

МИФ О НЕЙТРАЛЬНОМ НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

Мюррей РОТБАРД

Оіковозна • Політика

OIKONOMIA • POLITIKA

Нейтральный режим налогообложения мыслится как не отклоняющий функционирование рынка от траектории, по которой он двигался бы в отсутствие налогообложения.

*Людвиг фон Мизес.
Человеческая деятельность (1949)¹*

Экономисты долгое время хранили веру в то, что правительственная налоговая и расходная политика является нейтральной — или легко может быть превращена в нейтральную — по отношению к рынку. Экономисты — сторонники свободного рынка защищали идею нейтрального государства, и даже экономисты, выступающие за перераспределительные действия государства, считали возможным беспрепятственное разделение обслуживающих и перераспределительных функций государства, по крайней мере в теории. Целью настоящей работы является изучение природы и последствий фискально нейтрального государства; в исследовании утверждается, что любые действия государства с необходимостью уводят доходы, ресурсы и активы с рынка и, таким образом, миссия поиска возможности нейтрального налогообложения или политики расходов является неосуществимой, а само это понятие — не более чем мифом.

1. Структура свободного рынка: потребители и доходы

Для того чтобы оценить идею нейтральности правительства, следует в первую очередь определить, что может представлять собой нейтральность по отношению к рынку. Любая компания или организация

Rothbard M.N. The Myth of Neutral Taxation // Cato Journal, 1981. Vol. 1. Fall. P. 519—564; The Logic of Action Two. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1997. P. 56—108.

¹ Цит. по: *Мизес Л.* Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005.

нейтральна по отношению к рынку, если она функционирует как часть рынка. Таким образом, *General Motors* и *Pop's Candy Store* являются частью рынка, и настолько, насколько их деятельность укладывается в рамки рынка, они остаются нейтральными по отношению к нему².

Мы можем проанализировать рыночные институты по следующим параметрам: а) что и сколько они производят; б) сколько денежных поступлений и из каких источников имеет данное учреждение. Ведь каждый из этих институтов производит товары или услуги и получает за это деньги.

Существует два типа рыночных институтов. Одним из них является деловая фирма. Фирма руководствуется своими ожиданиями денежного дохода от потребителей, платящих за ее продукцию. Фирма имеет поступления из двух источников: (b1) расходы потребителей и (b2) предпринимательские инвестиции. Предпринимательские инвестиции — это деньги, вкладываемые в развитие фирмы для покупки или найма факторов производства таких товаров и услуг, которые могут быть проданы потребителям. Инвестиции представляют собой сбережения, потраченные в расчете на увеличение поступлений от продажи продукции потребителям. Хотя важные рыночные решения по поводу ресурсов и производства принимаются капиталистами-предпринимателями, собственниками фирм и их капитальных активов, эти решения принимаются в расчете на денежные поступления от потребителей. Короче говоря, бизнесмены руководствуются своим стремлением к денежным прибылям и желанием избежать денежных потерь, а их прогнозы и ожидания должны оказаться достаточно точными, чтобы производственные решения позволили им пожинать плоды. Таким образом, приток инвестируемых средств в фирму подчиняется ожиданиям прибыли от продаж потребителям.

Деловые фирмы, а также структура капитальных активов в хозяйстве, как показала австрийская экономическая школа, не представляют собой гомогенного образования: производство состоит из многих этапов, это тонкая конструкция, начинающаяся с наиболее околных процессов производства (этапов производства, наиболее удаленных от потребителей), затем спускающаяся все ближе к более очевидным процессам и, наконец, идущая вниз, непосредственно к процессам производства и продажи товаров и услуг конечным потребителям³. Бутерброд с ветчиной в местном кафетерии начинается с добычи руды для изготовления машин и инструментов и с выращивания зерновых для откорма свиней, и так процесс продолжается поэтапно, все ближе к этапу оптовых и розничных продаж, до тех пор, пока бутерброд в итоге не окажется на тарелке конечного покупателя, потребителя. Таким образом, для целей данной работы мы можем сократить рассматриваемую структуру и воспринимать потребителя как основной источник дохода для деловых фирм; в конечном счете именно потребительский спрос влияет на прибыли или убытки деловых фирм и либо оправдывает, либо не оправдывает принятые ранее решения инвесторов.

Инвестиции, приносящие фирме деньги в расчете на потребительский спрос (b2), делятся на две части. Основные инвестиции (b2a) — это инвестиции со стороны собственника или собственников фирмы в виде личных сбережений, образования партнерств или инвестиций в корпоративные активы.

² Таким образом, лоббирование или иные воздействия на правительство со стороны любой деловой фирмы не будут нейтральными по отношению к рынку.

³ О структуре производства и капитала см. в том числе: *Böhm-Bawerk E. von. Capital and Interest. South Holland, Ill: Libertarian Press, 1959* (рус. пер.: *Бём-Баверк О. Капитал и процент // Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: ЭКСМО, 2009*); *Lachmann L.M. Capital and Its Structure. Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1978.*

Вспомогательные инвестиции (b2b) образованы займами, которые получают владельцы фирм от других капиталистов либо в форме краткосрочных кредитов, либо в форме долгосрочных облигаций. Готовность владельцев компаний платить фиксированную процентную ставку кредитору, естественно, является функцией от ожидаемой прибыли от продажи товара потребителям. Проценты, которые владелец готов платить по ссуде, будут всегда меньше или равны ожидаемой ставке прибыли; и в конечном счете в мире всеобщего равновесия с неизменной определенностью — мире, который никогда не существовал и существовать не может, — ставка прибыли будет одинаковой во всем рыночном хозяйстве. В таком мире ставка прибыли в каждой фирме будет равна процентной ставке по кредитам⁴.

Следовательно, в определении производственных решений рыночных фирм и их доходов нет ничего загадочного. Решения определяются расчетом фирмы на потребительский спрос, а доходы — реальностью этого спроса. Это значит, что в конечном счете фирмы получают доход от обслуживания потребителей. Чем более эффективно и умело фирмы рассчитывают и удовлетворяют потребительский спрос, тем выше их прибыли; чем менее умело — тем меньше их прибыли и тем больше потери.

В конечном счете собственники факторов производства — земли, труда и средств производства — получают свои доходы от инвесторов — владельцев фирмы до того, как продукция произведена. Чем, предположительно, более искусно и более продуктивно фактор или факторы производства удовлетворяют потребительский спрос, тем выше спрос на эти факторы со стороны владельцев и тем выше доход последних. Поскольку средства производства сами по себе являются частью структуры производства, в конечном счете доходы факторов производства состоят из доходов за использование трудовой энергии (заработной платы, жалования), за использование земли (земельные ренты) и от передачи денег (наличного товара) в обмен на ожидаемый будущий доход (будущий товар) — это принесет процент (или долгосрочную прибыль) в связи с межвременным предпочтением и предпринимательские прибыли или убытки. Все эти факторные доходы, таким образом, связаны с эффективным удовлетворением ожидаемого потребительского спроса⁵.

Доходы отдельных факторов производства и предпринимателей на рынке, следовательно, неразрывно связаны с эффективным удовлетворением потребительского спроса, удовлетворением, зависящим от успешного прогнозирования рыночных условий, возникающих во время и после производства товаров и услуг. Доход фирм и приносимый потребителями доход от различных факторов производства, неразрывно связан с удовлетворением

⁴ И то и другое обуславливалось бы общественной ставкой временных предпочтений, определяемой на рынке, премией за текущие по сравнению с будущими благами — разницей, которая будет результатом всех шкал временных выборов индивидов на рынке, во многом аналогично тому, как потребительский спрос является воплощением шкал предельной полезности индивидов. См.: *Rothbard M.N. Man, Economy, and State. 2nd ed. Los Angeles: Nash, 1970. Ch. 6; Fetter F.A. Capital, Interest, and Rent: Essays in the Theory of Distribution. Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977. Pt. 2.*

⁵ То есть каждая единица каждого фактора будет иметь тенденцию получать свой дисконтированный предельный факторный доход (ДПФД), ее предельная производительность будет дисконтирована на основе процентной ставки. Таким образом, каждая единица земли и труда будет стремиться получить свой ДПФД, а капиталист (или кредитор) получит дисконт (в форме ставки или долгосрочной прибыли). Только в сказочной стране общего равновесия каждый фактор всегда будет получать свой ДПФД; в реальном мире и позитивные, и негативные различия будут отражать прибыли и убытки предпринимателя. См.: *Rothbard M.N. Op. cit. Ch. 7.*

потребителей. В конечном счете, следовательно, доход производителей на рынке отражает выгоды, получаемые потребителями.

Ключевым моментом является то, что, когда потребители тратят, они получают выгоду, поскольку их траты являются добровольными. Потребители покупают товар X, решив — неважно, по какой причине, — что покупка этого товара принесет им большую выгоду, чем применение денег для приобретения какого-то другого товара, или чем их сбережение, или чем добавление этих денег к своему остатку денежных средств. Они отдают свои деньги за товар X, рассчитывая, что именно он, а не какое-либо иное применение денег, принесет им выгоду; их предпочтение отражает суждение об относительной выгоде от этой покупки в сравнении с другой. В моей собственной терминологии, выбор потребителями способа потратить деньги демонстрирует их предпочтение одного из способов применения денег в сравнении с другими⁶.

Но и это еще не все. Рыночная проверка на прибыль—убытки, вознаграждение эффективных производителей и прогнозистов и наказание неэффективных обеспечивают постоянный высокий общий уровень способности производителей к предсказанию и удовлетворению потребительского спроса. Успешные прогнозисты будут вознаграждены более высокими прибылями и доходами; неуспешные будут терпеть убытки и в конце концов закроют дело. Таким образом, рыночная тенденция показывает стремление к высокому уровню совпадения ожиданий и реальности, а также к минимальному количеству неверных инвестиционных прогнозов. Доход производителя, следовательно, еще более точно отражает потребительскую выгоду, чем можно было изначально себе представить⁷.

Вторым типом рыночного института — после деловой фирмы — является добровольная некоммерческая членская организация: клуб игроков в бридж, ложа, идеологическая организация или благотворительное заведение. Здесь также встречаются доход и выгода. Доход уже не распределяется между инвесторами и потребителями. Весь доход поступает от членов организации либо в форме регулярных взносов, либо в виде систематических или разовых пожертвований. Цель организации — не получение денежной прибыли, а достижение различных целей, поставленных платящими взносы членами организации. В каком-то смысле, следовательно, члены организации являются «потребителями», но они потребляют услуги организации, не покупая товары, а помогая организации преследовать свои цели. Плательщики членских взносов одновременно являются как инвесторами, так и потребителями, как потребителями, так и теми, кто принимает производственные решения⁸.

⁶ О понятии и последствиях «демонстрируемого предпочтения» см.: *Rothbard M.N. Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*. N.Y.: Center for Libertarian Studies, 1977 (особенно р. 2—7, 26—30); перепечатано в *The Logic of Action One* (рус. пер.: *Ротбард М. О реконструкции экономической теории полезности и благосостояния // Экономическая политика*. 2009. № 1—2).

