**Семь источников экономического прогресса**

Строуп Р.,Гвартни Д.

**Частная собственность: люди усерднее трудятся и рациональнее используют ресурсы, когда собственность является частной**

Люди работают более охотно и усердно, когда они производят то, что впоследствии им принадлежит... Не приходится сомневаться в том, что когда человек берется за оплачиваемую работу, движущей силой и главным мотивом его решения является возможность получения в собственность какого-либо имущества и последующее распоряжение им. Папа Лев XIII (1878) Частная собственность предполагает: а) право исключительного пользования имуществом; б) право на передачу имущества; в) защиту со стороны закона. Частной собственностью могут быть и материальные активы: здания, машины, земля, природные ресурсы, и труд, и идеи. Право частного владения позволяет людям самим решать, как им использовать свою собственность. Но то же право обязывает их отвечать за свои действия". Лица, использующие свою собственность для покушения на права собственности других людей, подпадают под действие тех же законодательных норм, которые установлены для защиты их собственности. Например, право частной собственности запрещает мне бросить мой молоток в экран принадлежащего вам компьютера, потому что это будет посягательством на вашу собственность. Оно удерживает меня от попыток распорядиться вашим компьютером без разрешения. Точно так же мое право собственности на молоток и другие вещи не позволяет ни вам, ни кому бы то ни было еще пользоваться ими без моего разрешения. Частная собственность порождает систему стимулов, способствующую экономическому прогрессу. В доказательство этого можно привести четыре основных довода. Во-первых, частная собственность поощряет разумное управление имуществом. Если частные владельцы не могут должным образом содержать свою собственность либо допускают плохое с ней обращение, то они будут наказаны понижением ее ценности. Например, владея автомобилем, вы заинтересованы в том, чтобы менять масло, проводить регулярное техническое обслуживание и уборку салона машины. Почему? Потому что, если не заботиться об этом, ценность машины как для вас, так и для ее потенциальных владельцев, будет снижаться. И, наоборот, если машина аккуратно содержится и находится в рабочем состоянии, ее ценность будет выше как в ваших глазах, так и в глазах тех, кто захочет приобрести ее впоследствии. В условиях частной собственности поощряется именно разумное управление ею. Если собственность принадлежит государству или ею владеет сообща большая группа лиц, мотивы содержать ее в порядке ослабевают. Вряд ли поэтому следует удивляться тому общеизвестному факту, что состояние государственного жилья, как правило, оставляет желать лучшего, причем как в капиталистических странах, в частности в США, так и в социалистических, например, в России и Польше. Такая бесхозяйственность - не более чем отражение системы стимулов, порожденной государственной собственностью на имущество. Во-вторых, частная собственность побуждает людей увеличивать свое состояние и эффективно им пользоваться. В условиях частной собственности люди стремятся повышать свою квалификацию, больше и лучше работать, поскольку это им выгодно. У них появляется стремление увеличивать свое состояние: квартиры, офисы, здания. Сельское хозяйство в бывшем Советском Союзе служит иллюстрацией того, насколько важны права собственности в качестве стимула производительной деятельности. При коммунистическом режиме крестьянам разрешалось оставлять себе либо продавать на рынке продукты, произведенные на личных приусадебных участках, не превышавших по размеру одного акра (0,405 га). Эти приусадебные участки составляли всего лишь 1% всей обрабатываемой земли; остальные 99% обрабатывались государственными предприятиями и огромными сельскохозяйственными кооперативами. Тем не менее, по сообщениям советской прессы, примерно одна четверть общего объема сельскохозяйственной продукции Советского Союза выращивалась именно на этих крошечных частных участках. В-третьих, частные собственники стремятся использовать свои ресурсы так, как это выгодно остальным. Хотя закон разрешает им делать со своим имуществом FACE="Times New Roman" SIZE=4>для инвестирования в собственное образование и обучение, позволяет людям предоставлять услуги, высоко оцениваемые другими. Точно так же у владельцев материальных активов есть стимул совершенствовать их в направлении, одобряемом другими. Например, владельца многоквартирного дома могут нисколько не волновать стоянки для машин, прачечная, деревья или газоны, в его жилом комплексе. Однако, если потребители ценят наличие этих благ выше затрат на их поддержание, владелец непременно будет заинтересован в их предоставлении, поскольку они увеличат квартплату и рыночную стоимость квартир. И, наоборот, владельцы домов, предлагающие то, что нравится им, а не потребителям, уменьшат свои доходы и капиталы. В-четвертых, частная собственность способствует разумному использованию ресурсов и их сбережению для будущего. Сегодняшняя эксплуатация ресурсов создает текущий доход, который является следствием спроса сегодняшних пользователей. Однако потенциальный выигрыш в результате увеличения ожидаемой в будущем цены ресурсов отражает спрос уже будущих пользователей. И у частных собственников есть стимул уравновешивать эти два спроса. Когда ожидаемая в будущем ценность ресурсов превышает их нынешнюю ценность, частные собственники выиграют, если сберегают ресурсы для будущих пользователей, даже если не предполагают дожить до этого времени. Представим себе, например, что 65-летний фермер, занимающийся разведением леса на продажу, размышляет над вопросом о том, стоит ли рубить ели. Если ожидается, что из-за еще большей нехватки леса подросшие со временем ели будут стоить гораздо больше, фермер выиграет, оставив деревья в покое. В условиях, когда собственность может быть продана, рыночная цена принадлежащей фермеру земли будет увеличиваться по мере роста деревьев и приближения ожидаемого срока получения выигрыша. Таким образом, фермер будет иметь возможность продать деревья "живьем" (или землю вместе с лесом) и получить их растущую стоимость в любое время, несмотря на то, что ожидаемый результат может наступить спустя много лет после его смерти. Способность именно частной собственности стимулировать сохранение и накопление имущества наглядно подтверждается при сравнении прав собственности, применяемых в отношении животных. Домашние животные, находящиеся в частной собственности, такие как крупный рогатый скот, лошади, ламы, индюки и страусы, сохраняются ради будущих доходов. Напротив, отсутствие