

ФИЛОСОФИЯ **С**ВОБОДЫ

в ы п у с к

2

Милтон Фридмен

Фридрих Хайек

О свободе

С о ц и у м

Милтон Фридмен

О свободе

«Интермедиатор»

2003

УДК 32.001
ББК 66.0

Фридмен М.

О свободе / М. Фридмен — «Интермедиатор», 2003

ISBN 978-5-91603-636-7

В сборник включены фрагменты произведений двух выдающихся экономистов XX века, лауреатов Нобелевской премии по экономике, убедительно показывающие, что политическая свобода не может существовать без частной собственности и экономической свободы. Статья Хайека «Либерализм» является лучшим кратким изложением истории классического либерализма как доктрины и политического движения.

УДК 32.001

ББК 66.0

ISBN 978-5-91603-636-7

© Фридмен М., 2003
© Интермедиатор, 2003

Содержание

Милтон Фридмен	5
Взаимосвязь между экономической и политической свободами	5
Могучая рука рынка	15
Сотрудничество посредством добровольного обмена	17
Роль цен	18
Передача информации	19
Цены как стимулирующий фактор	21
Распределение доходов	23
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Милтон Фридмен, Фридрих фон Хайек О свободе

Милтон Фридмен

Взаимосвязь между экономической и политической свободами

Широко распространено мнение, что политика и экономика – это вещи разные и между собой почти не связанные, что личная свобода – это вопрос политический, а материальное благополучие – экономический, и что любой политический строй можно совместить с любым экономическим. Главными современными выразителями этого представления являются многочисленные проповедники «демократического социализма», безусловно осуждающие ограничения на личную свободу, навязываемые «тоталитарным социализмом» в России, и убежденные, что страна может взять на вооружение основные черты тамошнего экономического строя и тем не менее обеспечить личные свободы посредством политического устройства. Основной тезис данной главы заключается в том, что такое мнение есть заблуждение, что между экономикой и политикой существует тесная взаимосвязь, что возможны лишь определенные комбинации политического и экономического устройства общества и что, в частности, социалистическое общество не может также быть демократическим (в том смысле, что оно не сможет гарантировать личных свобод).

Экономическое устройство способствует развитию свободного общества в двойной роли. С одной стороны, свобода экономических отношений сама по себе есть составная часть свободы в широком смысле, поэтому экономическая свобода есть самоцель. С другой, экономическая свобода – это также необходимое средство достижения свободы политической.

Первую из этих двух ролей экономической свободы следует подчеркнуть особо, ибо у интеллектуалов имеется сильное предубеждение против того, чтобы придавать этому аспекту свободы большое значение. Они склонны презрительно относиться к тому, что они считают материальной стороной жизни, и рассматривают свое собственное стремление к якобы более высоким ценностям как куда более значительное и заслуживающее особого внимания обстоятельство. Однако для большинства граждан государства, хоть и не для интеллектуалов, непосредственная важность экономической свободы по меньшей мере сравнима по значимости с косвенной важностью экономической свободы как средства к достижению свободы политической.

Английский гражданин, которому после Второй мировой войны не позволяли провести отпуск в США из-за валютных ограничений, был лишен одного из коренных видов свободы не меньше, чем американский гражданин, которому не давали съездить в отпуск в Россию из-за его политических взглядов. В первом случае речь шла об экономическом ограничении свободы, а во втором – об ограничении политическом, однако существенной разницы между ними нет.

Гражданин США, которого закон обязывает уделить, скажем, 10 % своего дохода на покупку определенного пенсионного контракта, находящегося под административным контролем правительства, тем самым лишается соответствующей части своей личной свободы. Насколько чувствительно можно отнести к такому лишению и насколько близко оно к лишению религиозной свободы, которую все сочтут свободой «гражданской» или «политической»,

а не «экономической», драматически выразилось в одном эпизоде, затрагивавшем группу фермеров из секты амишей¹. Исходя из своих принципов, эта секта рассматривала обязательные федеральные пенсионные программы как нарушение своей личной индивидуальной свободы и отказывалась платить налоги и принимать выплаты по соцобеспечению. В результате часть принадлежавшего ей скота была продана с аукциона для покрытия причитавшихся с фермеров взносов на соцобеспечение. Верно, что число граждан, рассматривающих обязательное пенсионное обеспечение как ущемление свободы, скорее всего невелико, но ревнители свободы никогда не гнались за численностью «поголовья».

Гражданин США, который по существующим в разных штатах законам не волен трудиться на избранном им поприще, если он не заручился на то патентом или лицензией, точно так же лишается существенной доли своей свободы. То же самое относится к человеку, который желает выменять какие-то свои товары, скажем, на часы у швейцарца, но не может этого сделать из-за импортной квоты. То же самое относится к калифорнийцу, угодившему в тюрьму в соответствии с так называемыми «законами о справедливой торговле» (*fair trade law*) за то, что он продавал противопохмельное средство «Алкозельцер» по цене ниже той, которую установил производитель. То же самое относится и к фермеру, который не может выращивать столько пшеницы, сколько захочет. И так далее. Совершенно очевидно, что экономическая свобода сама по себе есть наиважнейшая часть общей свободы.

Если смотреть на него как на средство достижения политической свободы, экономическое устройство весьма важно из-за своего влияния на концентрацию и рассредоточение власти. Экономическая организация, которая предоставляет экономическую свободу непосредственно (именно основанный на свободной конкуренции капитализм), способствует также и умножению политической свободы, ибо она отделяет экономическую власть от политической и таким образом позволяет одной служить противовесом другой.

Исторический опыт говорит о соотношении между политической свободой и свободным рынком совершенно однозначно. Мне неизвестно ни одно существовавшее когда-либо и где-либо общество, которое отличалось бы большой степенью политической свободы и в то же время не пользовалось бы для организации значительной части экономической деятельности неким подобием свободного рынка.

Поскольку мы живем в обществе, которое в большой степени свободно, мы склонны забывать, насколько короток был промежуток времени и мала та часть земного шара, в которых когда-либо существовало какое-то подобие политической свободы: типическим состоянием человечества являются тирания, подъяремность и приниженность. Западный мир в девятнадцатом и начале двадцатого века есть разительное исключение из общей тенденции исторического развития. В данном случае политическая свобода явно пришла вместе со свободным рынком и с развитием капиталистических учреждений. Оттуда же явилась политическая свобода греческого золотого века и начальных дней римской эры.

История подсказывает лишь одно: капитализм есть необходимое условие политической свободы. Ясно, что это условие недостаточное. Фашистскую Италию и Испанию, Германию нескольких периодов за последние 70 лет, Японию перед Первой и Второй мировыми войнами и царскую Россию предшествовавших Первой мировой войне десятилетий нельзя даже с натяжкой охарактеризовать как политически свободные страны. А ведь в каждой из них частное предпринимательство было господствующей формой экономической организации. Поэтому очевидно, что можно иметь капиталистическое по сути своей экономическое устройство и в то же время несвободное устройство политическое.

¹ Амиши относятся к протестантской секте меннонитов, отличающихся нравственным ригоризмом, отвергающих клятву, тяжбы, войну и разлучение супругов и проповедующих непротивление злу насилием. По вероучению близки к баптистам. (Прим. ред.)

Но даже в тех странах граждане обладали куда большей свободой, чем граждане современного тоталитарного государства вроде России и нацистской Германии, в которых экономический тоталитаризм сочетается с политическим. Даже в России при царе некоторые граждане могли в определенных обстоятельствах поменять место работы без разрешения политической власти, потому что капитализм и наличие частной собственности служили известным противовесом централизованной власти государства².

Взаимоотношения между политической и экономической свободами сложны и никоим образом не односторонни. В начале девятнадцатого века Бентам и философские радикалы были склонны рассматривать политическую свободу как средство достижения свободы экономической. По их мнению, массам мешают налагаемые на них ограничения, и если политические реформы предоставляют большинству населения избирательное право, оно сделает как ему лучше, а именно – проголосует за свободную конкуренцию. Задним числом нельзя сказать, что они были не правы. Осуществились немалые политические реформы, и за ними последовали реформы экономические, направленные в сторону большей свободы конкуренции. Результатом таких изменений в экономическом устройстве общества явилось громадное повышение благосостояния масс.

За торжеством бентамовского либерализма в Англии девятнадцатого века последовала реакция в виде усиления правительственного вмешательства в экономическую сферу. И в Англии, и в других странах эта тенденция к коллективизму была резко ускорена двумя мировыми войнами. Господствующей заботой в демократических странах сделалось благосостояние, а не свобода. Распознав тающуюся в этом угрозу индивидуализму, интеллектуальные наследники философских радикалов – Дайси, Мизес, Хайек и Саймоне в числе многих других – опасались, что продолжение движения к централизованному контролю над экономической деятельностью окажется «Дорогой к рабству», как назвал Хайек свой проницательный анализ этого процесса. Они подчеркивали экономическую свободу как средство достижения свободы политической.

