

УДК 338
ББК 65.01
Т17

Редактор В. Потапов

Тамни Дж.

Т17 Как работает экономика: Что Rolling Stones, Гарри Поттер и большой спорт могут рассказать о свободном рынке/Джон Тамни; Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2017. — 274 с.

ISBN 978-5-9614-5981-4

У экономики есть свои законы и принципы. Автор этой книги, редактор Forbes Джон Тамни, рассказывает о них, не обременяя читателя сложной терминологией, графиками и статистическими выкладками. Вместо этого он использует увлекательные истории из мира большого спорта, кино, массовой культуры и шоу-бизнеса. На примере The Rolling Stones, Пэрис Хилтон и американского футбола рассказывает об удачных и неудачных системах налогообложения, с помощью фильмов «Крестный отец», «Клан Сопрано» и «Унесенные ветром» — о проблемах антимонопольных законов, а звезда баскетбола Леброн Джеймс помогает автору проиллюстрировать эффективность свободной торговли.

Книга увлекательно написана и вместе с тем очень информативна. Здесь объясняются многие экономические термины и понятия, знание которых поможет читателю ориентироваться в современной экономике.

УДК 338
ББК 65.01

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу tylib@alpina.ru

© John Tamny, 2015

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2017

ISBN 978-5-9614-5981-4 (рус.)
ISBN 978-1-62157-337-1 (англ.)

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Содержание

Предисловие Стива Форбса	9
Введение	19

ЧАСТЬ I

НАЛОГИ	23
--------------	----

Глава первая

Налоги — это цена, которую вы платите за вашу работу	25
---	----

Глава вторая

Облагая налогами корпорации, мы лишаем их будущего	33
--	----

Глава третья

Государство не в состоянии создать Интернет. И дополнительные рабочие места тоже	39
---	----

Глава четвертая

Дело в государственных расходах, а не в бюджетном дефиците!	47
---	----

Глава пятая

Прирост капитала — мечта, которая порождает инновации	55
---	----

Глава шестая

Лучший способ повысить общее благосостояние — отменить налоги на наследство	63
--	----

Глава седьмая

Материальное неравенство — это прекрасно 73

Глава восьмая

Держатели сбережений — главные благодетели экономики 87

Глава девятая

Создание рабочих мест требует регулярного
уничтожения рабочих мест..... 95

Глава десятая

Вывод: следует уничтожить американский налоговый кодекс..... 107

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ 113

Глава одиннадцатая

Иногда срывает и государственное регулирование 115

Глава двенадцатая

Антимонопольные законы: уничтожение перспективы 129

Глава тринадцатая

Вывод: не списывайте со счетов
бросивших учебу разносчиков прессы..... 141

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

ТОРГОВЛЯ 145

Глава четырнадцатая

«Дефицит торгового баланса» — наша награда
за ежедневные походы на работу 147

Глава пятнадцатая

Сравнительное преимущество:
мог ли Леброн Джеймс играть в НФЛ? 155

Глава шестнадцатая

Аутсорсинг: старо как мир, полезно для трудящихся 161

Глава семнадцатая

«Энергетическая независимость» парализует экономику.
«Глобальное потепление» — разрушительная теория..... 167

Глава восемнадцатая

Вывод: свободная торговля — путь к знаниям, свободе,
миру на Земле и большим доходам..... 177

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ**ДЕНЬГИ** 183**Глава девятнадцатая**

«Плавающие» метр и минута обернулись бы уродливыми домами,
пережаренными крылышками и медленными драфтами НФЛ..... 185

Глава двадцатая

Не дайте себя одурачить: изменение цен на компьютеры
и телевизоры ничего НЕ говорит о инфляции или дефляции..... 197

Глава двадцать первая

Настоящая инфляция — это обесценивание валюты.
Она отбрасывает нас в прошлое..... 209

