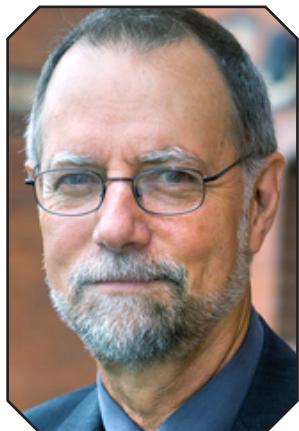


## РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Р. Фрэнк

# Дарвиновская экономика. Свобода, конкуренция и общее благо<sup>1</sup>



**ФРЭНК Роберт (Frank, Robert H.)** — профессор менеджмента, профессор экономической теории Высшей школы менеджмента Сэмюэла Кёртиса Джонсона (Samuel Curtis Johnson Graduate School of Management) при Корнелльском университете (Cornell University) (Итака, США).

Email: [rhf3@cornell.edu](mailto:rhf3@cornell.edu)

Перевод с англ. Николая Эдельмана.

Публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара.

Кто был более великим экономистом — Адам Смит или Чарльз Дарвин? Подобного рода вопрос кажется абсурдным. Дарвин как-никак был натуралистом, а не экономистом. Однако Роберт Фрэнк, постоянный экономический обозреватель газеты «The New York Times» и автор популярной книги «The Economic Naturalist» (Basic Books, 2007), предсказывает, что в недалёком будущем Дарвин заберёт у Смита статус отца-основателя экономической теории. Это произойдёт, по мнению Фрэнка, потому что по сравнению со смитовским дарвиновское понимание конкуренции описывает экономическую реальность точнее. И данный факт имеет глубочайшие последствия. На самом деле отказ признать, что мы живём в дарвиновском мире, но не в мире Смита, повышает для нас риски, поскольку оттеняет идею того, что конкуренция сама по себе не сможет решить наши проблемы.

Теория «невидимой руки» Смита, согласно которой конкуренция поддерживает эгоистические интересы для производства общих благ, является сегодня одним из самых популярных аргументов, используемых в защиту безудержной конкуренции и направленных против регулирования, налогообложения и даже правительства как такового. Но что, если идея Смита является лишь частным случаем общего правила конкуренции? Таково мнение Фрэнка, которое опирается на утверждение Дарвина о том, что индивидуальные и коллективные интересы нередко идут вразрез. Вместо способствования созданию совершенного мира экономическая конкуренция часто приводит к гонке вооружений, поощряя поведение, которое не только наносит существенный ущерб всей группе, но и не приносит преимуществ отдельным индивидам в долгосрочном периоде, поскольку любые выгоды имеют свойство быть относительными и взаимно компенсирующими.

Однако хорошая новость состоит в том, что у нас есть возможность укротить дарвиновскую экономику. И наилучший способ это сделать — ограничить вредоносное поведение путём его налогообложения. Поступая таким образом, нам удалось бы увеличить размер экономического пирога, сократить государственный долг и улучшить качество предоставляемых общественных услуг, избежав при этом болезненных жертв со стороны кого-либо. Таково, безусловно, смелое заявление Фрэнка, но вытекающее непосредственно из логики и тех фактов, которые у большинства людей не вызывают возражений.

<sup>1</sup> Источник: Frank R. H. 2011. *The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*. Princeton, USA; Oxford, UK: Princeton University Press.

*Журнал публикует предисловие и первую главу книги «Паралич» («Paralysis»), в которой представлены рассуждения автора о причинах того, почему современная политическая система США не может справиться ни с одной хронической экономической проблемой. И главной из них Фрэнк считает недальновидность в отношении элементарных принципов, управляющих людским поведением.*

**Ключевые слова:** поведенческая экономика; «невидимая рука» рынка; конкуренция; естественный отбор; государство; общественные блага.

*Посвящается Тому и Карен Гилович*

## От автора

Поведенческая экономика в последние десятилетия стала наиболее бурно развивающейся областью экономической науки. Исследователи, избравшие для себя эту сферу, работают главным образом на стыке экономики и психологии, уделяя основное внимание систематическим перекосам в суждениях людей и в их решениях. Как говорил Амос Тверски (Amos Tversky), стэнфордский психолог и отец основатель поведенческой экономики, «мои коллеги изучают искусственный разум. Я же изучаю естественную глупость».

В начале 1980-х гг. я читал один из первых университетских курсов по поведенческой экономике. Поскольку мало кто из студентов слышал об этой молодой дисциплине, первым делом требовалось придумать моим лекциям заманчиво звучащее название. В конце концов я остановился на «Departures from Rational Choice» («Отход от рационального выбора»). Само собой, стандартной программы по этому предмету в то время не существовало. После долгих раздумий я решил разделить свой курс на две части: «Departures from Rational Choice with Regret» («Отход от рационального выбора, вызывающий сожаление») и «Departures from Rational Choice without Regret» («Отход от рационального выбора, не вызывающий сожаления»).

Первая часть курса была посвящена изучению многочисленных систематических когнитивных ошибок, которым подвержены люди. Например, хотя стандартные модели рационального выбора утверждают, что люди будут игнорировать невозвратные издержки (названные так потому, что их невозможно возместить на момент принятия решения), они нередко оказываются заметное влияние на выбор. Предположим, вы собираетесь отправиться на спортивный матч или концерт, проходящий в 50 милях от вашего дома, но тут начинается буран. Если билет вернуть нельзя, то сумма, уплаченная за него, в принципе, не должна повлиять на решение о том, ехать или нет. Тем не менее фанат, заплативший 100 долларов за билет, с намного большей вероятностью отправится в опасную поездку, чем не менее ярый фанат, которому удалось достать билет даром. Первый фанат, скорее всего, совершает когнитивную ошибку. Как правило, люди сожалеют о решениях, сделанных на основе таких ошибок, после того, как осознают их.

В разделе «...Не вызывающий сожаления» рассматривались исследования, посвящённые отходу от вариантов, предсказанных стандартными моделями рационального выбора, о котором люди не сожалеют. Именно таким образом люди обычно реагируют на односторонние предложения в так называемой ультимативной игре. В этой игре экспериментатор даёт одному из игроков деньги — допустим, 100 долларов, — а затем предлагает ему поделиться ими с другим игроком. Если тот удовлетворён суммой, которую отдаёт ему первый игрок, то оба оставляют полученные деньги себе. Например, если первый решает: «Мне — 60 долларов, а тебе — 40», и второго это устраивает, то первый получает 60 долларов, а второй — 40 долларов. Однако хитрость в том, что если второй игрок отвергает предложение, то 100 долларов возвращаются к экспериментатору, и обоим игрокам ничего не достается.

Стандартные модели рационального выбора предсказывают, что первый игрок сделает своё одностороннее предложение — допустим, 99 долларов заберёт себе, а один доллар отдаст второму игроку, — поскольку знает, что партнёр предпочтет получить хотя бы доллар, лишь бы не остаться ни с чем. Однако такие предложения редко делаются и почти всегда отвергаются. При этом люди, отвергающие односторонние предложения, впоследствии обычно не сожалеют об этом.

Исследования в сфере поведенческой экономики с самого начала были посвящены в основном отходу от рационального выбора, вызывающему сожаления, то есть совершенному вследствие когнитивных ошибок. Мой бывший коллега по Корнелльскому университету Дик Талер (Dick Thaler) совместно с Кассом Санстейном (Cass Sunstein) написал в 2008 г. *«Nudge»* («Пинок») — превосходную книгу с изложением бесчисленных вариантов таких ошибок, сбивающих людей с толку, и с предложениями о том, как политики могут перестроить наше окружение с тем, чтобы облегчить людям выбор. Я решительно одобряю почти все идеи, выдвигаемые в этой книге.

