлотте, Чикаго, Цинциннати, Кливленде, Милуоки, Нэшвилле, Сан-Франциско, Сент-Луисе, Сиэтле, Тампе и Вашингтоне и планируются также в Бостоне, Далласе, Миннеаполисе, Нью-Йорке и Питтсбурге. Масштабная реконструкция стадионов была предпринята в Джексонвилле и Окленде. По оценкам экспертов, до 2006 года на новые сооружения для профессиональных спортивных команд будет потрачено более 7 миллиардов долларов. Большая часть этой суммы поступит из государственных источников».

Субсидируя строительство спортивных объектов, государство взимает налоги с рядовых граждан и увеличивает доходы некоторых весьма состоятельных лиц — профессиональных спортсменов и владельцев команд. Что же служит оправданием для подобной практики? Считается, что в долгосрочной перспективе этот щедрый дар с лихвой окупится, обеспечив мощный толчок для местной экономики. Этот аргумент игнорирует рекомендацию Бастиа о том, что обдумывая экономическую политику, наряду с тем, что видно, следует учитывать и то, что не видно.

В день игры активность вокруг стадиона бьет ключом. Люди приобретают билеты, принося доход

команде. Билеты облагаются налогами, принося доход государству. На стадионе болельщики покупают хот-доги и пиво, деньги от продажи которых достаются как торговцам, так и государству. До или после игры пришедшие на стадион болельщики могут захотеть перекусить, обогащая тем самым расположенные поблизости рестораны. Возможно, они зайдут также в местный музей или останутся смотреть представление после игры. И во время сооружения стадиона, и после сдачи его в эксплуатацию у местных строительных компаний увеличится объем работ — сперва строительство, а затем текущий ремонт стадиона, подъездных дорог, автостоянок и т.п.

Когда мы смотрим на то, что видно, представляется очевидным, что стадион послужил стимулом для роста местной экономики. И только когда мы обратим внимание на то, что не видно, выясняется, что общая картина не столь радужна. Необходимо где-то раздобыть ресурсы, расходуемые на сооружение стадиона и инфраструктуры.

«Да, — ответит сторонник строительства стадиона, — но государство собирается взять большую часть денег взаймы, поэтому оно, по сути дела, создает ресурсы, необходимые для проекта, просто за счет своей кредитоспособности».

Однако Бастиа подчеркивал, что в любом займе деньги всего лишь посредник. В конечном итоге взаймы всегда берется существующий в настоящий момент товар. Когда государство кредитует фермера деньгами, он расходует их на покупку трактора. (В примере

Бастиа фигурирует плуг, но мы будем более современны.) Таким образом, в действительности фермер берет в кредит именно трактор. А поскольку в каждый конкретный момент в наличии имеется лишь ограниченное количество тракторов, то в результате кто-то другой этот трактор не получит.

То же самое относится и к льготным условиям строительства стадионов, и ко всем аналогичным попыткам государства «поддержать промышленность». Если строительные компании строят стадион, то, значит, что-то другое они *не строят*. Если каркас здания монтируется из стали, то эту сталь уже невозможно использовать в других проектах. Если люди тратят свои деньги в ресторанах возле стадиона, то есть другие заведения, например, рестораны в их собственном районе, где они *не* расходуют эти деньги. А деньги, потраченные государством — получены они через налоги или же путем займа, который будет возвращаться за счет будущих налогов — *не были* потрачены на какие-нибудь иные цели.

Разумеется, все это справедливо и в отношении любых частных инвестиций: чтобы вовлечь ресурсы в проект X, всегда требуется изъять их из проекта Y. Поэтому возникает вопрос: кто будет более прозорливым при выборе инвестиционных проектов — государство или частные инвесторы?¹

¹ Существует серьезная проблема, касающаяся моральной стороны принудительного изъятия государством денег у одних людей для вложения в проекты других. Людвиг фон Мизес, Генри Хэзлит, Фридрих Хайек, Мюррей Ротбард, Ганс-Германн Хоппе,

Стоит обратить внимание на стимулы, которыми располагает каждая из сторон, и ответ будет очевиден. Частные инвесторы лично понесут убытки, если их проект потерпит неудачу, и лично получают прибыль, если он окажется успешным. Вспомним, что прибыль — это признак того, что предприниматель лучше оценил желания потребителей и то, как они соотносятся с ресурсами, необходимыми для проекта, чем другие предприниматели, претендовавшие на эти ресурсы. Убытки же указывают на то, что предприниматель ошибся — эти ресурсы были более востребованы для иного применения.

Если учесть сильную личную заинтересованность предпринимателя в успехе проекта, то он располагает изрядной мотивацией сделать все, чтобы ресурсы использовались в полном соответствии с желаниями потребителей. К тому же он обладает знанием «особых обстоятельств времени и места», в которых действует. Кроме того, именно те предприниматели, которые наиболее успешно оценивают будущее состояние рынка, станут увеличивать объем ресурсов, находящихся в их распоряжении. Те же, кто часто ошибается в оценках, вскоре лишатся имеющегося инвестиционного фонда. Предприниматели будут допускать ошибки, но на рынке действует процесс отбора, вознаграждающий тех, кто чаще всего оказывается прав.

Уолтер Блок, Стефан Кинселла и другие ученые австрийской школы весьма подробно останавливались на этом вопросе. Нисколько не намереваясь принизить значение данного аспекта проблемы, я просто отмечу, что его обсуждение выходит за рамки этой книги.

У государственных «инвесторов» стимулы совершенно иные. Губернатору Коннектикута Роуланду любой вариант проекта со стадионом не принес бы ни прибылей, ни убытков. Конечно, избиратели могли бы заставить его косвенным образом понести малую толику потенциальных убытков, не переизбрав его на следующий срок. Однако это весьма слабый стимул. Ведь он может покинуть свой пост задолго до того, как станет ясен окончательный результат проекта. В таком случае избиратели будут лишены всякой возможности для возмещения ущерба.

Теория общественного выбора указывает еще на один фактор, значительно ослабляющий этот стимул, а во многих случаях даже полностью его нейтрализующий. У политиков есть огромные стимулы оказывать содействие группам специальных интересов за счет широкой публики. Те, кому достаются основные выгоды, заинтересованы бороться за сохранение этих выгод. Поскольку затраты на большинство политических мероприятий распределяются среди большого количества людей, средний человек считает избавление от них пустой тратой сил.

На примере строительства стадиона можно увидеть, что даже при общей сумме вложений в 374 миллиона долларов на долю каждого жителя Коннектикута приходится всего около 100 долларов. Для каждого отдельного гражданина эта сумма просто не стоит того, чтобы посвящать много сил и времени делу прекращения строительства стадиона. Между тем для компаний, которые рассчитывают получить подряды на строительстве

стадиона, а также для владельцев коммерческих объектов и близлежащих земельных участков потенциальные выгоды весьма ощутимы. У них есть мощный стимул для настойчивого лоббирования этого проекта, для того, чтобы жертвовать на избирательные кампании политиков, которые оказывают им поддержку, и спонсировать исследования, представляющие данный проект в выгодном свете.

На самом деле, если бы некое конкретное вложение сулило получение прибыли, то частные инвесторы, скорее всего, поспешили бы воспользоваться этой возможностью, вложив собственные средства. Владельцы клубов «Чикаго Буллз» Джерри Рейнсдорф и «Чикаго Блэкхоукс» Билл Уиртц на свои средства профинансировали сооружение стадиона «Юнайтед сентер» в Чикаго. В промежутках между хоккейными и баскетбольными матчами, собраниями, съездами, ледовыми шоу и другими мероприятиями арена занята большую часть времени в году.

Частные инвесторы обращаются к такому рискованному приему, как лоббирование поддержки проекта в чиновничьих кабинетах, только в тех случаях, когда нет уверенности, что он окажется прибыльным без субсидий налогоплательщиков. Таким образом, государству свойственно специализироваться на убыточных проектах.

Эмпирические исследования подтверждают эти теоретические рассуждения. Ученые из чикагского Института Хартленда, которые весьма подробно изучали тему постройки спортивных сооружений, установили, что: «В период с 1954 по 1986 год 14 стадионов,

в отношении которых были доступны соответствующие данные, имели совокупный показатель чистой накопленной стоимости минус 139,9 миллиона долларов. Потери богатства налогоплательщиков колебались от 836 021 доллара для Военно-мемориального стадиона в Буффало до 70 356 950 долларов для стадиона "Супердоум" в Новом Орлеане. Единственным объектом, который имеет положительную чистую накопленную стоимость, стал построенный и эксплуатируемый частными владельцами лос-анджелесский "Доджер стэдиум"».

Ларри Маргасак из «Ассошиэйтед Пресс» в статье «Подготовка свежего фиаско», опубликованной 1 июня 2001 года, рассказывает о программе Министерства сельского хозяйства США: «Замысел состоял в инвестировании государственных средств в новые сельскохозяйственные предприятия — чтобы превращать сахарный тростник в плетеную мебель, семена подсолнечника в моторное масло, а молочай в одеяла — прибыль от которых будет доставаться налогоплательщикам.

Однако, где-то 40 миллионов долларов спустя, с помпой разрекламированный эксперимент Министерства сельского хозяйства по созданию государственного эквивалента венчурного фонда, согласно документам, имеющимся у «Ассошиэйтед Пресс», так и не принес желаемой прибыли. Конгресс закрыл его.

Деньги, вложенные в 16 компаний, были списаны как полностью утраченные, а еще 28 компаний не смогли дать сколько-нибудь ощутимой отдачи, хотя на некоторые из них все еще возлагаются надежды. Если

смотреть в целом, то, согласно документам, с 1993 года инвестиции на общую сумму в 40,3 миллиона долларов принесли доход всего лишь в 1,2 миллиона».

Другие варианты бега по кругу

Трудности, возникающие при обосновании использования государственных средств для строительства стадионов, в равной степени относятся ко всем государственным инвестициям подобного рода. В недавней рецензии на книгу «Такого мир еще не видывал: люди, которые построили трансконтинентальную железную дорогу (1863—1869 гг.)» Ньют Гингрич пишет: «Эта книга служит также в качестве полезного напоминания современным читателям о том, что своим успехом Америка во многом обязана частно-государственному партнерству... Государство сыграло весьма важную роль, предоставляя финансовые средства и стимулы. Без этого вклада со стороны государства сооружение [трансконтинентальной] железной дороги могло быть отложено по крайней мере еще на одно поколение» (Gingrich «Nothing Like It in the World: the Man Who Built the Transcontinental Railroad, 1863—1869»).

Рассуждая в том же духе, можно сказать, что без рабского труда пирамиды в Египте до сих пор были бы не построены¹. Никто не сомневается, что с помощью

¹ Некоторые ученые недавно подвергли сомнению тот факт, что пирамиды строились рабами. Если это подтвердится, просто подставьте вместо пирамид любое иное строительство, которое действительно основывалось на рабском труде.

государственного вмешательства в данный момент данный конкретный проект будет осуществлен быстрее, чем без него. Гингрич обращает внимание на то, что видно, и упускает из виду то, что не видно.