⁷ Это, однако, весьма далеко от повторения вслед за традиционными неоклассическими экономистами того, что общее равновесие и совершенное знание являются фактами реальности, или, вслед за экономистами — сторонниками теории рациональных ожиданий, того, что рынок всегда самым совершенным образом прогнозирует свое будущее. Будь оно так, это совсем не оставило бы места для предпринимательства, а наиболее динамичный и энергичный аспект рыночной экономики остался бы незамеченным и необъясненным. См.: *O'Driscoll G.P. Rational Expectations, Politics, and Stagflation // Time, Uncertainty, and Disequilibrium: Exploration of Austrian Themes*. M.J. Rizzo (ed.). Lexington, Mass: Lexington Books, 1979. P. 153—176.

⁸ Для удобства термины «члены» и «доноры» в данном тексте будут взаимозаменяемыми, хотя во многих случаях доноры юридически не являются «членами» организации.

Организация использует столько своих ресурсов, сколько ее члены—потребители—доноры пожелают внести для достижения своих целей.

Членские организации, бесспорно являющиеся частью рынка, в то же время с необходимостью ограничены в своих действиях, поскольку они не придерживаются принципа разделения труда, необходимого для большей части рыночного производства. Практически во всех прочих типах производства производители и потребители не принадлежат к одной группе: производители стальных болванок не используют, упаси Бог, производимые ими болванки для собственного потребления. Они продают эти болванки за деньги и обменивают деньги на другие товары, которые они хотели бы потреблять. В случае членских организаций, однако, члены-инвесторы являются одновременно и потребителями услуг.

Даже в тех случаях, когда выраженной целью организации является помощь недонорам, это правило — что потребители, принимающие производственные решения, являются донорами, — все же применимо. Предположим, к примеру, что организация представляет собой благотворительное агентство, помогающее бедным. В каком-то смысле ее цель — принести выгоду бедным, но и здесь реальными потребителями, влияющими на принятие производственных решений, являются доноры, а не получатели благотворительной помощи. Благотворительная помощь отвечает целям доноров, а к этим целям, в свою очередь, относится помощь бедным. Но именно доноры являются потребителями, именно доноры демонстрируют свои предпочтения, жертвуя меньшей выгодой (использование денег другим способом) ради большей (передачей денег на благотворительность для помощи бедным). Именно производственные решения доноров направляют действия благотворительной организации.

В таком случае очевидно, что сами доноры, в свою очередь, руководствуются тем, насколько действенно организация заботится о бедных. Однако способам определения этой эффективности недостает точности денежного выражения покупки или прибыли и убытков. Эти способы зависят от субъективной интерпретации со стороны доноров — интерпретации, которая с необходимостью весьма подвержена ошибкам. Доноры в равной степени являются потребителями, независимо от целей некоммерческой организации, будь то игра в шахматы, медицинские исследования или идеологическая агитация. Во всех этих случаях точная диагностика в виде проверок на прибыль—убытки отсутствует; во всех этих случаях, кроме того, доноры добровольно занимаются своей деятельностью, предпочитая ее другим способам использования собственных ресурсов⁹.

Некоммерческие организации также покупают и нанимают средства производства. Во многом эти организации конкурируют с деловыми фирмами за привлечение факторов производства; поэтому они должны по крайней мере оплачивать эти факторы дисконтированным предельным продуктом, который они могут получить в другом месте. В какой-то степени, однако, факторы производства могут оказаться специфичными для организаций именно такого типа; и в этой мере их предельный продукт включает услуги донорам-потребителям — настолько, насколько их цель совпадает с целью источников дохода. Таким образом, и в коммерческом, и в некоммерческом секторе, при всем их различии, производственные решения определяются услугами потребителям. Основное различие заключается в том, что в случае с деловыми фирмами

⁹ Замечание об отсутствии точного руководства в бесприбыльных организациях не является критикой в адрес их существования; это отсутствие просто часть их природы, и оно принимается во внимание донорами при принятии «инвестиционных» решений в отношении организации.

потребители отделены от производителей и (можно надеяться) компенсируют инвестиции производителей, покупая продукцию фирмы; в случае некоммерческих организаций потребителями являются доноры-инвесторы.

Мы описали два полярно противоположных случая: деловую фирму и некоммерческую организацию. Вероятно, большинство реальных институтов на рынке подпадают под одну из этих категорий. В некоторых случаях, однако, организация может существовать в двух режимах. Давайте сравним два случая. Первый: благотворительная организация вместо того, чтобы оказывать помощь (или наряду с оказанием помощи), может продавать какие-то товары бедным по низкой, субсидируемой цене. В этом случае, в то время как доноры определяют общее направление и задачи, сигнал, который получает фирма, отчасти заключается в готовности получателей помощи покупать товары. В каком-то смысле получатели помощи определяют работу организации своим интересом к ней. Итак, существует два типа потребителей: доноры и получатели благотворительной помощи; каждая группа демонстрирует свое предпочтение данной организации в противоположность другому способу использования своих денег¹⁰. Однако общая цель организации состоит не в получении прибыли, а скорее в реализации ценностей и целей доноров, и, таким образом, доноры должны считаться доминирующими потребителями в данной ситуации.

Другой случай представляет собой коммерческая деловая фирма, где владелец или владельцы соглашаются на получение меньшей прибыли в денежном выражении ради достижения каких-то иных своих целей, связанных, к примеру, с тем, что какая-то категория товаров признается ими аморальной, или с тем, что они намерены нанять на работу некомпетентных родственников, чтобы сохранить мир в семье. Здесь вновь мы имеем дело с двумя группами потребителей — покупателями товара и производителями или с самими владельцами. Ради собственных целей в качестве «потребителя» владелец отказывается от своей прибыли в денежном выражении, следуя своим моральным убеждениям или отдавая миру в семье более высокий приоритет на шкале своих ценностей. В любом случае владелец отказывается от какой-то прибыли в денежном выражении ради получения прибыли в моральном выражении. Какой из мотивов окажется доминирующим, будет в каждом случае зависеть от различных факторов. Однако, поскольку рынок в целом характеризуется разделением труда между производителями и потребителями, общая тенденция при определении решений будет склоняться в пользу доминирования именно прибыли в денежном выражении, или обслуживания потребителей не из числа владельцев¹¹.

¹⁰ В тривиальном смысле, разумеется, желание получить бесплатный дар от благотворительной организации также демонстрирует предпочтение получателя, но только в том тривиальном смысле, что он предпочитает большее благо меньшему. Получатель не жертвует никаким товаром или услугой в обмен.

¹¹ Любопытно, что критикующие рынок этикетики неизменно отрицают «производство ради получения денежной прибыли» как проявление жадности и эгоизма, вместо этого восхваляя «производство на пользу» как неэгоистичное и альтруистическое. Производители же, в противоположность этому, могут получать денежную прибыль лишь настолько, насколько они обслуживают других потребителей. Из этого логически следует, что альтруисты должны испытывать глубокое восхищение успешной погоней за денежной прибылью на рынке. Любопытно также, что многие авторы верят, что максимальная (денежная) прибыль могла служить для мотивации бизнеса только в действительно частных фирмах девятнадцатого века, но не для современных корпораций. Напротив, как раз в современной корпорации «безличность» инвестиций и производственных решений будет иметь тенденцию к доминированию, поскольку личные желания отдельных владельцев будут уже совершенно не важны. Убыточная семейственность, к примеру, гораздо характернее для частной семейной лавочки, чем для большой корпорации.

Основополагающим фактом является то, что все добровольные действия предпринимаются потому, что акторы рассчитывают получить выгоду. Когда два человека прибегают к добровольному обмену товарами или услугами, они делают это потому, что каждый рассчитывает на выгоду от сделки. Когда А обменивает товар X на товар Y, принадлежащий Б, А демонстрирует предпочтение — ожидаемую общую выгоду — Y перед X, в то время как Б демонстрирует противоположное предпочтение, X перед Y. Свободный рынок является большой сетью обменов между двумя людьми (или двумя группами людей), представляя собой совокупность взаимовыгодных вертикальных и горизонтальных обменов в структуре производства¹².

2. Грабёж и рынок

Разобравшись с этой идиллической гармонией взаимовыгодных обменов, давайте теперь внесем в нее ноту раздора. На сцене появляется вор, который живет за счет грабежа и принудительного обирания других: грабитель получает свой доход, предлагая жертве выбор: «кошелек или жизнь» (или как минимум здоровье) — и тогда жертва отдает ему свое имущество. Или, точнее, грабитель предлагает жертве выбор между немедленной уплатой [выкупа] или уплатой после того, как жертва будет им покалечена¹³. В такой ситуации выгоду получают не обе стороны; напротив, только грабитель получает выгоду за счет жертвы. Вместо того чтобы потребитель платил, определяя и получая выгоду от деятельности производителя, грабитель получает выгоду от выплаты, производимой жертвой. Грабитель получает выгоду в той степени, в какой жертва несет убытки и платит. Вместо того чтобы способствовать расширению объема и уровня производства в обществе, грабитель паразитирует на этом производстве. В то время как расширенный рынок поощряет увеличение производства и предложения, вор способствует сокращению производства и рынка.

Следует уяснить, что грабитель не производит никаких товаров или услуг. В противоположность покупке потребителями товаров и услуг или добровольному внесению денег в некоммерческую организацию у преступников никто ничего добровольно не покупает и ни за что не платит. Если бы это было иначе, преступники перестали бы быть преступниками. Фактически, отличием криминальной группы является то, что ее доход, в противоположность доходу других организаций, образуется за счет использования насилия вопреки желаниям или согласию жертвы. Преступники, следовательно, не «производят» ничего, кроме собственного дохода за счет других.

Зачастую утверждалось, что плата жертвы является «действительно» добровольной, поскольку жертва решает передать свои деньги под угрозой насилия со стороны грабителя. Такая софистика, однако, искажает изначальный, равно как и общепринятый, смысл термина «принуждение» и считает все действия «добровольными». Однако если не существует принуждения как такового и все вероятные действия являются добровольными, то в таком случае явный смысл обоих терминов оказывается искаженным. В настоящей

¹² При добровольной передаче подарка обе стороны выигрывают; получатель выигрывает от получения подарка и демонстрирует эту выгоду, принимая его; даритель выигрывает психологически благодаря самому факту, что он сделал подарок, и демонстрирует эту выгоду тем, что делает подарок.

¹³ Взломщики, в отличие от грабителей, не встречаются напрямую со своими жертвами, а значит, не предоставляют им выбора; они, однако, прибегают к физическому принуждению, отбирая собственность жертв без их согласия.

работе мы определяем «добровольный» и «принуждение» в общепринятом смысле: то есть «добровольными» являются все действия, которые предпринимаются не под угрозой принуждения; а «принуждением» считается использование насилия или угрозы насилия для побуждения других к действиям. Вооруженный грабеж, таким образом, является «принуждением», универсальная необходимость работать и участвовать в производстве таковым не является. В тривиальном смысле, жертва соглашается на свой статус жертвы, предпочитая его потере жизни; однако, несомненно, назвать такой выбор или решение «добровольным» было бы извращением привычной терминологии. В отличие от действительно добровольных решений, в результате которых каждый выигрывает от возникшей перспективы выбора, жертва грабежа всего лишь пытается минимизировать свои потери, поскольку в любом случае ее положение только ухудшится в сравнении с тем, в котором она находилась до появления грабителя.