частной собственности приводит к истреблению бизонов, китов и бобров. Еще более наглядно иллюстрирует воздействие частной собственности на сохранность животных судьба африканских слонов. В Кении слоны никому не принадлежат и свободно передвигаются по территории страны, а правительство пытается защитить их от браконьеров, охотящихся за ценной слоновой костью, запрещая использование слонов в любых коммерческих целях, кроме туризма. За десять лет проведения этой политики популяция кенийских слонов сократилась с 65 тыс. до 19 тыс. особей. Сократились популяции слонов и в других странах Восточной и Центральной Африки, где правительства придерживаются того же подхода. Зимбабве же, напротив, разрешает продажу слоновой кости и кожи, но предоставляет право частной собственности местному населению, на чьей земле обитает слон. С начала проведения этой политики в стране зарегистрирован рост популяции слонов с 30 тыс. до 43 тыс. особей. Популяции слонов в других странах, придерживающихся подобного подхода, - Ботсване, Малави, Намибии и ЮАР - также растут. Подробнее об этой проблеме см. статью: Randy Simmons and Urs Kreuter, Herd Mentality: Banning Ivory Sales Is No Way to Save the leph топлива. Но высокие цены на лес дали стимул для его сохранения и привели к развитию потребления каменного угля. "Лесной кризис" был преодолен. В середине XIX в. Возникли тревожные предсказания, что в мире скоро кончится китовый жир - в то время главное топливо для светильников. Цены на китовый жир росли, но все активнее велись поиски заменяющего источника энергии, что привело к широкому использованию керосина и покончило с "кризисом китового жира". С переходом на потребление нефти и газа почти сразу же появились мрачные предсказания относительно истощения этих ресурсов. Представление о том, насколько занижаются запасы топлива, например в Канаде, можно получить из президентского обращения доктора Кэмбелла Уоткинса к Международной ассоциации экономики энергетики (International Association for nergy conomics) в 1992 г. Уоткинс отметил, что совокупные запасы природного газа в провинции Альберта в 1957 г. составляли 75 трлн. куб. футов. 0 куб. футов = 28.3 куб. м>К 1985 г., несмотря на возросшее за это время потребление, они оценивались уже в 149 трлн. куб. футов, к 1987 г. еще выше - в 170 трлн. куб. футов, а для 1992 г. эта цифра составила почти 200 трлн. куб. футов! Так что Канада вряд ли рискует остаться без природного газа! Предсказатели конца света не учитывают, что частная собственность дает людям стимул для сбережения ценных ресурсов и поиска заменителей. Если усиливается дефицит того или иного ресурса, то растет и его цена. Рост цены заставляет производителей, изобретателей, инженеров и предпринимателей: а) экономить на прямом использовании ресурса; б) более активно вести поиск заменителей и в) развивать новые методы разведки и добычи все большего количества данного ресурса. К сегодняшнему дню эти факторы, шаг за шагом, отодвинули "конец света" на далекое будущее, и есть все основания полагать, что эта тенденция сохранится и далее в отношении ресурсов, находящихся в частной собственности. Эмпирические данные показывают, что скорректированные на инфляцию цены почти всех природных ресурсов снижались на протяжении последних десятилетий, а в большинстве случаев - и на протяжении веков. Классическое исследование Гарольда Барнетта и Чэндлера Морриса "Дефицит и экономический рост: Экономика доступности природных ресурсов" (Harold Barnett and Chandler Morris, Scarcity and Growth: The conomics of Natural Resource Availability, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1963), увидевшее свет в 1963 г., прекрасно это демонстрирует. Недавние публикации, последовавшие за этой работой, показывают, что цены ресурсов продолжают снижаться. В 1980 г. экономист Джулиан Саймон заключил пари с Полом Эрлихом, экологом, придерживавшимся самых мрачных взглядов относительно грядущего истощения природных ресурсов. Саймон бился об заклад, что скорректированные на инфляцию цены любых пяти, по выбору Эрлиха, природных ресурсов будут падать в течение последующего десятилетия. И действительно, цены всех пяти ресурсов, выбранных Эрлихом, снизились, а Саймон выиграл пари, получившее широкую огласку. Недавнее исследование показало, что на протяжении 80-х годов из 38 важнейших природных ресурсов лишь два - марганец и цинк - реально выросли в цене. Частную собственность нередко связывают с эгоизмом. Парадокс, однако, в том, что на самом деле все обстоит как раз наоборот. Частная собственность обеспечивает защиту от алчных людей, стремящихся овладеть тем, что им не принадлежит, и вынуждает пользователей ресурсов отвечать за свои действия. Когда права собственности четко определены, надежно защищены и могут служить предметом купли-продажи, производители товаров и услуг не могут использовать дефицитные ресурсы, не компенсировав их ценность владельцам. Платить приходится столько, сколько нужно, чтобы владельцы ресур физической расправой. Частная собственность к тому же помогает рассредоточению власти и расширяет сферу деятельности, основанной на добровольном сотрудничестве. Власть, которой наделены частные собственники, строго ограничена. Владельцы частных фирм не в состоянии принудить вас покупать у них товары или работать на них. Они не могут обложить налогом ваш доход или ваше имущество. Они могут получить какую-то часть вашего дохода, только дав вам взамен то, что вы считаете более ценным. Власть даже самого богатого собственника (или самой большой фирмы) ограничена конкуренцией со стороны всех, желающих поставлять аналогичные продукты или услуги. В противоположность этому, как свидетельствует опыт Восточной Европы и бывшего Советского Союза, при переходе от частной собственности к государственной небольшая горстка лидеров наделяется огромной политической и экономической властью. Одно из главных преимуществ частной собственности заключается в ее способности ограничивать чрезмерную концентрацию экономической власти в руках немногих. Право на обладание собственностью, переданное множеству людей, - это враг тирании и злоупотребления властью. Отсюда ясно, что нужно делать бывшим социалистическим странам. Не так давно Нобелевский лауреат Милтон Фридман заметил, что лучшая программа для Восточной Европы может быть лаконично сформулирована "в трех словах: приватизировать, приватизировать, и еще раз приватизировать". с текстом лекции может быть получена из: Center for Private nterprise Studies of California State University, Hayward.>Частная собственность - это краеугольный камень как экономического прогресса, так и личной свободы.