События послевоенного периода демонстрируют и другое соотношение экономической и политической свобод. Коллективистское экономическое планирование и в самом деле ущемило индивидуальную свободу. Однако по меньшей мере в части стран результатом этого было не подавление свободы, а обратный поворот экономической политики. Наиболее разительный пример снова дает Англия. Поворотным пунктом явился, по-видимому, правительственный декрет «о контроле над занятиями», который, невзирая на дурные предчувствия, лейборист-

² Данное утверждение автора нуждается в разъяснении. В пореформенной России, т. е. в течение всего последнего (полувекового!) периода существования монархии, «некоторые граждане» не имели права сменить место работы без разрешения «политических властей» только в том случае, если речь шла о некоторых определенных профессиях и занятиях. Прежде всего речь шла о приговоренных «к каторге, ссылке, а также к соединенному с лишением прав состояния заключению в тюрьме», которые, в частности, по закону лишались права «...состоять на государственной, сословной земской, городской или общественной службе», получать разрешения на ведение торговых предприятий первых двух разрядов, а промышленных – первых пяти разрядов, а также быть «начальствующим, воспитателем или учителем в общественном или частном (курсив наш – А. Б.) учебном заведении, а также пользоваться правами домашнего учителя», причем сроки этого лишения в правах также устанавливались законом (см. Новое Уголовное уложение от 1903 г., ст. 25, 27, 30, 33). Кроме того, существовала система аналогичных «запретов на профессии» для лиц, поставленных под гласный надзор полиции (более широкая, ибо основывавшаяся в значительной степени на дискреционной власти полиции), введенная в 1882 г. Наконец, полиция обладала полномочиями выдавать справки о благонадежности, необходимые для поступления в университет или на «ответственную» должность. Таким образом, поступление на работу к частным предпринимателям практически никак не контролировалось. Даже такой историк, как Ричард Пайпс, усердно выискивающий корни советского тоталитаризма в характерных особенностях российской монархической системы, вынужден признать, что в России «наличие частного капитала и частных предприятий сводило на нет многие полицейские меры, направленные на то, чтобы лишить неблагонадежные элементы средств к существованию. Благонадежное лицо почти всегда могло устроиться в какой-нибудь частной фирме, администрация которой либо не симпатизировала правительству, либо была политически нейтральной. (...) Благодаря частной собственности по всей территории империи создались уголки, куда полиция была бессильна ступить, поскольку законы, бесцеремонно попиравшие права личности, строго охраняли право собственности». (Pipes R., Russia Under the Old Regime, 1974; русский перевод: Пайпс Р., Россия при старом режиме. Кембридж, Масс., 1980, С. 421–422). (Прим. ред.)

ская партия сочла необходимым принять с целью осуществления своей экономической политики. Если бы его прилежно исполняли, закон этот привел бы к централизованному распределению людей по занятиям. Это настолько шло вразрез с личной свободой, что новый закон соблюдали в ничтожном меньшинстве случаев, и продержался он совсем недолго. Отмена его потянула за собой решительный поворот экономической политики, отмеченный меньшим упором на централизованные «планы» и «программы», снятием многих ограничений и большей опорой на частный рынок. Подобные политические сдвиги произошли в большинстве демократических стран.

Эти политические сдвиги объясняются в общих чертах тем, что централизованное планирование имело ограниченный успех, а то и вовсе не сумело достичь искомых целей. Однако эту его неудачу можно – по крайней мере в какой-то степени – саму отнести на счет политических результатов централизованного планирования и нежелания довести его до логического завершения, когда это вызывает необходимость переступить через столь ценимые гражданами права личности. Вполне возможно, что этот сдвиг есть лишь временный перерыв в действии коллективистской тенденции нашего столетия. Даже если это так, он иллюстрирует тесную зависимость между политической свободой и экономическим устройством.

Исторический опыт сам по себе никогда не бывает убедителен. Возможно, лишь по чистому совпадению расширение свободы произошло одновременно с развитием капитала и рыночных институтов. Почему же между ними непременно должна быть взаимосвязь? Каковы логические связи между экономической и политической свободами? Рассматривая эти вопросы, мы обсудим сперва рынок как прямой компонент свободы, а затем – косвенную зависимость между рыночными отношениями и политической свободой. Побочным продуктом рассмотрения явится попытка обрисовать идеальное экономическое устройство свободного общества.

Будучи либералами, мы исходим при оценке социальных институтов из свободы индивида или, быть может, семьи как из своей конечной цели. Взятая в таком смысле свобода есть ценность лишь в отношениях между людьми: для Робинзона Крузо, сидящего на пустынном острове без Пятницы, она лишена всякого содержания. На своем острове Робинзон Крузо испытывает «ущемления», «власть» его ограничена, как ограничен круг имеющихся у него альтернатив, однако в том смысле, в котором она берется в нашем рассмотрении, проблема свободы перед ним не стоит. Точно так же в применении к обществу принцип свободы ничего не говорит о том, как именно индивид должен пользоваться предоставленной ему свободой: это не всеобъемлющая этика. Более того, одна из главнейших целей либерала состоит в том, чтобы оставить этическую проблему индивиду: пусть он сам поломает над ней голову. «По-настоящему» важные этические проблемы – это те, что стоят перед индивидом в свободном обществе: что делать ему со своей свободой? Таким образом, либерал подчеркивает два круга ценностей: ценности, касающиеся отношений между людьми, и в этом контексте он выдвигает на первое место свободу; и ценности, которыми руководствуется индивид при пользовании своей свободой, что представляет собой область индивидуальной этики и философии.

Либерал считает, что люди несовершенны. Для него проблема социальной организации есть настолько же негативная проблема удержания «плохих» людей от причинения зла, насколько проблема помощи «хорошим» людям в совершении добра; разумеется, «плохими» и «хорошими» могут быть одни и те же люди: все зависит от того, кто о них судит.

Коренная проблема социальной организации заключается в том, как скоординировать экономическую деятельность большого числа людей. Даже в относительно отсталых обществах для адекватного использования наличных ресурсов необходимы разделение труда и специализация функций. В обществах высокоразвитых уровень координации, необходимой для всемерного использования возможностей, предлагаемых современной наукой и техникой, неизмеримо выше. Буквально миллионы людей заняты тем, что доставляют друг другу хлеб

насушный, не говоря уже об автомобилях. Поборник свободы стоит перед нелегкой задачей: как совместить эту всеобщую взаимозависимость с индивидуальной свободой.

В принципе существует лишь два способа координации экономической деятельности миллионов. Первый – это централизованное руководство, сопряженное с принуждением; таковы методы армии и современного тоталитарного государства. Второй – добровольное сотрудничество индивидов; таков метод, которым пользуется рынок.

Возможность координации через добровольное сотрудничество основывается на элементарном – хотя и часто оспариваемом – тезисе, что из экономической сделки выгоду извлекают обе стороны, – при том условии, что эта сделка представляет собой добровольный и полностью осознанный акт каждой из сторон.

Торговый обмен может поэтому обеспечить координацию без принуждения. Рабочей моделью общества, организованного при посредстве добровольного взаимообмена, является свободная частнопредпринимательская рыночная экономика, то есть то, что мы называли основным на свободной конкуренции капитализмом.

В простейшей форме такое общество состоит из ряда самостоятельных частных хозяйств – из совокупности робинзонов, если угодно. Каждое из этих хозяйств использует свои наличные ресурсы для производства товаров и услуг, которые оно обменивает на товары и услуги, произведенные другими хозяйствами, делая это на взаимоприемлемых для обеих участвующих в сделке сторон условиях. Таким образом оно получает возможность удовлетворить свои потребности косвенным способом, производя товары и услуги для других, а не непосредственно, то есть производя товары для своего собственного пользования.

Побудительным мотивом для принятия такого опосредованного варианта является, разумеется, увеличение совокупного продукта, вызванное разделением труда и специализацией функций. Поскольку у хозяйства всегда есть альтернативный выход – производить прямо для себя, ему нет нужды вступать в обмен, если оно ничего на нем не выиграет. Поэтому если обе стороны ничего не выиграют от обмена, он не состоится. Так сотрудничество делается возможным без принуждения.

Специализация функций и разделение труда далеко не уйдут, если конечной производственной единицей будет частное хозяйство. В современном обществе мы ушли куда дальше. Мы создали предприятия, которые являются посредниками между индивидами в их роли поставщиков услуг и покупателей товаров. И точно так же специализация функций и разделение труда не зашли бы далеко, если бы мы продолжали полагаться на обмен одного товара на другой. Вследствие этого были придуманы деньги как средство содействия обмену, дающее возможность разделить на две части акты купли и продажи.

Несмотря на важную роль предприятий и денег в нашей экономике и несмотря на поднимаемые ими многочисленные сложные проблемы, главная особенность рыночного метода осуществления координации исчерпывающе проявляется в простой рыночной экономике, в которой нет ни предприятий, ни денег. Как в этой простой модели, так и в сложной рыночной экономике, использующей предприятия и деньги, кооперация является строго индивидуальной и добровольной при том условии, что (а) предприятия частные, так что конечными договаривающимися сторонами являются индивиды, и что (б) индивиды обладают полной свободой вступать или не вступать в каждую конкретную сделку, так что все операции строго добровольны.