Впрочем, я с самого начала полагал, что намного большие убытки влечёт за собой отход от рационального выбора, не вызывающий сожаления. Ведь люди, как правило, обладают и желанием, и возможностями к тому, чтобы в одностороннем порядке исправлять когнитивные ошибки после того, как осознают их. В то же время у нас обычно не имеется ни возможностей, ни мотивов для изменения такого выбора, о котором мы не жалеем, даже если этот выбор связан с большими общественными издержками.

Рассмотрим стандартное допущение, присущее моделям рационального выбора, согласно которому удовлетворение, получаемое от любого товара или блага, в первую очередь определяется его абсолютным качеством. Но это явно не относится к той пользе, которую приносит костюм для собеседований. Если вы наряду с несколькими другими соискателями, имеющими такую же квалификацию, претендуете на вакансию в инвестиционном банке, то вы должны быть весьма заинтересованы в том, чтобы хорошо выглядеть во время собеседования. Однако «хорошо выглядеть» — понятие относительное. Оно означает «выглядеть лучше, чем прочие кандидаты». Если вы придёте в костюме за 500 долларов, то с большей вероятностью произведёте хорошее впечатление, а если выберете костюм за 2000 долларов, то получите место с большей вероятностью, чем в том случае, если наденете костюм всего за 200 долларов.

В тех случаях, когда возможность достижения важных целей определяется относительным потреблением (а мы сталкиваемся с этим достаточно часто), «невидимая рука» Адама Смита сразу же теряет всю свою эффективность. Невзирая на слепой энтузиазм многих современных сторонников его теории, неконтролируемые рыночные силы зачастую не способны направить поведение эгоистичных индивидуумов на достижение общего блага. Напротив, как ясно понимал основоположник эволюционной теории Чарльз Дарвин, индивидуальные стимулы нередко ведут к расточительной гонке вооружений.

Например, Дарвин знал, что самки павлинов отдают предпочтение самцам с особенно длинными и яркими хвостами — возможно, потому, что такие хвосты представляют собой надёжный признак здоровой иммунной системы, которую самец сможет передать потомству. (Организму самца, заражённого паразитами, не хватит сил для того, чтобы отрастить длинные и пестрые хвостовые перья.) Однако Дарвин учитывал и то, что яркие большие хвосты делают самцов уязвимыми для хищников, и потому с точки зрения выживания вида являются излишеством. Если бы павлины хвосты были в два раза меньше, то те же самые самцы образовывали пары с теми же самыми самками, но каждый самец при этом был бы менее уязвим. Однако ни один павлин не имел бы причин сожалеть о наличии яркого длинного хвоста, потому что без этого хвоста он с гораздо меньшей вероятностью нашёл бы себе пару. Точно так же и претенденты на вакансию не повысят свои шансы на получение места в том случае, если каждый

из них потратит на костюм для собеседования не 300 долларов, а 2000. Но это не причина сожалеть о покупке более дорогого костюма.

Подобные проблемы коллективных действий во многом аналогичны гонке вооружений. Они не имеют ничего общего с когнитивными ошибками. Расходы на костюм для собеседований нередко чрезмерны по той же самой причине, по которой чрезмерны расходы на вооружение. В подобных ситуациях ни один индивидуум и ни одна нация, действуя в одиночку, не смогут извлечь выгоды из сокращения расходов.

И напротив, когда индивидуумы терпят убытки вследствие своих когнитивных ошибок, они обладают и возможностями, и мотивацией для того, чтобы ограничить ущерб. Например, они могут искать дополнительную информацию или обращаться за советом к специалистам. Также можно заключать договоры, ограничивающие возможность совершать такие ошибки.

Убытки, вызываемые проблемами коллективных действий, не только труднее возмещать усилиями отдельных лиц; такие убытки, как правило, ещё и намного крупнее тех, что вызваны когнитивными ошибками. Однако не стоит отчаиваться: как я покажу далее, небольших и малозаметных изменений в налоговой политике будет достаточно для ликвидации большинства из наиболее серьёзных убытков, вызываемых проблемами коллективных действий. Помимо этого, я попытаюсь обосновать мое предсказание о том, что через 100 лет экономисты с большей вероятностью будут называть отцом-основателем своей дисциплины не Адама Смита, а Чарльза Дарвина.

Читая и слушая интервью с различными авторами, я издавна поражался тому, как часто в ответ на просьбу дать совет молодым писателям они говорят что-нибудь вроде: «Пишите о том, что знаете». В то утро, когда я начал работать над материалом, из которого выросла 9-я глава этой книги («*Success and Luck*» — «Успех и удача»), у меня в голове мелькнуло: «Вот та тема, по которой я кое-что знаю!».

Собственно, среди множества эмоций, испытанных мною при начале работы над этой книгой в мае 2010 г., самой сильной было удивление от того, что мне вообще довелось к ней приступить. Разумеется, случайности играют огромную роль в жизни каждого человека. Однако причина моего восторга сводилась далеко не к одному лишь невероятному везению.

Особо памятен следующий случай. В течение многих лет мы с моим близким другом и коллегой Томом Гиловичем (Tom Gilovich) каждое утро по субботам играли в теннис на закрытом корте под Итакой. Однажды утром, почти четыре года назад, во время смены сторон в начале второго сета на меня неожиданно накатила дурнота. Затем я упал без сознания, и у меня не прощупывался пульс.

Несколько дней спустя врач в больнице сказал мне, что я перенёс внезапный сердечный приступ, почти всегда, по его словам, заканчивающийся фатально или приводящий к серьёзной инвалидности у тех немногих, кому удалось его пережить.

Впоследствии Том подробно описал мне всё, что случилось. Когда я упал, он тут же закричал, чтобы вызывали «скорую». Он никогда не учился тому, как делать сердечно-легочную реанимацию, но видел эту процедуру в кино и по телевизору. Он перевернул меня на спину и начал энергично колотить по моей груди. По его словам, поначалу это не приносило никаких результатов, но он не сдавался, и, наконец, спустя много времени, я слабо кашлянул.

Хотя теннисный корт находился в уединённом месте в нескольких милях от города, по счастливой случайности всего пятнадцатью минутами ранее поблизости произошла автомобильная авария. Вслед-

ствие ошибки диспетчера к месту аварии были отправлены не одна, а две санитарные машины. Когда вторая из них уже подъезжала, её водитель получил приказание поворачивать к корту. «Скорая» приехала вскоре после того, как у меня случился приступ, и у санитаров уже были наготове носилки.

Несмотря на то что мой организм в течение нескольких минут не получал кислорода, вопреки всем ожиданиям я выписался из больницы всего через четыре дня, и этот случай не имел никаких серьёзных последствий для моего здоровья. Две недели спустя мы с Томом снова вышли на теннисный корт. Мне не было страшно вновь взять в руки ракетку, так как несколькими днями ранее я с лёгкостью прошёл тест на стресс и не помнил, как рухнул без сознания на корте. Но я знал, что для Тома это было нелёгкое испытание.

Лишь чуть менее драматичным образом доводилось спасать людские жизни жене Тома — Карен Гилович (Karen Gilovich). С глубокой любовью и признательностью им обоим я посвящаю эту книгу.

Её написание стало возможным также благодаря исключительному везению, позволившему мне быть принятным на работу в Корнелльский университет. Вскоре после того как я начал преподавать там в 1972 г., мне стало известно, что я стал седьмым из семи новых профессоров, нанятых моим факультетом в предыдущем году. Ни до, ни после того факультет никогда не нанимал больше четырёх профессоров в год. Впоследствии один из коллег рассказывал мне, что, когда он поддержал предложение взять на седьмую вакансию меня, декан факультета — вспыльчивый человек, выступавший за другого кандидата, — так разозлился, что швырнул в него куском мела. Ещё одно предложение (и других на тот момент у меня не было) я получил от не столь известного университета на Среднем Западе, куда в итоге и отправился бы, если бы не эта неожиданная удача.