**Свобода обменов: политические меры, препятствующие обменам, сдерживают экономический рост**

Свободный обмен есть форма общественной кооперации, позволяющая партнерам получать по возможности большее количество того, что они хотят. В рыночной системе ни покупатель, ни продавец не могут быть принуждены к обмену. Личный выигрыш служит мотивацией для заключения сделок. Как было отмечено выше, от обменов выигрывает все общество. Поэтому когда правительство устанавливает препоны обменам, оно тем самым сдерживает экономическое развитие своей страны. Обмены ограничиваются самыми разнообразными методами. Во-первых, многие страны вводят правила, которые ограничивают доступ к различным видам экономической деятельности. Если вы хотите начать свое дело, вам приходится заполнять анкеты, добиваться разрешения от различных ведомств, доказывать, что вы квалифицированы, подтверждать, что вы имеете достаточное финансирование и проходить множество других тестов, требуемых контролирующими органами. Чиновник может отказать вам в вашем ходатайстве, пока вы не согласитесь дать ему взятку либо сделать взнос в казну партии, которую он представляет. Перуанский экономист Эрнандо Де Сото в своей разоблачительной книге "Другой путь" (Hernando de Soto, The Other Path) приводит случай, когда в столице Перу Лиме пяти людям потребовалось 289 полных рабочих дней для выполнения всех правил, установленных для легального открытия небольшой фирмы по пошиву одежды. За это время с них двенадцать раз потребовали взятки, в том числе за то, чтобы получить разрешение действовать "легально". Если же вы получаете финансирование из иностранных источников, бюрократический частокол становится еще более густым. Излишне говорить, что подобные меры подавляют конкуренцию, поощряют коррупцию и толкают порядочных людей в теневую или, как ее называет Де Сото, "внелегальную" экономику. Во-вторых, обмен затрудняется тогда, когда власть закона, имеющего равную силу для всех, уступает место дискреционной (применяемой раздельно к каждому конкретному случаю) политической власти. В некоторых странах считается обычным делом принятие законодательных актов, предоставляющих государственной администрации существенную свободу в толковании законов. Например, в середине 80-х годов таможенным чиновникам в Гватемале было разрешено самим временно отменять тарифы, если "это отвечало национальным интересам". Законодательство такого рода есть открытое приглашение правительственных чиновников к вымогательству. Оно создает неопределенность в регулировании, превращая бизнес в более дорогостоящее и менее привлекательное занятие, особенно для честных людей. Система законов должна быть точной, недвусмысленной и недискриминационной. В противном случае она становится основным препятствием к получению выгод от обменов. В-третьих, многие страны прибегают к контролю, за ценами. Если цена продукта официально фиксируется выше уровня рыночной, покупатели приобретают меньшее его количество, и масштабы обмена сокращаются. С другой стороны, если цена фиксируется на уровне ниже рыночной, то сокращается производство и, следовательно, обмен. С точки зрения конечного результата нет особой разницы, куда толкает цены государственный контроль - вверх или вниз; и то и другое приведет к сокращению объемов торговли и выгод от производства и обмена. Обмен эффективен, он помогает обществу более выгодно использовать наличные ресурсы. Политические меры, которые вынуждают торговцев преодолевать разнообразные препятствия, являются, как правило, антипроизводительными - даже тогда, когда они продиктованы интересами защиты национальной промышленности. Если страна хочет полностью реализовать свой потенциал, то следует свести к минимуму ограничения, сдерживающие торговлю и увеличивающие издержки ведения бизнеса. Способность предоставлять услуги, которые другие желали бы получить, - вот мощное доказательство того, что данная деятельность производительна. Рынок является лучшим регулятором.

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

Конкуренция ведет к постоянному росту эффективности производства. Она заставляет, производителей избегать потерь и сокращать издержки, чтобы продавать товары по более низким, чем у других, ценам, Она вытесняет с рынка тех, чьи издержки являются высокими, оставляя на нем только производителей с низкими издержками. Конкуренция действует тогда, когда есть возможность выбирать среди продавцов и когда есть свобода появления новых продавцов на рынке. В конкуренции могут участвовать крупные и мелкие фирмы. Фирмы-конкуренты могут соперничать на местном, региональном, национальном или даже мировом рынках. Конкуренция также важна для рыночной экономики, как кровь для человеческого организма. Конкуренция оказывает давление на производителей, побуждая тех эффективно вести дела и учитывать запросы потребителей. Она устраняет тех участников, которые доказали собственную неэффективность: фирмы, не способные предоставлять потребителям качественные товары по конкурентным ценам, терпят убытки и постепенно вытесняются из бизнеса. Удачливым конкурентам приходится вести дела лучше, чем это делают фирмы-соперники. Добиваться этого можно различными способами: высоким качеством выпускаемой продукции, привлекательностью ее внешнего вида, отличным сервисом, удобством расположения офиса, рекламой и ценами, - но при этом необходимо предлагать потребителям услуги, по ценности уж никак не меньшие, чем у ваших конкурентов. Что удерживает "Макдоналдс", "Дженерал Моторз" или любую другую компанию от повышения цен, продажи некачественных товаров или оказания некачественных услуг? Конкуренция. Если "Макдоналдс" не будет в состоянии продавать сэндвичи за скромную цену и с улыбкой, люди уйдут к его конкурентам - например, в "Бургер Кинг" или "Вендис". Недавний опыт свидетельствует, что даже такая огромная компания, как "Дженерал моторзе", может потерять своих покупателей, уступив их "Форду", "Хонде", "Тойоте", "Крайслеру", "Фольксвагену", "Мазде" и другим производителям автомобилей, если только ей не удастся удержаться на одном уровне со своими соперниками. Конкуренция является для фирм сильным стимулом создавать продукты улучшенного качества и внедрять более дешевые способы производства. Никто точно не знает, какой именно продукт потребители захотят иметь в недалеком будущем или какая технология поможет свести к минимуму удельные издержки на единицу продукции. Конкуренция помогает найти ответ на этот вопрос. Является ли идея, осенившая предпринимателя, столь же гениальной, как идея создания сети закусочных? Или это лишь очередная фантазия, которая вскоре окажется пшик Roman" SIZE=4>рыночных конкурентов. Тем не менее, конкуренция заставляет предпринимателей и поддерживающих их инвесторов быть расчетливыми; их идеи должны выдержать "проверку реальностью". Если потребители оценят новаторскую идею так высоко, что это покроет издержки производства товара или услуги, то процветание и успех нового бизнеса обеспечены, если же нет - неминуем крах. Потребители являются окончательными судьями успешности нововведений и удачливости бизнеса. Производители, которые хотят выжить в конкурентной среде, не могут позволить себе благодушия. Продукт, обеспечивающий успех сегодня, может не выдержать испытания конкуренцией завтра. Чтобы преуспевать на конкурентном рынке, фирмы должны уметь предвидеть, распознавать и быстро внедрять плодотворные идеи. Конкуренция как бы "открывает" тот тип организации и тот размер фирмы, который минимизирует удельные издержки производства. В отличие от других экономических систем, рыночная экономика не предопределяет и не ограничивает типы фирм, которым разрешено участвовать в конкуренции. Допустима любая форма организации бизнеса: будь то фирма, управляемая индивидуальным владельцем, партнерство, корпорация, коллективное предприятие, принадлежащее его работникам, потребительский кооператив, коммуна или что-либо еще. Для того чтобы иметь успех, необходимо пройти всего один тест - на эффективность расходования ресурсов. То же самое относится и к размеру фирмы. Для некоторых видов продукции предприятие должно быть достаточно большим, чтобы извлекать все выгоды из потенциальной экономии от масштаба производства. Если с увеличением выпуска издержки на единицу продукции падают, мелкие фирмы будут иметь более высокий уровень издержек и, следовательно, установят более высокие цены на свою продукцию. Потребители, заинтересованные в получении большего объема благ за те же деньги, будут стремиться покупать у более крупных фирм, увеличивая их шансы на выживание. Большинство малых фирм будет постепенно вытеснено с рынка. Иллюстрацией такого развития производства могут служить автомобильная и авиастроительная промышленность. В других случаях более эффективными окажутся малые фирмы, зачастую организованные в форме личных фирм или партнерств. Там, где потребители высоко ценят товары и услуги, в которых присутствует индивидуальность мастера, крупным фирмам, в отличие от их мелких соперников, трудно рассчитывать на успех в конкурентной борьбе. Это происходит, например, в юридической и медицинской практике, в торговле произведениями искусства, в сфере парикмахерских услуг. Благодаря рыночной конкуренции издержки и потребительский спрос определят оптимальные тип и размер фирмы на каждом отдельном рынке. Чтобы крупные компании могли добиться низких издержек, очень важно, чтобы власти не ограничивали конкуренцию со стороны иностранных производителей и не препятствовали своим фирмам продавать товары за границу. Для небольших стран это верно вдвойне. Например, емкость внутреннего рынка такой страны, как Южная Корея, невелика, и корейские автомобилестроители имели бы чрезвычайно высокие удельные издержки, если бы не могли продавать машины за границу. А потребителям в небольших странах пришлось бы платить гораздо более высокую цену за автомобили, если бы было запрещено приобретать их у обладающих низкими издержки крупных иностранных компаний. Иными словами, конкуренция управляет личным корыстным интересом и заставляет его работать на благо общества. Как отмечал Адам Смит в своем "Богатстве наций", люди движимы корыстными побуждениями: "Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и говорим им вовсе не о наших нуждах, а об их выгодах". Адам Смит, Исследования о природе и причинах богатства народов, ОГИЗ, Москва, 1935 г., том I, стр. 17.>В конкурентной среде даже самые алчные в своем стремлении к получению прибыли в