Насколько откровенно абсурдным является утверждение, что жертва «добровольно» отдает деньги вору, настолько же нелепо было бы утверждать, что грабитель «производит» и предоставляет некоторую услугу жертве или кому-то еще. Тот факт, что жертва уплатила ему деньги, ставшие его доходом, никак не является демонстрацией предпочтения или ценности; этот факт доказывает только то, что жертва предпочла отдать деньги, а не жизнь.

Грабитель может сколько угодно выступать в защиту своей продуктивности и своей, якобы, пользы для жертвы. Он может утверждать, что, отнимая деньги, он предоставляет жертве защиту от других грабителей. Пытаясь присвоить и сохранить за собой монопольное право на грабежи, он может даже действовать против других грабителей, стремящихся силой проникнуть на его территорию. Однако такая «услуга» едва ли демонстрирует его продуктивную деятельность в отношении жертв. Только в том случае, если жертвы платят грабителю добровольно, можно выступать в защиту существования некоторой связи между платой и выгодой. Поскольку всё же выплаты принудительны, а не добровольны, так как потребитель превратился в жертву, никакие аргументы, выдвигаемые преступником и его защитой в отношении причин, по которым жертва должна с готовностью отдавать свои деньги грабителю, не имеют силы, так как явным и доминирующим фактом является то, что любые подобные выплаты принудительны.

Грабитель получает деньги, отобранные у жертвы, и использует их для своего собственного потребления. Общую выручку, полученную грабителем, можно назвать данью; затраты грабителя, помимо небольших сумм, уходящих на покупку инструментов разбоя, оружия, на подготовку преступления и т. п., состоят из расходов на потребление самого грабителя. Таким образом, точно так же, как доходы и активы уводятся из производственного сектора в пользу грабителей, грабители могут использовать эти средства (при покупке) для отвлечения производственных ресурсов с рынка.

Мы, следовательно, приходим к выводу, что действия грабителей самым откровенным образом не являются нейтральными в отношении рынка. Фактически, грабители отвлекают доходы и ресурсы с рынка, используя принуждающее насилие, и тем самым извращают и искажают смысл существования производства, доходов и ресурсов в сравнении с тем, чем бы они являлись при отсутствии принуждения. Если, с другой стороны, мы придерживаемся мнения, что грабеж не связан с принуждением и что преступники занимаются производством, то в этом случае преступная деятельность также будет нейтральна по отношению к рынку, и тогда проблема нейтральности как таковая перестанет существовать в силу семантического

трюка — и все по определению будет нейтрально по отношению к рынку, поскольку в состав рынка войдет вся возможная человеческая деятельность. Следовательно, ничего нельзя будет назвать «вмешательством» в рыночное хозяйство. Называя агрессивное насилие «принуждением» и вмешательством в рыночную деятельность, нам удастся избежать этой нелепой ловушки и приблизиться к понятиям «принуждения», «добровольности», «рынка» и «вмешательства» в их традиционном и общепринятом смысле.

3. Правительство в роли грабителя

Теперь мы можем проанализировать действия правительства и его связь с рынком. Экономисты в целом описывают правительство как добровольное социальное учреждение, оказывающее важные услуги обществу. Современные теоретики — сторонники «общественного выбора» зашли дальше остальных в этом подходе. Правительство считается чем-то вроде деловой фирмы, предоставляющей свои услуги потребителям-избирателям, в то время как избиратели, в свою очередь, добровольно оплачивают эти услуги. В целом правительство рассматривается традиционными экономистами как часть рынка и, следовательно, является, как и в случае с деловой фирмой или членской организацией, либо полностью, либо частично нейтральным по отношению к рынку.

Совершенно справедливо, что, если бы налогообложение было добровольным, а правительство было подобно деловой фирме, то правительство было бы нейтральным по отношению к рынку. Мы утверждаем, однако, что модель правительства сродни не деловой фирме, а криминальной организации, и, более того, что государство — это организация грабежа в систематической и очевидной форме. Государство является единственным легальным институтом общества, который получает доход за счет использования принуждения, за счет использования такого насилия или угрозы насилия, которые заставляют жертвы платить требуемую дань. Государство получает выгоду за счет ограбляемой жертвы. Следовательно, государство является централизованной и регулируемой воровской организацией. Плата, изымаемая под принуждением, называется «налогообложение», а не дань, но по своей природе они идентичны. Немецкий социолог Франц Оппенгеймер понимал это совершенно ясно, когда писал следующее:

«Есть два фундаментально различных способа, к которым человек, нуждающийся в средствах к существованию, может прибегнуть, чтобы получить необходимые средства удовлетворения своих потребностей. Это работа и грабеж, собственный труд и насильное присвоение труда других. ...Я предлагаю ...называть собственный труд и эквивалент обмена собственного труда на труд других „экономическим способом“ удовлетворения потребностей, а некомпенсированное присвоение труда других будет называться „политическим способом“»¹⁴.

Затем Оппенгеймер определяет государство как «организацию, основанную на политическом способе»¹⁵. Или, как образно сказал об этом либертарианец Альберт Джей Нок: «Государство требует для себя и использует в своих целях монополию на преступление... Оно запрещает частные убийства, но само организует убийства в огромных масштабах. Оно наказывает частные случаи воровства, но само бесстыдно накладывает руку на все, чего

¹⁴ *Oppenheimer F.* The State. N. Y.: Vanguard Press. 1926. P. 24—27.

¹⁵ *Ibid.* P. 24—27.

пожелает, будь то собственность его гражданина или чужестранца»¹⁶. Или же, как указывает Людвиг фон Мизес, поддержание таких стандартов устанавливает между правителями государства и подданными систематическую принудительную подчиняющую связь, которая с очевидностью контрастирует с контрактными отношениями взаимной выгоды:

«Существует два вида общественного сотрудничества: сотрудничество посредством договоров и координации и сотрудничество посредством команд и подчинения, или гегемонии. Там, где сотрудничество основано на договоре, отношения между сотрудничающими индивидами являются симметричными. Джон имеет такое же отношение к Тому, что и Том к Джону. Там, где сотрудничество основано на командах и подчинении, существует человек, который командует, и те, кто повинуются его приказам. Логическое отношение между этими двумя классами людей асимметрично. Есть начальник и люди на его попечении. Лишь начальник делает выбор и управляет, остальные подопечные просто пешки в его игре»¹⁷.

В такой ситуации принуждения индивид должен либо выполнять приказания правителя, либо восстать. В той мере, в какой человек смиряется, этот выбор подчиняет его длящейся гегемонии правителей государства. Противопоставляя договорные и принудительные отношения, Мизес пишет:

«В договорном обществе отдельные его члены обмениваются определенными количествами товаров и услуг определенного качества. Выбирая подчинение в принудительном образовании, человек не отдает и не получает ничего определенного. Он интегрируется в систему, в которой вынужден оказывать неопределенные услуги и получать то, что руководитель пожелает ему выделить. Он находится во власти руководителя. Выбирать волен лишь руководитель. Для структуры системы в целом не важно, является ли руководитель отдельным индивидом или группой индивидов, правлением, эгоистичным маниакальным тираном или великодушным, отечески настроенным деспотом»¹⁸.

Далее Мизес противопоставляет систему договорной координации, которая внесла большой вклад в достижения западной цивилизации, с системой подчинения, воплощенной в государстве: «...аппарат сдерживания и принуждения необходимо является гегемонической организацией»¹⁹.

Идея о добровольности налогообложения кажется эндемичной в среде экономистов и социологов, хотя едва ли имеет тот же статус у широкой публики²⁰. Однако если индивид отказывается платить вмененный ему налог, то против него будет использовано принуждение, а если он будет сопротивляться конфискации своего имущества, то он будет убит или посажен в тюрьму. Отказ от уплаты налогов влечет за собой гражданские и уголовные наказания. Не стоило бы продолжать эту тему, если бы не упорное желание экономистов опровергнуть этот очевидный факт. Как язвительно заявил Йозеф Шумпетер: «Существование теории, проводящей аналогию между налогами и членскими взносами в клуб или, скажем, оплатой услуг врача,

¹⁶ Nock A.J. On Doing the Right Thing, and Other Essays. N.Y.: Harper and Bros. 1928. P. 145.

¹⁷ Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. С. 185.

¹⁸ Ibid. С. 186.

¹⁹ Ibid. С. 187. Это не означает, что Мизес верил в возможность или необходимость отмены государства; вместо этого он верил в то, что мир должен быть *по преимуществу* продуктом контрактных отношений (курсив мой — М.Р.).

²⁰ Мы говорим здесь о «добровольности» в нетривиальном смысле, отличающем ее от «невольности» и «принудительности» платы вора.

свидетельствует лишь о том, насколько далека эта область обществоведения от научного подхода»²¹.

Однако если налогообложение принудительно и является системой организованного воровства, то разговор о любых «услугах», которые правительство оказывает своим подданным, не имеет смысла, поскольку это никак не определяет государство как добровольное или как часть рынка, точно так же, как действия преступной банды, предоставляющей «услуги» защиты жертв от конкурирующих банд, не делают ее услуги добровольно оплачиваемыми. Эти услуги не оплачиваются добровольно налогоплательщиками, и потому мы не можем сказать, что налоги измеряют или отражают какую-то выгоду. В случае добровольной сделки на рынке, как мы уже убедились, потребитель демонстрирует своей покупкой, что он ценит товар или услугу, которую покупает, больше цены, уплачиваемой за нее; однако при уплате налогов он ничего подобного не демонстрирует — всего лишь желание не стать мишенью большего насилия со стороны государства. Мы понятия не имеем, во сколько оценили бы налогоплательщики предлагаемые услуги, и оценили бы они их вообще. Например, предположим, что правительство взимает налог в сумме X долларов с А, Б, В и др. на обеспечение полицейской защиты — фактически защиты от незаконных конкурирующих грабителей, а не от себя самого. Тот факт, что А вынужден платить тысячу долларов, не означает, что эта сумма хоть как-то измеряет оценку выгоды полицейской защиты со стороны А. Возможно, он ценит такую защиту очень низко, и ценил бы еще ниже, если бы мог обратиться в конкурирующие защитные организации. Более того, А может оказаться пацифистом; поэтому в итоге он может считать защиту со стороны государства скорее ущербом, чем выгодой. Единственное, что мы знаем наверняка, так это то, что если бы эти выплаты правительству были добровольными, тогда не было бы нужды в аппарате принуждения, жестко встроенном в систему налогообложения.

Вторым важным моментом является то, что в противоположность рынку, где потребители платят за получаемые выгоды (или, как в случае с некоммерческими организациями, члены организации платят за получаемые моральные выгоды), государство, подобно грабителю, наглухо отделяет выгоду от платы. Налогоплательщик платит; выгоды же получает — в первую очередь и главным образом — само государство, а во вторую очередь — те, на кого приходится самая большая доля государственных расходов.

Однако если при принудительном налогообложении налоговые платежи жертвы значительно превышают ее выгоды и если выгоды приходятся исключительно на само государство и на тех, на кого тратится большая часть его поступлений от налогоплательщиков, то совершенно очевидно, что налоги никак не могут быть нейтральными в отношении рынка. Налогообложение любого размера и охвата с необходимостью искажает рыночные процессы, с необходимостью меняет распределение и назначение активов, доходов и ресурсов.