Мне повезло не только получить место в Корнелле, но и сохранить его. На четвёртом году работы за мной числилась единственная изданная статья, написанная в соавторстве с соучеником по аспирантуре, и у меня не было других статей, пригодных для печати. В том же году экономист (впоследствии входивший в Совет управляющих Федеральной резервной системы) Нед Гремлих (Ned Gramlich) уволился из Института Брукингса (The Brookings Institution) и в течение двух семестров преподавал на факультете экономики в Корнелле. Мы быстро подружились и, несмотря на мою явно низкую производительность, он как будто бы считал, что я небезнадёжен, и предложил мне написать статью для составляемого им сборника; я с готовностью согласился. Ставяясь оправдать его ожидания, я энергично приступил к работе.

Когда статья была почти готова, Нед пришёл ко мне с вытянутым лицом и с неловкостью сообщил, что издательство вычеркнуло книгу из плана. Сильно разочарованный, я отправил статью рецензентам, и полтора месяца спустя её взял журнал «Econometrica», уже тогда один из главных экономических журналов страны. (Для экономиста в профессиональном плане несравненно более престижно опубликовать статью там, чем в непериодическом сборнике.)

На пятом году я работал намного более продуктивно, но это не создавало бы особой разницы, если бы не тот факт, что все пять статей, предъявленных мной в том году, незамедлительно и без редактирования были приняты в «American Economic Review», «Journal of Political Economy» и в другие ведущие экономические журналы. В последующие десятилетия ни одна из моих статей больше никогда так быстро не проходила издательский цикл. В тот раз мне просто-напросто повезло.

Возможность работать со студентами и коллегами высочайшего калибра — редкая привилегия для исследователя. То, что моя научная карьера складывалась в таком университете, как Корнелл, колоссальным образом сказалось на том, что мне удалось узнать и сделать в профессиональном плане. Наверняка я мог бы счастливо жить во многих других местах. Но тогда я не написал бы этой книги.

Также я хочу поблагодарить мою жену Эллен Макколлистер (Ellen McCollister) за её невероятное терпение и поддержку, оказанную мне при работе над книгой. Для Эллен это давно стало привычным делом, но если она начала от него уставать, то очень успешно это скрывает. Многие экономисты целые дни напролёт доказывают математические теоремы. Писать о жизни реальных людей не в последнюю очередь доставляет мне удовольствие ещё и потому, что это даёт мне возможность обсуждать темы моих исследований с Эллен и получать от неё очень дельные советы.

Здесь не хватит места, чтобы перечислить всех тех, кто щедро помогал мне в моей работе. Всё же особого упоминания заслуживают Брюс Бьюкенен (Bruce Buchanan), Гэри Бёрк (Gary Burke), Филип Кук (Philip Cook), Тайлер Коуэн (Tyler Cowen), Ли Феннелл (Lee Fennell), Тед Фишер (Ted Fischer), Крис Фрэнк (Chris Frank), Герберт Ганс (Herbert Gans), Шринагеш Гавернени (Srinagesh Gaverneni), Том Гилович, Марк Грэгер (Marc Groeger), Мария Гуадалупе (Maria Guadalupe), Генри Хансманн (Henry Hansmann), Ори Хеффетц (Ori Heffetz), Мориц Хоймер (Moritz Heumer), Боб Хокетт (Bob Hockett), Грэм Керслик (Graham Kerslick), Марк Клейман (Mark Kleiman), Джим Лакетт (Jim Luckett), Дэвид Лайонс (David Lyons), Майкл Ф. Мартин (Michael F. Martin), Рекс Миксон (Rex Mixon), Сендхил Маллаинатан (Sendhil Mullainathan), Том Нэйджел (Tom Nagel), Мэттью Наглер (Matthew Nagler), Майкл О'Хэйр (Michael O'Hare), Сэм Пиццигати (Sam Pizzigati), Кейт Рубенстайн (Kate Rubenstein), Тим Скэнлон (Tim Scanlon), Том Шеллинг (Tom Schelling), Эрик Шенберг (Eric Schoenberg), Филип Симэн (Philip Seeman), Ларри Сайдман (Larry Seidman), Питер Сингер (Peter Singer), Джекф Зоммер (Jeff Sommer), Тимон Спилуттини (Timon Spiluttini), Кай Танг (Kai Tang), Стив Телес (Steve Teles), Фидель Тевольде (Fidel Tewolde), Майкл Уолдмен (Michael Waldman), Дэвид Слоун Уилсон (David Sloan Wilson), Саския Уиттлейк (Saskia Wittlake) и Эндрю Уайли (Andrew Wylie) за их проницательность и дальновидные замечания. Разумеется, они ни в коей мере не несут ответственности за оставшиеся в книге ошибки.

Наконец, я благодарен Питеру Догерти (Peter Dougherty) и Сету Дитчику (Seth Ditchik) из издательства Princeton University Press за энтузиазм, проявленный ими к моему проекту на самых ранних его этапах, и за их мудрые советы, способствовавшие тому, что эта книга приобрела свой нынешний вид. Первоначально я собирался назвать её «The Libertarian Welfare State» («Либертариансское государство социального обеспечения»). Если моя книга сумела найти своего читателя, то благодарить за это следует Питера и Сета (а также Майкла Ф. Мартина) за его настойчивость, убедивших меня отказаться от этого названия, которое сохранилось как заголовок раздела в главе 12.

В качестве альтернативы я первоначально склонялся к названию «*Darwin's Wedge*» («Дарвиновский клин»), как в конце концов была озаглавлена глава 2. Мне нравилось, что оно подчёркивает расхождение между индивидуальными и групповыми интересами, лежащее в основе моего главного тезиса и отлично осознававшееся самим Дарвином. Кроме того, мне казалось, что необычность этого названия поможет заинтриговать читателя. Как-то раз за обедом я спросил нескольких друзей, какую реакцию оно у них вызывает. Прежде чем кто-либо успел ответить, моя жена сказала, что первая ассоциация, пришедшая ей в голову, — «*Darwin's wedge*» («Дарвиновский блин»). Её слова вызвали взрыв хохота. На следующее утро я написал Питеру Догерти о том, что согласен на первый предложенный им вариант — «Дарвиновская экономика».

## Глава 1. Паралич

Люди склонны относиться к прошлому с избыточной нежностью. Впрочем, некоторые важные аспекты жизни в прежние времена действительно могли дать фору нашей эпохе. Например, в течение 30 лет после Второй мировой войны в США повсеместно наблюдался быстрый рост дохода, причём темпы его роста составляли около 3% в год во всех социальных слоях, независимо от их зажиточности. Средний класс в те дни проявлял высокую экономическую активность. Дороги и мосты содержались в должном

порядке, с каждым годом прибавлялось всё больше впечатляющей инфраструктуры. Мы аплодировали президенту Джону Ф. Кеннеди, призывавшему: «Не спрашивай, что твоя страна может сделать для тебя; спрашивай, что ты можешь сделать для страны», — и были уверены, что выиграем космическую гонку и первыми окажемся на Луне. Мы были оптимистами.

Всё это осталось позади. Темпы роста экономики в дальнейшем сильно замедлились, и своё благосостояние серьёзно увеличили лишь те, кто стоит на самых верхних ступенях лестницы доходов. Например, зарплата руководителей крупных американских корпораций за это время выросла десятикратно, а почасовой заработок работников с учетом инфляции сократился. Средний класс по уши залез в долги.