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

Потребление является целью любого производства. Однако чаще всего мы можем увеличивать выпуск потребительских товаров, вначале используя ресурсы для производства машин, тяжелого оборудования и зданий, а уже затем применяя этот капитал в производстве желаемых потребительских товаров. Следовательно, вложение средств в создание и развитие ресурсов длительного пользования, позволяющих производить еще больше в будущем, являются важным потенциальным источником экономического роста. Ресурсы, направляемые на инвестиции, не могут быть непосредственно использованы в производстве потребительских товаров. Следовательно, инвестирование требует сбережения отказа от сегодняшнего потребления. Кто-то - либо инвестор, либо тот, кто желает предоставить ему свои средства, - должен обладать сбережениями, чтобы финансировать капитальные вложения. Не все инвестиционные проекты являются прибыльными. Проект увеличит богатство страны, если прирост продукции, полученный в результате инвестирования, превысит стоимость самих инвестиций, если нет - он неэффективен. Если страна желает реализовать свой потенциал, она должна иметь в своем распоряжении механизм, способный привлекать сбережения и направлять их в инвестиционные проекты, преумножающие ее богатство. В рыночной экономике эту функцию осуществляет рынок капитала. Этот многообразный по своим формам рынок включает в себя фондовый рынок, рынки недвижимости и заемных средств. Финансовые институты, такие как банки, страховые компании, фонды и инвестиционные компании играют на этом рынке важную роль. Рынок капиталов координирует действия владельцев сбережений, которые предоставляют свои средства для реализации, с действиями инвесторов, занятых поисками средств для финансирования различных видов деятельности. Частные инвесторы должны тщательно оценивать проекты и искать среди них наиболее прибыльные. Инвесторы - от акционеров крупных компаний до владельцев мелких фирм - отбирают для реализации выгодные проекты, поскольку такого рода инвестиции увеличивают их личное благосостояние. Доходы, получаемые сверх вложенной в дело суммы, являются свидетельством того, что результат инвестирования оценивается обществом выше, чем затраченные на него ресурсы. Таким образом, прибыльные вложения увеличивают не только богатство инвестора, но и богатство нации в целом. Разумеется, частные инвесторы могут совершать и ошибочные действия; иногда они инвестируют в проекты, которые оказываются неприбыльными. Но если бы инвесторы отказывались идти на такого рода риск, многие новые идеи так и остались бы неопробованными, а выгодные, но слишком смелые проекты, - оказались бы неосуществленными. Ошибочные инвестиции являются той ценой, которую необходимо платить за плодотворные новшества в виде новых технологий и продуктов. Однако, те проекты, которые себя не оправдали, должны быть своевременно прекращены, гарантией чего как раз и служит рынок капитала. Частные инвесторы не станут тратить свои средства на дальнейшую поддержку убыточных проектов. Без частного рынка капиталов практически невозможно привлечь свободные средства и последовательно направлять их в проекты, увеличивающие богатство. Если инвестиционные ресурсы распределяются правительством, а не рынком, в игру вступает совершенно иной набор критериев. Политические соображения заменяют ожидаемую прибыль от инвестирования в качестве обоснования для вложения средств. Инвестиционные ресурсы в этом случае зачастую направляются политическим партнерам, либо в проекты, которые приносят выгоду отдельным людям и их политическим объединениям. Когда политика заменяет рынок, инвестиционные проекты чаще сокращают богатство, а отнюдь не преумножают его. Иллюстрацией этого положения служит опыт Восточной Европы и бывшего Советского Союза. В течение четырех десятилетий (1950 - 1990 гг.) масштабы инвестирования в этих странах были одними из самых высоких в мире. Центральные плановые органы направляли на инвестирование примерно одну треть национального пр показуху. Иногда правительства фиксируют ставку процента и тем самым блокируют способность рынка направлять личные сбережения в проекты, обещающие увеличение богатства. Еще хуже, когда потолок процентной ставки сочетается с инфляционной денежной политикой: в этой ситуации ставка процента с поправкой на инфляцию - то, что экономисты называют "реальной процентной ставкой" - часто становится отрицательной! Если установленная правительством процентная ставка ниже темпов инфляции, реальные сбережения сокращаются. Навряд ли такое положение дел будет способствовать сохранению стимулов к накоплению и размещению средств внутри страны. Скорее, это приведет к "утечке капитала", поскольку свои инвесторы будут стремиться к извлечению прибыли за пределами своей страны, а чужие - за версту ее обходить. Такая политика разрушает внутренний рынок капитала. В условиях недостатка финансового капитала и отсутствия механизма, направляющего инвестиции в прибыльные проекты, эффективное инвестирование уже не происходит. Национальный доход перестает расти или, хуже того, начинает падать. Табл.1 показывает, что именно такого курс придерживались на протяжении 80-х годов Аргентина, Замбия, Сомали, Уганда, Сьерра-Леоне, Эквадор, Гана и Танзания. Все эти страны, зафиксировав процентные ставки, проводили инфляционную денежную политику. В результате ставка процента, скорректированная на темпы инфляции, в частности, реальный доход по сберегательным депозитам во всех этих странах был отрицательным в течение почти целого десятилетия! Такими же были и темпы экономического роста.