4. Кажущаяся добровольность налогообложения

Несмотря на то что [действия] правительства и налогообложение с очевидностью принудительны, экономисты с завидной энергией продолжают

²¹ В предыдущем предложении Шумпетер писал: «Государство стало жить на доход, создававшийся в частной сфере и предназначенный для частных целей. Посредством политической силы его надо было изъять из частного использования». См.: *Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism, and Democracy*. N.Y.: Harper and Bros. 1942. P. 198 (рус. пер.: *Шумпетер Й.* Капитализм социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. С. 267).

самыми различными способами отстаивать обратное. Если бы правительство и налогообложение были действительно добровольными, тогда налогообложение было бы сродни рыночной плате, а правительство считалось бы частью рынка, а значит, было бы нейтрально по отношению к нему.

Уподобляя расходы на правительство частным расходам, измеряющим производительность экономики, традиционная статистика государственных доходов молчаливо подразумевает, что правительство нейтрально по отношению к рынку, поскольку оно поставляет такие «услуги», которые нужны от него «обществу». «Производительность» правительства приравнивается к зарплатам, выплачиваемым бюрократии. Используя внешне точный метод выделения некоторых государственных расходов как всего лишь «трансфертные платежи» — возьми налог с Петра, чтобы заплатить Павлу, — а не продуктивные платежи за товары и услуги, статистика государственного дохода в действительности отстаивает ничем не подкрепленное идеологическое суждение. В самом деле, в каком смысле наем бюрократического аппарата или покупка зажимов для документов вносят вклад в экономическое производство и тем самым становятся в некотором роде добровольными, если трансфертные платежи с очевидностью представляют собой взимание налогов с одной группы населения для субсидирования другой? Как мы убедимся далее, все налогообложение с необходимостью требует отъема денег у одной группы для субсидирования другой; а посему все правительственные расходы, в совокупности, составляют один гигантский трансфертный платеж.

Даже если не заходить столь далеко, вряд ли кто-то откажется признать, что по крайней мере 50% государственных расходов являются пустой тратой денег, что означает, что они вовсе не должны учитываться как часть ожидаемого национального продукта. Несмотря на признание этого факта, равно как и признание шаткости утверждения о необходимости причисления правительственных расходов к рыночным тратам, сэр Джон Хикс в конце концов все же не находит альтернативы. Он формулирует это следующим образом:

«Я не вижу альтернативы тому, чтобы признать, что государственные услуги для общества в целом стоят тех денег, которые оно за них платит... Это утверждение далеко не однозначно — очевидно, что правительство слишком много тратит на одно и слишком мало на другое: однако если мы примем, что реальный выбор отдельного потребителя отражает его предпочтения, ...то я не вижу иного выбора, как принять реальный выбор правительства, даже если этот выбор выражается кем-то типа Нерона или Робеспьера, как отражающий реальные нужды общества»²².

В другой своей работе Хикс поясняет, что при подсчете национального продукта «социальный бухгалтер ...должен придерживаться некоего соглашения, которое не зависит от его личного суждения»²³. Примечательно, что Хикс находит выход из сомнительного утверждения об индивидуальном суждении в том, что принимает возможность выражения Нероном или Робеспьером «действительных нужд общества». Возможно ли, чтобы он и впрямь верил в то, что это фиктивное «общество» и глава правительства адекватно представляют интересы отдельных граждан?

²² Hicks J.R. The Valuation of the Social Income // *Economica*. 1940. May (цит. по: Rubner A. Three Sacred Cows of Economics. N.Y.: Barnes and Noble, 1970).

²³ Hicks to Rubner, Sept 28, 1966 // *Rubner A. Three Sacred Cows of Economics*. P. 54n.

Коллективные блага

Более интеллектуально обоснованным является утверждение, что коль скоро правительство снабжает общество «коллективными благами», или «общественными благами», то оно предоставляет необходимые услуги, а значит, в каком-то смысле является добровольным и нейтральным по отношению к рынку. Коллективными благами называются блага, которые, предположительно, не могут быть предоставлены на частном рынке, поскольку они неделимы и соответственно не могут быть распределены между отдельными потребителями, платящими за свою часть продукта. Ни один потребитель не может быть исключен из потребления блага. Подобно солнцу на небе, коллективные блага светят всем одинаково, и ни с кого в отдельности нельзя взять плату за эту услугу. Профессор Бьюкенен, сочувствующий идее «идеально нейтральной фискальной системы», определяет ее как систему, которая «уникальным образом нацелена на обеспечение данной социальной группы некоторым „оптимальным“, или „эффективным“, количеством коллективных благ и услуг». И далее, если «фискальная система считается средством доставки коллективных товаров и услуг членам общества без какого-либо посредничества или дополнительных социальных целей», то мы получаем, по словам Бьюкенена, «аналог рыночного хозяйства». Фискальная система в таком случае будет «идеально нейтральна» по отношению к рыночной экономике²⁴.

Прежде всего, даже если и существует такая вещь, как коллективные блага, сам факт предоставления этих благ государством не делает государство ни добровольным, ни рыночным. Даже если нет иного способа поставлять такие услуги, налогообложение для обеспечения ими все равно является принудительным. А поскольку оно принудительно, то нет никакого аналогичного рыночному критерию для определения того, сколько таких услуг должно быть поставлено за счет налогообложения. И чем больше поставяет государство, тем меньше остается гражданам для личного потребления.

Более того, если в каждом обществе существует хотя бы один анархист, само существование государства, поставяющего коллективные блага, наносит ему колоссальный моральный ущерб. Анархист, следовательно, получает вследствие действий государства не коллективное благо, а индивидуальный ущерб. Из этого следует, что благо или услуга не могут быть истинно коллективными; такая «услуга» делима и с очевидностью негативна по отношению к анархистам. Следовательно, благо не может быть ни истинно коллективным (неделимым и позитивным), ни добровольным²⁵.

Независимо от того, насколько «делимой» является услуга, коллективное благо вдобавок не вполне подчиняется суммированию: чем больше

²⁴ Buchanan J.M. The Public Finances. 3rd ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin. 1970. P. 62—63.

²⁵ Определив в качестве сущности государства принуждение и тщательно проанализировав каждый тип правительства и «политического предпринимательства», Монтемартини приходит к выводу, что «не существует общественных или коллективных потребностей в строгом смысле слова как противопоставления личным потребностям. Всегда именно индивиды просчитывают преимущества навязывания сообществу производства определенных благ». И оценки этих индивидов будут различаться; «предположения об экономической выгоде будут различаться у разных партнеров, если дело касается определения потребностей, которые должны удовлетворяться коллективно». Отсюда производство «коллективных благ» всегда принудительно: «Коллективизация удовлетворения отдельных потребностей всегда по необходимости имеет целью привлечь к участию в издержках экономические единицы, которые добровольно не стали бы в ней участвовать». См.: Montemartini G. The Fundamental Principles of a Pure Theory of Public Finance // Classics in the Theory of Public Finance. R. Musgrave, A. Peacock (eds.). N.Y.: Macmillan, 1958. P. 150—151.

ресурсов тратит правительство, тем выше будет его выпуск. Эти ресурсы придется извлекать из процесса производства других потенциальных продуктов. Возьмем, к примеру, «защиту» или полицейскую охрану, которые часто рассматриваются как неделимая гомогенная услуга для всех. Но все блага и услуги в мире, в том числе и «коллективные», предоставляются не одновременно, а исчислимыми частями. И тем более удивительно, что экономисты, приученные все прочее видеть в форме делимых частей, вдруг начинают относиться к защите как к «целому» при обсуждении государства. В действительности, однако, существует широкий спектр услуг по «защите», которые правительство (или любое другое силовое учреждение) может поставлять своим потребителям. Возьмем два крайних случая: правительство может поставлять одного невооруженного полицейского на всю страну или же оно может пустить весь национальный продукт на обеспечение вооруженного телохранителя на танке и с огнеметом для каждого гражданина. Вопрос, на который должно ответить любое силовое учреждение, состоит не в том, обеспечивать защиту или нет, а в том, какую именно защиту и кому именно предоставлять. Точно так же вопрос, стоящий перед сталелитейной компанией, заключается не в том, производить ли ей сталь, а в том, сколько стали различных марок и типов ей поставлять.

Однако эта неспособность задать рациональные критерии определения количества и типов коллективных услуг — неизбежный изъян любого производственного действия правительства. Система рыночных цен и проверка на соотношение прибыли и убытков способны указать частным фирмам, сколько и какой стали производить; рациональные критерии наиболее эффективного удовлетворения потребительского спроса являются неотъемлемой частью свободного рынка. Однако у правительства таких критериев быть не может — поскольку потребители услуги защиты не платят за нее, поскольку налоги не измеряют эту услугу и поскольку правительству не приходится переживать об убытках, которые можно будет покрыть новым налогом-обложением, постольку нет и критериев того, какой объем услуг защиты и кому предоставлять. Решения принимаются исключительно на произвольных основаниях и являются принудительными. Если же, с другой стороны, услуги защиты предлагались бы частными фирмами на свободном рынке, то эти фирмы, как и все рыночные предприятия, могли бы эффективно предоставлять нужные объемы и виды защиты, востребованные конкретными потребителями. Например, те потребители, которые желают и готовы платить за круглосуточную охрану с телохранителями, заплатят за нее; те, кто не испытывает потребности в охране — или пацифисты, которым отвратительна сама идея обороны, — ничего платить не будут; наряду с этим возможно предложение широкого выбора услуг в середине спектра.

Если быть более точным, в любой определенный период только меньшинство особых индивидов будут считать, что действительно нуждаются в полицейской или юридической защите. Если на А или Б произведено нападение, то полиция может броситься на защиту именно этих отдельных людей. Здесь могут последовать возражения, что даже если всего несколько человек подвергаются нападению в каждый конкретный период времени, то невозможно определить, на кого будет совершено нападение в будущем, и потому каждый захочет быть уверен в защите заблаговременно, что реанимирует идею «коллективной потребности». Но, опять-таки, различные индивиды будут придерживаться широкого спектра мнений. Некоторые люди будут абсолютно уверены в том, что на них никто не нападет, и они выберут для себя возможность быть исключенным из числа защищаемых и предпочтут

понадеяться на авось вместо того, чтобы платить налог на защиту. Другие уверены в том, что смогут собственными силами отразить нападение либо обратятся в другое, конкурирующее частное охранное агентство. Третьи настолько мало беспокоятся о возможности подвергнуться нападению, что цена защиты от него не будет стоить получаемой ими при этом выгоды. На свободном рынке индивиды будут свободны в выборе любого варианта страхования от нападения или отказа от любого варианта.

Даже если согласиться с тем, что не всем людям требуется защита, можно, тем не менее, утверждать, что защита является «коллективным благом», поскольку никто не может быть исключен из числа получателей данного блага. Однако, разумеется, если жители определенного квартала откажутся оплачивать полицейскую защиту, полиция может просто-напросто исключить этот квартал из своего маршрута патрулирования и предоставления иных услуг. В случае юридической защиты типовой пример использования коллективного блага еще менее аргументирован. Очевидно, что суд, финансируемый добровольными отчислениями (либо путем премиальных страховых взносов, либо на основе платы за конкретные услуги), вполне может отказаться слушать дело истца, который ему не уплатил. И даже в случае национальной обороны, который, казалось бы, представляет собой особенно яркий пример коллективного блага, пацифист или анархист получают скорее вред, чем пользу; кроме того, и здесь возможны исключения, например отказ вводить войска или самолеты для защиты не уплативших налог регионов или, в крайнем случае, предоставлять им эту защиту далеко не так стремительно и рьяно, как оплачивающим эти услуги территориям.