Ресурсы, необходимые для строительства железной дороги, требовалось отвлечь от других направлений использования. Какова была их ценность по сравнению с железной дорогой? Если верно то, что говорит Гингрич, и трансконтинентальная железная дорога была бы построена лишь через поколение, то напрашивается вывод, что, по мнению предпринимателей, существовало множество других проектов, которые требовались потребителям гораздо настоятельнее, чем железная дорога! Несомненно, железная дорога весьма удобное и полезное изобретение, но то же самое можно сказать и про многое другое. В мире ограниченных ресурсов нам приходится выбирать из множества желаемых вещей что-то одно. Некоторые мы можем получить довольно быстро, но при этом с удовлетворением других желаний требуется повременить. Гингрич попросту считает, что трансконтинентальная железная дорога должна была появиться прежде тех альтернатив, которые предприниматели могли бы создать с помощью тех же самых ресурсов.

Гингрич также придает особое значение роли армии в «охране» железной дороги. Это похоже на дипломатичный эвфемизм для таких слов, как «уничтожение тысяч индейцев, которые оказывались на пути». У нас есть серьезные основания усомниться,

что индейцы считали тогда железную дорогу наилучшим способом использования ресурсов.

Представьте, что Ньют Гингрич обращается к американцам с предложением, чтобы государство профинансировало создание многоразового космического корабля для полета на Плутон. На все возражения он заявляет, что без вмешательства государства его проект не будет осуществлен еще несколько тысячелетий. Скорее всего, он прав. Но может ли это служить оправданием для реализации подобного проекта? Напротив, разве это не основание для того, чтобы отказаться от проекта с самого начала?

Другой способ, которым государство в США и многих других странах «стимулирует промышленность», заключается в помощи экспортерам. (Если вы, уважаемый читатель, живете в другой стране, просто подставляйте далее ее название вместо слова «Америка». Весьма вероятно, что ваше правительство тоже занимается подобными махинациями.) Аналитическая группа «Форин полиси ин фокус» сообщает следующее: «Среди примеров дотаций и субсидий для экспортеров следует упомянуть Программу доступа к рынкам (ПДР) и Программу расширения экспорта (ПРЭ) Министерства сельского хозяйства США. ПДР, запущенная в 1990 году, располагает ежегодным бюджетом в 100 миллионов долларов и обеспечивает частичное покрытие расходов на создание рынка и продвижение продукции за рубежом. Некоторые получатели, включая компании «Санкис гроуерз», «Сансуит», «Доул фудз» и

“Галло уайнз”, получили за год более 1 миллиона долларов».

Безусловно, такая корпорация с миллиардными оборотами как «Доул фудз» весьма признательна за подобную поддержку. Но почему все остальные должны оплачивать ее маркетинг? Один из доводов состоит в том, что субсидии будут создавать для американцев рабочие места. Ну что ж, сомневаться не приходится, что компания «Доул фудз» сможет нанять немного больше рабочих, чем могла бы нанять без субсидий. Это то, что видно. С другой стороны, средства для программы поступили от других людей, которые, скорее всего, не стали бы жечь свои наличные на заднем дворе. (А поступи они так, это привело бы к снижению уровня цен. Конечно, экономике потребовалось бы время для адаптации, но нет никаких оснований полагать, что мы окажемся в «ликвидной ловушке», пока будет происходить адаптация.) Можно предположить, что какая-то часть из их расходов пошла бы на выплату чьей-то зарплаты. Рискнем также предположить, что в большинстве случаев рабочие места, утраченные в связи с налогами, были более ценными, чем те, что приобретались благодаря субсидиям. В конце концов, если бы в «Доул фудз» сочли, что этот маркетинг окажется выгодным, компания осуществила бы его и без субсидий. Если же в «Доул фудз» так не считают, то лишь потому, что, по их мнению, потребители гораздо охотнее отдали бы ресурсы, необходимые для маркетинговой кампании, в другие области использования.

Еще одно оправдание из этой серии заключается в том, что Америке необходимо «выровнять игровое поле», на котором действуют ее экспортеры, поскольку многие страны субсидируют своих экспортеров. Но ни одна страна не может субсидировать всех своих внутренних производителей. Выгода для субсидируемых отраслей оборачивается более высокими налогами на тех, кто субсидий не получает. Закрытие одной двери для американских производителей означает, что другая дверь открылась шире. Это верно, что отдельные отрасли внутри страны могут пострадать в результате торговой политики другого государства. Но попытка компенсировать потери путем дальнейшего искажения структуры производства ведет к последовательному ухудшению удовлетворения всех потребителей. Представьте, что вы порезались и ваша кровь капает на мои ботинки, а в ответ я раню себя, чтобы моя кровь запачкала вашу обувь.

Кто вероятнее всего получит выгоду от протекционистских мер? Уж конечно не семейное фермерское хозяйство и не владелец небольшого предприятия, у которых не хватит ресурсов для лоббирования в Конгрессе и осуществления маркетинга на зарубежных рынках. Как показывают теория общественного выбора, здравый смысл и история, контролировать подобные программы будут влиятельные и богатые деловые круги. Да, общественный протест может привести к тому, что данные программы будут охватывать лишь небольшие компании. Однако нет никаких оснований полагать, что результат будет лучше, чем при нынешнем

обилии программ. Во многих случаях именно крупнейшие корпорации несут расходы на маркетинг экспорта. Но остается тот же вопрос: кто может лучше решить, сколько необходимо тратить на такой маркетинг — владельцы экспортных компаний, у которых есть свои деньги, или государственные чиновники, делающие ставки деньгами других людей?

Мой трактор и плуг Бастиа

Опубликовав предыдущий раздел в сокращенном виде еще до выхода книги, я получил массу откликов. Некоторые читатели были озадачены (и даже растеряны) примером о фермерском плуге, взятом из книги Бастиа «Что видно и чего не видно».

Выдвигаемые претензии были весьма интересны, и на них стоит остановиться подробнее. Отклики свидетельствуют о сложности восприятия реальной экономики через «колышущуюся вуаль» денег, а также об отсутствии четкого понимания разницы между мгновенным состоянием экономики в определенный момент и ее развитием во времени. Кроме того, они указывают на важное различие между австрийским и неоклассическим подходами к экономическому анализу.

Вначале рассмотрим различия между австрийским и неоклассическим анализом. Один из читателей спрашивает, не является ли «упрощенчеством» использовать для описания данного явления модель без запасов?

Это замечание говорит о полном непонимании подхода австрийской школы. Многие неоклассические экономисты пытаются создавать модели экономики, которые будут «вести» себя максимально приближенно к реальной экономике, в том смысле, что они будут выдавать количественные прогнозы, близкие к ценам и объемам производства, которые реализуются в будущем. При этом считается, что чем больше сложных факторов реального мира будет учтено в модели, тем более реалистичен подход.

Анализ австрийской школы коренным образом отличается от такого подхода. Мы используем *мыслительные конструкции*, которые (по нашему мнению) позволяют понять сущность экономического явления, лежащего в основе сбивающих с толку сложностей реальной экономики, *а не модели*, пытающиеся отразить эту сложность. Уловив суть, мы возвращаемся к анализу более сложных ситуаций. Как отмечалось во второй главе, Карл Менгер изложил этот метод в книге «Основания политической экономии».

Бастиа, один из предтеч австрийской школы, предвосхитил метод Менгера. Комментируя свой пример с плугом, Бастиа писал: «Правда, я свел всю эту операцию к ее простейшей форме. Но приложите тот же аргумент ко всем правительственным кредитным учреждениям, как бы они ни были сложны, и вы убедитесь, что все они приводят только к одному результату — к *перемещению* кредита, но не к *увеличению* его. В данной стране и в данное время существует

всегда только известное количество свободных капиталов, и все они находят себе применение».

Конструкция Бастиа — *не упрощение*, она всего лишь *проста* — такова, какой и должна быть. Да, он мог бы включить в свою историю нераспроданный запас плугов, а также цену плуга, его цвет, местожительство фермера и сколько у него было свиней. Но ничто из этого, включая запасы, не имеет отношения к пониманию сути рассматриваемого вопроса. (Вопрос о запасах будет рассмотрен ниже.)

А что же насчет самого примера? Улавливает ли он суть? Я буду рассматривать присланные вопросы по очереди.

В каком смысле Бастиа утверждал, что сущность займа составляет заем плуга, а не заем денег?

Бастиа смог разглядеть за колышущейся вуалью денег, что люди занимают деньги ради товаров, которые могут приобрести с их помощью. (Желание поддерживать кассовый остаток усложняет картину, но не меняет сути анализа.) Бастиа писал: «При решении этого вопроса надо, безусловно, забыть о деньгах, о монете, процентных бумагах и других орудиях, при помощи которых продукты переходят из рук в руки, а надо иметь перед глазами только самые продукты, составляющие действительный предмет займа.

Когда земледелец занимает 50 франков, чтобы купить себе плуг, то на самом деле ему дают займы не эти 50 франков, а плуг. Когда торговец занимает 20 тысяч франков для покупки дома, то долги его составляют не 20 тысяч франков, а дом.

Деньги работают здесь только для того, чтобы облегчить сделку между несколькими сторонами.

Пьер, может быть, не хочет давать займы свой плуг, а Жак готов, может быть, дать займы свои деньги. Что делает тогда Гильом? Он занимает деньги у Жака и на них покупает плуг у Пьера.

На самом же деле никто ни у кого не занимает денег ради денег. Деньги занимают для того, чтобы с их помощью приобрести известные продукты.

Сколько бы ни было в обращении наличной монеты и бумажных денег, все кредитующиеся, взятые вместе, не могут получить больше плугов, домов, инструментов, съестных припасов, материалов, чем сколько их есть на самом деле».

Но разве не могут производители просто произвести больше плугов (или тракторов), учитывая возросший спрос, ставя тем самым под вопрос анализ Бастиа?

Конечно, они могут это сделать, *но спустя какое-то время*. Откуда берутся ресурсы для производства большего числа тракторов? Если государство предоставляет только кредиты на покупку тракторов, то оно просто перемещает ресурсы, вопреки желаниям потребителей, от производителей других товаров к производителям тракторов. Если государство предоставляет займы всем отраслям производства, нужно понимать, что от этого, как по мановению волшебной

палочки, не появится больше факторов производства. Только реальные сбережения от реального производства могут создать новые капитальные товары.

Деньги, которые государство предоставляет в кредит, в конечном счете поступают из одного из двух источников — налогов или печатного станка. Если для кредитования производства государство использует налоговые поступления, оно лишь перемещает ресурсы от тех, кого облагает налогами, к тем, кому выдает кредиты.

Есть ли выход из этого порочного круга? Некоторые считают, что есть: если государство печатает деньги и дает их в долг, то получается, что оно ни у кого не отнимает ресурсы — они просто появляются.

На самом деле государство отняло ресурсы у всех, кто держит наличные деньги. Реальный спрос в экономике в точности равен предложению реальных товаров и услуг, находящемуся на другой стороне каждого обмена. Если я выращиваю кукурузу, то *она и есть мой* спрос на тракторы, семена, телевизоры, автомобили и т.д. Люди хотят получить в обмен на свою продукцию определенный объем *реальных* товаров и услуг, а не какое-то количество резаной бумаги с портретами президентов. Быстрый, неожиданный рост такой бумажной массы в обращении может ненадолго ввести в заблуждение людей, которые поверят в то, что получают нужные им реальные товары, и породит временный бум, но последующее разочарование неизбежно приведет к спаду.