Глава двадцать вторая

Если услышите, что кто-то предвидел «финансовый кризис»,
знайте — это ложь 225

Глава двадцать третья

Вывод: политикам, которые ничего не делают,
уготовано место в раю..... 239

Благодарности..... 249

Примечания..... 257

Предисловие Стива Форбса*

Вы держите в руках один из самых провокационных научных трудов по экономике со времен опубликованного в 1848 г. «Коммунистического манифеста» Карла Маркса и увидевшей свет в 1936 г. «Общей теории занятости, процента и денег» Джона Мейнарда Кейнса. Но если Маркс хотел уничтожить социальную основу свободного рынка, право собственности и минимальную роль правительства, то Джон Тамни хочет восстановить порядок вещей, существовавший до Великой депрессии прошлого века и двух мировых войн. Он хотел бы укрепить успешно действовавшие до этих катаклизмов XX века институты и механизмы развития экономической свободы и роста благосостояния. Если Кейнс желал, чтобы правительство, оперируя деньгами, процентными ставками, налогами и бюджетными расходами, управляло экономикой, как водитель управляет автомобилем (абсолютно недостижимая цель), то Тамни, напротив, предлагает сократить налоги, радикально упростить налоговое законодательство и позволить рынкам самим устанавливать процентные ставки (в этом случае Федеральная резервная система США в конце концов стала бы достоянием истории), ввести золотой

* Стивенсон «Стив» Форбс, младший (Malcolm Stevenson Forbes, Jr, род. в 1947 г.) — американский издатель, бизнесмен и политик. Главный редактор журнала *Forbes*. Дважды выдвигался кандидатом в президенты США от Республиканской партии.

стандарт для стабилизации финансов, положить конец любым действиям правительства по выведению экономики из кризиса и вообще свести его роль к минимуму, как задумывали изначально Отцы-основатели США.

Множество людей разделяют цели, которые ставит перед собой Тамни. Он начинает свою революцию во имя свободы, вводя в бой самое мощное оружие — свою книгу. Экономiku, которую принято считать сложной, запутанной, напичканной формулами наукой, которая открывает свои тайны только кучке высоколобых жрецов, вроде Джанет Йеллен* и Бена Бернанке**, Тамни превращает в предмет, понятный *любому из нас*. По существу Тамни делает для экономики то, что печатный станок Гутенберга сделал для Библии — она становится доступной, открытой для всех. Не менее важно и то, что он поступает как поступил Тототшка с Волшебником Изумрудного города, срывая завесу и изобличая мошенничества современной экономики.

Тамни понимает то, что понимают далеко не все: мы поднимаем свой уровень жизни, торгуясь друг с другом. Предположим, вы решили заняться выпечкой и продажей тортов. Вам нужно найти наиболее выгодное предложение, чтобы закупить ингредиенты, например, яйца, сахар, муку и сливки; необходимое оборудование, например, печь и холодильник; посуду, например, ложки и чашки, и так далее, и так далее. Каждый день в мире совершаются миллиарды подобных сделок. Если бы мы не заключали сделки друг с другом, мы бы до сих пор не выбрались из пещер.

Однако бартерный обмен — чрезвычайно громоздкий и неудобный способ осуществления сделок. Деньги превращают куплю и продажу товаров, услуг и финансовых инструментов в значительно более легкое дело. Деньги при этом так же необходимы, как номерок из гардероба в ресторане необходим, чтобы получить назад свое пальто. Именно деньги делают возможным широкомасштабное инвестирование, и только с помощью инвестирования можно добиться прогресса

* Джанет Йеллен (Janet Yellen; род. в 1946 г.) — американский экономист, глава Федеральной резервной системы США с 2014 г. (Здесь и далее подстраничные примечания сделаны редакцией.)

** Бен Бернанке (Ben Bernanke; род. в 1953 г.) — американский экономист, председатель совета управляющих Федеральной резервной системы США в 2006–2014 гг.

в улучшении уровня жизни для всех нас. А затрудняет процессы торговли и инвестирования финансовая нестабильность.