Таким образом, защита не может считаться коллективным благом в том случае, если в обществе есть пацифисты или анархисты, поскольку таким людям при оказании «услуги» принудительной защиты будет скорее нанесен урон, чем принесена польза. Итак, защита не является коллективным благом, поскольку из числа ее получателей можно кого-то исключить или отделить.

Профессор Кеннет Голдин — один из немногих экономистов, признающих и защищающих тезис о том, что услуги защиты являются отдельными и не являются неделимыми. Он также отмечает, что усиление полицейской защиты требует увеличения расходов:

«По мере роста сообществ все большее число жителей нуждается в предоставлении защиты от преступлений, большая часть сообществ нанимает все большее число полицейских, естественно путем увеличения расходов. Если не нанимать все больше полицейских, то новых жителей можно будет обеспечить полицейской защитой только за счет снижения уровня защиты остальных: можно патрулировать большее количество улиц, только если ночью патрули будут проходить реже; большее число домовладений может находиться под присмотром, только если каждый дом проверяется менее тщательно и если патруль выезжает только по экстренным вызовам. Все эти перемены в обслуживании влекут за собой новые расходы для жителей. Либо они будут страдать от усиления преступности, либо им придется оплачивать покупку новых видов защиты от преступлений. Многие способы защиты от преступлений доступны для свободного выбора: замки, ограды, сторожевые собаки, охранники; кроме того, при срабатывании сигнализации на место выезжают охранные компании. И не забудьте про частные полицейские патрули, которые патрулируют отдельные дома на отдельных улицах так часто и с такой тщательностью, как пожелает каждый потребитель за свои деньги»²⁶.

²⁶ Goldin K.D. Equal Access vs. Selective Access: A Critique of Public Goods Theory // Public Choice. 1977. Vol. 29. P. 60.

Судебные услуги с очевидностью делимы, и частный арбитраж в общем и целом более эффективен, чем правительственные суды. Голдин также добавляет:

«Обслуживание большего числа людей обычно требует и большего числа судей и залов для заседаний. Если не приобретать дополнительные помещения, то вновь появляющиеся потребители будут перекладывать на остальных затраты в виде затягивания процессов и/или сокращения времени работы судей над каждым делом. Бесплатно можно обслужить больше людей только в том случае, если не требуется судебных разбирательств».

В какой-то мере, продолжает он, даже государственные суды взимают плату с пользователей и, таким образом, берут плату за приносимые выгоды, хотя эта плата обычно не зависит от сложности дела. К тому же, «доступны и услуги частных арбитров, но только для тех, кто готов заплатить. Итак, несмотря на то, что судопроизводство является основополагающей услугой в любом обществе, из этого не следует, что судопроизводство является также и общественным благом»²⁷.

И даже в том, что касается примера с национальной обороной, Голдин подчеркивает:

«Существует, разумеется, некоторое различие в защите, особенно между городами (относительно противоракетной обороны), а также между американцами, которые либо путешествуют за границей, либо имеют зарубежную собственность. В то время как для защиты американцев или их собственности от захвата могут быть посланы войска (как это было например, в случае с «Маягуэсом»²⁸), в других случаях никакие действия не предпринимаются (рыболовные суда). Один из укоренившихся мифов современной финансовой теории — то, что рост населения не влияет на расходы: издержки защиты США от внешней угрозы не изменятся. Однако обратим внимание на два момента. Во-первых, новое население должно где-то жить. Если площадь расселения в США увеличивается, это либо требует усиления защиты, либо ведет к снижению качества защиты прежних жителей, и в любом случае добавочные издержки защиты дополнительного населения оказываются положительными. ...Во-вторых, даже если новое население живет в существующих границах, это население обычно увеличивает физические богатства и богатство в форме человеческого капитала, на которые может позариться враг. То есть нападение извне является (по крайней мере отчасти) экономически мотивированным действием, и скорее всего будет иметь место там, где есть стоящее такого нападения богатство»²⁹.

Общие издержки национальной обороны меняются не только с изменением численности населения; сама услуга защиты от внешнего нападения может быть различной. Во-первых, когда-то существовали частные армии, и такие армии, обслуживающие частных лиц или группы лиц, существуют до сих пор. Голдин упоминает армии религиозных группировок в современном Ливане, а также Центрально-Американскую армию, принадлежащую Роберту Веско³⁰.

²⁷ Goldin K.D. Equal Access vs. Selective Access: A Critique of Public Goods Theory. P. 65—66.

²⁸ Инцидент с «Маягуэс» — события, связанные с захватом камбоджийскими «красными кхмерами» американского торгового судна «Маягуэс» (Mayaguez) в мае 1975 года. Тогда была проведена военная операция по освобождению экипажа. — Прим. ред.

²⁹ Goldin K.D. Op. cit. P. 60—61.

³⁰ Роберт Веско — один из величайших финансовых аферистов в истории. Скрывался от правосудия США в Центральной Америке и на Кубе. К реализации его схем «добывания денег из воздуха», по утверждению властей, были причастны многие, от колумбийских наркобаронов до семей президентов США. По непроверенным данным, умер на Кубе в 2007 году. — Прим. ред.

Все эти армии, по утверждению Голдина, «приносят выгоды главным образом своим владельцам»³¹.

Во-вторых, даже коллективная армия государства может предоставлять разным гражданам разные услуги:

«Вооруженные силы также защищают людей от кражи имущества и похищения со стороны иностранцев. Исключения из предоставления этой услуги легко установить: вооруженные силы просто не будут пытаться остановить ограбление или похищение названных лиц. Эти лица должны будут либо нанять свою собственную охрану, либо нести потери от кражи или похищения со стороны иностранцев. ...Американцы, владеющие значительной собственностью за границей или на островах, скорее всего, предпочтут обеспечить себя собственной противоракетной обороной, а не платить за общую армию, на которую нельзя будет рассчитывать при защите их собственности. ...Вопреки теории общественного блага, даже в этом ключевом случае защиты от внешнего нападения исключение не является чем-то невозможным и добавочные издержки обслуживания дополнительного количества людей обычно не равняются нулю»³².

Более того, как соглашается Бьюкенен, коллективная защита может быть услугой с точки зрения одного гражданина и считаться абсолютно негативной «услугой» с точки зрения другого:

«Общая доступность коллективных благ или услуг не подразумевает, конечно, что эти блага одинаково оцениваются различными людьми. Это и было продемонстрировано вьетнамской войной. Услуги самолета, который бомбил Северный Вьетнам в октябре 1968 года, были в равной степени доступны всем гражданам США. Однако ценность, приписываемая этим службам, варьировала от достаточно позитивных... до достаточно негативных, с точки зрения тех, кто считал продолжение бомбежек не только аморальным, но и мешающим мирным переговорам»³³.

Для профессора Бьюкенена «классическим» примером общественного блага является маяк. Лучи маяка неделимы: «Если свет маяка видит одна лодка, он доступен и всем остальным»³⁴. Или, как говорит об этом Самуэльсон: «Бизнесмен не мог бы построить маяк для получения прибыли, так как он не смог бы взимать сбор с каждого пользователя»³⁵. В теории для держателя маяка было бы практически невозможно подплывать к каждому кораблю

³¹ *Goldin K.D. Equal Access vs. Selective Access: A Critique of Public Goods Theory. P. 61.* Голдин шутиливо добавляет: «Средневековый лорд едва ли мог проехать без билета на оборонной деятельности соседнего лорда. Если он не заботился о собственной обороне, ему пришлось бы отражать нападения своего соседа». Ср. Викселль: «Бок о бок с национальной армией во многих странах существуют добровольные военные дружины и подобные институты, которые иногда представляют собою нешуточную военную силу» (*Wicksell K. A New Principle of Just Taxation // Classics in the Theory of Public Finance. P. 90.*)

³² *Goldin K.D. Op. cit. P. 61—62.*

³³ *Buchanan J.M. The Public Finances. P. 25—26.* Бьюкенен заблуждается, однако, заявляя, что «немногие» припишут негативную ценность внутреннему закону и порядку. Пацифисты припишут, а как их «немного» — нужно будет посмотреть, и их число в любом случае остается неизвестным. Даже существование всего одного пацифиста отрицает самое понятие обороны как коллективного блага, так же, как всего один анархист отрицает самое понятие возможности получения коллективного блага со стороны государства.

³⁴ *Ibid. P. 23.*

³⁵ *Samuelson P.A. Economics. 6th ed. N.Y.: McGraw—Hill. 1964. P. 159.* В десятом издании Самуэльсен, возможно непреднамеренно, отвечая на примечательную статью профессора Коуза (см. ниже), отступает от своей идеи, добавляя после слов «от каждого потребителя» слова «без особого труда» (с. 160). Тем самым он как раз признает, что маяки *не* являются «коллективным благом».

и требовать плату за пользование светом маяка. И потому работа маяков всегда оплачивалась правительством.

Однако, во-первых, сама проблема теперь устранена современными технологиями. Сегодня технологически не сложно и вполне возможно сделать лучи маяка видимыми только для тех кораблей, на которых установлено нужное электронное оборудование, и за использование этого оборудования можно брать плату. Однако, помимо этого, как обнаружил Рональд Коуз, оказалось, что с XVII и до начала XIX века систему маяков в Великобритании разработала и содержала частная фирма. Владельцы маяков едва ли пытались собрать плату с каждого корабля в море. Вместо этого владельцы нанимали агентов в портах, которые выясняли, какими путями ходит каждое судно, входящее в порт, и через какие маяки оно проходит, и соответственно брали с него плату за обслуживание³⁶. Более того, появление дополнительных потребителей услуг маяков увеличит затраты на предоставление услуги. Бóльшее количество проходящих кораблей увеличит вероятность скопления судов в ближних водах, что потребует бóльшего числа лоцманов для навигации³⁷.

В своей язвительной критике той бесцеремонности, с которой экономисты, от Милля до Самуэльсона и Эрроу, использовали пример маяка как услуги, которую должно предоставлять правительство, Коуз заключает:

«Объяснение заключается в том, что эти высказывания экономистов о маяках не были результатом того, что они сами внимательно изучили службы маяков или прочитали подробный анализ, проделанный другим экономистом. Несмотря на частые ссылки в литературе на пример маяка, ни один экономист, сколько я знаю, никогда не проделывал исчерпывающего анализа системы финансирования и управления маяками. Маяки просто берут как пример для иллюстрации...

Такой подход представляется мне неверным... Подобные обобщения принесут мало пользы, если они не смогут опереться на знание того, как на деле протекает такого рода деятельность в разных институциональных рамках...

Обзор Британской службы маяков... показывает, что вопреки убеждению многих экономистов услуги маяков могут обеспечиваться частными предпринимателями... Частные владельцы строили, владели, управляли и поддерживали деятельность маяков, они могли их продавать или завещать по наследству. Роль правительства была ограничена созданием прав собственности на маяки и поддержанием этих прав. Пошлины собирали в портах агенты владельцев маяков. Проблема принуждения к уплате пошлин стояла для них точно так же, как и для любого поставщика товаров и услуг судовладельцу»³⁸.