Ну хорошо, а почему все же в рассмотрение не включаются материально-производственные запасы?

Здесь припасен козырь в кейнсианской колоде. «Знаете ли, — говорят кейнсианцы, — приведенный выше анализ действителен, когда в экономике полная занятость и отсутствуют незагруженные мощности. Но в условиях экономического спада увеличение денежной массы запустит насос, вовлекающий простаивающие ресурсы (т.е. материально-производственные запасы, незагруженные мощности и безработных) обратно в производственный оборот».

Но почему некоторые ресурсы простаивают? Владельцы этих простаивающих ресурсов надеются получить за них более высокую цену, чем та, которую им предлагают сейчас. Они придерживают их в ожидании лучшей цены. (Или, как в случае с рабочими, закон может даже запрещать им предлагать более низкую цену.) Когда в экономике складывается подобная ситуация, австрийская школа считает, что причиной этого являются ошибочные ожидания, возникшие во время предыдущего бума. В любом случае, как указывал Уильям Хатт, для восстановления полной производительности все экономические субъекты должны привести свои ожидания в соответствие с реальным спросом на их продукцию и услуги. Кейнсианцы же предлагают попытаться обмануть производителей (включая рабочих), создав у них впечатление, что их нереалистичные требования удовлетворятся.

Кейнсианцы считают, что без государственного стимулирования процесс корректировки застопорится;

даже более того, дела пойдут еще хуже в силу растущего экономического отчаяния. Понизится спрос на потребительские товары со стороны временно уволенных рабочих. Это приведет к снижению ожиданий работодателей, и они уволят еще больше рабочих, что приведет к дальнейшему снижению потребительского спроса. И так далее до бесконечности.

Верно, что спад может породить всеобщую тревогу и беспокойство. Но успешные предприниматели — это именно те люди, которые способны понять, что общее представление о сложившейся ситуации в некотором смысле неверно. Как пишет Мизес: «Предприниматель — всегда спекулянт. Он имеет дело с неопределенными обстоятельствами будущего. Его успех или провал зависит от точности предвосхищения неопределенных событий. Если он не сможет понять, чего следует ждать, то он обречен. Единственным источником, из которого возникает предпринимательская прибыль, является его способность лучше, чем другие, прогнозировать будущий спрос потребителей. Если бы все точно спрогнозировали будущее состояние рынка определенного товара, то его цена и цены соответствующих комплиментарных факторов производства уже сегодня были бы согласованы с этим будущим состоянием. И занявшись этим производством, нельзя было бы ни извлечь прибыли, ни понести убытка» («Человеческая деятельность»).

В период спада некоторые факторы производства недооценены и могут простаивать. Чем глубже кризис, тем сильнее недооцененность. Те, кто способен

сквозь шторм, сквозь мглу времени и невежества, разглядеть зарю нового дня, благодаря своей прозорливости получают прибыль. Именно они покупают, когда все панически продают, и продают, когда все маниакально покупают.

В той мере, в какой кейнсианское стимулирование спроса «работает», оно препятствует осуществлению необходимой корректировки ожиданий. Определенные производства *должны* быть закрыты, поскольку используют ресурсы, которые, в соответствии с потребительским спросом, более необходимы в других местах. Некоторые рабочие *должны* снизить свои запросы в отношении заработной платы, поскольку для них нет работы с той заработной платой, которую они в данный момент хотели бы получать. В этой ситуации важно не общее движение уровня цен, а коррекция одних цен относительно других.

Во время кризиса, согласно кейнсианским рецептам, следует всеми силами пытаться поднять цены (включая заработную плату), которые и так слишком высоки. После попойки экономика просыпается с раскалывающейся головой, а кейнсианцы тут как тут — предлагают опохмелиться парой рюмок, тогда как необходимо вывести яд из организма. Реальный спрос восстановится лишь тогда, когда структура цен, после необходимых понижений и корректировок, будет точнее отражать желания потребителей. Кредитование свеженапечатанными деньгами лишь откладывает приспособление экономики.

ЧАСТЬ IV

Правильно понимаемая социальная справедливость

ГЛАВА 18

Куда пойти учиться

Политическая экономия австрийской школы

Где мы находимся

Мы обрисовали экономическую теорию реальных людей, изучив реальные выборы, которые делаете вы и я. В экономической теории нет необходимости считать нас автоматами, исходить из допущения, что мы интересуемся только деньгами, и рассматривать нас как атомистичных, жаждущих удовольствий самовлюбленных индивидуалистов. Экономическая наука может признать, что мы находимся в социальном контексте и на нас оказывают влияние вера, отчаяние, надежда, страх, любовь, ненависть, суеверия и все другие «иррациональные» аспекты человеческой природы. Экономические теории разрабатываются на прочном фундаменте логики выбора. На выбор человека оказывает влияние множество факторов. Психология, генетика, история, этика и религия — все они могут что-то сказать об истоках и силе воздействия различных факторов. Но экономическая наука может принять эти факторы за данность и рассмотреть следствия того факта, что действия человека — это *выбор*.

Фундаментальные проблемы, решаемые человеком в момент выбора, отличаются от тех, которые может решить компьютер. Причина в том, что в отличие

от принципов, лежащих в основе математических моделей экономического мейнстрима, цели не заданы действующему человеку извне: в конечном счете именно цели являются результатом наших действий. Мы должны представить себе мир таким, каким он должен быть, а затем действовать, чтобы воплотить этот сценарий в реальности.

Это отражено во многих формулах, отражающих здравый смысл: «Следи за своими желаниями», «Выступив в путь, не ищи дороги назад», «Тщательно выбирай друзей» и т.д. Раздумывая, убить ли своего соседа или помолиться за его прощение, вы не выбираете разные средства для достижения заданной цели: это выбор между различными целями. Действительно, как указывает логика выбора, всегда можно утверждать, что выбранное вами вы считаете более предпочтительным вариантом по сравнению с тем, что вы не выбрали. Но фактически во время выбора вы оцениваете, что для вас лучше: стремиться к мести или к миру?

Подходы австрийской школы к политической экономии

Связь между политической и экономической теориями существовала с момента зарождения экономической мысли. Потребности экономической политики стимулировали исследования экономистов, которые в свою очередь оказывали влияние на экономическую политику. Долгое время экономическая наука так и называлась: «политическая экономия».

Существуют ли в рамках австрийской школы какие-то особые подходы к экономической политике, связанные с концепцией рынка? Чтобы разобраться с этим вопросом, рассмотрим четырех великих экономистов как представителей четырех разных позиций по отношению к экономической политике в рамках австрийской школы: это Людвиг Лахманн, Фридрих Хайек, Людвиг фон Мизес и Мюррей Ротбард. Данные позиции образуют некий спектр, и будет полезно сравнить их друг с другом, обращая внимание на рассуждения, обусловившие их различия.

Людвиг Лахманн

По мере углубления своих изысканий Людвиг Лахманн стал уделять все больше внимания неопределенности будущего. Сам по себе тот факт, что сегодня мы не в силах сказать, чему научимся или что создадим завтра, означает, что неопределенность — существенная сторона человеческой деятельности. Именно поиски знания, приносящие удивительные результаты, и являются исходным источником экономической неопределенности. Сконцентрировав свое внимание на неопределенности, Лахманн усомнился в том, что в обществе, основанном на невмешательстве государства в экономику, предпринимателям удастся добиться согласованности своих планов. Экономика, вместо того чтобы стремиться к равновесию, в любой момент может выйти из-под контроля. Лахманн полагал, что государство должно стабилизировать экономическую систему и повышать свою роль в координации предпринимательских

планов. Назовем эту позицию «вмешательством ради стабильности».

Фридрих Хайек

Хайек отрицал радикальную неопределенность Лахманна, считая, что рынок *обнаруживает* закономерности. Как воскликнул однажды Бастиа, Париж *накормлен!* Эти закономерности можно объяснить действиями предпринимателей. Хайек не нашел никаких оснований для предположения о том, что в координации планов государство в состоянии превзойти предпринимателей, стремящихся к получению прибыли.

Отличие в системах Фридриха Хайека и его учителя Людвиг фон Мизеса объясняется тем, что Хайек особое внимание уделял эволюционному аспекту и ограниченности разума.

Стержень системы Мизеса — идея о том, что каждый выбор рационален в той мере, насколько выбор сам по себе означает осознанное, целенаправленное поведение. Хайек обратил внимание на обычаи, привычки, институты, мораль, предрассудки и т.д., которые составляют субстрат выбора. Ученый полагал, что они формируются и функционируют за пределами диапазона, в котором работает «радар» абстрактного разума, в результате эволюционного отбора групповых свойств, действующих в разных обществах на протяжении многих поколений. Хотя Хайек не считал, что эти традиции не поддаются осмыслению, он утверждал, что следует проявлять осторожность и не спешить

с выводом о том, что мы полностью их понимаем. Как следствие, необходимо проявлять осторожность и не отметать их только потому, что мы не можем дать разумное объяснение их существованию. Его исследования эволюционного аспекта функционирования и развития общества придали его теории, в целом либеральной, значительный налет консерватизма. Если в каком-то обществе в течение некоторого времени государство активно вмешивалось в экономику — помогало бедным, оказывало поддержку образованию, финансировало строительство дорог, то, скорее всего, к предложению отказаться от такого вмешательства Хайек отнесся бы осторожно или даже негативно. С другой стороны, к предложениям о новых интервенциях он относился с еще большим скепсисом. Позицию Хайека можно назвать «традиционалистским интервенционизмом».

Людвиг фон Мизес

В фокусе внимания Людвиг фон Мизеса находилась сущность самой человеческой деятельности. По сравнению с подходом Хайека его подход к человеческим институтам был более рационалистичным. Мизес признавал, что часто институты возникают как непреднамеренный результат действий, направленных на достижение других целей. Но он считал, что для изучения институтов и оценки их эффективности необходимо использовать разум. (Как мы отмечали, Хайек не возражал против использования разума в социальном анализе. Он просто осторожнее относился к его

результатам.) Подчеркивая, что человеческая деятельность всегда подразумевает использование средств для достижения некоторой цели, Мизес задавался вопросом, является ли намеченное вмешательство государства подходящим средством для достижения искомой цели. Он считал, что в конечном счете, разрушая механизм цен и вмешиваясь в мирное сотрудничество, все интервенции ведут к последствиям, нежелательным даже с точки зрения тех, кто их инициировал. Однако Мизес приходил к выводу, что государство необходимо, чтобы обеспечить верховенство закона и соблюдение прав собственности, лежащих в основе рынка. Идеальным государством для Мизеса является *минархия* (минимальное государство): государство — «ночной сторож», нужный только для предупреждения насилия и воровства. Позицию Мизеса можно охарактеризовать как «вмешательство с целью создания необходимого условия — верховенства закона — для рыночного общества».