**Финансовая стабильность: инфляция искажает ценовые сигналы и подрывает рыночную экономику**

Деньги, и это самое главное, являются средством обмена. Они сокращают издержки обмена, поскольку представляют собой тот общий знаменатель, к которому приведены все товары и услуги. Деньги позволяют людям вступать в отношения обмена на срок, включающие получение дохода и оплату покупки через длительное время, откладывания покупательной способности для будущего употребления. Деньги являются также единицей измерения, позволяющей проводить расчеты будущих доходов и издержек. Однако экономическое значение денег напрямую связано с их стабильностью. В этом отношении деньги для экономики - то же самое, что язык для общения. Не существует слов, смысл которых понятен, как для говорящего, так и для слушателя - общение между ними было бы невозможно. То же самое и с деньгами. Если они не имеют стабильной и предсказуемой ценности, то для должников и кредиторов ведение обмена окажется накладным делом: сбережения, инвестиции и сделки, растянутые во времени (например, оплата в рассрочку купленного дома или автомобиля) будут связаны с дополнительным риском. При нестабильной ценности денег, обмен становится затруднительным, а выигрыш от специализации, крупномасштабного производства и общественной кооперации - снижается. Причины денежной нестабильности ясны и понятны. Ценность денег, так же как и других товаров, определяется спросом и предложением. При постоянном или медленном устойчивом росте предложения денег, их покупательная способность будет относительно стабильной. И напротив, если предложение денег растет быстро и непредсказуемо относительно предложения товаров и услуг, цены повышаются, и покупательная способность денег падает. Так нередко происходит, если правительство, для того чтобы платить по своим счетам, печатает деньги или одалживает их, у центрального банка. Политики часто возлагают вину за инфляцию на алчных предпринимателей, могущественные профсоюзы, крупные нефтяные компании, иностранцев. Однако подобные уловки - не более чем средство отвлечь общественное мнение от истинных причин инфляции. И экономическая теория, и исторический опыт показывают, что инфляция возникает в силу всего лишь одной-единственной причины - быстрого роста денежной массы. Табл. 2 иллюстрирует это положение. Страны, которые в течение 80-х годов увеличивали предложение денег медленным темпом, имели низкий уровень инфляции. Так было в Германии, Японии, Соединенных Штатах, а также в ряде небольших стран: в Швейцарии, Голландии, Кот-д'Ивуаре, Камеруне. Когда денежная масса начинала быстро возрастать, то же самое происходило и с темпами инфляции (см. пример Португалии, Венесуэлы, Коста-Рики, Турции, Ганы, Заира и Мексики). Чрезвычайно высокие темпы роста денежной массы имели своим результатом гиперинфляцию, и это хорошо видно на примере Израиля, Перу, Аргентины и Боливии. Трехзначные числа темпов роста денежной массы в этих странах стали причиной трехзначных же темпов инфляции. Те страны мира, которые в последние десятилетия имели низкий уровень инфляции, проводили политику медленного роста денежной массы. И, наоборот, все страны, которые переживали быструю инфляцию, осуществляли активную денежную экспансию. Связь между быстрым ростом денежной массы и инфляцией является одной из наиболее устойчивых закономерностей экономики. Инфляция разрушает экономику страны. Она делает планирование и реализацию инвестиционных проектов чрезвычайно рискованным делом. Неожиданные изменения в уровне инфляции могут быстро превратить обещающий высокую отдачу проект, в трагедию для инвесторов. В условиях неопределенности, сопровождающей высокие темпы инфляции, большинство бизнесменов попросту отказывается от инвестирования капитала, равно как и от других сделок, предусматривающих принятие на себя д

Темпы избыточного роста денежной массы рассчитаны как разница между номинальными темпами роста денежной массы и темпами роста ВВП в постоянных ценах. Источник: World Bank, World Development Report, 1992 (tables 2 and 13). Когда правительство раздувает инфляцию, люди затрачивают меньше времени на производство и больше - на попытки оградить свое благополучие. Невозможность точно представить себе будущий уровень инфляции может оказать существенное влияние на личное богатство каждого, вследствие чего люди сокращают вложение ресурсов в производство товаров и услуг, взамен направляя их на получение информации относительно будущих темпов инфляции. Способность бизнесмена предсказать будущие изменения цен становится более значимой, чем талант ведения и организации производства. Спекуляция расцветает в той же мере, в какой люди пытаются обскакать друг друга в предположениях о будущем уровне цен. Средства перетекают в спекулятивные активы, такие как золото, серебро и произведения искусства, минуя производственные инвестиции - здания, машины и научно-технические разработки. По мере того, как ресурсы уходят из производительных сфер деятельности в непроизводительные, экономика деградирует. Но, наверное, самое разрушительное последствие инфляции - это подрыв веры граждан в свое правительство. Люди ожидают от власти в первую очередь защиты своей личности и имущества от всяческих жуликов, посягающих на чужое добро. Если же само государство становится жуликом, "разбавляя" стоимость национальной валюты, - откуда у людей может взяться уверенность, что государство оградит их собственность от посягательств и станет на страже неукоснительного соблюдения контрактов, наказывая за преступное поведение? Если правительство "разбавляет" деньги, оно вряд ли способно наказать, например, предпринимателя, разбавляющего апельсиновый сок водой, или корпорацию, разбавляющую свой капитал при помощи несанкционированной акционерами эмиссии. Для установления стабильного денежного режима жизненно важны определенные принципы. Если страна имеет центральный банк, который осуществляет денежную политику, то этот банк должен быть, во-первых, независим от политических властей и, во-вторых, ответственен за поддержание стабильных цен. Самым независимым центральным банком в мире является германский Бундесбанк. Закон о Бундесбанке 1957 г. устанавливает, что банк "независим от указаний федерального правительства". Более того, Бундесбанк обязан поддерживать экономическую политику правительства "только в той мере, в какой данная поддержка не противоречит его основной задаче - сохранению денежной стабильности". Центральные банки стран Латинской Америки, напротив, почти полностью подчинены политическим структурам. В такой ситуации руководители центральных банков, нежелающие финансировать бюджетный" дефицит при помощи печатного станка, меняются на "более склонных к сотрудничеству". Неудивительно, что Бундесбанк поддерживает в течение длительного времени одни из самых низких в мире темпов инфляции, тогда как политизированные центральные банки Латинской Америки известны своими "успехами" по части ускорения инфляции. Формы наделения руководства центральных банков ответственностью за финансовую стабильность экономики достаточно разнообразны. Можно по закону требовать от них поддержания уровня инфляции (или общего индекса цен, или темпа роста денежной массы) в некоторых узких пределах. При неспособности выполнить это требование применяются санкции, включающие смещение со своих постов членов правления банка. Кроме того, жалованье руководства и выделенные на ведение дел средства могут быть привязаны к показателям денежной и ценовой стабильности. В некоторых странах, например в Гонконге и Сингапуре, денежная стабильность достигается с помощью специального Валютного управления (Currency board). Валютное управление устанавливает фиксированные обменные курсы между национальной и некоторой резервной твердой валютой, в которой страна хранит свои валютные запасы. При этом Валютное управ инфляции в государстве, имеющем Валютное управление, примерно те же, что и в стране, облигации и валюту которой оно использует как свои резервы. При всем разнообразии средств, обеспечивающих денежную и ценовую стабильность, все признают ее исключительную важность как источника экономического процветания. Без денежной стабильности потенциальные выгоды от инвестиций и других операций, предусматривающих долговременные обязательства, будут утеряны, и народ страны не сможет полностью реализовать свой экономический потенциал.