Куда легче выдвинуть эти условия в виде общих принципов, нежели оговорить их подробно или сказать конкретно, какие учреждения наиболее способствуют их соблюдению. Именно этим вопросам посвящена значительная часть специальной экономической литературы. Самое главное – это обеспечить правозаконность, дабы не допустить физического принуждения одного индивида другим, и соблюдение добровольно заключенных контрактов, благодаря чему «частный» аспект дела не останется пустым звуком. Помимо этого, наибольшие

сложности связаны, по-видимому, с монополиями (которые ущемляют реальную свободу, закрывая для индивида альтернативы какому-то конкретному акту обмена) и с «внешними эффектами» (*neighborhood effects*), т. е. с воздействием на третьих лиц, за которое с них нецелесообразно взыскивать и которое им нецелесообразно компенсировать. Эти проблемы будут разобраны более подробно в следующей главе.

Пока сохраняется реальная свобода взаимобмена, главная особенность рыночной организации экономической деятельности состоит в том, что в большинстве случаев она не позволяет одному лицу вмешиваться в деятельность другого. Потребителя ограждает от принуждения со стороны продавца наличие других продавцов, с которыми он может вступить в сделку. Продавца ограждает от принуждения со стороны потребителя наличие других потребителей, которым он может продать свой товар. Работающий по найму огражден от принуждения со стороны работодателя наличием других работодателей, к которым он может наняться, и так далее. И рынок делает все это беспристрастно и безо всякой центральной власти.

Если уж на то пошло, одним из главных возражений против свободной экономики выдвигают именно тот факт, что она так хорошо выполняет эту задачу. Она дает людям то, чего они хотят, а не то, чего они должны хотеть по разумению какой-то группы. За большинством доводов против свободного рынка лежит неверие в саму свободу.

Существование свободного рынка не снимает, разумеется, необходимости правительства. Напротив, правительство необходимо и как форум для определения «правил игры», и как арбитр, толкующий установленные правила и обеспечивающий их соблюдение. Рынок резко сужает круг вопросов, которые нужно решать политическими средствами, и таким образом сводит к минимуму необходимость прямого правительственного участия в игре. Характерная особенность действия, предпринимаемого через политические каналы, состоит в его тенденции требовать или навязывать значительное единообразие. Рынок, с другой стороны, отличается тем, что допускает большое разнообразие. Говоря языком политики, он представляет собою систему пропорционального представительства. Каждый может, так сказать, проголосовать за цвет своего галстука; ему нет нужды заботиться о том, какие цвета предпочитает большинство, и подчиняться, если он окажется в меньшинстве.

Когда мы утверждаем, что рынок предоставляет экономическую свободу, мы имеем в виду именно эту его особенность. Однако значение ее простирается далеко за пределы чисто экономической сферы. Политическая свобода означает отсутствие принуждения одних людей другими. Основную угрозу свободе представляет сила принуждения, будь она в руках монарха, диктатора, олигархии или сиюминутного большинства. Сохранение свободы требует максимально возможного устранения такой концентрации власти и рассредоточения и распыления той власти, устранить которую не представляется возможным, т. е. взаимозависимости и взаимоограничения законодательной, исполнительной и судебной власти (*checks and balances*). Изымая организацию экономической деятельности из-под контроля политической власти, рынок устраняет этот источник принуждающей власти. Он позволяет экономической мощи сделаться ограничителем политической власти, а не ее укрепителем.

Экономическая власть может быть широко рассредоточена. Нет никакого закона сохранения энергии, понуждающего новые центры экономической мощи расти за счет уже существующих. Политическую власть, с другой стороны, децентрализовать сложнее. Небольших самостоятельных правительств может существовать множество. Однако куда сложнее иметь целый ряд равносильных центров политической власти внутри одного большого правительства, чем множество центров экономической власти в рамках одной большой экономики. Одна большая экономика может содержать в себе сотни и тысячи миллионеров. Но разве может существовать более чем один действительно выдающийся лидер, более чем один человек, на котором сосредотачиваются энергия и энтузиазм его сограждан? Если центральное правительство увеличивает свою власть, скорее всего это делается за счет местного самоуправления. Такое

впечатление, что существует какая-то неизменная общая сумма наличной для распределения политической власти. Поэтому, если соединить экономическую власть с политической, концентрация представляется почти неизбежной. Однако, если экономическая власть находится не в тех же руках, что политическая, она может послужить ограничивающим противовесом политической власти.

Убедительность этого абстрактного довода лучше всего, видимо, продемонстрировать на конкретных примерах. Давайте рассмотрим сначала гипотетический пример, который поможет нам выявить затрагиваемые здесь принципы, а затем – несколько недавних примеров из реальной жизни, иллюстрирующих, как действие рынка способствует сохранению политической свободы.

Одной из характерных особенностей свободного общества является, разумеется, свобода индивида отстаивать и открыто пропагандировать радикальные изменения в общественной структуре – до тех пор, пока его агитация ограничивается убеждением и не выливается в применение насильственных действий и иных видов принуждения. Знаменем существующей в капиталистическом обществе политической свободы служит то, что люди могут открыто призывать к социализму и бороться за него. Точно так же политическая свобода в социалистическом обществе потребовала бы, чтобы люди были вольны агитировать за введение капитализма. Как можно было бы сохранить и защитить свободу агитации за капитализм в социалистическом обществе?

Чтобы человек мог за что-то агитировать, сперва он должен иметь возможность зарабатывать на жизнь. Уже это становится проблемой в обществе социалистическом, ибо там все рабочие места находятся под прямым контролем социалистической власти. Чтобы социалистическое правительство разрешило состоящим у него на службе лицам пропагандировать политический курс, прямо противоположный его официальной доктрине, потребовался бы акт самоотречения, совершить который совсем непросто (как показал послевоенный опыт США, когда встал вопрос о «благонадежности» правительственных служащих).

Но предположим, что этот акт самоотречения все же совершился. Чтобы пропаганда капитализма имела какой-то смысл, сторонники его должны как-то финансировать свою деятельность: им надо будет устраивать митинги, печатать брошюры, платить за радиопередачи, выпускать газеты и журналы и т. д. Встает вопрос: откуда им взять деньги? При социализме могут быть и наверняка окажутся люди с большим доходом, возможно даже обладающие крупным капиталом в виде государственных облигаций и т. п., однако по необходимости это будут высокопоставленные правительственные чиновники. Можно еще представить, что мелкий чиновник будет открыто пропагандировать капитализм в социалистической стране и тем не менее удержится на работе. Трудно, однако, вообразить, чтобы такую «подрывную» деятельность финансировали при социализме большие начальники.

Получить необходимые средства можно будет единственно путем сбора небольших сумм с большого числа мелких чиновников. Но это не решение. Чтобы воспользоваться этим источником, надо, чтобы очень многие уже были убеждены в вашей правоте, тогда как стоящая перед вами проблема как раз и заключается в финансировании кампании, направленной на их убеждение. Радикальные кампании в капиталистических странах таким образом никогда не финансировались. Их, как правило, поддерживало несколько богатых людей, которых удалось убедить: Фредерик Вандербильт Фильд, Анита Маккормик Блейн или Корлисс Ламонт, если называть недавно упоминавшиеся имена, или Фридрих Энгельс, если отойти подальше в прошлое. Эту роль имущественного неравенства в сохранении политической свободы (роль мецената) замечают весьма редко.

В обществе капиталистическом надо лишь убедить нескольких богачей, чтобы заручиться средствами на пропаганду какой угодно идеи, пусть даже самой необычной, и таких людей, таких независимых источников поддержки имеется немало. И вообще: не обязательно

даже убеждать людей или финансовые учреждения, обладающие соответствующими фондами, в разумности идей, которые вы намереваетесь пропагандировать. Нужно лишь убедить их в том, что ваша пропаганда будет иметь финансовый успех, что соответствующая газета, журнал, книга или новое предприятие окажутся прибыльными. Серьезно относящийся к конкуренции издатель, например, не может себе позволить печатать только то, с чем он лично согласен: он должен исходить из одного лишь критерия, а именно: велика ли возможность того, что рынок окажется достаточно широк, дабы обеспечить удовлетворительную прибыль на вложенный капитал.

Таким образом, рынок разрывает порочный круг и в конечном итоге позволяет финансировать подобные предприятия небольшими суммами, собранными со многих людей, без того, чтобы их сперва убеждать. В социалистическом обществе такой возможности нет: там одно лишь всесильное государство.

Попробуем напрячь воображение и предположим, что социалистическое правительство осознает эту проблему и состоит из людей, пекущихся о сохранении свободы. Способно ли оно выделить на это средства? Возможно, но неясно как. Оно может учредить административный орган по субсидированию подрывной пропаганды. Но как ему решить, кого именно следует поддерживать? Если оно станет давать всем, кто попросит, оно вскоре окажется без денег, ибо социализм не в состоянии отменить элементарного экономического закона, согласно которому достаточно высокая цена порождает высокое предложение. Сделайте агитацию радикальных воззрений достаточно финансово привлекательной – и от агитаторов отбоя не будет.