Предложения о создании крайне необходимой современной инфраструктуры (например, высокоскоростных железных дорог или интеллектуальной системы электроснабжения) неизменно не получают поддержки в конгрессе, при том что существующая инфраструктура год от года всё сильнее деградирует. И богатым, и бедным приходится ездить по разбитым дорогам и ненадёжным мостам. Регулярно выходят из строя водоснабжение и канализация. В срочном ремонте нуждаются бесчисленные школы. Многие американцы живут у подножья оставшихся без присмотра плотин, которые в любой момент могут рухнуть. Было урезано финансирование программ по утилизации кое-как охраняемых ядерных материалов в бывшем Советском Союзе.

Ещё более тревожно то, что наша политическая система выглядит полностью парализованной, даже при наличии этих действительно неотложных проблем. И причина этого паралича нередко скрывается в едва ли не сознательном игнорировании элементарных фактов и логики, управляющей людским поведением.

Как пример можно привести нашу неспособность справиться с хронической безработицей, порождённой финансовым кризисом 2008 г. Джон Мейнард Кейнс указывал во время Великой депрессии, что экономика, увязшая в трясине рецессии, обычно не в состоянии выбраться оттуда без посторонней помощи, и потребление не вытянет экономику из болота, потому что потребители погрязли в долгах и боятся потерять работу (если уже её не потеряли). Не станут спасением и новые инвестиции, потому что большинство предприятий и без того располагают избыточными производственными мощностями, простоявающими из-за сокращения спроса. Единственный игрок, резюмирует Кейнс, обладающий и возможностями, и мотивом к тому, чтобы стимулировать потребление и тем самым вернуть людям работу, — это государство [Keynes 2007].

Каждый новый день массовой безработицы похож на самолёт, отправляющийся в рейс полупустым. И в том, и в другом случае безвозвратно теряется возможность произвести нечто, обладающее ценностью. При этом у нас нет никаких причин для того, чтобы тем или иным способом не покончить с такой расточительностью. Однако критики экономического стимулирования тут же начинают называть расточительством сами государственные расходы, несмотря на то что своего принятия тщетно дожидается множество полезных мер. Например, по оценкам Транспортного управления штата Невада (Nevada State Department of Transportation), восстановление изношенного 10-милльного участка межштатной автомагистрали Interstate 80 (I-80)<sup>2</sup> сегодня обойдётся в 6 млн долл.; если же отложить эту работу всего на два года, то погода и колёса машин приведут дорожное полотно в такое состояние, что на тот же ремонт потребуется уже 30 млн долл.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Вторая по протяжённости межштатная автомагистраль в США (4666 км), проходит через всю территорию США с востока на запад, от Сан-Франциско до Нью-Йорка. — Примеч. ред.

<sup>3</sup> См.: Nevada Department of Transportation. *Frequently Asked Question(s)* (FAQs). URL: <http://www.nevadadot.com/about/faqs/>

В разгар кризиса без дела простояют и рабочие, и оборудование. В то же время серьёзно просевшие мировые рынки дают возможность закупать сырьё по необычайно низким ценам. Инвестиции для финансирования этих проектов можно получить под рекордно низкие процентные ставки. К решению этих задач следовало бы приступить немедленно, независимо от нужды в дополнительных экономических стимулах. Тем не менее глубочайшее невежество, пронизывающее текущую политическую дискуссию, обрекает государство на бездействие.

Противники стимулирования в качестве причины бездействия ссылаются на угрозу бюджетного дефицита, однако дефицит — проблема не сиюминутная. Никто ведь не спорит с тем, что нельзя откладывать обслуживание инфраструктуры до бесконечности. Если мы займёмся обслуживанием инфраструктуры прямо сейчас, то оно обойдётся нам дешевле, а значит, дефицит в долгосрочном плане лишь снизится, а не возрастёт. Да, с дефицитом нужно бороться, но время для этого настанет тогда, когда экономика достигнет полного выздоровления.

Те же самые лидеры, которые объясняли своё противодействие дополнительным экономическим стимулам существованием проблемы дефицита, голосовали за сокращение бюджета Налогового управления США (Internal Revenue Service). Однако достоверно известно, что каждый изъятый из бюджета доллар оборачивается уменьшением налоговых поступлений на 10 долл. при чистом приросте дефицита в 9 долл.! То, что палата представителей способна одобрять подобные меры экономии, свидетельствует о том, что мы становимся, по выражению одного эксперта, невеждократией — страной, которая не способна решить даже самые насущные из своих проблем вследствие политического паралича, вызванного невежеством.

Те же самые лидеры голосовали за уменьшение финансовой помощи бедным матерям с маленькими детьми более чем на 1 млрд долл. и за сокращение расходов государственного оборотного фонда «Чистая вода» (Clean Water State Revolving Fund, CWSRF) на 700 млн долл. А ведь эти программы призваны не только помочь нуждающимся людям, но и предотвратить возникновение более затратных проблем. Снижение расходов по этим программам также повышает, а не сокращает будущий бюджетный дефицит.

При этом те же самые лидеры промолчали о том, что их заботит бюджетный дефицит, когда в 2010 г. они голосовали за продление введённых Джорджем У. Бушем налоговых послаблений для богатейших американцев. Поскольку многие богачи и без того имеют больше денег, чем в состоянии потратить при жизни, продление этих послаблений не станет сколько-нибудь существенным стимулом для экономики. Зато в их отсутствие страна получила бы дополнительные средства, которые можно было использовать для гораздо более эффективных мер стимулирования, таких как субсидии штатам, не допустившим массовых увольнений учителей, полицейских и пожарных. Тем не менее, как без всякой иронии заметил лидер сенатского меньшинства Митч Макконнелл (Mitch McConnell) в интервью компании CNN, «повышать налоги в разгар рецессии — неудачная идея»<sup>4</sup>.

Не столь неотложной, но едва ли не самой тревожной проблемой является безразличие, если не сказать враждебность, нашей политической системы ко всё более пессимистическим научным оценкам темпов глобального потепления. Скептики, не верящие в изменение климата, нередко оправдывают своё бездействие неточностью данных, на которых основаны призывы к принятию мер. Однако наиболее выдающиеся из наших учёных сами признают неизбежную расплывчатость своих предсказаний. Разумеется, температура может вырасти не так сильно, как ожидается; но её рост может оказаться и намного выше прогнозируемого, и даже катастрофическим. С учётом возможных значений роста температуры

<sup>4</sup> См. интервью с Митчем Макконнеллом: *State of the Union with Candy Crowley*. 2010. July 18. CNN. URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1007/18/sotu.01.html>

и их относительной вероятности неопределенность на самом деле служит самой серьёзной причиной для того, чтобы предпринимать необходимые шаги.

Например, согласно последним авторитетным оценкам, полученным с помощью инструментов программы Integrated Global Systems Model, IGSM (Модель интегрированных глобальных систем), разработанной в Массачусетском технологическом институте, средняя глобальная температура земной поверхности с вероятностью 10% поднимется к 2095 г. более чем на 6,6°C [Sokolov et al. 2009]. Подобный рост будет означать конец жизни на Земле в известных нам формах. И эту угрозу можно устраниить с помощью простейших политических мер, таких как резкое повышение налога на выбросы двуокиси углерода. Если мы будем вводить его постепенно, то сможем привыкнуть к нему, избежав болезненных жертв.

Любой разумный политический процесс позволил бы решить эту проблему без лишней траты времени. Однако лидеры палаты представителей, отвечающие за энергетическую политику, упрямо отрицают само существование такой проблемы. Бывалые наблюдатели заявляют об отсутствии каких-либо шансов на скорое прохождение через американский сенат сколько-нибудь полезного климатического законодательства. Очевидно, при невеждократии такие законы политически немыслимы.