Мюррей Ротбард

Мюррей Ротбард продвинул рационализм Мизеса еще на шаг вперед. Он полагал, что разум должен использоваться для оценки не только средств социальной политики, но и целей. Его политические убеждения сформировались в результате скрещивания австрийской школы экономики и рациональной, основанной на свободе мысли и действий системы этики. Взяв в качестве исходного пункта идею собственности и посылку о том, что каждый человек обладает правом

собственности на самого себя, Ротбард разработал систему, в которой, как оказалось, государству вообще не отведено никакой легитимной роли. По Ротбарду, все необходимые общественные институты, включая полицию, суды, армию, могут быть созданы без насилия, путем мирного сотрудничества. Последователи Ротбарда, включая Ганса-Германна Хоппе, Дэвида Гордона, Гвидо Хюсманна, Уолтера Блока и др., стремятся развить рациональную основу его доктрины и описывают то, каким мог бы быть мир без государства. Ротбардовский подход — рыночная анархия, или, как называл его сам Ротбард, анархо-капитализм: «никакого вмешательства, никакого государства, которое могло бы помыслить об интервенции».

Лахманн, Хайек, Мизес и Ротбард — все они были едины в том, что основная проблема экономической науки состоит не в описании рынка, каким он был бы в ситуации равновесия — это невозможно! — а изучение взаимодействия сил, составляющих рыночный процесс. В немалой степени их политическая экономия отражает их мнение о том, насколько сложен этот процесс. Лахманн, наибольший интервенционист среди них, сильнее всего сомневался в том, что рынок способен к самостабилизации. Ротбард, наименьший интервенционист, полагал, что даже право и оборону рынок обеспечит лучше государства.

Идея, объединяющая все направления австрийской политической экономии, заключается в минимальном использовании насилия, необходимого для создания

функционирующего общества. Приведенные выше взгляды представителей австрийской школы относительно этого минимума варьируют от «не слишком много» до «полного отсутствия».

Рыночное общество и его критика

Тимур Кьюрэн в книге «Частные истины, государственный обман: социальные последствия фальсификации предпочтений» пишет о том, что на считающийся свободным выбор часто чрезмерное влияние оказывают страх порицания и желание одобрения. Фактически книга Кьюрэна представляет собой замечательное исследование взаимодействия традиции и автономии индивида. Но основной элемент в его логической конструкции выбран неправильно.

Если я не хожу на работу одетым лишь в страусиные перья, несмотря на то что люблю носить их, называть это «фальсификацией предпочтений» будет неправильно. Скорее, это отражает влияние социальной среды на мои предпочтения. Мое желание не выглядеть странно сильнее желания рядиться в страусиные перья.

Представим себе мусульманку, живущую в обществе, где закон разрешает женщинам появляться в общественных местах без паранджи. Если, подвергаясь социальному давлению, она все же принимает решение носить паранджу, она при этом не «фальсифицирует» свои предпочтения. На самом деле она *выражает* свое предпочтение: соответствовать социальным нормам.

Безусловно, социальная среда оказывает влияние на людей. Они воспринимают различные причуды и сумасбродные идеи своего окружения, будучи людьми своего времени в конкретных исторических обстоятельствах, принадлежа к определенному общественному слою и т.д. Но человек, собирающийся заменить выбор других людей своим собственным, должен ответить на вопрос: а не является ли и он сам порождением своей среды?

Рыночное общество не запрещает своим членам формировать сообщества, уединяться для медитации, приобретать землю и превращать ее в природный заповедник или заниматься другими «нематериальными» исканиями. Если мы не делаем этого, но якобы хотим делать, то это лишь попытка избежать ответственности и возложить вину за свой выбор на «рынок».

Если выясняется, что потребители предпочитают «дрянные» и «вульгарные» товары, это вина не «рынка»! Как пишет Мизес в «Человеческой деятельности»: «Критикуя прибыль, моралисты и проповедники не понимают сути. Предприниматели не виноваты, что потребители — народ, простой человек — предпочитают спиртные напитки Библии, а детективы — серьезной литературе, и что государство предпочитает пушки вместо масла. Предприниматель не получает большие прибыли, продавая “плохие” вещи, чем продавая “хорошие” вещи. Его прибыли тем выше, чем лучше ему удастся обеспечить потребителей теми

вещами, которые они требуют более настойчиво. Люди пьют опьяняющие напитки не для того, чтобы осчастливить “алкогольный капитал”».

Верно, что мы часто находимся во власти решений других людей. Если я хочу приобрести унцию золота за два доллара, тот факт, что другие готовы заплатить за ту же самую унцию более четырехсот долларов, несомненно не позволит мне реализовать свой план. Но мои трудности возникают не из-за монстра, именуемого «рынком», а потому, что человеческие желания беспредельны, в то время как средства для их удовлетворения ограничены. «Рынок» — не более чем равнодействующая мириадов индивидуальных выборов. Никакая социальная система не может игнорировать тот факт, что никто не в состоянии иметь столько золота, сколько ему хочется. Кто-то должен решать, кому сколько золота иметь, и если это не система цен, то, следовательно, это будет воля правителей, кем бы они ни были.

Я вспоминаю эпизод из сериала «Звездный путь» (кажется, это был сезон «Следующее поколение»), где бизнесмен из XX века каким-то образом занесен на космический корабль под названием «Энтерпрайз». Члены экипажа шокированы его интересом к прибыли, покупкам и продажам. Они сообщают ему, что в их время никто уже не покупает и не продает товары, их более чем достаточно для удовлетворения всех членов общества. А теперь представьте себе будущее, в котором при помощи нанотехнологий восстанавливается изношенная одежда и дома строятся, по сути дела,

бесплатно. Возможно, что продовольствие будет в таком изобилии, что перестанет быть экономическим благом. А как насчет звездолетов? Сможет ли каждый желающий получить себе один бесплатно? Как насчет земельного участка с домиком на океанском побережье в Калифорнии? А если вы захотите владеть своей планетой? До тех пор, пока люди не станут всемогущими и бессмертными, человеческие желания будут превосходить средства, необходимые для их достижения.

Экономическая наука не считает, что желания потребителей чисты или добродетельны. Она показывает, что рыночный процесс — единственный способ для приблизительного соизмерения желаний. При любых других системах предпринимается попытка навязать ценности правителя подданным. Те, кто планируют что-то навязать, очень высоко ценят свои суждения и слишком низко — суждения всех остальных. Если перефразировать Джоржа Шэкля, тот, кто планирует за других — больше, чем просто человек, а те, за кого планируют — меньше.

Описывая тех, кто стремится силой навязать свои оценки всем остальным согражданам, Мизес говорит: «[Ими] движет комплекс диктатора. Они хотят обращаться со своими согражданами так же, как инженер с материалами, из которых он строит дома, мосты и машины. Они хотят заменить деятельность своих сограждан «социальным инжинирингом», а планы всех остальных людей своим уникальным, всеобъемлющим планом. Они видят себя в роли диктатора — дуче, фюрера, производственного царя, в руках которого все

остальные человеческие особи лишь пешки. Ссылаясь на общество как действующую силу, они имеют в виду себя. Говоря, что доминирующую сегодня анархию индивидуализма должны сменить сознательные действия общества, они имеют в виду свое собственное сознание, а не чье-то еще» (*The Ultimate Foundations of Economic Science*).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Краткая история австрийской школы

Истоки австрийской экономической школы можно проследить по крайней мере до XV столетия, когда последователи св. Фомы Аквинского, работавшие в университете испанского города Саламанка, пытались объяснить, каким образом индивидуальная человеческая деятельность создает общественный порядок.

Поздние схоласты (как их называют в истории мысли) выявили существование экономических законов. В течение нескольких поколений они открыли и объяснили законы спроса и предложения, причину инфляции, формирование курсов валют и субъективный характер экономической ценности. В том числе и за эти открытия Йозеф Шумпетер назвал их первыми настоящими экономистами.

Поздние схоласты выступали за права собственности и свободу контрактов и торговли. Они превозносили вклад торговли и промышленности в развитие общества и выступали против большинства налогов, регулирования цен и всяческих ограничений, мешающих развитию предпринимательства. Будучи теологами, они требовали от правительства подчинения этическому осуждению кражи и убийства.

Ричард Кантильон, получивший образование в духе схоластической традиции, в 1730 году написал первый общий экономический трактат. Родившись в Ирландии, позже он переехал во Францию. Кантильон относился к экономической теории как самостоятельному предмету научного исследования и объяснял процесс образования цен с помощью метода мысленных экспериментов. Он рассматривал рынок как предпринимательский процесс. Позднее австрийская школа приняла его теорию возникновения денег: деньги появляются в экономике постепенно, разрывая относительные цены между товарами. Мало-помалу все цены в экономике становятся денежными ценами.

Следующим после Кантильона видным предшественником австрийской школы стал Анн Робер Жак Тюрго, французский аристократ, бывший в течение нескольких лет министром финансов Франции. Пусть и немногочисленные, его экономические труды отличаются большой глубиной. В работе «Ценность и деньги» он обсуждал происхождение денег и отражение ранжирования индивидом субъективных предпочтений в экономическом выборе. Тюрго предложил решение знаменитого парадокса ценности бриллиантов и воды, который впоследствии поставил в тупик экономистов классической школы, сформулировал закон убывающей отдачи и критиковал законы о ростовщичестве. Он поддерживал либеральный подход к экономической политике и рекомендовал отменить все особые привилегии, предоставленные отраслям, связанным с правительством. За два столетия до Хайека

Тюрго обратил внимание на важность «особых обстоятельств времени и места»: «Нет нужды доказывать, что каждый индивид является единственным компетентным судьей, который может оценить наиболее выгодный способ использования своей земли и труда. Лишь он обладает конкретным знанием, без которого даже самый просвещенный человек лишь будет гадать вслепую. Он учится путем постоянных попыток, приобретений и потерь, благодаря чему обретает понимание, более оригинальное, чем теоретическое знание нейтрального наблюдателя, поскольку оно стимулируется желанием» (цитата Тюрго из книги Мюррея Ротбарда *Economic Thought Before Adam Smith*).

Тюрго был интеллектуальным отцом блистательной плеяды великих французских экономистов XVIII—XIX веков, и прежде всего Жана-Батиста Сэя и Фредерика Бастиа.

Сэй был первым экономистом, глубоко размышлявшим над экономическим методом. Он считал, что экономическая наука должна не накапливать горы данных, а, скорее, объяснять универсальные компоненты обстоятельств, в которые поставлен человек, — например, тот факт, что желания беспредельны, а средства для их удовлетворения ограничены, — и выводить логические следствия из данных принципов. Сэй разработал основанную на производительности теорию образования цен на ресурсы и объяснил роль капитала в разделении труда. Он сформулировал знаменитый закон, названный впоследствии его именем: длительное перепроизводство или недостаточное потребление

невозможно, если рыночному процессу не препятствуют искусственные ограничения.

Бастиа, влиятельный экономический журналист, утверждал, что нематериальными услугами управляют те же самые экономические законы, которым подчиняются материальные товары. В одной из своих многочисленных экономических аллегорий, которой позже весьма эффектно воспользовался Генри Хэзлит, Бастиа разъяснил «заблуждение разбитого окна». Он считал, что основное отличие плохих экономистов от хороших заключается в том, что плохие экономисты рассматривают лишь то, «что видно», например тот факт, что если разбивается окно, то появляется работа для стекольщика. Хорошие экономисты смотрят шире, обращая внимание и на то, «что не видно»: человек, оплачивающий ремонт окна, мог бы потратить эти деньги с большей пользой для себя, если бы ему не пришлось вставлять новое стекло. Человеческая деятельность протекает во времени, и промежуток между началом действия и появлением видимого эффекта часто весьма значителен. Если мы хотим трансформировать социальные отношения, недостаточно рассматривать только немедленный результат реформ; необходимо прослеживать их отдаленные последствия.