Кроме того, свобода пропагандировать непопулярные воззрения вовсе не требует, чтобы такая пропаганда не несла с собой никаких издержек. Напротив, не было бы стабильных обществ, если бы пропаганда радикальных изменений не была сопряжена с какими-то затратами и уж тем более субсидировалась. Вполне нормально, чтобы люди несли жертвы при пропаганде идей, в которые они глубоко верят. Мало того, важно сохранить свободу только для тех, кто готов себе во многом отказывать, ибо иначе свобода вырождается во вседозволенность и безответственность. Что совершенно необходимо, так это чтобы цена, которую платят за пропаганду непопулярных взглядов, была разумной и не закрывала всякой возможности такой пропаганды.

Но это еще не все. В свободном рыночном обществе достаточно иметь средства. Поставщики бумаги столь же готовы продать ее газете «Дейли уоркер», сколь и «Уоллстрит джорнэл». В социалистическом обществе одних денег будет мало. Гипотетическому стороннику капитализма надо будет уговорить государственную бумажную фабрику продать ему бумагу, государственную типографию – напечатать брошюры, государственное почтовое отделение – разослать их, государственное ведомство – предоставить ему зал для выступления и т. д.

Возможно, существует какой-то способ преодоления всех этих трудностей и сохранения свободы в социалистическом обществе. Нельзя утверждать, что это совершенно невозможно. Ясно, однако, что создание институтов, которые на деле оградят возможность инакомыслия, сопряжено с весьма реальными трудностями. Насколько я знаю, никто из тех, кто выступает за социализм и одновременно за свободу, толком не брался за эту проблему или хотя бы не делал попыток всерьез разрабатывать институты, которые обеспечили бы существование свободы при социализме. Совершенно ясно зато, как способствует свободе рыночное капиталистическое общество.

Разительным примером практического воплощения этих абстрактных принципов служит то, что произошло с Уинстоном Черчиллем. С 1933 г. и до начала Второй мировой войны Черчиллю не разрешали выступить по английскому радио, которое являлось, разумеется, правительственной монополией под административным контролем Британской радиовещательной корпорации. А ведь он был одним из виднейших граждан своей страны, членом парламента, бывшим министром, отчаянно пытавшимся всеми доступными средствами убедить

своих соотечественников принять какие-то меры к предотвращению опасности, исходящей от гитлеровской Германии. Ему не разрешали обратиться по радио к английскому народу, поскольку Би-би-си являлась правительственной монополией, а его взгляды представлялись слишком «спорными».

Вот еще убедительный пример, свидетельствующий о том, как «ушел в затемнение» голливудский «черный список». Об этом сообщил 26 января 1959 г. журнал «Тайм», писавший следующее:

«Церемония награждения премиями “Оскар” есть мероприятие, во время которого Голливуд больше всего старается соблюсти декорум. Однако два года назад декорум оказался нарушенным. Когда объявили, что некий Роберт Рич является главным автором сценария кинофильма “Храбрец”, он так и не вышел на сцену. Роберт Рич оказался псевдонимом, за которым скрывался один из примерно 150 сценаристов... внесенных кинопромышленностью в черный список с 1947 г. по подозрению, что они являются членами Компартии или симпатизируют коммунизму. Конфуз вышел особенно большой из-за того, что Академия киноискусства запретила коммунистам и тем, кто ссылался на Пятую поправку³, участвовать в конкурсе на “Оскара”. На прошлой неделе и это правило насчет коммунистов и загадка настоящего имени Рича внезапно оживили прежний сценарий.

Оказалось, что Рич – это автор фильма «Джонни дали винтовку» Дальтон Трамбо, один из первоначальной «голливудской десятки» сценаристов, отказавшихся дать показания на слушаниях 1947 года по поводу коммунистического проникновения в кинопромышленность. Как сказал продюсер Фрэнк Кинг, до тех пор твердо стоявший на том, что Робертом Ричем звался некий «юный бородач в Испании»: «У нас обязанность перед акционерами покупать по возможности лучшие сценарии, Трамбо принес нам “Храбреца”, и мы его купили...»

Этим был практически ознаменован официальный конец голливудского черного списка. Неофициально он закончился для запрещенных сценаристов уже давно. Сообщают, что по меньшей мере 15 % нынешних голливудских фильмов пишутся сценаристами из черного списка. По словам продюсера Кинга, «в Голливуде больше “негров”, чем в Гарлеме. Каждая здешняя компания пользуется услугами тех, кто состоит в черном списке. Мы просто первыми подтвердили то, что все и так знают».

Можно считать, как считаю я, что коммунизм уничтожил бы все наши свободы, можно выступать против него с максимальной твердостью и в то же время считать недопустимым, чтобы в свободном обществе человеку не позволяли вступать во взаимоотношения с другими лицами, потому что он верит в коммунизм и пытается за него бороться. Его свобода включает свободу бороться за коммунизм. Разумеется, свобода включает и свободу для других при этих обстоятельствах с ним не общаться. Голливудский черный список был актом несвободы, ибо являл собою сговор с использованием средств принуждения для предотвращения добровольной ассоциации. Он не сработал именно потому, что рынок сделал сохранение черного списка дорогостоящим. Коммерческий интерес, то обстоятельство, что у глав предприятий имеется стимул – заработать как можно больше денег, оградил свободу попавших в черный список лиц, предоставив им другую работу и дав людям стимул их нанимать.

Если бы Голливуд и кинопромышленность были государственными предприятиями или если бы в Англии речь шла о поступлении на работу в Британскую радиовещательную корпо-

³ Пятая поправка к Конституции США гласит, что никто не обязан давать в суде показания против самого себя. Ею нередко пользовались выступавшие перед Комиссией по расследованию антиамериканской деятельности в период маккартизма. (Прим. пер.)

рацию, трудно себе представить, чтобы «голливудская десятка» или аналогичная группа людей нашли себе работу. Точно так же трудно себе представить, что решительные сторонники индивидуализма и частного предпринимательства – да и вообще решительные сторонники любого мировоззрения помимо идеологии сохранения статус-кво – нашли бы работу при таких обстоятельствах.

Еще один пример той роли, которую рынок играет в деле сохранения политической свободы, относится к нашему опыту с маккартизмом. Оставив в стороне существо дела и вопрос об обоснованности предъявлявшихся тогда обвинений, полюбопытствуем, какую защиту имели допрашиваемые, и в особенности государственные служащие, от безответственных обвинений и попыток влезть в дела, исповедаться в которых было для них против совести? Если бы не было альтернативы государственной службе, апелляция их к Пятой поправке обратилась бы в пустую пародию.

Основная защита их состояла в существовании частнорыночной экономики, в рамках которой они могли заработать себе на хлеб. И здесь защищенность их была не абсолютна. Многие потенциальные частные наниматели не желали (правы они были или нет) брать на работу пригвождаемых к позорному столбу. Вполне возможно, что издержкам, которые несли многие из этих лиц, было куда меньше оправдания, чем издержкам, с которыми обычно сопряжена пропаганда непопулярных идей. Но суть дела в том, что издержки эти были ограничены и не нестерпимы, как было бы в том случае, если бы существовала одна лишь государственная служба.

Интересно отметить, что непропорционально большая часть этих лиц ушла, судя по всему, в секторы экономики с наибольшей конкуренцией, – мелкий бизнес, торговля, фермерство, – где рынок наиболее близко подходит к идеальному свободному рынку. Покупая хлеб, никто не знает, кто вырастил для него пшеницу: коммунист или республиканец, конституционалист или фашист, или, если уж на то пошло, негр или белый. Этим иллюстрируется то, как безличный рынок отделяет экономическую деятельность от политических взглядов и ограждает людей от дискриминации в их экономической деятельности по причинам, не имеющим никакого отношения к их производительности: связаны ли будут эти причины с их взглядами или с их цветом кожи.

Как можно заключить из этого примера, в сохранении и укреплении основанного на конкуренции капитализма наиболее кровно заинтересованы именно те меньшинства, которые легче всего становятся объектом недоверия и вражды со стороны большинства, – негры, евреи, инородцы (говоря лишь о самых очевидных). И тем не менее, как ни парадоксально, как раз из этих групп набирается, как правило, непропорционально большое число врагов свободного рынка – социалистов и коммунистов. Вместо того, чтобы признать, что существование этого рынка оградило их от неприязни сограждан, они ошибочно относят на счет рынка остаточные проявления дискриминации.

Могучая рука рынка

Ежедневно каждый из нас потребляет несметное количество товаров и услуг. Мы едим, одеваемся, защищаем себя от непогоды или просто тратим деньги на удовольствия. Мы считаем само собой разумеющимся, что все эти товары и услуги доступны нам в любое время – стоит нам только пожелать их приобрести. Мы никогда не задумываемся над тем, сколько людей тем или иным способом вовлечены в их производство. Мы никогда не задаем себе вопроса, как это получается, что на полках соседней лавочки (а в последние годы – крупного супермаркета) оказываются именно те товары, которые мы собирались купить, и почему у нас всегда есть для этого деньги – и действительно, большинство из нас почему-то имеет возможность заработать их в достаточном количестве.

Вполне естественно предположить, что кто-то должен распорядиться о том, чтобы «нужный» товар производился в «нужном» количестве и продавался в «нужном» месте. Именно таким методом осуществляется координирование действий множества людей в армии. Генерал отдает приказ полковнику, полковник приказывает майору, майор – лейтенанту, лейтенант – сержанту, а сержант – рядовому.