Пункт за пунктом Тамни с удовольствием опровергает пагубные стереотипы, устоявшиеся в современном обществе. Вот некоторые из них:

- Государство не производит материальные ценности. Чаще всего оно этому препятствует. Оно может взимать деньги, тратить их, перераспределять, но никогда не создает ресурсы.
- Реальной проблемой является не дефицит бюджета государства, а уровень расходов. Неважно, как эти расходы финансируются — за счет налогов, займов или резервов, создаваемых центробанками «из воздуха», — результат всегда один: эти деньги забирают у людей, которые их заработали. Как следствие, средства неизбежно растрачиваются попусту и используются неэффективно, а мы становимся от этого беднее. Вспомните известное высказывание Милтона Фридмана* о том, что он предпочел бы бюджет в триллион долларов с большим дефицитом сбалансированному бюджету в два триллиона долларов.
- Торговля всегда приносит пользу независимо от того, совершается ли сделка в пределах родного города, страны или за границей. Озабоченность экономистов и политиков международным торговым балансом — просто пагубная трата времени. Важно лишь, чтобы баланс сходился в глобальном масштабе. Если вы купите пару носков в Китае, а китайский торговец затем купит долю акций в США, экономисты тут же начнут волноваться по поводу торгового дефицита и баланса движения капиталов, хотя вы получили свои носки, а китайский предприниматель получил взамен финансовый актив. Каждая сторона что-то выиграла от этой сделки.
- Накопления — это хорошо. Большое значение имеет образование капитала путем личных накоплений и прибыли от бизнеса. Сторонники учения Кейнса** считают, что сбережения исчезают,

* Милтон Фридман (Milton Friedman; 1912–2006) — американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике, создатель теории монетаризма.

** Джон Кейнс (John Maynard Keynes, 1st Baron Keynes; 1883–1946) — английский экономист, основатель кейнсианского направления в экономической теории, один из основателей макроэкономики.

словно в бездонной пропасти, ничего не давая экономике. Глупость, справедливо замечает Тамни. Создатели капиталов — это герои, которые дают остальным возможность зарабатывать больше и покупать такие товары, как iPod, о которых люди понятия не имели, пока такие предприниматели, как Стив Джобс, не предложили их рынку.

- Прогресс требует уничтожать старое, чтобы прокладывать дорогу новому. Наглядный пример — конные экипажи и автомобили. А те из нас, кто вырос в мире печатных изданий, могли своими глазами и с самого начала наблюдать на примере Интернета то, что Йозеф Шумпетер назвал «креативным разрушением»*. В то же время Интернет позволил миллионам людей общаться между собой в реальном времени и создавать контент. Свободная журналистика, доступ к информации и возможность дискуссий распространены в наши дни, как никогда прежде. А это важнейшая составная демократии.

Инновации — это всегда неопределенность. Выяснить, что будет работать, а что нет, можно только на практике, экспериментальным путем. Тамни напоминает, что в США было более двух тысяч компаний, производивших автомобили. Представление о том, что экономика, управляемая мудрыми людьми в правительстве, может избежать взлетов и падений, периодов бума и периодов стагнации, несостоятельно в принципе. Хаос — неотъемлемая часть прогресса. Когда правительство не позволяет капиталу работать там, где для этого имеется наилучшая возможность, мы в итоге оказываемся беднее, чем могли бы быть.

Тамни бросает вызов множеству других распространенных заблуждений, утверждая, например, что отмена налога на наследуемое имущество (который якобы гарантирует, что деньги не будут концентрироваться в руках богатых людей) могла бы стать высокоэффективным инструментом перераспределения доходов. Еще одна парадоксальная мысль Тамни состоит в том, что перевод на аутсорсинг выгоден работникам.

* Йозеф Шумпетер (Joseph Alois Schumpeter; 1883–1950) — австрийский и американский экономист и социолог. Ввел в оборот термины «креативное разрушение» и «элитарная демократия».