Несмотря на теоретические достижения протоавстрийской традиции, в конце XVII — начале XIX века доминирующие позиции в экономической науке заняла британская школа. Британская традиция (базирувавшаяся на трудовой теории ценности и объективных издержках) в конечном счете привела к появлению

марксистской доктрины о капиталистической эксплуатации.

Первый за многие годы серьезный удар по доминировавшей британской традиции нанес опубликованный в 1871 году труд Карла Менгера «Основания политической экономии». Менгер, основатель австрийской школы, возродил схоластическо-французский подход к экономической науке, положив в ее фундамент субъективные оценки индивидов, а не объективные свойства товаров или труда.

В произведениях Менгера и его современников Леона Вальраса и Уильяма Стэнли Джевонса впервые была разработана теория предельной полезности. Кроме того, Менгер показал, как на свободном рынке появляются деньги, когда люди хотят иметь наиболее ходкий (или, как сказали бы в наше время, ликвидный) товар не для потребления, а для выменивания других товаров.

Книга Менгера стала фундаментом «маржиналистской революции» в экономической науке. Когда Мизес сказал, что она «сделала его экономистом», он имел в виду не только менгеровскую теорию денег и цен, но и его подход к данной дисциплине. Менгер, подобно своим предшественникам по традиции, придерживался принципа методологического индивидуализма, рассматривая экономическую теорию как науку об индивидуальном выборе. Его книга «Исследование о методах социальных наук» вышла спустя двенадцать лет после «Основ». Он полемизировал с немецкой исторической школой, отвергавшей теоретизирование

и считавшей, что истинной сферой экономической науки является накопление исторических данных об экономике. Пусть в разной степени, но все представители австрийской школы считали себя последователями Менгера.

Менгер был профессором экономической теории в Венском университете и наставником кронпринца Рудольфа Габсбургского. К несчастью для Австро-Венгерской империи, принц Рудольф покончил с собой в 1889 году.

Одним из наиболее известных последователей отца-основателя был Фридрих фон Визер, позднее занявший кафедру Менгера. Величайшим вкладом Визера в экономическую науку стала разработка теории альтернативных издержек. Он также ввел в научный оборот термин «предельная полезность» (Grenznutzen, букв.: «граничная полезность»). Лекции Визера в Венском университете оказали мощное, во многом формирующее, влияние на экономические взгляды Фридриха Хайека.

В Великобритании экономист Филип Уикстид, чье имя тесно связано с австрийской школой, в основу своей работы «Здравый смысл политической экономии» положил концепцию альтернативных издержек. Он тоже отвергал представление об экономической теории как науке, изучающей богатство, и исследовал процесс, посредством которого рынки движутся в направлении равновесия. Позднее на Людвиг фон Мизеса весьма повлияло то, сколь большое значение

Уикстид уделял «универсальной применимости выводов, вытекающих из нашего понимания целенаправленности и рациональности человека при принятии решений» (Кирцнер И. «Филип Уикстид: британский австриец», из книги *15 Great Austrian Economists*).

Последователь Менгера Ойген Бём-Баверк применил теории Менгера к капиталу и проценту. В опубликованной им в 1884 году книге «История и критика теорий процента» он подробно рассматривает ошибочные воззрения на процент. Бём-Баверк отстаивал идею о том, что процент не искусственно навязываемая надстройка, а неотъемлемая часть человеческой деятельности. Процент появляется в результате того, что временное предпочтение действует всегда в одном направлении: при прочих равных условиях мы всегда предпочитаем получить удовлетворение раньше, а не позже. Позднее Фрэнк Феттер, Людвиг фон Мизес, Мюррей Ротбард и Израэл Кирцнер развили эту теорию.

В книге «Положительная теория капитала» Бём-Баверк показал, что процентная ставка является нормальным уровнем деловой прибыли. Капиталисты делают сбережения, платят рабочим и ожидают завершения продажи всей продукции, получая при этом доход за соответствующий период. Бём-Баверк не считал капитал однородным, полагая, что он имеет сложную разнородную структуру с временным измерением. Причиной экономического роста служит не только увеличение капитальных инвестиций, но и повышение окольности производственных процессов.

В течение длительного времени Бём-Баверк полемизировал с марксистами по поводу эксплуататорской теории капитала и задолго до прихода коммунистов к власти в России доказал несостоятельность социалистического учения о капитале и заработной плате. Кроме всего прочего, Бём-Баверк вел семинар, по образцу которого впоследствии был организован семинар Мизеса.

В последние годы Габсбургской монархии Бём-Баверк три раза занимал пост министра финансов, выступая за сбалансированный бюджет, золотой стандарт, свободу торговли и отмену экспортных субсидий и других монопольных привилегий.

Именно благодаря его исследованиям и трудам укрепился статус австрийской школы как целостного способа рассмотрения экономических проблем; у школы появилась возможность приобретать себе сторонников в англоговорящем мире. Одним из экономистов, подхватившим австрийский стяг, стал американец Фрэнк Феттер.

Книга Феттера «Принципы экономики» (1904) стала лучшей систематизацией теорий австрийской школы до появления трактата Мизеса в 1940-х годах. Феттер разработал теорию процента, основанную на чистом временном предпочтении, создал единую теорию ценности для капитала, ренты, заработной платы и потребительских товаров, оставив за ее рамками лишь деньги. Он преподавал экономическую теорию в Корнеллском, Стэнфордском и Принстонском университетах и в Университете Индианы.

Теории субъективной ценности оставалось лишь переформулировать заключительную тему классической экономики — деньги, институциональный перекресток микроэкономического и макроэкономического подходов. Молодой Людвиг фон Мизес, работавший экономическим советником в Австрийской торговой палате, принял вызов.

Результатом исследования Мизеса стала книга «Теория денег и кредита», опубликованная в 1912 году. В этой работе он доказал, что теория предельной полезности применима к деньгам. Мизес сформулировал теорему регрессии покупательной способности, развивающую теорию Менгера о происхождении денег, показав, что деньги не только возникают на рынке, но и не могут появиться никаким другим способом. Опираясь на разработки британской денежной школы, теорию процента шведского экономиста Кнута Викселя и теорию Бём-Баверка о структуре капитала, Мизес представил общую концепцию австрийской теории экономического цикла. Через год Мизес был введен в профессорско-преподавательский состав Венского университета. Книга Мизеса обсуждалась на семинаре Бём-Баверка в течение полных двух семестров.

Теория денег Мизеса привлекла к себе внимание в США, она была затронута в трудах Бенджамина Андерсона-мл. — экономиста, работавшего в разное время в Колумбийском, Гарвардском и Корнеллском университетах, «Чейз Нэшнл Бэнк» и Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе. В число его основных работ входят «Ценность денег» — критика

количественной теории денег Ирвинга Фишера, и «Экономика и общественное благосостояние» — исследование экономики США с Первой мировой до конца Второй мировой войны.

Первая мировая война прервала карьеру Мизеса на четыре года, три из которых он служил артиллерийским офицером и год штабным офицером в экономической разведке. После войны он публикует книгу «Народ, государство и экономика», выступая за экономическую и культурную свободу меньшинств в развалившейся империи и размышляя на темы экономической теории войны.

В послевоенном политическом хаосе основным теоретиком в социалистическом правительстве Австрии был марксист Отто Бауэр.

Мизес был знаком с Бауэром по семинару Бём-Баверка и всеми силами пытался убедить его в мудрости *laissez faire*, политики невмешательства; в конечном счете Бауэр отказался от проведения большевистской экономической политики.

Затем Мизес предпринял всесторонний анализ социализма. После написания в 1920 году исключительно важной работы, посвященной проблеме экономического расчета при социализме, в 1922 году он завершает работу над своей второй великой книгой — «Социализм». Как продемонстрировал Мизес, всемирное социалистическое содружество приведет к полному хаосу и возврату к варварству. Мизес призвал социалистов детально объяснить в экономических терминах, каким образом будет действовать их система — социалисты

тогда уклонялись от подобных ответов. (Вопросы такого рода Маркс объявил «ненаучными».) Дебаты между австрийцами — речь идет в основном о Мизесе и Хайеке — и социалистами продолжались в серии статей, опубликованных в 20—30-х годах. Израэл Кирцнер считает, что именно во время этой полемики Мизес и Хайек пришли к пониманию того, насколько их «австрийский» подход отличался от формировавшегося в то время неоклассического мейнстрима.

Доводы Мизеса в пользу свободных рынков привлекли к нему группу сторонников из социалистического лагеря, среди которых были Хайек, Вильгельм Рёпке и Лайонел Роббинс. Мизес начал проводить в своем кабинете в Торговой палате частные семинары, в которых принимали участие Фриц Махлуп, Оскар Моргенштерн, Готфрид Хаберлер, Альфред Шюц, Рихард фон Штригль, Эрик Фогелин, Пауль Розенштайн-Родэн и многие другие европейские интеллектуалы. Впоследствии некоторые из этих ученых занимали посты в ведущих университетах США: Махлуп преподавал в Университете Джонса Хопкинса, а потом в Принстоне, Розенштайн-Родэн в Массачусетском технологическом институте, Хаберлер в Гарварде, Моргенштерн в Принстоне. Моргенштерн совместно со специалистом в области математики, физики и компьютеров Джоном фон Нейманом фактически создали теорию игр.

В 1920—1930-е годы Мизес работал на двух других научных фронтах. Он спорил с немецкой исторической школой, опубликовав серию статей в защиту

дедуктивного метода в экономической науке, который позднее был назван им прaksiологией. Кроме того, он основал Австрийский институт по исследованиям экономического цикла, роль руководителя которого поручил Хайеку.

В течение этих лет Хайек и Мизес опубликовали несколько исследований по экономическому циклу, выступили с предупреждением об опасности кредитной экспансии и прогнозом надвигающегося экономического кризиса. Именно за работы того времени в 1974 году Хайеку была присуждена Нобелевская премия по экономике. Своими работами по валютным курсам, теории капитала и денежной реформе Хайек заслужил себе репутацию наиболее известного противника кейнсианства. Его знаменитая книга «Дорога к рабству» способствовала возрождению классического либерального движения в Америке в 1940-х годах. В трехтомнике «Право, законодательство и свобода» он развил подход поздних схоластов к праву, применив его для критики эгалитаризма.