**Низкие налоги: чем больше средств остается в распоряжении людей, тем больше они производят**

Налоги пропитаны потом всякого, кто трудится. Результатом чрезмерных налогов являются бездействующие фабрики, проданные за недоимки фермы и толпы голодных людей, бродящих по улицам в напрасных поисках работы. Франклин Рузвельт, речь в Питтсбурге 19 октября 1932 г. Высокие налоговые ставки, забирая у людей значительную часть их дохода, лишают их тем самым стимула к работе и производительному использованию ресурсов. Особенно важна предельная налоговая ставка - доля прироста дохода, которая уходит в виде налога. Когда предельная налоговая ставка растет с уровнем дохода, доля дополнительных заработков, которую дозволяется оставлять себе, сокращается. Высокие предельные налоговые ставки сокращают национальный продукт и национальный доход по трем причинам. Во-первых; они отбивают желание работать с полной отдачей и снижают производительность труда. Повышение предельной налоговой ставки до 55 или 60% оставляет людям в итоге меньше половины того, что они заработали. Тот, кто не имеет возможности оставлять себе большую часть заработанного, теряет стремление много зарабатывать. Некоторые (например, тот, кто имеет работающего супруга) просто уйдут с работы, другие же будут трудиться меньшее количество часов. Кто-то решит взять более длительный отпуск, отказаться от сверхурочных работ, раньше уйти на пенсию; безработный станет более разборчивым при поступлении на работу, а бизнесмен будет вынужден остановить реализацию перспективного, но рискованного проекта. В некоторых случаях высокие налоговые ставки даже заставляют наиболее работоспособных граждан уезжать в страны с низкими налогами. Эти перемены сокращают предложение труда и вызывают в стране снижение производства. Высокие налоговые ставки порождают и неэффективное использование труда. Некоторые люди будут менять занятия, доходы от которых облагаются налогом, на менее производительные, но не облагаемые налогом виды деятельности (например, работая дома на самого себя). Результатом становятся потери и экономическая неэффективность. Во-вторых, высокие налоговые ставки сокращают как масштабы, так и эффективность капиталовложений. Они отпугивают иностранных инвесторов, а внутренних заставляют искать инвестиционные проекты за границей, где налоги ниже. Это приводит к сокращению темпов обновления капитала, и тем самым дестимулирует экономический рост. Кроме того, внутренние инвесторы обращаются к проектам, где легче укрыть текущий доход от налогов, и отказываются от проектов, обладающих высоким уровнем доходности, но меньшими возможностями избежать налогообложения. Возрастает доля предприятий, укрывающих доходы от налогового чиновника, отчитываясь фальшивыми цифрами убытков. Выигрывая в результате уклонения от налогов, инвесторы зачастую извлекают выгоды из таких проектов, которые в действительности лишь уменьшают богатство. Капитал растрачивается впустую, и ресурсы отвлекаются от тех сфер, где их можно было бы использовать с наибольшим эффектом. В-третьих, высокие налоговые ставки стимулируют приобретение не тех товаров, которые реально необходимы, а тех, покупки которых позволяют сократить налогооблагаемую сумму. При высоких предельных налоговых ставках товары, дающие налоговую скидку, окажутся относительно дешевыми для плательщиков высоких налогов. Думая не столько об издержках общества, сколько, разумеется, о личных издержках, и сталкиваясь с высокими предельными налоговыми ставками, налогоплательщики будут тратить больше денег на предметы роскоши, вычитаемые из налогооблагаемой суммы: обитые плюшем кабинеты офиса, конференции на Гавайях, роскошные автомобили и т. д. Поскольку подобные траты сокращают сумму налогов, люди будут делать их даже тогда, когда оценивают их ценность ниже издержек их производства. ниже потенциально возможного уровня. Как показывает табл. 3, некоторые развивающиеся страны устанавливают чрезвычайно высокие предельные налоговые ставки даже на очень низкие доходы. Например, в 1989 г. Танзания установила 50-процентный налог на практически всю величину личного дохода. Таким образом, люди получали в свое распоряжение только половину того, что они зарабатывали. В Замбии, Китае и Заире люди с годовыми доходами, составлявшими менее 10 тыс. долл. США, сталкивались с предельными налоговыми ставками от 55% до 75%. Самые высокие предельные налоговые ставки - 60% и более - были установлены в Иране, Марокко, Доминиканской Республике, Зимбабве и Камеруне. Неудивительно, что в течение 80-х годов среднедушевой, реальный валовой национальный продукт (ВНП) в этих странах снижался, и лишь одной стране с высокими налогами, а именно Марокко, удалось добиться какого-то экономического роста. В пяти развивающихся странах: Гонконге, Индонезии, Маврикии, Сингапуре и Малайзии, - предельные налоговые ставки были значительно ниже, и там наблюдался быстрый экономический рост. Реальный ВНП на душу населения в этих странах в течение 80-х годов рос со среднегодовым темпом в 4.2%. Высокие налоговые ставки препятствуют росту доходов. Правительствам, которые заботятся о процветании своих стран, следует удерживать налоговые ставки, особенно предельные, на низком уровне.