### Как же мы дошли до этого?

Скептицизм в отношении однобоких объяснений вполне разумен. Тем не менее было бы ошибкой игнорировать значение внедрившейся в общественное сознание в течение последних 30 лет мощной идеи о том, что источником всех бед служит государство. Среди главных проповедников этой теории были либертарианцы, всегда готовые обвинять правительство в злоупотреблении властью. И хотя численность тех, кто формально связан с Либертарианской партией, остаётся небольшой, они оказывают существенное и постоянно растущее влияние на публичный дискурс.

В значительной степени источником этого влияния являются колоссальные средства, потраченные ими на распространение идеи о виновности правительства. Например, Джейн Майер в своей широко известной статье для журнала «The New Yorker» отмечает, что либертарианцы-мультимиллиардеры Чарльз и Дэвид Кохи (Charles and David Koch), владельцы Koch Industries, Inc., за последние годы пожертвовали более 100 млн долл. ультраправым мозговым центрам, организаторам движения «Чаепитие» (Tea Party Movement)<sup>5</sup> и другим группам, поставившим себе целью пропаганду этой точки зрения [Mayer 2010].

В этом направлении неустанно работал и принадлежащий Руперту Мёрдоку телеканал Fox News, претендующий на честную и сбалансированную позицию. До этого серьёзную финансовую поддержку правым мозговым центрам оказывал миллиардер Ричард Меллон Скайф (Richard Mellon Scaife), владелец пittсбургской газеты «Tribune-Review» и наследник состояния Меллонов. Ещё раньше Фонд Джона М. Олина (John M. Olin Foundation) истратил почти 400 млн долл. на консервативные мозговые центры, СМИ, а также на юридические и экономические программы в ведущих университетах ради распространения веры в то, что причина проблем скрывается в государстве, а их решением является ликвидация всяких рыночных ограничений.

<sup>5</sup> Американское консервативное популистское движение, возникшее в 2009 г. в ответ на экономическую политику правительства США. Участники движения выступали с критикой президента страны Барака Обамы и его экономической программы, предусматривавшей повышение налогов для богатых граждан. Названо в честь знаменитого Бостонского чаепития (*Boston Tea Party*), когда в декабре 1773 г. американцы в знак протеста против экономической политики Великобритании утопили прибывший в порт Бостона груз чая, принадлежавший Британской Ост-Индской компании, что стало одним из эпизодов нарастания напряжения накануне Войны за независимость США (1775–1783). — Примеч. ред.

В целом все эти инвестиции оказались поразительно эффективными в плане насаждения неосмыслиенной, но заразной злобы, практически совершившей правительству руки. Либертарианцы, разумеется, правы, указывая на давнюю и тревожную историю государственной расточительности. И мы можем быть благодарны им за то, что они бьют тревогу при пополновениях на личную свободу и разбазаривании государственных средств. Но в самом ли деле факт несовершенства правительства означает то, что большинство американцев желают полного политического паралича? В конце концов, рынки тоже несовершенны, и им не по силам справиться со многими важными задачами, к решению которых способно лишь правительство: в качестве очевидного примера можно привести национальную оборону, а также строительство и содержание общественной инфраструктуры. Кроме того, правительство отвечает за определение и охрану прав собственности.

Государство играет заметную роль в экономической и общественной жизни любого успешного общества. Как правило, тем странам, где правительство пользуется наибольшим уважением граждан, также присущи наиболее развитая система социального обеспечения, наиболее низкий уровень восприятия коррупции и наиболее высокий уровень дохода на душу населения. И напротив, странам со слабым правительством (таким, как Гаити, Сомали или Судан) обычно свойственны плохо функционирующие рынки, чрезвычайно низкий уровень дохода на душу населения, высокий уровень преступности и насилия, а также уверенность граждан в неэффективности и коррумпированности властей. Большинство американцев предпочтёт жить в Новой Зеландии, а не в Гаити, если их поставить перед таким выбором. Различия в размахе и качестве работы соответствующих властей будут неединственной причиной, определяющей этот выбор. Тем не менее это важная причина.

Тот факт, что многие задачи лучше решать коллективно, означает, что правительство должно за это платить и потому вынуждено собирать налоги. Либертарианцы и прочие активисты, выступающие против государства, нередко объявляют принудительное налогообложение воровством, однако ни одно правительство не сможет функционировать только за счет добровольных пожертвований. Без принудительного налогообложения не будет и правительства. Без правительства не будет армии, а страна без армии, в конце концов, будет захвачена другой страной, у которой есть армия. И когда осядет пыль, вы будете платить принудительный налог правительству этой страны.

Поскольку у нас нет иных реальных вариантов, кроме правительства, которое вправе взимать принудительные налоги, то наилучшим выходом была бы такая власть, которая распорядится нашими деньгами наиболее эффективным образом. Нам поэтому следует серьёзно отнестись к вопросу о том, как устроены государственные учреждения и осуществляется контроль за их работой. Необходимы дискуссии о том, какие государственные услуги нам нужны и как за них платить, и эти дискуссии не должны быть пустыми словами. Тем не менее на данный момент мы не видим ничего подобного.

Очевидно, совсем не так должно обстоять дело в стране, богатой ресурсами и обладающей самой квалифицированной и производительной рабочей силой на планете. Плюсом в этой ситуации служит то, что выйти из нынешнего тупика совсем несложно, поскольку нас завели в него не непримиримые разногласия в понимании ценностей, а всего лишь элементарное, но глубокое непонимание основных принципов конкуренции.

### *Почему «невидимая рука» даёт сбои*

Несомненно, идея о «невидимой руке» рынка, сформулированная Адамом Смитом, была подлинно революционной концепцией. Стремление производителей выпускать усовершенствованную продукцию и внедрять инновации, снижающие себестоимость, объясняется желанием отобрать у конкурентов часть рынка и прибылей. В краткосрочном плане эти меры действуют именно так, как ожидают

производители. Но конкурирующие фирмы быстро перенимают удачные инновации, и возобновление конкуренции приводит к тому, что вслед за снижением издержек вскоре снижаются и цены. В конечном счете, утверждает Смит, от всех этих усилий выигрывают только потребители.

Однако многие современные последователи Смита считают, что он придерживался гораздо более смелых взглядов и полагал, будто бы рынки *всегда* эксплуатируют эгоизм производителей таким образом, чтобы направить его на извлечение максимального блага для общества в целом. Впрочем, сам Смит высказывался на эту тему намного осторожнее. Он писал, например, что предприниматель, работающий ради прибыли, «думает только о своей выгоде, и в этом отношении, как и во многих других, “невидимая рука” ведёт его к той цели, которая не входила в его намерения. *И то, что она в них не входила, не всегда причиняет ущерб обществу*» (курсив мой. — Р. Ф.) [Smith 2005: 364].

Смит никогда не утверждал, что «невидимая рука» в любых обстоятельствах гарантирует оптимальный результат. Его скептицизм вполне заметен, например, когда он пишет: «Люди одной профессии нечасто встречаются друг с другом — хотя бы ради развлечения и удовольствия; однако их беседа всегда сворачивает на сговор против общества или на какую-либо затею, позволяющую поднять цены» [Smith 2005: 111]. При этом самое важное заключается для Смита в том, что подобные эгоистичные действия нередко обираются пользой для всего общества<sup>6</sup>.

Подобно Смиту, современные прогрессивные критики рыночной системы обычно приписывают её неудачи словом, имеющим целью устранение конкуренции. Однако в эпоху Смита избавиться от конкуренции было намного проще, чем сейчас. Реальный изъян «невидимой руки» скрывается в самой логике конкурентного процесса.