В начале 1930-х годов возникла опасность захвата Австрии нацистами. По настоянию Мизеса Хайек в 1931 году уехал в Лондон. В 1934 году сам Мизес отправился в Женеву, чтобы преподавать и работать в Международном институте последипломных исследований. Сразу после аншлюса нацисты, хорошо осведомленные о враждебном отношении Мизеса к национал-социализму, конфисковали хранившийся в его венской квартире архив. После падения советской власти в СССР Ричард Эбелинг из Университета

Хиллсдейла обнаружил бумаги Мизеса в ранее секретном архиве и привлек к ним внимание ученых. Ирония судьбы заключается в том, что идеи Мизеса через работы Вильгельма Рёпке и благодаря политическому таланту Людвиг Эрхарда в огромной мере повлияли на послевоенные экономические реформы, породившие «немецкое чудо». Тем временем Хайек преподавал и вел исследования в Лондонской школе экономики. Среди его студентов был и молодой аспирант Людвиг Лахманн. Хайек также оказал глубокое влияние на английского экономиста Лайонела Роббинса, который синтезировал идеи Альфреда Маршалла с идеями австрийской школы, что способствовало созданию неоклассического направления, с тех пор доминирующего в экономике. Роббинс ввел в теорию Маршалла некоторые представления австрийской школы, в особенности понятие об экономической теории как науке, использующей ограниченные средства для достижения субъективно желаемых целей. Австрийско-маршаллианский синтез был сфокусирован на свойствах равновесных рынков, которые рассматривались как наиболее приближенные к реальному миру. Однако в то же самое время австрийский экономист Ганс Майер критиковал теории цен, просто предполагавшие равновесие, предвосхитив тем самым работы Хайека о взаимосвязи знания и цен. Австрийцы ушли от роббинсовской формулировки экономической науки. Они стали подчеркивать свободу и непредсказуемость человеческой деятельности. В отличие от представлений Роббинса, включавших в себя заданный набор полностью

понимаемых средств и целей, при которых выбор осуществляется на основе максимизации функции полезности, австрийцы в конечном счете осознали, что понимание и средств, и и целей достигается только в ходе самого рыночного процесса. Они пришли к выводу, что общее равновесие всего лишь модель нереального и недостижимого мира.

В Женеве Мизес написал свой систематический труд «Экономическая теория» (*Nationalökonomie*, опубликован в 1940 году). Когда угроза быть втянутой в войну нависла и над Швейцарией, Мизес отправляется в США. Обустроившись там, он пишет книги «Бюрократия», «Всемогущее государство» и переводит, редактирует и дополняет *Nationalökonomie*, в результате чего в 1949 году в свет вышла «Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории». По словам студента Мизеса Мюррея Ротбарда, «этот труд стал величайшим достижением Мизеса, одним из лучших творений человеческой мысли нашего столетия. В нем рассмотрена вся экономическая теория». Эта книга, на мой взгляд, — лучшая из произведений представителей австрийской школы. Однако экономический истеблишмент, в котором доминировали неоклассические и кейнсианские теории, принял ее в штыки.

Еще до эмиграции Мизеса в США его наиболее заметным сторонником становится американский журналист Генри Хэзлит. В газете «Нью-Йорк таймс» и журнале «Ньюсуик» Хэзлит публиковал рецензии на книги Мизеса и популяризировал австрийские идеи

в своем классическом произведении «Экономическая наука в одном уроке». Хэзлит внес свой оригинальный вклад в развитие австрийской школы, детально, буквально строчка за строчкой, разгромив «Общую теорию» Кейнса в книге «Крах “Новой экономической теории”». Хэзлит защищал работы Сэя, вернув ему центральное место в австрийской макроэкономической теории.

В 1946 году Леонард Рид создал в Ирвингтоне-на-Гудзоне, штат Нью-Йорк, Фонд экономического образования (ФЭО). Фонд содействовал продвижению идей экономики свободного рынка, причем именно в те времена, когда они были особенно непопулярны.

В конце концов Мизес осел в Нью-Йоркском университете. Там, так же как и в Вене, вокруг него собирались студенты. Среди посещавших его семинары на площади Вашингтона (и в двух других местах на Манхэттэне) были Ротбард, Израэл Кирцнер, Лиленд Йегер, Ральф Райко, Пёрси Гривз, Беттина Бьен Гривз, Уильям Петерсон, Джордж Кёзер, Лоуренс Мосс, Джордж Рейсман, Пол Кантор и Ханс Сенхольц. Семинары продолжались вплоть до 1971 года. Мизес скончался в 1973 году в возрасте 92 лет.

Трактат Мюррея Ротбарда «Человек, экономика и государство» (1962) был создан по образцу «Человеческой деятельности», но в некоторых областях — теория монополии, теория полезности и благосостояния, теория государства — автор развил взгляды Мизеса или даже отошел от них. Подход Ротбарда к австрийской школе заключался в том, что он взял идеи

поздних схоластов и применил к ним экономическую науку в рамках теории собственности на основе естественных прав. В результате получилась рациональная защита свободного рынка, общественного порядка без государства, основанного на собственности и свободе объединения и заключения контрактов. Ротбард работал также над интерпретацией при помощи австрийской экономической теории таких периодов американской истории, как Великая депрессия и колониальный период.

В книге «К новой свободе» Ротбард открыл еще одну сторону австрийской школы. Объединение теории естественных прав и экономической теории австрийской школы получило новое развитие в книге «Этика свободы». Работая над этими и некоторыми другими книгами, Ротбард в то же время писал многочисленные экономические работы, собранные в двухтомник «Логика действия», опубликованный издательством «Эдвард Элгар» в серии «Экономисты столетия».

Тем временем Израэл Кирцнер развивал мизесовский анализ в другом направлении. Сосредоточившись на мизесовской концепции предпринимательства как компонента любого действия, Кирцнер углубил его теорию о предпринимательстве в таких работах, как «Конкуренция и предпринимательство», «Смысл рыночного процесса», «Движущая сила рынка» и других. Первая книга Кирцнера «Экономическая точка зрения» — сравнительный анализ экономической методологии, в котором подчеркнуты преимущества

мизесовского праксиологического подхода. В «Очерке о капитале» ученый провел такой же анализ различных теорий капитала. Кирцнер представлял австрийскую школу в Нью-Йоркском университете с 1957-го до весны 2001 года, работая там преподавателем. Продолжая традицию Бём-Баверка и Мизеса, он раз в неделю собирал группу студентов для обсуждения австрийских идей.

Людвиг Лахманн стал развивать мизесовскую традицию по-своему. В 1950-х—1960-х годах его работы напрямую вытекали из идей Мизеса, но со временем Лахмана стало все больше занимать влияние радикальной неопределенности на экономический порядок. В работах ученого, оказавшегося под сильным влиянием трудов британского экономиста Дж. Шэкла, особо подчеркивалась субъективная природа ожиданий.

Присуждение Хайеку в 1974 году Нобелевской премии за достижения в области экономики и проведение в том же году конференции по экономической теории австрийской школы в Южном Роялтоне, штат Вермонт, определенно свидетельствовали о росте интереса к австрийской школе. Создание в 1982 году при помощи вдовы Мизеса Института Людвиг фон Мизеса стало следующим, возможно важнейшим, этапом в возрождении австрийской экономической школы. Еще одна организация по развитию австрийской мысли — Общество по развитию австрийской экономической теории — была официально учреждена в 1996 году.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Праксиологическая экономика и математическая экономика

Проблема цен и издержек исследуется и с помощью математических методов. Всегда существовали экономисты, которые считали, что единственным подходящим методом изучения экономических проблем являются математические методы, и высмеивавшие экономистов-логиков как «литературных» экономистов.

Людвиг фон Мизес
«Человеческая деятельность»

Если я не экономист, то кто я? Старомодный чудак, чья функциональная роль в общей структуре вещей уже давно списана в архив? Может, мне стоит согласиться с этим, мирно уйти на пенсию и, дыша перегаром, полоть капусту.

Возможно, я бы так и поступил, если б современные специалисты действительно лучше ловили экономических мышей. Однако вместо признаков прогресса я вижу продолжающееся разрушение интеллектуального (и социального) капитала, накопленного в лучшие времена «политической экономики».

Джеймс Бьюкенен
«Что должны делать экономисты?»

В настоящее время доминирующее направление экономики — неоклассическая теория — полностью математизирована. Большинство статей в академических журналах насыщено математическими символами. Нематематический подход к предмету часто рассматривается как ненаучный и неточный.

Однако успехи математического подхода в получении нового теоретического знания пренебрежительно малы. Даже Брайан Каплан, активный критик австрийской школы, вынужден признать, что «в течение пятидесяти лет господство [математических подходов] в экономике все время нарастало. Однако эмпирические свидетельства их вклада носят определенно негативный характер».

В результате мейнстрим экономической науки испытывает натиск с нескольких сторон. Наиболее часто критике подвергается допущение о рациональном экономическом поведении. В неоклассическом представлении о рациональности утверждается, что человеческое поведение должно приводить к тем же результатам, что и компьютерный расчет использования определенных «параметров» для достижения «оптимального» результата. По поводу того, какими должны быть параметры и как точно можно установить оптимальный результат, имеется немало разных точек зрения. Многие из тех, кто оспаривает неоклассическую парадигму, считают, что необходимо модифицировать существующие модели и добавить к ним некоторые новые параметры или скорректировать то, что рассматривается в качестве оптимального. Возможно,

добавление параметра «альтруизм» позволит снизить уровень эгоистичности, который заложен в модели, а добавка некоторого количества «социального конформизма» в желаемый результат поможет лучше объяснить прихоти моды. Но некоторые из критиков идут еще дальше: математика, хотя и бесполезная в экономической науке, не способна отразить принципы человеческой деятельности!

Мизес в «Человеческой деятельности» объяснил фундаментальную пропасть, разделяющую праксиологическую экономическую теорию и математику: «Логика и математика изучают идеальную систему мышления. Связи и следствия их систем являются сосуществующими и взаимозависимыми. Мы также можем сказать, что они синхронны и находятся вне времени. Совершенный разум мог бы охватить их одной мыслью. Тот факт, что для человека это невозможно, делает само мышление деятельностью, постепенно продвигающейся от менее удовлетворительного состояния недостаточного знания к более удовлетворительному состоянию более глубокого проникновения в суть предмета. Однако временную последовательность приобретения знания нельзя смешивать с логической одновременностью всех частей априорной дедуктивной системы. В такой системе понятия предшествования и следования полностью метафоричны. Они относятся не к системе, а к деятельности по ее мысленному охвату. Сама система не подразумевает ни категории времени, ни категории причинности. Существует функциональное соответствие между элементами, но нет ни причины, ни результата.

Эпистемологическое отличие праксиологической системы от логической системы как раз и заключается в том, что первая содержит в себе категории и времени, и причинности».

Рассмотрим знаменитое математическое открытие — теорему Пифагора — для иллюстрации того, о чем говорит Мизес. Как хорошо известно любому школьнику, в теореме утверждается, что существует непреложное соотношение трех сторон прямоугольного треугольника, так что сумма квадратов катетов равна квадрату гипотенузы ($a^2 + b^2 = c^2$). Какой бы длины ни была одна сторона треугольника, она *не* является *причиной* длины двух других. Ни уравнение Пифагора, ни описываемые им бесчисленные треугольники не имеют никакой временной связи друг с другом. Нет нужды рассматривать вопрос о том, существуют ли математические формы независимо от человеческого разума. В любом случае, как только мы поймем связи, обнаруженные Пифагором, появляется мир прямоугольных треугольников с соотношениями их сторон и всеми связанными с ними геометрическими фактами как аспект вечной, идеальной формы. Несмотря на то что наш ограниченный разум должен постигать эти аспекты постепенно, они существуют одновременно с самим понятием «прямоугольный треугольник», и ни один из этих аспектов не является первичным и не находится в причинной связи с любым другим аспектом идеальной формы.