Но метод приказа, или директивный метод, может быть единственным или основным организационным методом только внутри очень малой группы людей. Даже самый самовластный глава семьи не может контролировать каждое действие других ее членов с помощью одних только приказаний. Ни одна крупная армия не может функционировать исключительно на основе приказов. Ни один генерал не может на практике обладать информацией, необходимой для управления каждым действием рядового солдата. В каждом звене командной цепи исполнитель – будь то офицер или солдат – должен быть уполномочен использовать по своему усмотрению известную ему информацию относительно конкретных обстоятельств, которой его командир может и не располагать. Приказания должны дополняться добровольным сотрудничеством – то есть куда менее очевидным и более тонким, но гораздо более важным с принципиальной точки зрения способом координирования действий большой группы людей.

В качестве примера крупной экономической системы, управляемой с помощью директивного метода, обычно приводят СССР – страну с централизованной планируемой экономикой. Но так дело обстоит лишь в теории, отнюдь не на практике. На каждой ступени экономической деятельности в этой стране – иногда легально, а иногда и нелегально – вступает в силу и действует принцип добровольного сотрудничества: иногда – чтобы дополнить метод централизованного планирования, а иногда – чтобы скомпенсировать недостатки, обусловленные его жесткостью и негибкостью.

В области сельского хозяйства колхозникам разрешается в нерабочее время выращивать сельскохозяйственные продукты на небольших приусадебных участках и разводить скот для личных нужд или для продажи на относительно свободном рынке. Личные участки занимают меньше одного процента всех сельскохозяйственных угодий страны, но для них, как полагают, производится почти одна треть всех сельскохозяйственных продуктов в Советском Союзе. Оговорка «как полагают» необходима здесь потому, что есть все основания думать, что часть сельскохозяйственных продуктов, произведенных в колхозах, нелегально продается на рынках под видом продуктов личных подсобных хозяйств.

Что касается наемных работников (рабочих и служащих), то они редко получают распоряжение работать на определенном месте; фактически планирование и управление ресурсами рабочей силы применяется здесь в весьма ограниченном масштабе. На деле каждой работе или должности соответствует определенная зарплата, и желающие работать на этом месте вольны сами предлагать свои услуги. Это положение во многом сходно с положением в капиталистических странах. Будучи принятыми на работу, они могут впоследствии быть уволены или перейти

на другую работу «по собственному желанию». В Советском Союзе существует множество ограничений, касающихся того, кто и где может работать; и уж конечно, закон запрещает частным лицам кого-либо нанимать на работу. Тем не менее, существуют многочисленные «подпольные цеха», продукция которых поступает на весьма обширный «черный» рынок. В больших масштабах распределять рабочих по рабочим местам просто невозможно и, как видно, также невозможно полностью подавить деятельность частных предпринимателей.

Привлекательность различных рабочих мест в Советском Союзе часто зависит от того, какие возможности они предоставляют для нелегального или полуполюгального побочного заработка. Москвич, в квартире которого произошла поломка, мог бы месяцами дожидаться техников из жилищной конторы. Вместо этого он может нанять шабашника, и весьма вероятно, что тот окажется как раз техником из ЖЭКа. В результате ремонт производится быстро и аккуратно, а техник кладет себе в карман некую дополнительную сумму. Довольны оба: и хозяин квартиры, и шабашник.

Эти ростки добровольного обмена, присущие свободному рынку, процветают, несмотря на их несовместимость с официальной марксистской идеологией, поскольку цена их ликвидации была бы для властей слишком высокой. Можно было бы вообще запретить приусадебные участки, но голод 30-х годов служит действенным напоминанием того, к чему это могло бы привести. Советская экономика сегодня едва ли является примером высокой производительности, а без этих элементов добровольного обмена она была бы еще менее эффективной. Недавние трагические события в Камбодже показали, к чему приводят попытки полностью отказаться от свободного рынка.

Так же как ни одно общество не может существовать, опираясь исключительно на директивный метод, так и ни одно общество не может руководствоваться исключительно принципами добровольного сотрудничества. Каждому обществу присущи определенные элементы приказного метода, принимающие самые разнообразные формы. Они могут быть сформулированы явно и недвусмысленно (обязательная воинская повинность, запрещение купли-продажи героина и искусственных заменителей сахара, судебные постановления, предписывающие или запрещающие конкретному подсудимому совершать определенные действия), или же быть столь тонкими, как увеличение налогов на табачные изделия с целью уменьшения числа курящих (что является скорее косвенным указанием, нежели приказом, который отдают одни люди другим).

Весьма важно, в какой пропорции сосуществуют эти два фактора: проявляется ли элемент добровольного обмена в основном в «подпольной» деятельности, процветающей в результате жесткости доминирующего директивного метода, или же принцип добровольного обмена является основным принципом организации общества и дополняется в большей или меньшей степени элементами принуждения. Элемент нелегального добровольного обмена может предотвратить крах директивной экономики: с его помощью тяжелая экономическая машина будет со скрипом продвигаться вперед, и кое-где даже будет достигнут прогресс. Однако он лишь в малой степени может способствовать подрыву тирании, на которой зиждется экономика с доминирующим директивным методом. С другой стороны, экономика, основанная на принципе добровольного обмена, представляет собой залог процветания и свободы. При такой экономике потенциал в сфере этих двух областей может и не быть реализован полностью, но нам неизвестен пример общества, достигшего процветания и свободы в условиях, когда принцип добровольного обмена не являлся бы основным принципом его организации. Разумеется, следует добавить, что добровольный обмен не является достаточным условием для процветания и свободы; во всяком случае, об этом пока что свидетельствует история. Многие общества, основанные на принципе добровольного обмена, не достигли ни процветания, ни свободы, хотя и в том и в другом отношении они находятся далеко впереди обществ, представляющих собой

авторитарные социальные структуры. Однако добровольный обмен является для процветания и свободы общества необходимым условием.

Сотрудничество посредством добровольного обмена

Прелестная история *«Я, Карандаш: моя родословная»*, рассказанная Леонардом Ридом, живо иллюстрирует, как именно принцип добровольного обмена позволяет сотрудничать миллионам людей. Мистер Рид начинает сказку словами ее героя – грифельного карандаша. Обыкновенный деревянный карандаш, хорошо знакомый всем умеющим читать и писать мальчикам и девочкам, заявляет следующее: «Нет на земле ни одного человека, который бы знал, как сделать карандаш». Затем он рассказывает обо всех процессах, необходимых для изготовления карандаша. Сначала из стройного дерева, которое называется кипарисовик и растет в Северной Калифорнии и Орегоне, получают древесину. «Чтобы срубить деревья и привезти бревна на железнодорожную станцию, – рассказывает Карандаш, – необходимы пилы, грузовики, канаты и неисчислимое множество других вещей, для изготовления которых требуется огромное число людей, обладающих самыми разнообразными знаниями и профессиями. Эти люди добывают руду, изготавливают сталь и делают из нее пилы, топоры и двигатели. Они выращивают коноплю, делают из нее пеньку и обрабатывают самыми разными способами, пока из нее не получаются толстые и крепкие канаты. А лесорубы, которым приходится подолгу жить в лагерях далеко от дома, спать в общих спальнях и обедать в общей столовой! А сколько рук потрудилось над каждой чашкой кофе, выпитой лесорубами!»

Далее мистер Рид рассказывает, что бревна нужно доставить на лесопилку, где из них сделают доски, которые отправятся потом из Калифорнии в Уилкс-Барре, в Пенсильвании, где и был сделан рассказчик-карандаш. И это все пока что только для того, чтобы изготовить деревянную оболочку карандаша. Что касается его грифельной сердцевины, то она, оказывается, на самом деле вовсе и не грифельная. Она сделана из графита, который добывают на Цейлоне, и лишь после множества сложнейших операций графит превращается в пишущий стержень карандаша.

А металлический ободок на кончике карандаша сделан из латуни. «Вы только подумайте – говорит мистер Рид – обо всех тех людях, которые добывают цинковую и медную руду, и обо всех тех умельцах, которые изготавливают латунные листы из этих ископаемых материалов».

То, что мы называем резинкой, на профессиональном языке именуется пробкой. Мы-то думали, что наконечник карандаша сделан из резины, но мистер Рид говорит нам, что резина здесь является всего лишь связующим материалом. Стирание же на самом деле производится при помощи «фактиса» – резиноподобного материала, получаемого в результате реакции сурепного масла из Индонезии с хлористой серой.

«После всего этого, – заявляет Карандаш, – сомневается ли кто-нибудь теперь, что ни один человек на земле не знает, как меня сделать?»

Никто из тысяч людей, связанных с изготовлением карандаша, не выполнял свою работу потому, что ему захотелось стать обладателем карандаша. Некоторые из них никогда в глаза не видели карандаша и не знают, для чего он предназначен. Каждый из этих людей выполнял свою работу, потому что хотел получить взамен требующиеся товары и услуги – как раз те самые товары и услуги, которые производим мы для того, чтобы обменять их на требующийся нам карандаш. Каждый раз, идя в магазин и покупая карандаш, мы обмениваем какую-то небольшую долю своих услуг на бесконечно малую долю тех услуг, которые каждый из этих тысяч людей вложил в изготовление карандаша.