Одним из первых существование этой проблемы чётко осознал Чарльз Дарвин. Среди ключевых положений его теории — тезис о том, что естественный отбор направлен на закрепление такого поведения и таких признаков, которые в первую очередь важны для отдельных организмов, а не для целых групп<sup>7</sup>. Дарвин признавал, что порой индивидуальные и групповые интересы совпадают, и в таких случаях мы нередко получаем результаты, сходные с воздействием «невидимой руки». Например, мутация, повышающая остроту зрения отдельного ястреба, первоначально отвечает интересам конкретной особи, однако неизбежное распространение этой мутации повышает успех всего вида ястребов.

Но бывают и такие случаи, когда мутации, полезные для индивидуума, оказываются весьма вредными для всей группы. Собственно, этого и следует ожидать от мутаций, повышающих преимущества индивидуума в ожесточённой конкуренции между представителями одного вида. В качестве примера рассмотрим массу тела самца. Большинство позвоночных — существа полигамные, то есть самцы стараются спариться с максимально возможным числом самок. Это удаётся не каждому из них, потому что когда один из них забирает себе много самок, другие самцы не получают ничего. Они не могут передать свои гены потомству, то есть оказываются проигравшими в дарвиновском смысле. Неудивительно, что самцы нередко вступают в свирепые схватки из-за самок. В этих схватках большое значение играет размер тела, а следовательно, эволюционная гонка вооружений ведет к укрупнению тела самцов.

<sup>6</sup> Всеобъемлющий анализ тех заблуждений по отношению к теории Адама Смита, в которые порой впадают энтузиасты принципа *laissez-faire*, см. во введении Амартии Сена к кн.: [Smith 2009] (юбилейное издание, посвящённое 250-летию первой публикации «Теории нравственных чувств»).

<sup>7</sup> См.: Charles Darwin. 2000–2010. *The Origin of Species*. 6th London Edition. The Literature Project. Современные биологи утверждают, что отбор иногда действует и на групповом уровне; см., например: [Wilson 1980, 2005; Wilson, Wilson 2007; Field 2008]. Однако для настоящей работы важно лишь то, что признаки, дающие преимущества на индивидуальном уровне, нередко отрицательно сказываются на выживаемости крупных групп.

Исключительно поучительный пример представляют собой морские слоны [Le Boeuf 1974]. Вес самцов этого вида нередко достигает 6 тыс. фунтов (2,7 тонны), что в пять с лишним раз превышает вес самок и составляет почти столько же, сколько весит внедорожник «Lincoln Navigator». В период спаривания взрослые самцы часами яростно дерутся друг с другом до тех пор, пока один из них не признаёт поражение и не отползёт прочь, окровавленный и обессиленный. Победитель получает почти эксклюзивный сексуальный доступ к гарему, порой насчитывающему до сотни самок. Однако в то время как огромный вес даёт отдельным самцам преимущество в таких битвах, он явно невыгоден для популяции в целом, делая её более уязвимой для акул и других хищников.

Если бы морские слоны были в состоянии проголосовать за то, чтобы снизить свой вес вдвое, то каждый самец из их числа наверняка бы одобрил это предложение, имея к тому все основания. Поскольку значение в драке имеет лишь относительный, а не абсолютный размер, то это изменение не повлияло бы на исход любой конкретной схватки, однако снизило бы риск погибнуть от зубов акулы. Разумеется, морские слоны не способны воплотить такое предложение в жизнь. Более того, оно неосуществимо даже в одностороннем порядке, поскольку резкое снижение веса лишит самца возможностей для спаривания.

Аналогичные конфликты характерны и для отношений между людьми в тех случаях, когда награда, получаемая индивидуумом, зависит от его относительных успехов. Эту проблему отлично иллюстрирует пример, принадлежащий экономисту Томасу Шеллингу. Он отмечает, что хоккеисты, решавшие сами за себя, всегда предпочитают играть без шлемов, однако при голосовании по этому вопросу поддерживают правило, согласно которому ношение шлемов обязательно [Schelling 1978]. Если шлемы так важны, спрашивает Шеллинг, то почему хоккеисты не носят их по своей воле? Зачем им нужно это правило?

Для начала он отмечает, что выход на лёд без шлема даёт игроку небольшое преимущество, поскольку, возможно, не надевая шлем, он лучше видит или слышит; не исключён также, что это позволяет ему запугивать противников. Непосредственная выгода, приносимая этим преимуществом, берёт верх над более абстрактным опасением получитьувечье, и потому игроки с готовностью идут на дополнительный риск. Загвоздка, разумеется, состоит в том, что если все игроки откажутся от шлемов, никто из них не будет иметь никакого преимущества, чем и объясняется привлекательность правила о ношении шлемов.

Как ясно следует из этих рассуждений, проблема, встающая перед хоккеистами, не имеет никакого отношения к неполноте информации, к отсутствию самоконтроля или к слабым когнитивным навыкам — факторам, которые обычно приводятся в качестве оснований для государственного вмешательства<sup>8</sup>. Более того, причиной этой проблемы не могут служить ни эксплуатация, ни недостаточная конкуренция. Скорее, речь идёт о банальной разновидности проблемы коллективных действий. Игроки голосуют за правило о шлемах, потому что лишь оно делает игру достаточно безопасной. Простого понукания (допустим, плакат в раздевалке, напоминающий игрокам о том, что шлемы снижают риск серьёзной травмы) будет недостаточно. Другое дело — приказ, обязательный к исполнению.

А как же либертарианцы с их заявлением о том, что правило о ношении шлемов лишает индивидуумов права на выбор? Это возражение сродни утверждению о том, что соглашение о контроле за вооружениями отнимает у подписавших его сторон право самим решать, сколько денег им потратить на бомбы. Естественно, лишает; но в этом и состоит весь смысл подобных соглашений! Игроки, столкнувшиеся с проблемой коллективных действий, нередко приходят к пониманию того, что единственный способ получить то, что им нужно, — это добровольно отказаться от возможности поступать по собственному желанию.

<sup>8</sup> См., например: [Thaler, Sunstein 2008].

Как указывал Джон Стюарт Милль в эссе «*On Liberty*» («О свободе», 1859), ограничивать свободу индивидуума допустимо лишь в том случае, если не существует более деликатного способа предотвратить нанесение нежелательного ущерба другим лицам [Mill 1998]. Правило о хоккейных шлемах вполне отвечает этому принципу. Играя без шлема, хоккеист причиняет ущерб противникам, снижая их шансы на победу, что имеет для них немаловажное значение. Если бы правило о шлемах само по себе каким-то образом влекло за собой ещё более серьёзный ущерб, то его следовало бы отменить. Однако в данном случае речь идёт о простом практическом вопросе, а не о глубокой философской проблеме.

Зависимость вознаграждения от относительных успехов порождает проблему коллективных действий, вызывающую сбои рыночных механизмов. Например, тот же клин, который разделяет индивидуальные и групповые интересы в дарвиновской «гонке вооружений», помогает объяснить, почему «невидимая рука» не всегда автоматически приводит к созданию максимально безопасных условий работы. Согласно традиционной логике «невидимой руки», при всех прочих равных факторах более рискованная работа обычно лучше оплачивается. Это происходит в силу двух причин. Во-первых, предприниматели, экономящие на технике безопасности, в состоянии платить своим рабочим больше; во-вторых, поскольку рабочие предпочитают безопасность, они выберут менее рискованную работу, если не будут получать надбавку за риск. Из того факта, что рабочий готов к менее безопасной работе в обмен на более высокий заработок, следует, что повышенный доход является достаточной компенсацией за снижение безопасности. Но эта логика основывается на предположении о том, что повышенный доход ценится только за создаваемую им возможность дополнительного абсолютного потребления. Однако с прибавкой к заработку сопряжён ещё один важный момент. Вместе с ней рабочий получает способность увеличить своё потребление не только в абсолютном смысле, но и по отношению к другим людям.