Другое дело — человеческая деятельность. Точно так же как идея о прямоугольном треугольнике

подразумевает теорему Пифагора, идея о человеческой деятельности подразумевает «до» и «после», «причину» и «следствие». Мы не сможем понять человеческих планов, если не поймем существования прошлого, которое для человеческой личности является почвой, в которую можно посеять семена деятельности; должно иметься настоящее, в котором произойдет посев; и должно быть будущее, в котором любой действующий субъект надеется пожать результаты какого-либо действия. Кроме того, нужно понять: действующий субъект надеется, что его действие станет причиной желаемого следствия, иначе он не будет действовать.

Примером рассмотрения экономической теории как математической формы может служить изучение ограничивающего состояния — равновесия, к которому может тяготеть реальная экономика. Но при попытке использовать полученные результаты для объяснения человеческой деятельности возникает путаница, поскольку из рассмотрения исключаются реальные выборы людей — тот самый феномен, который отличает экономическую науку от других дисциплин.

Рассмотрим один пример. Стивен Лэндсбург в учебнике по микроэкономике «Теория цен» напоминает студентам: «Важно отличать причины от следствий. Для индивидуальных представителей спроса и предложения цена является данностью, определяющей объем спроса или предложения. Для рынка в целом кривые спроса и предложения определяют одновременно цену и объем производства».

Лэндсбург говорит студентам о том, что им *не* следует думать, будто цены определяются действиями отдельных лиц — они просто воспринимают цены как данность. Наоборот, именно абстрактные математические понятия кривых предложения и спроса «одновременно» определяют то, что происходит на рынке...

Можно согласиться с Лэндсбургом в том, что *действительно* важно различать причины и следствия. Но в то же время необходимо признать, что с точки зрения науки о человеческой деятельности он все перевернул с ног на голову. Цены и объем производства меняются лишь в результате человеческой деятельности. Откуда может появиться новая цена, если не в результате предложения каким-то человеком более высокой по сравнению с рыночной или более низкой цены? Рыночным процессом управляет стремление индивидов перед лицом неопределенного будущего улучшать свое положение.

Лэндсбург вынужден занять такую странную позицию, потому что ему требуется описать человеческую деятельность математическими уравнениями. Эти уравнения не могут учесть творческие решения человека, основанные на таких категориях, как причина, следствие, до и после. Они могут описать лишь мир вневременных, вечных корреляций, в которых причинно-следственные связи отсутствуют. В такой модели человеческие намерения не играют никакой роли, так как она предполагает, что люди осведомлены о всевозможных фактах, связанных с ситуацией, и могут воспринимать ее лишь как данность. Лэндсбург,

сталкиваясь с перспективой признания ограниченности своей модели, предпочитает исключить из экономики человеческую деятельность.

Тот факт, что кривые спроса и предложения в грубом приближении могут дать картину поведения рынка, есть *следствие* человеческой деятельности, но никак не ее *причина*. Никто не ставит перед собой цель привести спрос и предложение в состояние равновесия. Люди действуют на рынке с целью получения прибыли в самом широком смысле слова: они занимаются обменом, так как полагают, что после этого их положение станет лучше, чем прежде. То, что этот поиск ведет к выравниванию спроса и предложения, всего лишь побочный результат стремления к их действительным целям. Как сказал Хайек в книге «Индивидуализм и экономический порядок», «современная теория конкурентного равновесия полагает, что верное объяснение того, какой станет ситуация, должно учитывать следствия рыночного процесса».

Чтобы экономическая теория поддавалась математической обработке, неоклассические экономисты выкидывают из своих теорий сам предмет праксиологической экономической теории — человеческую деятельность. Как пишет Мизес, «экономисты-математики не стремятся к целостному теоретическому объяснению рыночного процесса, а уклончиво забавляются вспомогательными понятиями [т.е. равновесием], применяемыми в контексте этой ситуации и теряющими всякий смысл вне этого контекста» («Человеческая деятельность»).

Сказанное выше не следует воспринимать так, что математический подход в экономической теории вообще бесполезен; нет, речь идет только о том, что он не улавливает сущность человеческой деятельности. Британский философ Майкл Оукшотт говорит, что мы можем теоретизировать относительно какого-либо явления либо как о механической системе, характеризующейся до известной степени постоянными реакциями на одинаковые условия, либо как о разумной деятельности, рассматриваемой как разумная именно постольку, поскольку она не является результатом механического процесса. Комментируя два различных подхода к общественным наукам, Оукшотт пишет: «[В формулировке механической] “науки об обществе” ... общество понимается как процесс, или структура, или экология, то есть не наделенное разумом “движение”, подобно генетическому процессу, химической структуре или механической системе. Компонентами данной системы являются не люди, осуществляющие деятельность, а уровни рождаемости, возрастные группы, группы лиц, имеющих одинаковые доходы, коэффициенты умственного развития, образы жизни, развитие “состояний общества”, воздействие окружающей среды, среднее умственное развитие, соотносимое с возрастом, распределение в пространстве и времени, “число выпускников”, модели деторождения или расходов, системы образования, статистические данные по заболеваниям, бедности, безработице и т.д. И задача состоит в том, чтобы сделать эти тождества более умопостигаемыми при помощи теорем, демонстрирующих

их функциональную взаимозависимость и причинно-следственные связи... Нельзя сказать, что эта задача не выполнима. Но она имеет мало отношения к человеческой [деятельности] и вовсе никакого отношения — к действиям изучаемых агентов. Как ни суди о корреляции и причинной обусловленности воздействия окружающей среды, стиля поведения или распределения кухонных газовых плит (росте самоубийств? уменьшении использования моющих средств?) — всё это не те категории, при помощи которых можно понять выбор человека, делающего или говорящего это, а не другое, когда он реагирует на неожиданную ситуацию и стремится, пусть и ценой риска, достичь воображаемого или желаемого удовлетворения. Лишь при категориальной путанице можно ожидать, что данное начинание приведет к пониманию реальных действий и высказываний действующего агента» (Oackeshott «*On Human Conduct*»).

Литература

* — имеется русский перевод.

- Anderson, Benjamin. 1979. *Economics and the Public Welfare*. Indianapolis, Ind.: Liberty Fund.
- Anderson, Benjamin. 1917. *The Value of Money*. New York: Macmillan. Reprinted by Libertarian Publishers, Grove City, Perm., n.d.
- Baetjer, Howard. 1998. *Software as Capital*. Los Altimos, Calif.: IEEE Computer Society.
- *Bastiat, Frédéric. 1995. "What is Seen and What is Not Seen." In Bastiat, *Selected Essays in Political Economy*. Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education.
- Bethell, Tom. 1999. *The Noblest Triumph: Property and Prosperity Through the Ages*. New York: St. Martin's Press.
- Boettke, Peter. 2001. *Calculation and Coordination: Essays on Socialism and Transitional Political Economy*. London: Routledge.
- Böhm-Bawerk, Eugen von. 1959. *Capital and Interest*. 3 Vols. South Holland, Ill.: Libertarian Press. Includes *History and Critique of Interest and Theories* and *Positive Theory of Capital*.
- Buchanan, James. 1979. *What Should Economists Do?* Indianapolis, Ind: Liberty Press.
- Buchanan, James. 1979. *Cost and Choice: An Inquiry in Economic Theory*. Chicago: University of Chicago.
- Callahan, Gene, and Roger W. Garrison. 2002. "A Classic Hayekian Hangover." *Ideas on Liberty* (January).
- *Cantillon, Richard. 1959. *Essay on the Nature of Commerce*. Henry Higgs, ed. and trans. London: Frank Cass.
- Carilli, Anthony M., and Gregory M. Dempster. 2001. "Expectations in Austrian Business Cycle Theory: An Application of the Prisoner's Dilemma." *Review of Austrian Economics* 14, no. 4.
- Cassirer, Ernst. 1946. *Language and Myth*. New York: Dover Publications.
- *Coase, Ronald. 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3.

Литература

- Coase, Ronald. 1995. *Essays on Economics and Economists*. Chicago: University of Chicago Press.
- Corrigan, Sean. 2001. "Norman, Strong, and Greenspan." 14 August. <<http://www.mises.org/fullarticle.asp?control=754>>.
- Diamond, Jared. 1997. "The Curse of QWERTY." *Discover Magazine* (April), <<http://www.discover.com/archive/index.html>>.
- Heartland Institute. 1990. Executive Summary No. 32. "Sports Stadiums as Wise Investments: An Evaluation." 26 November, <<http://www.heartland.org/studies/sports/BAIM2-SUM.htm>>.
- Holcombe, Randall G., ed. *15 Great Austrian Economists*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- Fetter, Frank A. 1904. *The Principles of Economics*. New York: Century.
- Fetter, Frank A. 1977. *Capital, Interest, and Rent*. Menlo Park, Calif.: Institute for Humane Studies.
- Foreign Policy in Focus. 1997. *Export Promotion Programs 2*, no. 34. <http://www.fpif.org/briefs/vol2/v2n34exp_body.html>.
- Fox, Justin. 1999. "What in the World Happened to Economics?" *Fortune* 5 March.
- Friedman, Milton. 1994. *Monetary Mischief: Episodes in Monetary History*. Fort Washington, Penn.: Harvest Books.
- Garrison, Roger W. 2001. *Time and Money: The Macroeconomics of Capital Structure*. London: Routledge.
- Gillmor, Dan. 1999. "Online Reliability will Carry a Price." *San Jose Mercury News* 18 July.
- Gingrich, Newt. 2000. Book review of *Nothing Like It in the World: The Men Who Built the Transcontinental Railroad, 1863–1869*. <http://www.newt.org/books_ambrose.htm>.
- Goldberg, Robert. 2000. "Continue the W. Revolution." *National Review Online Guest Comment*, 4 November. <<http://www.nationalreview.com/comment/comment10400c.shtml>>.
- Gottfried, Paul. n.d. "The Communitarians." <<http://www.mises.org/fullarticle.asp?record=312&month=13>>.
- Gray, John. 1997. *Enlightenment's Wake: Politics and Culture at the Close of the Modern Age*. Essex, U.K.: Methuen Drama.
- Gregerson, Steve. 2001. Quoted in "SUV Popularity Fueling Issues on Gas Economy." By David Ivanovich and Greg Hassell. *Houston Chronicle*

- 16 July. <<http://www.chron.com/cs/CDA/story.hts/special/energycrisis/gaso-line/968488>>.
- Hayek, F.A. 1922. *The Fortunes of Liberalism*. Chicago: University of Chicago Press.
- *Hayek, F.A. [1945] 1948. "The Use of Knowledge in Society." In Hayek, F.A. *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek, F.A. 1960. *The Constitution of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
- *Hayek, F.A. 1979. *Law, Legislation, and Liberty*. Vol. 3. *The Political Order of a Free People*. Chicago: University of Chicago Press.
- *Hayek, F.A. 1988. *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. Chicago: University of Chicago Press.
- *Hayek, F.A. [1944] 1994. *The Road to Serfdom*. Chicago: University of Chicago Press.
- *Hazlitt, Henry. [1963] 1996. *Economics in One Lesson*. San Francisco: Laissez Faire Books.
- Hazlitt, Henry. 1959. *Failure of the "New Economics"*. Princeton, N.J.: D. Van Nostrand.
- Hoppe, Hans-Hermann. 1999. "Marxist and Austrian Class Analysis." In *Requiem for Marx*, Yuri Maltsev, ed. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- Horwitz, Steven. 2001. *Microfoundations and Macroeconomics: An Austrian Perspective*. London: Routledge.
- Hutt, W.H. 1979. *The Keynesian Episode*. Indianapolis, Ind.: Liberty Fund.
- Ikeda, Sanford. 1997. *The Dynamics of the Mixed Economy*. London: Routledge.
- Kedrosky, Paul. 1995. "The More You Sell, the More You Sell." *Wired Magazine* (October).
<<http://www.wired.com/wired/archive/3.10/arthur.html>>.
- Keynes, John Maynard. 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt, Brace.
- Kirzner, I. M. 1966. *An Essay on Capital*. New York: Augustus M. Kelley.
- *Kirzner, Israel M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, Israel M. 1976. *The Economic Point of View*. Menlo Park, Calif.: Institute for Humane Studies.