Аналогична помощь в навигации для воздушного транспорта — услуги диспетчерской вышки могут продаваться и продаются отдельно независимым

³⁶ «Плата взималась в портах агентами (которые могли работать на нескольких владельцах маяков) ...Плата была различной у разных маяков и корабли оплачивали сборы в зависимости от размеров судна за прохождение через каждый маяк. Обычно ставка исчислялась в зависимости от тоннажа (например, $\frac{1}{4}$ или $\frac{1}{2}$ пенса за тонну) за каждый рейс. Позднее публиковались книги, перечисляющие маяки, проходимые при следовании по разным курсам, и причитающуюся плату» (*Coase R.H. The Lighthouse in Economics // Journal of Law and Economics. 1974. No 17. P. 364—365; рус. пер.: Коуз Р. Маяк в экономической теории // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993*).

³⁷ *Goldin K.D. Equal Access vs. Selective Access: A Critique of Public Goods Theory. P. 62.*

³⁸ См.: *Coase R.H. Op. cit. P. 375.* Как отмечает Голдин: «Маяки являются любимым примером коллективного блага в учебниках, поскольку большая часть экономистов не может себе представить, как исключить пользование ими (все это доказывает, что экономистам свойственно менее богатое воображение, чем держателям маяков)». *Goldin K.D. Op. cit. P. 62.*

потребителям. Диспетчерские вышки передают информацию всем, у кого имеется необходимое радарное оборудование, однако это оборудование приобретается отдельными потребителями. Более интенсивное использование воздушного пространства или взлетно-посадочных полос аэропорта требует большего объема навигационных услуг и, следовательно, больших затрат для обслуживания клиентов³⁹.

Коллективными благами называли также радио и телевидение, поскольку обслуживание большего числа пользователей якобы не влечет за собой дополнительных расходов. Однако расширение обслуживания далеко не бесплатно, и телезрители также могут быть отделены и исключены из обслуживания; таким образом, ни радио, ни телевидение не проходят ни одного теста на принадлежность к коллективным благам. Увеличение зрительской аудитории означает поставку все более и более разнообразных программ. И к тому же новым пользователям может понадобиться более сильный сигнал или кабельные сети, или более мощные антенны из-за увеличения плотности аудитории. Более того, потребители теперь могут быть отключены от услуг телевидения. Чтобы просматривать телепрограммы, им необходимо покупать телевизоры, а затем либо платить за просмотр (различные формы платного телевидения), либо платить должны рекламодатели, тем самым возлагая на телезрителей моральные затраты от просмотра рекламы. А общественное телевидение переносит на свою аудиторию моральные затраты от просмотра длительных трансляций обращений за пожертвованиями⁴⁰.

Более того, в каком-то смысле аргументы в пользу радио и телевидения как коллективных благ заводят нас слишком далеко. Ведь и кинофильмы могут быть причислены к «ничего не стоящим» при заполнении зрительного зала дополнительными зрителями. Должны ли и фильмы быть объявлены государственной услугой и предоставляться только правительством или должны стать бесплатными для всех?

Исследования также причислялись к «коллективному благу»; разве не все мы пожинаем плоды исследований и изобретений, сделанных Эдисоном, Фарадеем и другими, и при этом ничего не платим? Но ведь, несомненно, мы платим за сами плоды исследования, и при этом платим индивидуально. Ведь нам приходится покупать работы или книги исследователей, платить за посещение лекций, демонстрации результатов или консультации. Те, кто не платит, оказываются отключенными от ознакомления с новыми идеями или от их внедрения. И, разумеется, держатели патентов или авторских прав могут получать доход от своих изобретений или открытий, тем самым закрывая дорогу другим производителям⁴¹.

А кроме того, это утверждение также завело бы нас слишком далеко. Ведь творческие люди производят не только патенты и изобретения, есть еще искусство, скульптура, музыка, литература, философия. Следует ли в таком случае заявлять, что все эти продукты человеческого духа являются «коллективным благом», поскольку никто из нас не может быть полностью отсе-

³⁹ Поскольку все коммерческие аэропорты принадлежат правительствам (главным образом муниципальным), установление платы за пользование взлетно-посадочными полосами и прочими службами едва ли сродни рыночному ценообразованию; обычно сборы при посадке и взлете устанавливаются на слишком низкой для рынка планке, отсюда и нехватка ресурсов для оказания услуг, что приводит к опасному и чрезмерному скоплению транспорта в воздухе. *Eckert R.D. Airports and Congestion. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1972.*

⁴⁰ См. *Goldin K.D. Equal Access vs. Selective Access: A Critique of Public Goods Theory. P. 64—65.*

⁴¹ *Ibid. P. 63—64.*

чен от наслаждения произведениями Бетховена, Шекспира или Вермеера? Следует ли национализировать всех художников?

Другим часто приводимым примером коллективного блага является борьба с насекомыми при помощи распыления пестицидов с самолета. Утверждается, что практически невозможно исключить участки земли из обработки, а добавочные издержки опыления большей участка земли равняются нулю. Но если на прежде незаселенных территориях появляются новые жители, то их обслуживание требует новых затрат, и это тем более верно, если новые жители занимаются производством, привлекающим насекомых. Это влечет за собой увеличение полетного времени и расхода как топлива, так и опыляющего состава. Более того, самолет может, если нужно, облетать стороной отдельные участки земли, не распыляя состав над ними. И что еще более важно, многие получатели данной «услуги» не просили о ней и даже возражали против нее столь энергично, как пацифисты протестуют против использования силы при обороне. В действительности изменение отношения общественности к опылению полей значительно сократило масштабы применения опыления в последние годы. Однако если хоть кто-то считает такую услугу, как распыление пестицидного состава, «вредной», то как можно считать ее неделимым и положительным коллективным благом?

Более того, как отмечает Голдин, частные потребители придерживаются иной тактики: покупают свой собственный распылитель и распыляют состав по своему участку. В таком случае каждый индивид может выбрать и купить тип и количество распылителей, нужные именно ему⁴².

Таким образом, по множеству причин, коллективных благ не существует, а если бы они и существовали, то, как мы имели возможность убедиться, такие коллективные блага были бы принудительными, поставляющимися государством за счет налогообложения. Но здесь есть еще один существенный момент: даже если товар или услуга могут поставяться только в «коллективной форме», почему это коллективное получение обязательно должно быть принудительным? Почему индивиды не могут по собственной воле объединить свои ресурсы, как в примере с клубными взносами, и добровольно оплачивать предоставление услуги⁴³? Или, как вопрошал Густав де Молилари, почему бы правительству по крайней мере не заключать контракты на поставку коллективных услуг с частными, конкурентоспособными и, следовательно, более эффективными фирмами⁴⁴?

Или же, как настаивал Спенсер Хит, основываясь на модели жилых кондоминиумов, торговых центров и отелей, почему бы такие «коллективные» или «социальные» услуги, как полиция, пожарные службы, устройство дорог, санитарное обеспечение и прочие, не закупать у крупной частной фирмы, чтобы жильцы оплачивали их при оплате аренды [жилья]⁴⁵?

⁴² Goldin K.D. Op. cit. P. 54.

⁴³ Ср. Reder M. Review of Baumol's Welfare Economics and the Theory of the State // Journal of Political Economy. 1953. P. 539.

⁴⁴ См.: Molinari G. The Society of Tomorrow. N.Y.: G.P. Putnam's Sons. 1904. P. 71—72, 84—86. В начале своей жизни этот рожденный в Бельгии французский экономист XIX века полагал, что все услуги, предоставляемые сегодня правительством, могли бы предоставляться более эффективно и качественно частными конкурирующими фирмами на свободном рынке. См.: Molinari G. The Production of Security. N.Y.: Center for Libertarian Studies, 1977. May (рус. пер.: Молилари Г. Производство безопасности // Экономическая политика. 2008. № 3); Hart D.M. Gustave de Molinari and the Anti-Etatiste Liberal Tradition (History, Honors Thesis). Australia: Macquarie University, 1979.

⁴⁵ Наиболее полно предложение Хита представлено в работе: Heath S. The Art of Community. Menlo Park, CA: Institute for Humane Studies, 1970. DisneyWorld представляет собой яркий пример успешной деловой фирмы, оплачивающей все эти услуги сборами с туристов.

И наконец, если даже бегло взглянуть на историю человечества, обнаружится, что каждое, без единого исключения, благо, голословно называемое экономистами «коллективным благом», на самом деле с успехом поставляется на свободном рынке. Существуют не только частные патрульные и охранные службы, а в прошлом и частные маяки, но и целые общества, такие, например, как средневековая Ирландия, в которых целый комплекс услуг по защите и охране — включая полицию, защиту от преступлений и состязательные суды — поставлялся без участия государства или взимания налогов. Состязательные рыночные суды сотни лет обслуживали жизненно важные ярмарки Шампани в Средние Века. Суды общего права возглавлялись на конкурсной основе судьями, которых не назначало государство. Частные охранные службы и частные арбитры успешно существуют и в нашем обществе, где государство монополизировало практически все формы услуг по защите⁴⁶.

Таким образом, кажется несомненным, что в любом случае добровольная поставка коллективной услуги вместо государственной поставки вполне возможна; единственным возражением может оказаться не невозможность поставки блага как такового — защиты, пожарной охраны или чего угодно другого, — а опасение, что его будет поставлено «слишком мало». И это подводит нас ко второй линии аргументации, выдвигаемой защитниками правительства.

Внешние выгоды

Будучи вынуждены отступить с позиций «сильного» понятия коллективного блага, защитники правительственных поставок или субсидирования таких благ прибегают к «слабым» и, следовательно, к более реалистичным аргументам. Несмотря на то что каждое коллективное благо может быть произведено частным образом, поставленный объем окажется «недостаточным» из-за сложности или невозможности собрать достаточную плату с «безбилетников», получающих выгоды от пользования услугами, не оплачивая их. Правительственная поставка, или налогообложение «безбилетников» для субсидирования поставок, становится необходимым условием для «интернационализации внешнего экономического эффекта», который используется и не оплачивается такими «безбилетниками»⁴⁷.

Однако такая аргументация ставит больше проблем, чем решает. Она заходит слишком далеко во многих направлениях. Прежде всего какое количество требуемого блага следует поставлять? Какими критериями располагает

⁴⁶ См.: *Peden J.R.* Property Rights in Celtic Irish Law // *Journal of Libertarian Studies*. 1977. No 1. P. 81—95; *Leoni B.* Freedom and the Law. Los Angeles: Nash, 1972 (рус. пер.: *Леони Б.* Свобода и закон. М.: ИРИСЭН, 2008); *Wooldrige W.C.* Uncle Sam the Monopoly Man. New Rochelle, NY: Arlington House. 1970.

⁴⁷ Гордон Таллок выдвигает любопытный аргумент о невозможности (или практической невозможности) революций, поскольку отдельные революционеры работают и приносят жертвы, в то время как остальное общество только пожинает плоды; следовательно, общество едет без билета на усилиях революционеров (*Tullock G.* The Paradox of Revolution // *Public Choice*. 1971. No 9. P. 89—99). Если бы профессор Таллок рассуждал последовательно, он должен бы был утверждать, что правительство облагает граждан налогами и субсидирует революционеров для решения проблемы «недопроизводства революции»! В действительности, конечно, революции все же происходят время от времени, и происходят они потому, что многими успех революции помещается высоко на шкале ценностей. Иными словами, прочно укоренившаяся идеология может преодолеть проблему «безбилетников» и привести народ к революции. Среди «интересов» народа числятся не только работа и немедленные денежные выгоды, но также и достижение таких идеалов, как справедливость, свобода и т. п., ни один из которых не входит в экономические расчеты теоретиков общественного выбора.