Например, большинство родителей хотят, чтобы их дети учились в самой лучшей из имеющихся школ. Соответственно некоторые рабочие могут согласиться на более рискованную работу за более высокую плату, потому что это позволит им снимать жильё в более приличном школьном округе. Однако другие рабочие находятся в той же лодке, а качество школьного обучения — понятие по самой своей природе относительное, поэтому если другие рабочие тоже променяют безопасность на более высокие заработки, это приведёт лишь к тому, что в более приличных школьных округах повысится квартплата. В результате все перейдут на менее безопасную работу, но никто не достигнет той цели, из-за которой эта сделка первоначально казалась приемлемой. То же самое происходит и при гонке вооружений: все стороны накапливают всё больше оружия, но безопасности от этого ни у кого не прибавляется.

Рабочие, сталкивающиеся с подобными стимулами, вполне могут предпочесть альтернативное состояние мира, при котором все находились бы в большей безопасности, хотя бы за счёт более низкой зарплаты. Но они могут контролировать только свой собственный выбор, не имея возможности влиять на чужие предпочтения. Если какой-либо отдельный рабочий согласится на более безопасную работу, а другие не последуют его примеру, то он будет вынужден посыпать своих детей в менее приличную школу. Для того чтобы добиться желаемого результата, рабочие должны согласовывать свои действия. Опять же, одних понуждений при этом не хватит. Понимание того, что индивидуальные поступки сами себя лишают смысла, отнюдь не устраниет стимулов к этим поступкам.

## Заблуждения в отношении свободы

Впервые познакомившись в старших классах с утверждением Милля о том, что единственной оправданной причиной для ограничения личных свобод является предотвращение ущерба, причиняемого другим лицам, я тут же с готовностью с этим согласился — и соглашаюсь до сих пор. Несмотря на то что Милль не был либертарианцем, последние нередко готовы подписать под этим принципом<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> Напротив, другие из их числа убедительно опровергают этот принцип; см., например: [Feinberg 1987].

Однако список тех ограничений свободы, которые удастся оправдать ссылкой на Милля, окажется на многое более длинным, чем обычно полагают либертарианцы и другие убеждённые антигосударственники.

Поскольку самые громкие голоса против той политики, без которой нам не вылечить нашу экономику, исходят из лагеря либертарианцев и прочих правых активистов, их аргументы заслуживают тщательного рассмотрения. В отличие от большинства критиков левого толка я готов согласиться с ключевыми предположениями либертарианцев об устройстве мира: рынки подчиняются механизмам конкуренции, люди ведут себя рационально, и государство должно привести самые веские основания, прежде чем ограничивать свободу кого-либо из своих граждан. Несмотря на то что каждое из этих положений можно оспорить, внутренние противоречия, присущие либертарианским взглядам, дадут о себе знать даже в том случае, если мы некритически отнесёмся к этим постулатам.

Фатальный изъян этой системы взглядов проистекает из наблюдения, которое само по себе абсолютно непротиворечиво, а именно из идеи о том, что во многих важных сферах жизни результат оценивается по относительной шкале. Например, гонорары профессионального теннисиста определяются не тем, насколько хорошо он играет в абсолютном смысле, а его успехами по отношению к другим участникам турнира. Зависимость награды от статуса ликвидирует всякую презумпцию гармонии между личными и коллективными интересами, а вместе с ней разрушает тот фундамент, на котором либертарианцы строят свои аргументы за создание абсолютно неограниченной рыночной системы.

Однако активисты-антигосударственники — не единственные, кто не понимает логику, определяющую рыночные процессы. Многие убеждения, издавна разделяемые прогрессивными мыслителями, тоже расходятся с этой логикой. Подмеченные этими людьми недостатки нашей экономической и политической системы вполне реальны, однако сами они зачастую заблуждаются в отношении причин несовершенства мира, а потому предлагают неверные лекарства для их лечения.

Например, многие критики левого толка объясняют провалы рынка недостаточной конкуренцией. Но в действительности причиной проблемы являются принципиальные свойства самой конкуренции. В наши дни рынки отличаются беспрецедентным уровнем конкуренции, тем не менее масштабы рыночных провалов от этого не только не сократились, а, наоборот, существенно возросли.

## **Косвенный ущерб**

Конкретный вопрос, по которому мы с моими друзьями-либертарианцами сразу же расходимся во взглядах, касается представлений о том, что именно можно назвать ущербом для других лиц. Все согласны с тем, что государство вправе принимать меры к тому, чтобы люди не воровали чужую собственность и не нападали друг на друга. Сложнее обстоит дело с более косвенными видами ущерба.

Например, несмотря на то что спринтер, принимающий анаболические стероиды, физически не взаимодействует со своим ближайшим соперником, он тем не менее вводит последнего в огромные издержки. Соперник может либо отказаться от принятия стероидов, что приведет его к поражению в борьбе и к невозможности возместить время и усилия, потраченные на тренировки, либо вернуть себе шансы на победу, тоже принимая стероиды и тем самым рискуя навсегда испортить здоровье. Так или иначе, он пострадает от действий первого спринтера намного сильнее, чем в том случае, если бы его избили или украли у него велосипед.

Тем не менее многие люди, называющие себя либертарианцами, утверждают, что спринтер вправе принимать допинг, если пожелает этого. Но почему его право должно попирать право других ограждать себя от соответствующего ущерба? Неужели мы должны закрывать глаза на этот ущерб только потому, что он косвенный?

Для того чтобы принцип Милля о предотвращении ущерба оставался в силе, необходимо принимать во внимание не только прямые, но и косвенные виды ущерба. Мои представления о том, что является ущербом для других людей, могут кому-то показаться слишком широкими. Однако даже либертарианцам будет затруднительно оспорить их, оставаясь в рамках собственных представлений. Ниже мы увидим, что даже если либертарианцы будут обладать полной свободой вступать в какие угодно общества и союзы, они найдут убедительные причины для вступления в тот союз, который приравнивает косвенный ущерб к прямому. Причиной путаницы и недопонимания по этому вопросу порой служит то, что косвенный ущерб зачастую труднее измерить, чем непосредственный. Однако прямой ущерб иногда тоже с трудом поддается измерению, но это обычно не приводит к дебатам о том, следует его учитывать или нет.

В конечном счёте все эти рассуждения сводятся к следующему: остановившись на той или иной разумной идее о том, что составляет ущерб для других лиц, мы поймём, что исполнительные структуры современного индустриального государства (по крайней мере в принципе, если не во всех мелочах) полностью совместимы с принципом Милля о недопущении ущерба; более того, окажется, что этот принцип требует существования таких структур.

## *Невидимая рука государства*

Тот факт, что наши политические дискуссии нередко ограничены рамками ложных убеждений, мешает нам разобраться с рядом серьёзных проблем. Но если мы откажемся от этих убеждений, то многие из наших проблем окажутся намного менее серьёзными, чем мы думаем.

Например, раздутый бюджетный дефицит едва ли представляет собой ту неразрешимую задачу, какой его обычно изображают. Разумеется, для ликвидации дефицита недостаточно одного лишь сокращения расходов. В условиях, когда приближается массовый выход «беби-бумеров» на пенсию, а избиратели противятся резкому ограничению средств, выделяемых по программам социального обеспечения (Social Security) и медицинского страхового покрытия Medicare, мы должны найти источник дополнительных поступлений. К счастью, это ни от кого не потребует серьёзных жертв. Но нам не обойтись без конгресса, готового к радикальному и всестороннему пересмотру налоговой политики. Несмотря на то что участники движения «Чаепитие» и им подобные считают налоги злом, многие сборы в реальности делают страну богаче, а не беднее. Если мы хотим идти вперёд, то должны активнее использовать налоги такого рода.