- Kirzner, Israel M. 1992. *The Meaning of the Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics*. London: Routledge.
- Kirzner, Israel M. 1999. "Philip Wicksteed: The British Austrian." In *15 Great Austrian Economists*, Randall G. Holcombe, ed. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- Kirzner, Israel M. 2000. *The Driving Force of the Market: Essays in Austrian Economics*. London: Routledge.
- Kirzner, Israel M. 2001. *Ludwig von Mises: The Man and His Economics*. Wilmington, Del.: ISI Books.
- Krugman, Paul. 1998. "Baby-sitting the Economy." *Slate*, 14 August, <<http://www.slate.rnsn.com/default.aspx?id=1937>>.
- Krugman, Paul. 2001. "Nation in a Jam." *New York Times* 13 May.
- Kundera, Milan. [1984] 1999. *The Unbearable Lightness of Being*. New York: HarperCollins.
- Kuran, Timur. 1995. *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Kurtz, Steve. 2001. "Sex, Economics, and Other Legal Matters." An interview with Judge Richard A. Posner. *Reason* (April), <<http://reason.com/0104/int.sk.sex.shtml>>.
- Lachmann, Ludwig. 1978. *Capital and Its Structure*. Kansas City, Mo.: Sheed Andrews and McMeel.
- Landsburg, Steven. 1999. *Price Theory*. Cincinnati, Ohio: South-Western College Publishing.
- Levin, Michael. 1997. "Labeling and Consumer Choice." *Free Market* (March). <http://www.mises.org/freemarket_detail.asp?control=142&sortorder=articledate>.
- Lewin, Peter. 2002. Introduction to *The Economics of QWERTY: History, Theory, and Policy*. Essays by Stan L. Liebowitz and Stephen E. Margolis. New York: New York University Press.
- Liebowitz, Stan L., and Stephen E. Margolis. 1999. *Winners, Losers, and Microsoft*. Oakland, Calif.: Independent Institute.
- Margasak, Larry. 2001. "Producing a Farm-Fresh Flop." *Associated Press* 1 June.
- *Menger, Carl. [1870] 1994. *Principles of Economics*. James Dingwall and Bert F. Hoselitz, trans. Grove City, Penn.: Libertarian Press.

-
- *Menger, Carl. [1883] 1985. *Investigations into the Method of the Social Sciences*. New York: New York University Press.
- Miller, Merton, and Charles Upton. 1974. *Macroeconomics. A Neoclassical Introduction*. Chicago: University of Chicago.
- Mises, Ludwig von. 1962. *The Ultimate Foundation of Economic Science: An Essay on Method*. Princeton, N.J.: D. Van Nostrand.
<<http://www.mises.org/ufofes.asp>>.
- *Mises, Ludwig von. [1944] 1969. *Bureaucracy*. New Rochelle, N.Y.: Arlington House.
- *Mises, Ludwig von. [1912] 1980. *The Theory of Money and Credit*. Indianapolis, Ind.: Liberty Fund.
- *Mises, Ludwig von. [1922] 1981. *Socialism*. Indianapolis, Ind.: Liberty Fund.
- *Mises, Ludwig von. [1919] 1983. *Nation, State, and Economy*. New York: New York University Press..
- *Mises, Ludwig von. [1944] 1985. *Omnipotent Government: The Rise of Total State and Total War*. Spring Mills, Penn.: Libertarian Press.
- Mises, Ludwig von. [1952] 1987. "Profit and Loss." In Mises, *Planning for Freedom*. Grove City, Penn.: Libertarian Press.
- Mises, Ludwig von. [1920] 1990. *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
<<http://www.mises.org/econcalc.asp>>.
- *Mises, Ludwig von. [1949] 1998. *Human Action: A Treatise on Economics*. Scholar's Edition. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
<<http://www.mises.org/humanaction.asp>>.
- Mossberg, Walter S. 1999. "I'm Tired of the Way Windows Freezes!" *Wall Street Journal* 30 September.
<<http://www.smalltalkconsulting.com/html/windowFreezes.html>>.
- Noll, Roger G, and Andrew Zimbalist. 1977. "Sports, Jobs, and Taxes." *Brookings Review* 15.
- Oakeshott, Michael. 1991. *On Human Conduct*. CMord, U.K.: Clarendon Press.
- O'Driscoll, Gerald P., and Mario Rizzo. 1996. *Economics of Time and Ignorance*. London: Routledge.
- Postrel, Virginia. 2000. "High-Tech's Starr Report: The Consequences of a Software Culture War." *Reason* (January),
<<http://reason.com/0001/ed.vp.high.shtml>>.
-

Литература

- Read, Leonard. 1975. "I, Pencil." In *Free Market Economics: A Reader*. Bettina Bien Greaves, ed. Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education.
- Richman, Sheldon. 1998. "To Create Order, Remove the Planner." <<http://www.isil.org/resources/lit/to-create-order.html>>.
- Rothbard, Murray N. [1970] 1991. *Freedom, Inequality, Primitivism, and the Division of Labor*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute. <<http://www.mises.org/fipandol.asp>>.
- Rothbard, Murray N. [1970] 1993. *Man, Economy, and State*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- *Rothbard, Murray N. 1994. *The Case Against the Fed*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- Rothbard, Murray N. 1995. *Economic Thought Before Adam Smith: An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*. Vol. 1. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Rothbard, Murray N. 1995. *Classical Economics: An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*. Vol. 2. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- *Rothbard, Murray N. [1956] 1997. "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics." In Rothbard, *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar. <<http://www.mises.org/rothbard/toward.pdf>>.
- Rothbard, Murray N. [1982] 1998. *The Ethics of Liberty*. New York: New York University Press.
- Rothbard, Murray N. [1963] 2000. *America's Great Depression*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- Schmookler, Andrew Bard. 1992. *The Illusions of Choice: How the Market Economy Shapes Our Destiny*. State University of New York Environmental Public Policy Series.
- Sennholz, Hans F. 1987. *The Politics of Unemployment*. Spring Mills, Penn.: Libertarian Press.
- *Smith, Adam. [1776] 1994. *The Wealth of Nations*. New York: Modern Library.
- *de Soto, Hernando. 2000. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.
- Sowell, Thomas. 2000. *Basic Economics: A Citizen's Guide to the Economy*. New York: Basic Books.

- Steinert-Threlkeld, Tom. 1998. "Linux: The Back Door is Open." *ZDNet UK News* 15 September.
<<http://news.zdnet.co.uk/story/0,,t269-s206936.1,00.html>>.
- Sullum, Jacob. 1997. "Safety That Kills." *Reason* (March).
- Sullum, Jacob. 1997. "Alcohol Blindness." *Reason* (October).
- Sullum, Jacob. 2001. "Parcel Delivery." *Reason* (February).
- Timberlake, Richard H., Jr. n.d. "Austrian 'Inflation', Austrian Money." *Ideas on Liberty*.
- Tullock, Gordon. 1988. "Why the Austrians Are Wrong About Depressions." *Review of Austrian Economics* 2.
- Vedder, Richard K., and Lowell E. Gallaway. 1993. *Out of Work: Unemployment and Government in Twentieth-Century America*. New York: New York University Press.
- *Vonnegut, Kurt. [1968] 1998. "Harrison Bergeron." In Vonnegut, *Welcome to the Monkey House*. New York: Delta.
- *Vonnegut, Kurt. 1999. *Breakfast of Champions*. New York: Delta.
- Wagner, Richard. 1999. "Austrian Cycle Theory: Saving the Wheat while Discarding the Chaff." *Review of Austrian Economics* 12, no. 1.
<<http://www.gmu.edu/jbc/fest/files/wagner>>.
- Wicksteed, Philip. [1910] 1933. *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers and Reviews on Economic Theory*. Lionel Robbins, ed. London: Routledge and Kegan Paul.
- Yeager, Leland B. 1997. *The Fluttering Veil: Essays on Monetary Disequilibrium*. Indianapolis, Ind.: Liberty Fund.
- Бастиа Ф. Что видно и чего не видно. Челябинск: Социум, 2006. (Библиотека ГВЛ: Экономика)
- Воннегут К. Гаррисон Берджерон.
<http://vonnegut.by.ru/knigi/knig_garrisoni.htm>
- Воннегут К. Завтрак для чемпионов
<<http://vonnegut.by.ru/knigi/zavtrak.htm>>
- Кантильон Р. Опыт о природе торговли вообще.
<<http://www.sotsium.ru/?link=BOOK&id=99>>
- Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
- Коуз Р. Проблема социальных издержек//Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 87—141.

Литература

- Менгер К. Исследование о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб., 1894.
- Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992. С. 31—242.
- Мизес Л. Теория денег и средств обращения. Челябинск: Социум, 2006 (готовится к печати).
- Мизес Л. фон. Бюрократия. Челябинск: Социум, 2006 (Библиотека ГВЛ: Политика).
- Мизес Л. фон. Всемогущее государство. Челябинск: Социум, 2006 (готовится к печати).
- Мизес Л. фон. Нация государство и экономика. Челябинск: Социум, 2006 (готовится к печати).
- Мизес Л. фон. Социализм: Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy, 1994.
- Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005.
<<http://www.libertarium.ru/libertarium/humanact>>
- Ротбард М. О реконструкции экономической теории полезности и благосостояния. <http://www.sapov.ru/bureau/capitalism/rothbard_reconstruction.htm>
- Ротбард М. Показания против Федерального резерва. Челябинск: Социум, 2006 (Библиотека ГВЛ: Деньги).
- Смит А. О природе и причинах богатства народов. Т. 1. М.: Наука, 1993. Т. 2. М.: ОГИЗ—СОЦЭКГИЗ, 1935.
- де Сото Э. Загадка капитала: Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: Олимп-Бизнес, 2001.
- Хайек Ф. Дорога к рабству. М.: Новое издательство, 2005.
- Хайек Ф. Использование знания в обществе // Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2000. С. 89—101.
- Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992.
- Хайек Ф.А. Общество свободных. London, Overseas Publications Interchange Ltd., 1991.
- Хэзлит Г. Экономическая теория в одном уроке. Челябинск: Социум, 2006 (готовится к печати).