государство для определения оптимального объема и для измерения того, насколько недостаточны рыночные поставки данной услуги? Даже если «безбилетники» получают выгоды от коллективной услуги X, то, кратко говоря, с помощью налогов можно заставить их платить за эту услугу больше, тем самым лишая их некоторого неопределенного количества частного блага Y, Z и т. д. Нам известно из их действий, что эти частные потребители желают продолжать покупать частные блага Y, Z и т. д. в различных количествах. Но каким же образом можно увидеть демонстрацию их предпочтений в отношении коллективных благ? Мы знаем, что введение налога лишит этих «безбилетников» различного количества нужных им частных благ, но у нас нет никакого представления о том, какую выгоду они получают от увеличения поставки коллективного блага; а значит, у нас нет никаких оснований полагать, что эти выгоды перевесят навязанные расходы. Допущение, скорее, должно быть обратным. А как быть с теми индивидами, которые не одобряют коллективных благ, с пацифистами, которых морально оскорбляет насилие в целях обороны, защитников окружающей среды, которые беспокоятся о том, что строительство дамбы уничтожит улиток-конусов и т. д.? Короче, как быть с теми, для кого то, что другие люди считают благом, является «антиблагом»? Не являясь «безбилетниками», пользующимися плодами внешнего экономического эффекта, такие люди вынужденно должны морально страдать от предоставления им этих услуг. Взимание дополнительных налогов на увеличение объема поставляемой услуги защиты, к примеру, нанесет этим несчастным двойной ущерб: первый раз самим налогообложением и второй раз увеличением объема предоставляемой ненавистой услуги.

Поскольку субсидирование с помощью налогообложения или государственные действия далеки от рыночных процессов, нет возможности узнать, кто именно является «вредным безбилетником» и насколько такие лица поражают от увеличения налога. Что известно наверняка, так это то, что в каждом обществе обязательно есть один или несколько пацифистов, противников строительства дамб, во всем несогласных с правительством анархистов и т. д. Но в таком случае теория «безбилетника», равно как и «более сильная» теория коллективного блага, не может быть основанием для утверждения нейтральности правительства.

Молодой Герберт Спенсер в своем великом труде «Социальная статика» заявил, что индивиду следует дать возможность быть исключенным из налогообложения, возможность «игнорировать государство» и отвергать его услуги⁴⁸. Выступая с критикой своей работы полвека спустя, Спенсер в своей *Автобиографии* прибегает к аргументу с «безбилетниками».

«Мистер Спенсер, — заявляет он — действительно утверждает, что гражданин может законно отказаться от уплаты налогов, если одновременно он отказывается от преимуществ, которые дает ему помощь и защита государства! Но каким же образом может он отказаться от таких услуг? Как бы он себя ни вел, ему придется использовать великое множество различных удобств, которые косвенно зависят от государственной поддержки; ему не удастся избежать выгод от существующего и поддерживаемого государством общественного порядка. Даже если он живет на болоте и занимается изготовлением обуви, он не сможет продавать свои изделия и покупать нужные ему товары, не используя дороги, ведущей в соседний город, не получая выгоды от мощных тротуаров и, возможно, от городского уличного освещения. И хотя он может утверждать, что ему не нужна полицейская защита, все же полиция его защищает, пресекая действия разбойников и грабителей,

⁴⁸ *Spencer H. Social Statics*. L.: John Chapman, 1851. P. 206—216.

просит он ее об этом или нет. Конечно же, очевидно, ...что гражданин настолько тесно вплетен в жизнь своего общества, что он не может ни избежать зол этого общества, ни отказаться от тех благ, которые общество ему дает»⁴⁹.

Позиция позднего Спенсера была должным образом опровергнута, на основаниях его же ранних работ, [автором под псевдонимом] «С. Р.». «С. Р.» прежде всего указывает, что на основании собственной теории позднего Спенсера у человека есть по крайней мере право не платить за преимущества, от которых он может отказаться. «С. Р.» затем приводит цитату из раннего Спенсера о применении «закона равной свободы»:

«Каждый человек свободен делать все, что он захочет, коль скоро он не посягает на равную же свободу любого другого человека, и значит, он волен разорвать отношения с государством — отказаться от его защиты и отказаться платить за его поддержку. Самоочевидно, что такое поведение ни в коей мере не посягает на свободы других людей; поскольку его позиция является пассивной и коль скоро он остается пассивным, он не может считаться агрессором. ...Его нельзя принудить к политическому союзу, не нарушая закона равной свободы; он может выйти из такого союза, ничего не нарушая; и, следовательно, у него есть право выхода».

«С. Р.» продолжает:

«Является ли человек, который отказывается платить за малозначимые преимущества, о которых он не просил, агрессором? Будет ли нарушением закона выход из союза, который, работая на самого себя и ради своего собственного блага, косвенно приносит выгоды тем, кто с готовностью отказался бы от радостей такой непрошенной благотворительности?»

«С. Р.» отмечает далее, что Спенсер неявным образом модифицирует свою формулу равной свободы, говоря, что каждый волен делать, что хочет, при условии, что он не только не посягает на свободу кого-либо другого, но также при условии, «что никто не дарует ему преимуществ, от которых он не может полностью отказаться, оставаясь производителем или торговцем».

Затем «С. Р.» эффектно проводит операцию логической редукции довода о «безбилетниках»:

«Имеет ли индивид право воздержаться от надлежащих выплат соседям, которые индивидуально или коллективно приносят ему пользу, заботясь о своих собственных интересах? Если мои соседи нанимают частного охранника, они косвенно и случайно приносят пользу и мне. Если мои соседи строят красивые дома или выращивают сады, они косвенно доставляют мне удовольствие. Имеют ли они право взимать с меня налог за все эти блага потому, что я не могу от них „отказаться“»⁵⁰?

Таким образом, аргумент о «безбилетниках» заводит нас слишком далеко. В конце концов, цивилизация сама по себе есть процесс, в котором все мы «едем бесплатно» на достижениях других. Все мы катаемся каждый день на достижениях Эдисона, Бетховена или Вермеера. При увеличении капитальных инвестиций и совершенствовании технологий реальные зарплаты рабочих и уровень жизни потребителей растут, даже если они сами не внесли никакого вклада в этот прогресс. Просто продолжая работать и потреблять, рабочие и потребители получают выгоды от изобретений и инвестиций других, не платя за это. Какой же вывод нам следует из всего этого сделать? Должны ли мы обрядиться в рубище и посыпать голову пеплом? Если наши

⁴⁹ *Spencer H. An Autobiography. N.Y.: D. Appleton, 1904. P. 417—418.*

⁵⁰ *S.R. Spencer as His Own Critics // Liberty. 1904. No 14. P. 2.*

ближние умнее, красивее или счастливее, нам всем от этого только лучше во многих смыслах. Что же с этим делать? Следует ли обложить нас налогом для финансирования их красоты и мудрости?

А если кому-то кажется, что потребительских взносов не хватит для оплаты достаточного количества таких благ, как красота, мудрость, полицейская защита и т. д., в том числе из-за «безбилетников», то они вольны финансировать предоставление таких благ самостоятельно, индивидуально или через общества и фонды. Тем самым донор продемонстрирует, что для него ожидаемые моральные выгоды от финансирования стоят больше, чем деньги, которые он платит.

Здесь может последовать возражение, что потенциальные доноры вряд ли станут финансировать что-то, если будут иметь перед глазами примеры «проезда без билета» со стороны тех, кто упорно отказывается платить за получаемые выгоды. А также что потребители таких благ на рынке не захотят их покупать, зная о наличии не платящих «безбилетников». Если бы мы хотели выступить здесь в роли морализатора, то мы могли бы возразить на это, что лучше бы этим людям заниматься своими делами и не переполняться завистью к получаемым другими благами. Однако в любом случае, если «безбилетники» являются слишком сильным раздражителем, всегда можно посоветовать бойкотировать этих негодяев, либо отказываясь иметь с ними дело, либо подвергнув их остракизму⁵¹.

Потребители или доноры также могут, если пожелают, избежать проблем с «безбилетниками» за счет заключения контрактов, либо индивидуально, либо организованно, по которым «коллективные блага» будут оплачиваться только в том случае, если все остальные, в том числе потенциальные «безбилетники», тоже будут платить. Такая форма контракта даст возможность тем, кто готов платить, фактически поставить «безбилетников» перед выбором: либо вы вносите свой вклад, либо услуга предоставляться не будет⁵².

Трансакционные издержки

Много говорилось о том, что «транзакционные издержки» выявления «безбилетников», или направления пожертвований, или организации бойкотов, или составления дополнительных контрактов «слишком высоки» и что поэтому желающие пользоваться услугой вправе обратиться к правительству с просьбой силой принудить «безбилетников» вносить плату.

Выдвигаемой в пользу налогообложения аргументации на основании транзакционных издержек свойственно несколько серьезных изъянов. Во-первых, она игнорирует транзакционные издержки самого функционирования государства. Подразумевается, что правительство — это такой дармовой мастер на все руки, который как ангел парит над суетой и деловито

⁵¹ Критикуя аргумент позднего Спенсера в работе «Человек против Государства» в поддержку налогообложения для нужд обороны на основании проблемы «безбилетников», «С. Р.» отмечает, что Спенсер «проглядел тот факт, что существует несколько способов заручиться поддержкой при достижении поставленных целей, часть из них с очевидностью неагрессивны и согласуются с принципом равной свободы. Разумеется, было бы несправедливо для человека наслаждаться плодами мира и стабильности, отказываясь в то же время разделять риски, жертвы и бремя защиты от действительных и возможных нападений изнутри или извне; однако с такими асоциальными и подлыми индивидами можно справиться с помощью бойкота, как материального, так и морального» (*S.R. Spencer and Political Science // Liberty. 1904. No 14. P. 2*).

⁵² Указанием на это я обязан доктору Дэвиду Гордону из Центра либертарианских исследований.

исправляет «провалы рынка». Если частные лица не в состоянии выявить «безбилетников», сможет ли правительство ограничиться налогообложением одних лишь «безбилетников»? Как быть с внешними издержками неизбежного налогообложения других потребителей, а не только «безбилетников»? К тому же, как мы убедились, поскольку рынок, как и демонстрация предпочтений посредством индивидуальных действий, лежит вне пределов досягаемости государства, у него нет никаких способов ни выявить «безбилетников» или «вредных безбилетников», ни выяснить, какую выгоду в количественном выражении получает каждый потребитель субсидируемого блага, а следовательно, узнать, какой налог нужно взимать с каждого индивида. Помимо прочего имеют место неизбежные провалы в эффективности поставки услуг и товаров политическим путем, их не лишен и сам политический процесс, однако в подробности этого мы сейчас вдаваться не будем. Во всяком случае, нет никаких оснований рассчитывать на то, что транзакционные издержки при обращении к услугам правительства будут ниже, чем при использовании частных предприятий, и есть все основания предполагать, что они будут выше.