**Свобода внешней торговли: страна выигрывает, продавая товары, которые производит дешево и покупая на эти деньги товары, которые ей производить дорого**

Свобода торговли состоит в предоставлении людям возможности продавать и покупать так, как они этого хотят... Протекционистские тарифы - такое же применение силы, как и установление блокады с помощью войск, и цель их та же - помешать торговле. Разница в том, что с помощью военной блокады страны мешают торговать своим врагам, а с помощью протекционистских тарифов - своим собственным гражданам. Генри Джордж Протекционизм или свободная торговля, 1886 [Henry George, Protection or Free Trade, 1886, p. 47 (reprinted edition, New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980)] Международная торговля в основном строится на тех же принципах, что и любой другой добровольный обмен: торгующие стороны производят и потребляют больше, чем это было бы возможно в противном случае. Существуют три причины, по которым международная торговля выгодна всем сторонам. Во-первых, при наличии международной торговли жители каждой страны получают возможность использовать больше своих ресурсов для того, чтобы производить и продавать те вещи, которые они делают лучше других, направляя выручку на покупку тех товаров, которые они могут производить только с высокими издержками. Страны мира отличаются своими ресурсами, и эти различия сказываются на издержках производства. Товары, производство которых обходится дорого в одной стране, могут производиться с низкими издержками в других странах. Жители каждой страны выигрывают, специализируясь на производстве товаров, которые они могут производить с относительно низкими издержками. Например, страны с теплым, влажным климатом, такие как Бразилия и Колумбия, находят выгодным выращивание кофе. Канада и Австралия, где земли много, а население рассредоточено на больших пространствах, специализируются на пшенице, кормовых культурах и говядина. Япония, где земля - более дефицитный ресурс, но зато имеется высококвалифицированная рабочая сила, специализируется на видеокамерах, автомобилях и электронике. В результате такой специализации и международной торговли совокупное производство увеличивается, и люди имеют возможность жить более богато. Во-вторых, международная торговля позволяет как производителям, так и потребителям выигрывать от сокращения издержек на единицу продукции благодаря созданию крупномасштабных производств. Это особенно верно в отношении небольших стран. Торговля дает производителям возможность вести дело на широкую ногу и тем самым добиваться более низких издержек. Например, текстильные компании в Гонконге, Тайване и Южной Корее имели бы значительно более высокие средние издержки, не будь у них возможности продавать свою продукцию за границу. Внутренний рынок для текстильной промышленности в этих странах был бы слишком мал, чтобы большие фирмы могли работать с низкими затратами. В условиях же международной торговли текстильные компании этих стран способны производить и продавать большие объемы продукции, вполне успешно конкурируя на мировом рынке. Международная торговля приносит выгоды и потребителям внутри страны, позволяя им покупать дешевые товары у крупных зарубежных производителей. Доказательством этого может служить авиастроительная промышленность. При существующих в этой отрасли огромных издержках проектирования и создания самолетов, емкость рынка почти всех стран была бы значительно меньше, чем это необходимо для эффективного производства реактивных лайнеров. Однако благодаря международной торговле потребители во всем мире имеют возможность приобретать самолеты у таких крупномасштабных производителей, как "Боинг" или "Макдоннел-Даглас". В-третьих, международная торговля способствует конкуренции на внутренних рынках и позволяет потребителям покупать самые разнообразные товары со всего мира по разумным ценам. Конкуренция из-за рубежа помогает внутренним производителям держать ухо востро, заставляя их улучшать качество своей продукции и удерживать издержки на низком уровне. К тому же широкий ассортимент товаров из-за границы предоставляет потребителям гораздо большую свободу выбора. Недавний опыт автомобильной промышленности Северной Америки служит вышесказанному хорошей иллюстрацией. Столкнувшись с жесткой конкуренцией со стороны японских фирм, автомобилестроители "большой тройки" (Американские автомобильные компании "Дженерал Моторз", "Форд" и "Крайслер" - прим. ред.) стали усиленно работать над повышением качества своих машин. В результате надежность легковых автомобилей и грузовиков, доступных североамериканским потребителям, включая машины собственного производства, оказалась более высокой, чем, если бы конкуренции с иностранными производителями не было. Когда страны вводят тарифы, квоты, контроль за обменными курсами, бюрократические меры регулирования импорта или экспорта и другие виды торговых ограничений, они увеличивают издержки торговли и уменьшают выгодность обмена. Как отмечал Генри Джордж, эпиграфом из которого мы начали настоящую главу, торговые ограничения эквивалентны блокаде, устанавливаемой правительством против своего же собственного народа, и вред от нее столь же велик, как и от вражеской блокады. В табл. 4 приводятся данные о торговых ограничениях и экономическом росте восемнадцати развивающихся стран в 80-е годы - восьми стран с самыми низкими торговыми барьерами и десяти - с самыми высокими. Первые восемь в течение 80-х годов сократили и до того невысокий уровень импортных тарифов. В большинстве случаев они воздерживались и от применения контроля за валютными курсами, так что доходы черного рынка от нелегальной конверсии валюты либо совсем отсутствовали, либо были очень низкими. Следствием низких торговых барьеров стал значительный объем международной торговли по сравнению с другими странами сопоставимого размера, а темп роста среднедушевого национального дохода в этих странах в среднем составлял 5% на протяжении 1980 - 1990 гг. Теперь обратимся к десятке стран, имевших существенные ограничения внешней торговли. Ставки импортных тарифов в этих странах были больше 10% и в среднем в 4 раза выше, чем в государствах с небольшими ограничениями. В результате контроля за обменными курсами в шести из них (Иране, Бразилии, Бангладеш, Перу, Аргентине и Сьерра Леоне) плата за конвертацию валюты на черном рынке была чрезвычайно высока, составляя 50 и более процентов. В сравнении со странами сопоставимого размера, объем внешней торговли всех десяти государств был весьма невелик.