Еще более поразительным является тот факт, что карандаш вообще был сделан. Никто, сидя в кабинете, не отдавал приказаний этим десяткам тысяч людей, и никто не обращался к полиции с целью принудить работников подчиниться этим приказаниям. Люди, изготовившие

карандаш, живут в различных странах, говорят на разных языках, исповедуют разные религии, возможно, даже ненавидят друг друга – и тем не менее, ни одно из этих различий не помешало им сотрудничать в деле производства карандаша. Как же это произошло? Ответ на этот вопрос дал двести лет назад Адам Смит.

Роль цен

Основная идея книги Адама Смита «Богатство народов» обманчиво проста: если сделка между двумя партнерами является добровольной, она состоится только в том случае, если оба они полагают, что извлекут из нее выгоду. В большинстве случаев ошибки и заблуждения экономистов происходят от того, что они пренебрегают этой простой и глубокой идеей и склонны предполагать, что предметом каждой сделки является некоторая фиксированная сумма выигрыша, предназначенная «для дележа», и что если один партнер получает от сделки какую-то выгоду то только потому что он тем самым лишил этой выгоды другого.

Справедливость утверждения Адама Смита очевидна, когда речь идет о простом обмене между двумя конкретными лицами. Гораздо труднее понять, как те же побуждения приводят к тому, что вступают в сотрудничество люди, живущие в самых разных уголках земли – причем каждый из них делает это во имя своих сугубо частных интересов.

Механизм, который осуществляет это, не прибегая к централизованному руководству и не требуя, чтобы люди общались между собой или друг другу симпатизировали, называется ценовой системой. Когда вы покупаете карандаш или буханку хлеба, вы не знаете, кто изготовил карандаш или вырастил пшеницу – белый или негр, китаец или индеец. В результате ценовая система дает возможность людям мирно сотрудничать в какой-то момент их деятельности, позволяя им в то же время идти своим собственным путем, когда дело касается всего остального.

Гениальность Адама Смита проявилась в понимании того факта, что цены на товары, возникающие в результате сделок между покупателями и продавцами, – иными словами, цены, образующиеся в результате действия законов свободного рынка, – могут координировать действия миллионов людей, каждый из которых преследует свою собственную выгоду, причем координировать таким образом, что каждый из участвующих в сделке выиграет. В результате действий многих людей, каждый из которых заботится лишь о своей личной выгоде, стихийно и незапланированно возникает упорядоченная экономическая структура. Эта идея казалась невероятной во времена Адама Смита, и столь же удивительной она остается и поныне.

Механизм ценовой системы работает настолько четко и эффективно, что в большинстве случаев мы даже и не подозреваем о его существовании. Мы узнаем о нем только тогда, когда что-то мешает его нормальной работе, но даже и в этом случае мы редко можем определить, в чем кроется причина разлада.

Ярким примером такого разлада могут служить длинные очереди за бензином, внезапно возникшие в 1974 г., когда страны ОПЕК⁴ ввели эмбарго на нефть, и повторившиеся весной и летом 1979 года после революции в Иране. В обоих случаях все началось с резких перебоев в поставках сырой нефти из-за границы. Это не вызвало, однако, появления подобных очередей в Германии или Японии, хотя эти страны целиком и полностью снабжаются импортируемой нефтью; очереди за бензином выстроились в Соединенных Штатах (несмотря на то, что США добывают собственную нефть в больших количествах). Причина этого была одна и только одна: в результате административных распоряжений некоего правительственного органа ценовая система не имела возможности нормально функционировать. В некоторых районах

⁴ ОПЕК – Организация стран-экспортеров нефти (от англ. OPEC – Organisation of Petroleum Exporting Countries). (Прим. ред.)

США цены на нефть с помощью административных мер искусственно удерживались ниже того уровня, который гарантировал бы, что количество бензина, имеющееся на автозаправочных станциях, будет в точности равно тому количеству, которое покупатели согласились бы купить по данной цене. Бензин распределялся по различным районам страны по «разверстке», определявшейся планирующими органами, а вовсе не в соответствии с повысившимся спросом, отражающимся в изменении цены. В результате в одних районах образовались излишки бензина, а в других его не хватало, и люди вынуждены были часами томиться в очередях. Четкая и бесперебойная работа механизма ценовой системы, в течение десятилетий гарантировавшая каждому потребителю приобретение бензина на любой из многочисленных автозаправочных станций в кратчайший срок и в удобное для него время, была заменена бюрократической импровизацией.

В организации экономической деятельности цены выполняют следующие три функции: во-первых, они передают информацию; во-вторых, служат стимулом к применению наиболее экономичных методов производства, что ведет к наиболее эффективному использованию имеющихся ресурсов; в-третьих, они определяют, кто получает какую долю произведенного продукта – другими словами, устанавливают распределение доходов. Эти три функции цен тесно переплетаются между собой.

Передача информации

Допустим, что по какой-либо причине (возможно, вследствие возросшего числа школьников в результате резкого скачка рождаемости в определенный период) возрос спрос на карандаши. Владельцы магазинов канцелярских товаров обнаружат, что они продают большее количество карандашей, чем обычно. В результате они закажут больше карандашей у оптовиков, которые, в свою очередь, направят дополнительные заказы производителям. Производители будут вынуждены заказать больше древесины, латуни, графита и других материалов, необходимых для производства карандашей. Для того чтобы заинтересовать поставщиков в расширении производства необходимых материалов, производители карандашей вынуждены будут предложить им более высокую цену за их товары. Это приведет к тому, что поставщики должны будут нанять больше рабочих, чтобы удовлетворить возросший спрос. Для этого необходимо заинтересовать рабочих более высокой оплатой и лучшими условиями труда. Как круги по воде, весть об этом будет распространяться все дальше и дальше, передавая людям по всему миру информацию о возросшем спросе на карандаши – или, вернее, на некоторый продукт, в производстве которого они участвуют. Причин же повышения спроса на этот продукт люди могут и не знать – да это им и не нужно.

Ценовая система устроена так, что она передает только существенную информацию, и только тем, кому она нужна.

Производителям древесины, например, вовсе не требуется знать, по какой причине возник повышенный спрос на карандаши – то ли вследствие повышения рождаемости несколько лет назад, то ли потому, что 14 000 новых правительственных формуляров следует в обязательном порядке заполнять карандашом. Им даже вообще не нужно знать, что спрос на карандаши возрос. Все, что для них существенно, – это то, что кто-то готов платить больше за древесину, и что более высокая цена, по всей вероятности, продержится достаточно долго, чтобы имело смысл постараться удовлетворить спрос. Оба вида информации были переданы рыночными ценами: первый – существующей ценой, второй – ценой товара с будущей поставкой.

Одной из основных задач в эффективной передаче информации является обеспечение того, чтобы информация поступала именно к тем, кто может ее использовать, и не заваливала письменные столы тех, кому она не нужна. Ценовая система решает эту задачу автоматически. Люди, передающие информацию, имеют возможность и заинтересованы в том, чтобы найти тех, кто может эту информацию использовать; последние же заинтересованы в ее получении и

ничто им в этом не препятствует. Изготовитель карандашей находится в постоянном контакте с поставщиком перерабатываемой им древесины, и он постоянно ищет новых поставщиков, которые могут предложить лучший товар или более низкие цены. Точно так же производитель древесины постоянно связан со своими клиентами и стремится расширить их число. В это же время люди, не связанные с подобной деятельностью и не собирающиеся заниматься ею в будущем, не интересуются ценами на древесину и просто не обратят на них внимания.

В наши дни передача информации посредством цен в огромной степени упрощается благодаря организованным рынкам и специальным средствам распространения информации. Наблюдение за изменениями цен, ежедневно публикуемыми в газете «Уолл-стрит джорнэл» и в многочисленных более специализированных изданиях, может превратиться в увлекательнейшее занятие. Цены, как зеркало, почти мгновенно отражают все, что происходит в мире. Например, в одной из отдаленных стран, которая является одним из основных производителей меди, произошла революция, или же нормальное производство меди нарушилось по какой-либо иной причине. Текущая цена на медь немедленно взлетает вверх. Для того, чтобы узнать, что думают сведущие люди о времени, в течение которого будут продолжаться перебои с поставками меди, достаточно всего лишь бросить взгляд на цены на медь с будущей поставкой – а они напечатаны на той же странице.

Лишь немногие из читателей даже такой отнюдь не специализированной газеты, как «Уолл-стрит джорнэл», интересуются более чем несколькими ценами. На все остальные цены они просто не смотрят. Газета же «Уолл-стрит джорнэл» сообщает эту информацию исходя вовсе не из альтруизма или из понимания того, насколько эта информация важна для экономики страны в целом. Издатели газеты поставляют информацию, подчиняясь действию все той же ценовой системы, функционированию которой способствует газета. Владельцы газеты обнаружили, что, публикуя цены и котировки, они могут обеспечить газете большее число читателей или могут продавать ее по более высокой цене – причем сама эта информация была передана им некоторой системой цен.