Во-вторых, еще одно решительное возражение против аргументации, основанной на транзакционных издержках правительства, — констатация не просто невозможности сравнения транзакционных издержек государства и частного предприятия, но полной невозможности такого сравнения — никогда и ни при каких условиях. Ведь издержки, как и польза, являются субъективной величиной и, следовательно, неизмеримы и несравнимы для разных индивидов. Общественных транзакционных издержек не существует в природе, равно как и общественных издержек как таковых⁵³. Любое правительственное действие обернется серьезными моральными издержками для анархиста; любое индивидуалистическое действие обернется тем же для убежденного тоталитариста. Как можем мы их сравнить? Если чего-то вообще не существует и существовать не может, бессмысленно ставить себе цель минимизации этого.

И наконец, в-третьих, даже если транзакционные издержки были бы измеримы и сравнимы, мы должны задать себе вопрос: что такого страшного кроется в транзакционных издержках? На каком основании они считаются величайшим злом, таким, что задача их минимизации должна отвергать все соображения выбора, свободы и справедливости⁵⁴? В конце концов, если минимизация этих ужасных издержек была бы действительно самым важным на свете делом, мы все присягнули бы на верность одному диктатору, какому-нибудь Брежневу или Иди Амину, и подчинились бы ему во всем, тогда каждый мог бы быть уверен в том, что знает ценностные предпочтения всех остальных. Разумеется, какие-то проблемы сохранились бы, но по крайней мере транзакционные издержки удалось бы свести к минимуму.

⁵³ Даже профессор Бьюкенен, один из основателей теории общественного выбора, признает субъективный характер — а следовательно, и невозможность сравнения — ценностей. См.: *Buchanan J.M. Cost and Choice: An Inquiry in Economic Theory*. Chicago: Markham, 1969 (рус. пер.: *Бьюкенен Дж. Издержки и выбор: исследование экономической теории // Экономическая политика*. 2008. № 1—3).

⁵⁴ Если бы транзакционные издержки были абсолютными и превосходили все прочие соображения, теоретики идеи транзакционных затрат оказались бы на той же самой позиции, за которую они критикуют моралистов: а именно, позиции приписывания абсолютных свойств ценностям, не предполагая возможности торга и обмена на другие. Если экономисты — сторонники теории транзакционных издержек презирают моралистов за невнимание к аспекту соотношения издержек и выгоды, то почему им самим позволительно игнорировать этику?

Принуждение как «практическая» добровольность

Последний, запасной, аргумент в пользу добровольности налогообложения и государства основан на утверждении, что каждый член общества готов платить за коллективные блага, но только в том случае, если все остальные поступят так же. Таким образом, кажущееся принуждение к уплате налога является обманным, так как все платят добровольно, в безмятежной уверенности, что все благоприобретатели платят тоже. Сделав что-то вроде гегельянского скачка, можно заключить, что мы все добровольно и с радостью заставляем себя быть свободными⁵⁵.

Этот аргумент добавляет изрядную долю мистицизма в понятия коллективного блага и внешних издержек. Ну откуда мы можем знать, что каждый платит добровольно в уверенности, что все остальные делают то же самое? Нет никакого доказательства, нет никакого общественного договора на этот счет. Предполагается ли, что все взносы исключительно добровольны или только их часть? Не сожалеет ли кто-то, что его взносы слишком малы? И как быть с анархистом, пацифистом и противником налогов? Не является ли их яростное неприятие налогообложения лишь прикрытием для радостного одобрения? На каком основании должны мы принять столь невероятную доктрину?

Иными словами, у Уильяма Баумоля нет никаких оснований утверждать, что каждый индивид предпочитает принуждение к оплате услуги тому, чтобы не получать эту услугу вовсе. Более того, этот аргумент не учитывает обсуждаемые выше возможности заключения контрактов с условием добровольного финансирования услуги или добровольного бойкота «безбилетников»⁵⁶.

Одним из распространенных доводов является утверждение, что демократия обеспечивает добровольный характер государства. На этой идее не стоит и задерживаться. Как отмечал Герберт Спенсер, демократия, в лучшем случае, может сократить число принуждаемых граждан; но она не искореняет принуждение как таковое:

«Никоим образом невозможно сделать принуждение справедливым... Власть меньшинства над большинством мы называем тиранией: власть большинства над меньшинством — та же самая тирания... «Вы будете делать так, как мы велим, а не так, как вы хотите», — именно это декларируется в каждом случае; и если сто человек говорят так девяносто девяти, а не девяносто девять — сотне, то заявление не становится от этого менее аморальным. Из этих двух сторон, та, что делает такое заявление, с необходимостью нарушает закон равной свободы: единственная разница заключается в том, что в первом случае такой закон нарушается в отношении девяноста девяти граждан, а во втором — ста. И вся заслуга демократии состоит только в том, что она нарушает права меньшего числа граждан»⁵⁷.

Спенсер заключает, что «само существование большинства и меньшинства указывает на аморальность государства». Поскольку «установление социальных институтов путем голосования», продолжает он, «говорит

⁵⁵ Профессор Бьюкенен и профессор Таллок, а также теоретики общественного выбора являются наиболее выдающимися современными защитниками этой теории, поддержанной также и профессором Баумолем. См.: *Baumol W.J. Welfare Economics and the Theory of the State*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1952; *Baumol W.J. Economic theory and the Political Scientist // World Politics*. 1954. P. 275—277.

⁵⁶ См.: Ротбард М. О реконструкции экономической теории полезности и благосостояния // *Экономическая политика*. 2009. № 1—2. О коллективных благах и внешних выгодах также см.: *Rothbard M.N. Man, Economy, and State*. 2nd ed. P. 883—890.

⁵⁷ *Spencer H. Social Statics*. P. 210.

о том, что желания части населения не могут быть удовлетворены без принесения в жертву интересов остальных..., что подразумевает органически [присущую государству] аморальность»⁵⁸.

Спенсер далее подчеркивает, что доктрина, в соответствии с которой граждане подвергаются налогообложению только с собственного согласия, подразумевает и их право отказаться от уплаты налогов, «проигнорировать государство». И он приводит ответ этактистов на это: «Это согласие является не конкретным, а общим, подразумевающим, что гражданин согласился со всеми возможными действиями своих представителей, проголосовав за них». Ответ Спенсера на этот демократический миф абсолютно недвусмыслен:

«Однако, предположим, он не голосовал за этого представителя; а напротив, делал все, что в его силах, чтобы избрать того, кто придерживается противоположных взглядов, — что тогда? В ответ нам, вероятно, скажут, что, принимая участие в таких выборах, он молчаливо согласился подчиниться решению большинства. А что делать, если он совсем не голосовал? В таком случае он не может справедливо отказаться от любого из налогов, раз уж он не протестовал против его введения. Итак, возникает странная ситуация, получается, что гражданин дал свое согласие, как бы он себя ни вел — сказал ли он «да», «нет» или остался в стороне! Доктрина получается очень нескладной. Вот перед нами несчастный гражданин, которого спросили, готов ли он заплатить деньги за определенное желаемое преимущество; и независимо от того, прибегает ли он к единственно возможному для него средству выражения своего отказа или нет, нам говорят, что на деле он согласился; если только число тех, кто согласен, превышает число тех, кто не согласен. И, таким образом, мы подходим к новому принципу, заключающемуся в том, что согласие А с чем-либо определяется не тем, что говорит сам А, а тем, что говорит Б!»⁵⁹.

Принцип единогласия

Предчувствуя проблемы с принуждением по принципу большинства, социологи, от Д. Кэлхуна (теория «совпадающего большинства») до К. Викселя и Дж. Бьюкенена (принцип единогласия), пытались описать политическое образование [polity], которое было бы свободно от такого принуждения. И хотя попытка найти выход из ситуации принуждения сама по себе может заслуживать всяческих похвал, кажущаяся добровольность принципа единогласия явно страдает двумя серьезными недостатками. Во-первых, Виксель и Бьюкенен применяют принцип единогласия только к ситуации изменения *status quo*, то есть к новым актам налогообложения и расходов. Однако это всего лишь ратифицирует существующие права собственности и предполагает, что эти существующие права собственности справедливы и должны быть сохранены. Иными словами, правило ратификации изменений с принятой нулевой точки отсчета только путем единогласного одобрения фактически навечно замораживает позицию этой точки отсчета. Но правильно ли это? Предположим, что до введения принципа единогласия группа лиц либо путем собственных насильственных действий, либо при поддержке государства украла и конфисковала собственность другой большой группы лиц и назвала эту собственность своей. Принцип единогласия в таком случае не позволит жертвам пытаться вернуть свою собственность, поскольку для такого действия потребуется согласие самих грабителей. В своей классической статье о принципе единогласия Кнут Виксель впервые признал

⁵⁸ *Spencer H. Social Statics. P. 211.*

⁵⁹ *Ibid. P. 211—212.*

существование этой проблемы, но затем небрежно от нее отмахнулся. Так, для начала Виксэль заключил:

«Если в существующей структуре собственности и доходов имеются определенные права собственности и привилегии сомнительной легитимности или открыто противоречащие современным представлениям закона и равенства, в таком случае у общества есть право и обязанность пересмотреть существующую структуру собственности. Разумеется, странно было бы ожидать, что такой пересмотр будет когда-либо осуществлен, если поставить его осуществимость в зависимость от согласия основных заинтересованных лиц»⁶⁰.

Однако, признав это, Виксэль далее продолжает, как будто бы ничего не говорил, и утверждает, что «подобные меры нельзя осуществлять без предварительного единогласного одобрения или по крайней мере поддержки подавляющего большинства общества»⁶¹.

Во-вторых, принцип единогласия оказывается чем-то не вполне единогласным. Пацифисты, противники налогов и анархисты с очевидностью создадут препятствия для достижения единогласия по поводу налогообложения. И потому сторонники принципа говорят об «относительном единогласии» (Бьюкенен и Таллок), «примерном единогласии» (Виксэль) или о «практическом единогласии» (поздний Спенсер). Однако все это лишь оксюмороны, сравнимые с выражением «немного беременная». Единогласие должно означать согласие всех и не менее⁶². Все, что менее этого, будет с необходимостью принудительным, а не добровольным⁶³.

Окончание следует

⁶⁰ *Wicksell K. A New Principle of Just Taxation. P. 109.*

⁶¹ *Ibid. P. 109.*

⁶² Таким образом, «С.Р.», критикуя аргументы позднего Спенсера в пользу обязательной военной службы, обязательного правосудия и обязательного налогообложения, утверждавшего присутствие «практического единогласия» за всеми этими действиями государства, отмечал: «Слово „практическое“ является роковым. Вопрос обойден, оставлен без ответа. Имеет ли один человек или небольшая группа людей, отказывающаяся поддержать государство, пусть даже в простейшей из его функций, право остаться в стороне, игнорировать государство? Спенсер так и не опроверг собственную демонстрацию этого права в своих ранних работах» (*S.R. Spencer as His Own Critics. P. 2*).

⁶³ Здесь можно отметить любопытную позицию Лаффера—Ванниски, отмечавших, что ставка налога, которая максимизирует выручку государства по «кривой Лаффера», является, по какой-то непонятной причине, *моментом, в который электорат изъявляет желание платить налоги* (курсив Ванниски. — *M. P.*). См.: *Wanniski J. Taxes, Revenues, and the «Laffer Curve» // The Economics of the tax revolt: A Reader / A. Laffer, J. Seymour (eds.). N.Y.: Harcourt Brace Jovnovich, 1979. P. 8.*