Налог на любой вид занятости, принося деньги в государственную казну, одновременно снижает мотивацию у тех, кто посвятил себя этому виду занятости. Естественно, последнее обстоятельство служит основой для заявлений о том, что налоги замедляют экономический рост. И это зачастую верно в отношении налогов на полезные занятия, являющихся основным источником нынешних налоговых поступлений. Например, налог на заработную плату отбивает охоту к созданию новых рабочих мест, а подоходный налог, являющийся также налогом на сбережения, уменьшает интерес к инвестициям.

Однако в тех случаях, когда мы облагаем налогом занятия, причиняющие ущерб другим лицам, верно и обратное. Въезжая на загруженную трассу, несмотря на то что поездка по ней порой даёт лишь незначительную экономию времени по сравнению с другими маршрутами, мы вносим вклад в создание

заторов, которые, в свою очередь, обходятся другим людям в тысячи долларов. Покупая тяжёлый автомобиль, мы подвергаем дополнительному риску чужие жизни, хотя вполне могли бы обойтись более лёгкой машиной.

Налоги, которыми облагаются вредные занятия, позволяют убить одним выстрелом двух зайцев. Они дают крайне необходимые поступления и в то же время служат антисимулом к такому поведению, издержки от которого значительно превышают приносимую им выгоду.

Активные антигосударственники убедительно критикуют такие налоги, как «социальное манипулирование», то есть попытки «контролировать наше поведение, влиять на наш выбор и определять наш образ жизни»<sup>10</sup>. Например, подобному порицанию неизменно подвергаются акцизы на бензин, призванные уменьшить нашу зависимость от зарубежной нефти.

Однако такие заявления безосновательны, поскольку буквально каждые закон и правило представляют собой социальное манипулирование. Запрет убивать и грабить? Его цель — контролировать наше поведение, влиять на наш выбор и определять наш образ жизни, а потому это социальное манипулирование. То же самое относится к законам о шуме, к ограничениям скорости и даже к светофорам и дорожным знакам. Нам никуда не деться от социального манипулирования просто потому, что в противном случае узкий эгоизм заставлял бы людей причинять друг другу неприемлемый ущерб. За мир без социального манипулирования может выступать разве что убеждённый анархист.

Если мы вправе пресекать вредоносное поведение путём прямых запретов, то почему нельзя делать этого же с помощью налогов? По сути, налоги — намного менее затратный и не столь принудительный способ предупреждения подобного поведения по сравнению с законами и предписаниями. Это связано с тем, что налоги возлагают снижение ущерба на тех, кому легче всего изменить своё поведение.

Например, при введении налога на вредные выбросы те производители, которым дешевле всего обойдётся установка очистных сооружений, поспешат обзавестись ими, тем самым избавившись от налога. Подобным же образом налог на автомобили, зависящий от их веса, заставит пересесть на лёгкие машины всех тех, кто может себе это позволить. Остальным будет дешевле платить налог.

Список тех видов поведения, которые причиняют нежелательный ущерб другим лицам, будет длинным. Например, напиваясь, мы подвергаем других риску погибнуть в автокатастрофе. Курильщик вредит не только своему здоровью, но и здоровью окружающих. Допуская выбросы двуокиси углерода в атмосферу, мы повышаем ущерб, вызванный изменениями климата.

Чем больше денег нам приносят налоги на вредные занятия, тем меньше денег мы должны собрать, облагая налогами полезные занятия. Вырученные средства дадут возможность сократить не только дефицит федерального бюджета, но и крайне регressive налог на зарплату. А снижение этого налога станет стимулом к созданию рабочих мест и позволит бедным семьям справиться с бременем новых налогов на вредные занятия.

Разумеется, необходимо всемерно бороться с избыточными государственными расходами. Например, последние сокращения бюджета не затронули военных расходов и субсидий нефтяным компаниям, равно как и программу субсидий на производство этилового спирта, печально знаменитую своей неэффективностью. Безусловно, эти и аналогичные расходы заслуживают самого тщательного рассмотрения.

<sup>10</sup> См., например, заявление конгрессмена Дэна Бёртона: URL: <http://burton.house.gov/issues/tax-reform>

Но непродуманное сокращение расходов нередко приносит больше вреда, чем пользы. Откладывая ремонт дорог, мы фактически увеличиваем будущий бюджетный дефицит, потому что стоимость ремонта инфраструктуры при её несвоевременном обслуживании возрастает катастрофическими темпами.

Введение налогов на вредные занятия — самый оптимальный способ добыть средства, необходимые для сокращения бюджетного дефицита. Заявлять, что такие налоги нарушают чьи-то права, может лишь тот, кто полагает, что люди вправе причинять друг другу нежелательный ущерб. В то же время, поскольку такие налоги ведут к росту национального экономического пирога, было бы нелепостью утверждать, что мы не можем их себе позволить.

Новые налоги следует вводить лишь после того, как будет покончено с безработицей. Однако даже в нынешней ситуации, когда федеральные налоги находятся на наименьшем уровне начиная с 1950-х гг., нам вряд ли хватит политической воли для подобного шага, если только лидеры страны не откажутся от своего убеждения в том, что любые налоги — это зло.

Подобное изменение налоговой политики позволит нам изыскать дополнительные финансовые ресурсы. Не поступившись ничем, имеющим для нас ценность, мы получим более чем достаточно денег для того, чтобы ликвидировать государственный долг и привести в порядок изношенную общественную инфраструктуру.

Это смелое заявление. Но, как мы увидим, оно вытекает непосредственно из логики и тех фактов, которые у большинства из нас не вызовут возражений. Короче говоря, любому обществу доступен колоссальный резерв свободных средств, если только оно проявит чуть больше понимания и здравого смысла в отношении занятий, причиняющих нежелательный ущерб другим лицам.

## Литература

Feinberg J. 1987. *Harm to Others*. New York: Oxford University Press.

Field A. J. 2008. Why Multilevel Selection Matters. *Journal of Bioeconomics*. 10: 203–238.

Keynes J. M. 2007 (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Basingstoke, Hampshire, U.K.: Palgrave Macmillan.

Le Boeuf B. J. 1974. Male-Male Competition and Reproductive Success in Elephant Seals. *American Zoologist*. 14 (1): 163–176.

Mayer J. 2010. Covert Operations: The Billionaire Brothers Who Are Waging a War against Obama. *The New Yorker*. August, 30: 44–55.

Mill J. S. 1998 (1859). *On Liberty*. State College, PA: Penn State University.

Schelling T. C. 1978. *Micromotives and Macrobbehavior*. New York: W. W. Norton.

Smith A. 2005 (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. State College, PA: Penn State University.

Smith A. 2009. *The Theory of Moral Sentiments*. New York: Penguin.

Sokolov A. P. et al. 2009. *Probabilistic Forecast for 21st Century Climate Based on Uncertainties in Emissions (without Policy) and Climate Parameters*. MIT Joint Program on the Science and Policy of Global Change. Report 169. January.

Thaler R., Sunstein C. 2008. *Nudge*. New Haven, CT: Yale University Press.

Wilson D. S. 1980. *The Natural Selection of Populations and Communities*. Reading, MA: Benjamin Cummings.

Wilson D. S. 2005. The New Fable of the Bees. Multilevel Selection, Adaptive Societies, and the Concept of Self Interest. *Advances in Austrian Economics*. 7: 201–220

Wilson D. S., Wilson E. O. 2007. Rethinking the Theoretical Foundation of Sociobiology. *Quarterly Review of Biology*. 82: 327–348.