А вот одна из идей, которая возмутит многих: стремление к энергетической независимости — пагубная политика. Если другие страны могут поставлять энергоносители по более дешевой цене, чем США, не нужно им мешать. Лучше направить капиталы, которые всегда в дефиците, на освоение новых отраслей. Англия еще в 1840-е гг., отменив налог на импорт продуктов, оставила попытки стать «продовольственно независимой». Людям понравилось, что еда стала дешевой, и Великобритания стала придерживаться этой политики. Это сделало ее одной из самых могущественных стран, оказывавшей помощь союзникам во времена двух мировых войн, несмотря на собственную зависимость от поставок продуктов из-за границы.

Книга Тамни также доступно объясняет, что такое инфляция и дефляция. Только наметку: инфляция — это не рост индекса потребительских цен. Равным образом падение цен тоже не всегда плохо, если это результат повышения производительности труда.

Как верно замечает Тамни, торговля — это не форма ведения войны. Наоборот, торговля создает условия для мирной жизни, устраняя барьеры между людьми (вам может не нравиться ваш сосед, но вам наверняка понравится продать ему что-нибудь) и делая нас всех богаче.

Пророки экономического апокалипсиса также представлены в этой книге в правильном свете. Никто не может детально предсказать будущую катастрофу, потому что нельзя знать наверняка, что предпримет тот или иной участник «игры». Возьмем финансовый кризис 2008–2009 гг. К тому времени уже лопнул ипотечный пузырь, созданный Федеральной резервной системой, проводившей политику слабого доллара, и американская экономика с трудом начала приспосабливаться к новым неблагоприятным условиям. Но что превратило внутренний американский кризис в потрясшую весь мир экономическую катастрофу, так это меры, принятые политиками Белого дома. В начале 2008 г. министерство финансов США и Федеральная резервная система оказали помощь кредиторам Bear Stearns, крупного, но едва ли игравшего такую уж большую роль инвестиционного банка с Уолл-стрит*. Затем были взяты под контроль правительственных

* Экстренная правительственная помощь проблемным банкам (bail-out activities) осуществлялась в виде предоставления кредитов и залогов, обеспеченных государ-

учреждений ипотечные агентства Fannie Mae и Freddie Mac. Все ожидали, что такую поддержку получит и банк Lehman Brothers, гораздо более влиятельный, чем Bear Stearns. Но правительство позволило ему обанкротиться. Позже Вашингтон пересмотрел свою политику и выделил большой кредит страховому гиганту AIG в обмен на 79,9% акций компании. На рынках началась паника, поскольку было неясно, что дальше предпримут власти. В последующие месяцы никто не понимал, кого правительство будет спасать, а кого оставит на произвол судьбы. Печально известная программа выкупа проблемных активов, по которой правительство навязало банкам долевыми инвестициями независимо от того, в каком они находились положении, только усугубила ситуацию. Затем последовали и другие ошибки, что привело нас к слабой экономике, которая до сих пор никак не может набрать полные обороты, и к правительству, обладающему огромной, блокирующей всякий рост властью. Никто не смог бы предвидеть этого во всех деталях. Как замечает Тамни, если бы Bear Stearns позволили обанкротиться, Lehman Brothers, вероятно, сумел бы выкарабкаться, хотя бы путем срочного слияния с другим банком.

Эта книга отличается еще и тем, что в ней отсутствуют все эти отупляющие жаргонизмы из книг по экономике. Здесь вы не найдете таких претенциозных или откровенно ошибочных экономических аксиом, как «предельная склонность к потреблению», «парадокс бережливости» (излюбленная и весьма вредная идея кейнсианцев о том, что сбережения мешают экономическому росту), «теория предельного продукта отдельно взятой фирмы», «неоптимальность конкурентного свободного ценообразования», «закон убывающей предельной полезности», «принцип акселерации», «предельная склонность к сбережению», «закон повышения (относительного) спроса» или «закон физического объема предельного продукта».

Тамни не завидует представителям «настоящей» науки, чем грешат большинство экономистов. Они одержимы математическими формулами и уравнениями, потому что хотят, чтобы у их дисциплины был престиж точной науки. Уравнения создают иллюзию скрупулезной

ственными облигациями, и выкупа проблемных ипотечных активов. Всего в рамках Плана спасения финансовой системы США (план Полсона) ФРС США предоставила банкам займы на сумму \$700 млрд.