Цены не только передают исходящую от покупателей информацию розничным торговцам, оптовикам, изготовителям и владельцам природных ресурсов. Они также передают информацию и в обратном направлении. Предположим, что в результате пожара или забастовок сократились поставки древесины: цены на древесину тут же возрастут. Для производителей карандашей это послужит сигналом того, что им более выгодно использовать меньше древесины и невыгодно производить столько карандашей, сколько они производили раньше, если они не смогут продать их по более высокой цене. Уменьшившееся производство карандашей позволит розничным торговцам повысить на них цену. Это, в свою очередь, послужит сигналом для потребителя, что ему теперь стало выгоднее исписать карандаш до более короткого «огрызка», прежде чем его выбросить – или же перейти на автоматические карандаши. И в этом случае потребителю не нужно знать, почему карандаши подорожали. Его интересует лишь сам факт.

Все, что препятствует ценам свободно отражать спрос и предложение рынка, вносит помехи в процесс передачи точной информации. Одним из примеров являются частные монополии, то есть осуществление контроля со стороны одного производителя или объединения производителей над каким-то конкретным товаром. Монополии своими действиями не препятствуют передаче информации посредством цен, но они искажают передаваемую информацию. Тот факт, что в 1973 году страны ОПЕК, выступив в качестве нефтяного картеля, учтвели цены на нефть, представлял собой очень важную информацию. Эта информация, однако, не сообщала потребителям ни о резком сокращении поставок сырой нефти, ни о сенсационном открытии, касающемся будущего снабжения нефтью, ни о каком-либо ином факте технического характера, отражающемся на относительной доступности нефти или других источников

энергии. Все, что она сообщала, – это тот факт, что группе стран удалось прийти к соглашению о разделе рынка сбыта и установлении фиксированной цены на нефть.

Контроль над ценами на нефть и другие виды энергии со стороны правительства США привел, в свою очередь, к тому, что информация о последствиях действий стран ОПЕК не была точно и своевременно передана потребителям бензина. У этого факта были два последствия. Во-первых, упрочилось положение стран ОПЕК, поскольку искусственное сдерживание роста цен американским правительством воспрепятствовало основным потребителям в США начать более экономно расходовать нефть (о чем им должны были сообщить возросшие цены). Во-вторых, с целью распределения дефицитных нефтепродуктов в экономику США пришлось в довольно широком масштабе ввести элементы административного управления (этим занималось Министерство энергетики, на службе у которого состоят 20 000 человек, а годовой бюджет достиг в 1979 году суммы 10 млрд долларов). Как бы ни были важны искажения ценовой системы со стороны частных предприятий, сегодня основным источником помех и искажений является вмешательство правительства в систему свободной конкуренции: посредством введения таможенных тарифов и других ограничений в области международной торговли; путем установления твердых цен или воздействия на индивидуальные цены (в том числе на уровень зарплаты) на внутреннем рынке; путем государственного регулирования отдельных областей промышленности; в результате проведения монетарной и финансово-бюджетной политики, приводящей к изменчивой и неустойчивой инфляции, или же с помощью многочисленных иных способов.

Одним из самых серьезных отрицательных эффектов неустойчивой инфляции является, так сказать, введение помех в каналы передачи информации посредством цен. Если, к примеру, дорожает древесина, то ее производители не могут знать, то ли причина этого лежит в том, что вообще все цены выросли в результате инфляции, то ли повысился спрос на древесину, то ли, наконец, ее количество по сравнению с остальными товарами стало меньше, чем было до повышения цены. Информация, которая существенна для организации производства, – это в первую очередь относительные цены (то есть цены на один товар по сравнению с ценами на другие товары). Высокая инфляция, и в особенности сильно варьирующая инфляция, приводит к тому, что помехи полностью «забивают» полезный сигнал и важная информация превращается в бессмысленный шум.

Цены как стимулирующий фактор

Эффективная передача точной информации будет осуществляться впустую, если у тех, кому она адресована, нет стимула действовать (и действовать правильным образом) исходя из этой информации. Если производитель древесины не будет заинтересован в том, чтобы в ответ на повышение цен на древесину выпускать больше продукции, то информация о повышении цен окажется для него просто бесполезной. Одним из замечательных свойств системы свободно складывающихся на рынке цен является тот факт, что цены, передающие информацию о состоянии рынка, одновременно обеспечивают и стимул, и возможности реагировать на эту информацию.

Эта функция цен тесно связана с третьей из перечисленных выше функций (а именно – с функцией распределения дохода), и не может быть объяснена без учета последней. Доход производителя, то есть то, что он получает за свою деятельность, определяется разностью между доходом от продажи его продукции и затратами на ее производство. Производитель составляет баланс доходов и затрат и выпускает такое предельно возможное количество продукции, когда ее небольшой прирост уже дальше повлечет за собой такие издержки, что они сравнялись бы с извлекаемым из дополнительной продукции доходом. Повышение цены на товар позволяет сдвинуть эту границу в сторону увеличения производства.

Как правило, чем больше производитель выпускает продукции, тем быстрее растут производственные издержки. Чтобы увеличить производство древесины, ему придется рубить лес на более отдаленных или менее выгодных в других отношениях участках. Он будет вынужден нанять неквалифицированных рабочих или платить более высокую зарплату квалифицированным рабочим, чтобы переманить их от других работодателей. Однако возросшая цена на его товар позволяет ему нести возросшие издержки и таким образом обеспечивает как стимул к расширению производства, так и средства для этого».

Цены играют роль стимула, заставляющего производителя реагировать на информацию не только в том, что касается повышения спроса на продукцию, но также и в отношении поиска наиболее экономичной производственной технологии. Предположим, что какая-то порода дерева становится все более редкой и, следовательно, более дорогостоящей по сравнению с остальными. Изготовитель карандашей получает эту информацию в результате возрастания цен на данный вид древесины. Ввиду того, что его доход, как и доход любого другого производителя, определяется разницей между выручкой и издержками, то у производителя карандашей появляется стимул экономить именно эту, более ценную породу.

Рассмотрим другой пример. Какую пилу, ручную или механическую, выгоднее применять на лесопильных работах? Ответ на этот вопрос определяется стоимостью обеих пил, числом рабочих, занятых на операциях с применением тех или других пил, и соответствующей этим операциям зарплатой. Промышленники-лесозаготовители заинтересованы в том, чтобы приобрести соответствующие технические знания, которые в совокупности с информацией, полученной посредством цен, помогут им свести к минимуму издержки.

Приведем еще один пример, требующий некоторого воображения, который показывает всю тонкость и сложность ценовой системы. Тот факт, что в 1973 году страны ОПЕК повысили цены на нефть, слегка изменил баланс между использованием ручных и механических пил в пользу ручных пил: дело в том, что стоимость эксплуатации механических пил возросла. Если этот пример покажется несколько натянутым, то можно рассмотреть влияние подорожания сырой нефти на сравнительную стоимость транспортировки бревен с лесных участков на лесопилки при использовании тягачей, работающих соответственно на обычном бензине и на дизельном топливе.

Продолжим этот пример. Повышение цен на нефть (в той мере, в которой оно допускалось в каждой стране) повлекло за собой возрастание стоимости эксплуатации тех машин и устройств, которые расходуют больше нефтепродуктов, по сравнению с аналогичными, но расходующими меньше нефти – и у потребителей появился стимул перейти на пользование последними. Наиболее очевидными примерами являются возросшая популярность малолитражных автомобилей и переход с нефтяного топлива на уголь или дрова в домашнем отоплении. Если продолжать рассматривать все более отдаленные эффекты, то станет ясно, что по мере того, как относительная цена на древесину повышалась (то ли вследствие удорожания ее производства, то ли вследствие возрастающего спроса на древесное топливо как на заменяющий нефть источник энергии), то в результате возрастания цен на карандаши у потребителей появлялся стимул их экономить! И таких примеров можно было бы привести бесконечное множество.

До сих пор мы говорили о ценах как о стимулирующем факторе в рамках понятий «производители» и «потребители». Но цены точно так же являются стимулирующим фактором для наемных рабочих и владельцев других производственных ресурсов. Повышенный спрос на древесину приведет к более высокой оплате труда лесорубов. Это послужит сигналом того, что спрос на рабочих этой профессии повысился. Более высокая оплата труда дает рабочим стимул действовать в соответствии с этой информацией. Те из них, кому было все равно, стать ли лесорубами или кем-либо еще, теперь могут предпочесть это занятие. Профессия лесоруба может привлечь более значительный процент молодежи, впервые появившейся на рынке труда.

Но и здесь вмешательство со стороны правительства (например, путем введения минимальной ставки заработной платы) или профсоюзов (путем ограничений на прием в члены этого профсоюза) может или исказить информацию, переданную посредством цен, или же не дать частным лицам возможности свободно действовать в соответствии с этой информацией.

Информация о ценах – будь то зарплата рабочих и служащих в различных отраслях, земельная рента или доход от вложенного капитала – является не единственной информацией, которая может служить основой для решения о том, каким образом использовать имеющиеся у нас в распоряжении конкретные ресурсы. Она может не быть даже и самой важной информацией, в особенности при решении, как лучше использовать собственную рабочую силу. Это решение зависит еще и от интересов и возможностей человека – то есть от всей совокупности факторов, которую замечательный экономист Альфред Маршалл назвал совокупностью денежных и неденежных преимуществ и недостатков данной профессии. С одной стороны, моральная удовлетворенность работой может служить компенсацией за низкую зарплату, а с другой стороны – высокая зарплата может возмещать недостатки неприятной работы.