Значительный размер платы за конвертацию валюты на черном рынке свидетельствует о том, что страна имеет существенно ограничивший конвертацию валютный контроль. Источники: World Bank, World Tables, 1991 и World Development Report, 1992; International Monetary Fund, Government Finance Yearbook, 1989 - 90 В результате валовый внутренний продукт на душу населения в этой группе в течение 80-х годов остался в среднем неизменным, а в шести из них упал. Лишь две страны (Индия и Пакистан) смогли достичь темпов роста, не уступающих показателям стран с небольшими ограничениями на торговлю. Таким образом, в то время как страны с низкими ограничениями процветали, страны с высокими ограничениями переживали экономический застой. Среди непрофессионалов бытует мнение, что ограничения на импорт способствуют созданию рабочих мест. Однако прежде, чем обсуждать этот вопрос, полезно напомнить, что для благосостояния страны имеет значение не число рабочих мест, а объем производства, который выше в условиях свободной международной торговли. Действительно, в этом случае потребители могут приобрести товар у того продавца, который запрашивает самые низкие цены, а производители - продавать свои товары там, где они могут получить за него самые высокие цены. В результате растет благосостояние страны: собственники ресурсов производят, а потребители за свои деньги получают больше товаров и услуг. Если бы рабочие места были ключом к богатству, мы могли бы с легкостью создать любое их количество. Все были бы обеспечены работой, выкапывая ямы сегодня и закапывая их завтра, но при этом все были бы очень бедны, ибо такие рабочие места не создают товаров и услуг, на которые предъявляется спрос. Ограничения импорта могут увеличивать занятость в защищаемых отраслях. Однако это не означает, что они расширяют совокупную занятость. Импорт создает покупательную силу для экспорта. Поэтому когда, например, канадцы вводят тарифы, квоты и другие барьеры, ограничивающие способность иностранцев продавать свои товары в Канаде, они тем самым ограничивают способность иностранцев покупать канадские товары. Ведь если у иностранцев будет меньше возможностей продавать свои товары канадцам, то на руках у них окажется меньше канадских долларов, необходимых для приобретения канадских товаров. Следовательно, ограничения на импорт сокращают экспорт. Производство и занятость в экспортных отраслях снижаются, и их не могут компенсировать "спасенные" рабочие места в защищаемых отраслях. Дело в том, что ограничения на импорт отвлекают ресурсы из отраслей, где отечественные фирмы-производители имеют низкие издержки, и направляют их туда, где издержки высоки. В итоге больше внутренних ресурсов окажется задействованными в производстве товаров, которые канадцы делают плохо, и меньше - в изготовлении того, что они делают лучше других. Многие уверены в том, что для защиты местных рабочих от импорта товаров, произведенных с помощью дешевого труда, торговые ограничения уж точно необходимы. Этот взгляд также является ошибочным. Страны, вывозящие куда-либо товары, делают это для того, чтобы получать валюту, на которую можно там же и покупать. Они стремятся импортировать товары, которые относительно дешевы заграницей, и экспортировать те, которые относительно дешевы дома. Поэтому такие страны, как Канада и Соединенные Штаты импортируют трудоемкие товары: парики, ковры, игрушки, изделия ручных промыслов, стекло высокого качества и т.п. Они экспортируют зерно, продукты нефтехимии, новейшие компьютеры, самолеты и научные приборы... - то есть все то, что производится посредством высокопроизводительного труда, плодородной сельскохозяйственной земли и знаний - изобильных ресурсов Соединенных Штатов Америки и Канады. Несколько иначе происходит торговля между странами со сходным ресурсным потенциалом, например США и Канадой, которая имеет тенденцию становиться внутриотраслевой: машины за машины, пиво за пиво, сыр за сыр, мягкая древесина за твердую древесину. При внутриотраслевой международной торговле каждая из сторон специализируется на производстве определенных видов товаров, а затем с помощью обмена получает весь спектр товаров данной отрасли. Например, с недавнего времени Канада обеспечивает всю Северную Америку микроавтобусами Плимут Вояджер и Шевроле Лумина, производя по одному типу автомобиля на каждом заводе и ввозя из-за рубежа все остальные автомобили компаний "Крайслер" и "Дженерал Моторз". Тем самым в условиях свободной торговли американцы и канадцы получили доступ к широчайшей гамме автомобилей по ценам ниже, чем было бы возможно в противном случае. Почти 80% канадо-американской торговли является внутриотраслевой, и ожидается, что эта цифра в будущем будет расти. [Имеется еще одна важная группа доводов в пользу свободной торговли, которые не приводится авторами книги, может быть из-за ее лаконичности. Современная технология дробит производственный процесс на многочисленные мелкие части, каждая из которых наилучшим образом реализуется в какой-то отдельной стране. В результате исчезает понятие товара, произведенного в данной стране. (Можно говорить только о части стоимости данного товара, добавленной в данной стране.) Сторонники протекционизма уже не раз сталкивались с этим парадоксом, в частности на примере американского автомобильного рынка. Что надо защищать радетелям отечественной американской промышленности: американскую компанию "Форд", собирающую свои автомобили в Южной Корее, или японскую компанию Мицубиси, собирающую их в Америке? Притом, что обе компании используют для сборки огромное количество импортируемых товаров. Впрочем, защита национального рынка всегда была только ширмой, за которой скрывались чьи-то очень частные и очень корыстные интересы. - Прим. ред.] Когда страна имеет возможность приобрести товар у иностранцев дешевле, чем может произвести у себя, она выигрывает еще и благодаря использованию высвободившихся внутренних ресурсов для производства других товаров. Для иллюстрации рассмотрим некий предельный случай. Предположим, что иностранный производитель, который платит своим рабочим мало или совсем ничего, наподобие Санта-Клауса желает снабдить канадцев бесплатными зимними куртками. Имело бы смысл возводить тарифный барьер, чтобы воспрепятствовать их ввозу? Разумеется, нет. Те ресурсы, которые раньше использовались в производстве курток, теперь могут быть высвобождены для производства других товаров. Объем выпуска и доступность товаров увеличатся. И мы заключаем, что в возведении тарифных барьеров, препятствующих проникновению дешевых иностранных товаров, не больше смысла, чем в отказе от бесплатных курток доброго иностранца Санта-Клауса. Полезно также задать вопрос о том, почему "радетели рабочих мест" и защитники торговых ограничений международной торговли не выступают за тарифы и квоты, ограничивающие торговлю внутри страны? В конце концов, можно подумать обо всех потерянных рабочих местах, когда, например, провинция Онтарио ввозит лес и яблоки из Британской Колумбии, пшеницу из Саскачевана, а рыбу - из Новой Шотландии. Все эти продукты могли бы производиться в Онтарио. Тем не менее, жители Онтарио считают, что дешевле "импортировать" эти товары, чем производить их на своей территории. Онтарио выигрывает оттого, что использует свои ресурсы для производства и "экспорта" автомобилей. В свою очередь, продажа автомобилей создает покупательную способность, позволяющую жителям Онтарио "импортировать" товары, которые было бы относительно дорого производить у себя. Большинство канадцев признает, что свободная торговля между провинциями позволяет процветать каждой из них. Им ясно, что "импорт" из других провинций не ликвидирует рабочие места; он просто высвобождает рабочих для привлечения их в "экспортные" отрасли, где можно произвести более ценные товары и, следовательно, - получить больший доход. Причины выгодности международной торговли точно такие же, как и в торговле между разными провинциями. Если свободная торговля между десятью провинциями способствует их процветанию, то тоже можно сказать и о свободной торговле между странами мира. Но если торговые ограничения препятствуют экономическому процветанию, почему же так много стран прибегает к ним? Ответ на этот вопрос прост: это кому-то выгодно. Торговые ограничения выгодны производителям (и поставщикам их ресурсов) в ущерб потребителям. Как правило, представители производящих отраслей - предприниматели и рабочие - хорошо организованы и политически сильны, в то время как потребители разобщены. Группы, объединенные общими интересами, имеют больший политический вес - а значит, могут заполучить больше средств для избирательной кампании, а, значит, и голосов. Поэтому политики склонны прислушиваться к таким группам, и здравые экономические соображения проигрывают желанию одержать политическую победу.