точности, которой в принципе быть не может, когда речь идет о поведении людей.

В качестве примера давайте рассмотрим задачу из классического учебника, над которым многим из нас пришлось попыхтеть. Это восьмое издание «Экономики» Пола Самуэльсона*: «Если $C = a + bY = 200 + 2/3 Y$ и $I = \bar{I} = 100$, тогда $Y = C + I = 200 + 2/3 Y + 100$, получаем $Y = 900$. Теперь умножим \bar{I} на 10 и докажем, что Y увеличится на 30. Каким будет множитель? Почему? (Подсказка: Y — это выраженный в миллиардах долларов ЧНП**»).».

Только представьте, что человек получил Нобелевскую премию за подобное!

Тамни приводит замечательные примеры, иллюстрируя каждую свою мысль, и это также делает его книгу достойной того, чтобы стать классическим произведением, к которому будут обращаться еще очень долго. Людям всегда интересно послушать хорошо рассказанные истории о других и чему-то научиться из чужого опыта. Вы прочитаете о Джерри Джонсе и его, казалось бы, сумасшедшем решении приобрести футбольный клуб Dallas Cowboys — решении, польза которого сейчас кажется ясной как белый день, но в свое время высмеянном экспертами и умудренными опытом инвестиционными банками. Историй у Тамни много, а среди персонажей вы встретите Пэрис Хилтон, Ларри Кинга, основателя газеты USA Today Ала Нойхарта, Майкла Блумберга, Дж. К. Роулинг, Патрика Синьяна (Сун-Шионга), ставшего миллиардером благодаря своим достижениям в области борьбы с раковыми заболеваниями, и основателя спортивного канала ESPN Билла Расмуссена. В своих ярких зарисовках часто Тамни использует познавательные факты из мира спорта и кино, а также обращается к сюжету сериала «Аббатство Даунтон». Он рассказывает и о неудачах, потому что на них тоже можно кое-чему научиться, и приводит примеры как тех, кто полностью восстановился после поражения, так и тех, кто так никогда и не достиг успеха.

* Пол Самуэльсон (Paul Anthony Samuelson; 1915–2009) — американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике (1970 г.), автор книги «Экономика: вводный анализ».

** ЧНП, чистый национальный продукт (NNP, Net National Product) — совокупная рыночная стоимость всех товаров и услуг, произведенных внутри страны, за вычетом амортизации.

Экономика — не такая точная дисциплина, как физика, химия, биология или машиностроение. Тамни остроумно и совершенно обоснованно признает, что экономика — это наука о том, к чему стремятся люди, чтобы улучшить свое положение в жизни, как выразился Авраам Линкольн. Что ведет к исполнению этого врожденного желания к процветанию, а что мешает ему исполниться — вот что призвана узнать экономика, вот какие задачи она решает. Поезжайте в любую бедную страну, и вы увидите, какая мощная предпринимательская энергия кипит в ее жителях, которые торгуют везде — в лавочках на углу или просто сидя на улицах. Почему же вся эта деятельность не приводит к интенсивному экономическому росту? Потому что созданные правительствами барьеры, например, различные препятствия на пути к открытию легального бизнеса, обременительные налоги, недостаток основных прав собственности и угрожающе нестабильная валюта — все это встает на пути у простого человека. Тогда как настоящей ролью государства должно быть создание благоприятной среды, в которой взрослые люди, договорившиеся между собой, могут свободно заниматься коммерческой деятельностью, — далее от правительства требуется только одно: не мешать. Тогда придет и процветание.