Распределение доходов

Как мы уже видели, доход каждого человека в результате действия системы свободного рынка определяется разностью между тем, что он получает от продажи своих товаров и услуг, и затратами на производство этих товаров и услуг. Получаемые нами поступления представляют собой в основном прямые выплаты за те производственные ресурсы, которыми мы обладаем: будь то оплата труда или оплата за пользование землей, сооружениями или иным капиталом. Случай промышленника (например, изготовителя карандашей) отличается по форме, но не по сути. Его доход также зависит от того, каким количеством различных производственных ресурсов он владеет, зависит и от той цены, которую устанавливает рынок за предоставление этих ресурсов. Заметим, что в данном случае самым важным среди имеющихся в его распоряжении ресурсов может являться его способность организовать предприятие, координировать используемые им ресурсы, брать на себя риск и т. д. Он может также владеть и некоторыми из других производственных ресурсов, используемых предприятием, и тогда часть его дохода будет поступать в виде выручки за предоставление этими ресурсами услуг по рыночной цене. Если вместо деятельности одного промышленника мы рассмотрим деятельность современной акционерной компании, то сущность дела несколько не изменится. Мы употребляем здесь понятия «доход компании» или «доход фирмы» в переносном смысле. Акционерная компания является посредником между ее владельцами, то есть акционерами, и другими ресурсами, отличными от акционерного капитала, которыми компания пользуется за соответствующую оплату. Доход могут иметь только люди, и они получают его через посредство рынка за те ресурсы, которыми они владеют – будь то в виде акционерного капитала, облигаций, земли или, наконец, личных способностей человека.

В таких странах, как Соединенные Штаты, основным видом производственных ресурсов являются личные производственные возможности индивидуумов – то, что экономисты называют «человеческий капитал» (т. е. людские трудовые ресурсы, включая накопленные знания, образование, опыт и т. д.). Примерно три четверти всех доходов в Соединенных Штатах, извлекаемых в результате рыночных сделок, принимают вид денежного вознаграждения наемных работников (зарплаты рабочих и служащих плюс дополнительные выплаты), а около половины всех остальных доходов – это доход владельцев фермерских хозяйств и несельскохозяйственных предприятий, который представляет собой смесь выплат за работы, произведенные отдельным индивидуумом, и доходов с владения капиталом.

Накопление капитала в форме материальных активов (или «физического капитала») – фабрик, шахт, административных зданий, торговых центров; автомобильных и железных

дорог, аэропортов, легковых и грузовых автомобилей, самолетов, судов; плотин, нефтеперерабатывающих заводов, электростанций; жилых домов, холодильников, стиральных машин и бесконечного множества других видов физического капитала – сыграло важнейшую роль в экономическом развитии. Без этого накопления мы никогда не достигли бы того экономического развития, плодами которого пользуемся. Если бы унаследованные материальные активы не пополнялись и не поддерживались, все средства, накопленные одним поколением, были бы растрачены следующим.

Однако накопление человеческого капитала – в виде возрастания накопленных знаний и трудовых навыков, улучшения здоровья людей и продления их жизни – также сыграло чрезвычайно важную роль. Оба вида капитала поддерживали и укрепляли друг друга. Физический капитал, предоставляя людям новые орудия и методы труда, позволял им производить больше продукции, а способность людей изобретать новые формы физического капитала, учиться с максимальной эффективностью применять физический капитал и организовать использование как физического, так и человеческого капитала во все более и более широком масштабе, в свою очередь, повышала эффективность использования физического капитала. Как физический, так и человеческий капитал требует заботы и обновления. Процесс этот является даже более трудным и дорогостоящим, когда дело касается человеческого капитала, а не физического – главным образом именно по этой причине доходы владельцев человеческого капитала (т. е. самих работников) возросли в гораздо большей степени, чем доходы с физического капитала.

Количество ресурсов обоих рассмотренных выше типов, которыми каждый из нас обладает, частично определяется случайностью, а частично – решением (нашим собственным или чужим). Случайность определяет набор наших генов и через них оказывает влияние на наши физические и умственные способности. Случайность определяет также тип семьи и социальную и культурную среду, где мы родились и как результат этого предоставленные нам возможности развить свои физические и умственные способности. Случайность определяет и другие ресурсы, которые мы можем унаследовать от родителей или иных благодетелей и покровителей. Случайность может разрушить или, наоборот, приумножить те ресурсы, с которыми мы вступаем в жизнь. Но огромное значение имеет также и фактор сознательного выбора. Принимаемые нами решения о том, как именно использовать имеющиеся в нашем распоряжении ресурсы – трудиться в поте лица или не слишком усердствовать, выбрать ту или иную профессию, принять участие в том или ином рискованном предприятии, откладывать на черный день или тратить заработанные деньги – могут оказать самое непосредственное влияние на то, растратим мы свои ресурсы или же, наоборот, приумножим. Подобные же решения наших родителей, покровителей и миллионов других людей, с которыми у нас может и не быть никаких прямых связей, влияют на то, что нам достанется в наследство.

Цена, которую устанавливает рынок за услуги, предоставляемые нашими ресурсами, точно так же зависит от запутанной мешанины случайных факторов и результатов чьего-то выбора. Голос Фрэнка Синатры высоко ценился в Соединенных Штатах двадцатого века. Был бы он столь же высоко оценен в Индии двадцатого века, случись Фрэнку Синатре родиться и жить в Индии? Профессиональные качества охотника и траппера высоко ценились в Америке восемнадцатого и девятнадцатого столетий, но в Америке двадцатого столетия они ценились намного ниже. В 20-е годы нашего века умение играть в бейсбол приносило гораздо более высокий доход, чем умение играть в баскетбол, а в 70-е годы это положение изменилось на противоположное. Все эти ситуации определяются сочетанием случайных факторов и сознательного выбора – в данных примерах главным образом выбора со стороны потребителей, определяющего относительную рыночную стоимость различных товаров и услуг. Однако цена, получаемая нами через посредство рынка за услуги, предоставляемые нашими ресурсами, также зависит от нашего собственного выбора и решения – где поселиться, как использовать эти ресурсы, кому продать оказываемые ими услуги и т. д.

В любом обществе, независимо от типа социальной организации, всегда существует неудовлетворенность его членов тем, как распределяются доходы. Всем нам трудно понять, почему мы получаем меньше тех, которые, как нам представляется, заслуживают не больше нашего, или почему мы получаем больше тех людей, нужды и заслуги которых кажутся нам не меньшими, чем наши собственные. Все мы склонны подозревать, что «там хорошо, где нас нет», – мы виним во всех грехах «существующую систему». В условиях директивной системы зависть и неудовлетворенность направлены на «начальство», а при системе свободного рынка они оборачиваются против рынка.

Одним из результатов такого подхода явились попытки отделить одну функцию ценовой системы – распределения доходов – от двух других – передачи информации и стимулирования. В течение последних десятилетий в Соединенных Штатах и других странах, где доминирующей является рыночная система, значительная часть правительственных мероприятий была направлена на изменение структуры распределения доходов, порождаемой свободным рынком, с целью их перераспределения и уравнивания. Более подробно мы рассмотрим этот вопрос в гл. 5.

Как ни хотелось бы нам желать противоположного, невозможно использовать рыночные цены в качестве передатчика информации и стимула реагировать на эту информацию без того, чтобы они не оказывали влияния (пусть даже не определяющего) на распределение доходов. Если то, что человек получает, не зависит от цены на услуги, предоставляемые его ресурсами, то откуда же возьмется у него заинтересованность в том, чтобы стремиться получить информацию о ценах и действовать в соответствии с этой информацией? Если бы доход Рэда Эдера был тем же самым независимо от того, выполняет ли он опасное задание по перекрытию вышедшей из-под контроля нефтяной скважины или же нет, то что заставило бы его взяться за этот тяжелый и опасный труд? Он мог бы сделать это однажды, приключения ради, но разве избрал бы он это своей профессией? Если бы ваш доход не зависел от того, добросовестно вы работаете или нет, то зачем бы вы стали вообще стараться? И зачем стали бы искать покупателя, который выше всего оценил бы ваш труд или товар, если бы вы не были в этом заинтересованы? Если бы не было вознаграждения за накопление капитала, зачем нужно было бы его накапливать и откладывать на потом то, что можно истратить в свое удовольствие прямо сейчас? Зачем нужно было бы экономить? Каким образом образовался бы существующий физический капитал – благодаря добровольному самоограничению отдельных лиц? Если бы не было вознаграждения за сохранение капитала, то почему бы людям не растратить накопленный или унаследованный ими капитал? Если нельзя использовать цены как фактор, влияющий на распределение дохода, то их нельзя использовать и для других целей. Единственным заменителем цен в этом случае является метод принуждения и приказа. Соответствующим органам власти придется решать, кто что должен производить и в каком количестве, и аналогично будет решаться вопрос о том, кому подметать улицы, а кому быть директором фабрики, полицейским или врачом.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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