Как это ни грустно, многие признанные экономисты и политические лидеры игнорируют эту важнейшую предпосылку или не хотят применять ее на практике. Международный валютный фонд, например, печально известен своей политикой девальвации валюты и повышения налогов. Оглянитесь вокруг, посмотрите на современный мир, и вы увидите, что везде правительства воздвигают чрезвычайно вредные для торговли структурные препятствия. В Японии, к примеру, вдвое повышают государственный налог на продажи и увеличивают и без того шокирующий уровень налогов с оборота с 30 до 37 процентов, что может привести к катастрофе. Стоит ли удивляться тому, что третья по величине экономика в мире вот уже двадцать лет пребывала в застое, а теперь в ней происходит спад?

Ломая распространенные стереотипы и объясняя читателям, что представляет собой современная экономика на самом деле, Тамни тем самым оказывает нам неоценимую услугу.

Прочитайте эту книгу. Усвойте ее основные выводы. А затем применяйте полученные знания, где только возможно. Вы не обязаны

соглашаться с каждым утверждением, чтобы понимать, что эта книга стоит в одном ряду с «Богатством и бедностью» и «Знанием и силой» Джорджа Гилдера*, «Экономикой в уме» Уоррена Брукса**, «Как устроен мир» Джуда Ванниски*** и книгами немногих других авторов, вносящих свой вклад в пользу свободы и цивилизации, предоставляющей шанс каждому.

* Джордж Гилдер (George Franklin Gilder; род. в 1939 г.) — американский инвестор, экономист, писатель.

** Уоррен Брукс (Warren T. Brookes; 1929–1991) — американский колумнист, журналист.

*** Джуд Ванниски (Jude Thaddeus Wanniski; 1936–2005) — американский журналист, экономист.

Введение

Макроэкономика — это тавтология и миф, к тому же миф опасный, поддерживающий иллюзию того, что процветание непременно связано с территорией, национальными валютами и государственными расходами.

Рувен Бреннер. Лабиринты процветания*

Относительно слабая экономика снизила уровень доверия американцев. Один из самых известных экономистов США то и дело повторяет, что в будущем нас ожидает только застой, потому что мы, по всей видимости, забыли, как двигаться вперед. Коротко говоря, теперь добиться экономического роста очень сложно¹.

К счастью, эта широко распространенная среди профессоров экономики точка зрения неверна. Экономического роста не только легко достичь, легко понять, как его достичь. В экономике нет никакой загадки. Она вокруг нас, повсюду: в фильмах и спортивных матчах, которые мы смотрим, в товарах, которые нам нравятся, в том, чем мы занимаемся каждый день.

Как ни странно, проблема заключается прежде всего в экономиках. Именно экономисты с помощью бесчисленного количества графиков, диаграмм, запутанных уравнений и невразумительных чисел превратили простые базовые факты, основанные на здравом смысле, в нечто пугающе непонятное.

* Рувен Бреннер (Reuven Brenner; род. в 1947 г.) — израильско-канадский экономист.

На самом деле нет ничего проще, чем предмет экономики, а следовательно, нет ничего проще экономического роста. Это особенно верно для США, государства, построенного иммигрантами и их потомками. Америка населена людьми, которые, мечтая о лучшей жизни, оставили насиженные места и отправились туда, где процветала личная и экономическая свобода. Предприниматели рискуют всегда, по определению, большой риск берут на себя и иммигранты. Когда в стране поселяются талантливые и предприимчивые люди со всего мира, неудивительно, что они делают ее богаче.

Еще одна черта, которая присуща нам и которая облегчает возможность экономического роста — дело в том, что наши желания не имеют пределов. Мы всегда хотим чего-то еще и, обменивая свой труд на еду, одежду и жилье, порождаем экономический рост, который сносит все препятствия на пути производства.

Однако, прежде чем человек сможет что-то купить, он сперва сам должен предложить нечто, имеющее ценность. Дорога к экономическому росту пролегает через стимуляцию *предложения*. Правительство может стимулировать его, снижая налоги и уменьшая законодательные, торговые и денежные препятствия на пути производства.

Налоги — это не что иное, как штраф за работу. Когда политики обсуждают повышение подоходных налогов, они на самом деле говорят о том, что собираются повысить для вас цену за возможность рано подниматься и работать весь день.

Законодательство — это тоже своего рода налог, влияющий на стоимость ведения бизнеса. Редко когда эти нормы помогают достичь поставленных целей, но кое-чего они все же добиваются — они душат экономику. Разнообразные государственные директивы и правила отнимают у рабочих и предпринимателей время и ресурсы, которые они могли бы потратить на производство необходимых на рынке товаров.

Торговля представляет собой простейшую из четырех основных составляющих экономического роста. Каждый из нас является свободным торговцем, ведь торговля — цель нашей работы. Мы каждый день ходим на работу потому, что хотим обладать множеством вещей, которых у нас нет. Государственные пошлины на импортируемые товары наказывают и нас с вами за работу, уменьшая наше желание работать.

Цель денег — упростить обмен товарами. Деньги сами по себе — это не стоимость. Это всего лишь единица измерения стоимости нашей работы и покупки товаров. Я не могу обменять свое умение писать на гамбургер в McDonald's. Средством обмена для всех производителей являются деньги. Это единица измерения, а она не может выполнять свои функции, если все время меняется. До 1971 г. американский доллар имел постоянную цену, привязанную к стоимости золота. Отвязав его от золота, мы отправили доллар — и всю нашу экономику — в бесконечную поездку по американским горкам.

В современном мире экономика стала чем-то пугающим. А так быть не должно. В повседневной жизни мы все занимаемся микро-экономикой, ведь нас окружают экономические задачи. Цель этой книги — пролить свет на логичные факты, не обремененные графиками и статистикой. Нет ничего легче для понимания, чем экономика. Она повсюду, куда ни посмотри.

ЧАСТЬ I

Налоги

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ГЛАВА ПЕРВАЯ

Налоги — это цена, которую вы платите за вашу работу

Заработная плата поощряет трудолюбие, которое,
как и всякое иное человеческое свойство,
развивается в соответствии с получаемым им поощрением.
*Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов**

В музыкальной индустрии имеется понятная каждому иерархия. В моем родном Лос-Анджелесе успех исполнителя проще всего оценить, если, конечно, не заглядывать в чарты журнала *Billboard*, по площадкам, на которых эта группа или певец дает концерты. Группы, которые только раскручиваются и еще не очень популярны, обычно играют в ночных клубах вроде Whiskey A Go Go. Следующим шагом может стать вмещающий пять тысяч человек зал Hollywood Palladium. Ну а по-настоящему успешные команды выступают в огромном спорткомплексе Staples Center.

Но даже такие арены, как Staples Center, не могут вместить армию фанатов самых популярных групп. Эти группы выступают на стадионах, от Rose Bowl в Пасадине до Coliseum в Лос-Анджелесе. «Роллинг

* «Исследование о природе и причинах богатства народов» (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*) — основной труд основоположника политической экономии шотландца Адама Смита (1723–1790)

Стоунз» — стадионная группа, и история их ошеломительного успеха кое-что объясняет нам в налогообложении. Налоги — это цена, которую назначают людям за то, что они работают, и которая влияет на то, где работает человек и работает ли вообще. Один из двух лидеров «Стоунз» Кит Ричардс писал в своей потрясающей автобиографии под названием «Жизнь»: «В начале 1970-х ставка налога на высокие доходы (в Великобритании) составляла 83%, а для инвесторов и получателей так называемых рентных доходов («непредвиденной прибыли») доходила до 98%. Это все равно что в открытую сказать человеку, что ему лучше уехать из страны»¹.

Это утверждение содержит в себе несколько экономических уроков. Например, если вы повысили цену на что-либо, не факт, что вы получите эти деньги. Автоконцерн General Motors мог бы повысить продажную цену на модель Chevrolet Malibu до ста тысяч долларов, но клиенты просто посмеялись бы над ними и пошли бы покупать «форды».

То же самое и с налогами. Политики могут повысить цену за право работать для своих граждан, но если она окажется слишком высока, граждане не потерпят, что их стригут, как овец, особенно если они хорошо обеспечены. Как и покупатели автомобилей, они просто отправятся в другое место. Ричардс и «Роллинг Стоунз» именно это и сделали.

«Мне кажется, что последнее, чего ждут от нас сильные мира сего, облагая нас непомерными налогами, это, что мы скажем: хорошо, тогда мы уедем. Присоединимся к тем, кто не платит вам налоги вообще. Такую вероятность они не учли. Но именно она придала нам сил, и мы выпустили альбом “Exile on Main St.”, который, возможно, оказался лучшим из всего, что мы делали. Они не верили, что мы можем продолжать свое дело за пределами Англии. Если честно, мы сами в этом сомневались. Мы не знали, сумеем ли, но что нам оставалось делать, как не попытаться? Сидеть в Англии и ждать, когда нам выдадут пенни с каждого заработанного нами фунта? Заканчивать карьеру мы не собирались. И мы собрались и поехали во Францию»².

Возможно, политическую верхушку Англии несколько подвело убеждение, что с людей можно требовать любую, какую только захотят, цену за право работать. Повышение этой цены

до 83% привело к тому, что британское налоговое ведомство не получило от «Роллинг Стоунз» вообще *ничего*.

Политики пытаются оправдывать высокие налоги, утверждая, что это коснется только самой высокооплачиваемой публики, которая вынесет такую нагрузку. Эту ложь постоянно подкрепляют абсурдным аргументом, что взимание самых высоких налогов с самых богатых людей — это справедливо. Это справедливо, утверждают они, когда те, кто больше зарабатывают, оплачивают большую часть налогового бремени. Увы, на деле все не так просто. Реальность такова, что прогрессивная шкала налогообложения в итоге оказывается наиболее несправедливой по отношению к налогоплательщикам с доходами среднего и ниже среднего уровня.

«Роллинг Стоунз» не всегда были *«теми самыми Роллинг Стоунз»*. В начале 1960-х гг., по воспоминаниям Ричардса, «бедность казалась нам постоянной и непреодолимой»³. Он пишет: «Я даже пытался вести записи, сколько мы заработали на концертах — каждый фунт, шиллинг и пенс. И часто записывал “0”, когда приходилось играть на крошечных выпускных вечерах в школах»⁴.

Большинство людей начинают свой жизненный путь отнюдь не с высоких ступенек социальной лестницы. Политики, которые во имя «справедливости» поднимают ставки налога для получателей высокого дохода, по сути предлагают стремящимся к успеху людям притормозить, ведь, если они достигнут цели, их ждет наказание. Но те, кто уже и так богат, могут нанять хорошего налогового бухгалтера, чтобы как-то перехитрить государство и избежать нелепых выплат, позволив себе двигаться дальше, как сделали «Стоунз».

Налоги — это не только цена, которую мы платим за нашу работу. Это еще и плата за продуктивное использование богатства. Политические лидеры Великобритании в 1970-е гг. вероятно забыли о том, что такое запись музыкального альбома. «Роллинг Стоунз» требовались звукорежиссеры, приглашенные музыканты и бэк-вокалисты, помощники и личные ассистенты, не говоря уже о поварах, водителях, пиар-менеджерах и многих других специалистах и компаниях, которые получают свою работу только в том случае, когда богатые люди имеют возможность задействовать свой капитал. Слишком высокие налоги привели к тому, что все эти должности у «Роллинг Стоунз» сначала заняли французы, а затем, когда они переехали

в Лос-Анджелес после выпуска двойного альбома «Exile on Main St.», американцы. Богатые люди отличаются высокой мобильностью, они могут использовать свой капитал там, где найдут для этого наиболее благоприятную среду. Когда правительство душист богатых слишком высокими налогами, самый большой удар приходится как раз по тем, кто не настолько богат.

Простительно думать, что люди из киноиндустрии готовы платить больше налогов. Голливуд практически единодушно разделяет либеральные политические взгляды, и знаменитости финансируют и поддерживают политиков, которые обещают еще больше повысить подоходный налог для них. Однако создатели фильмов весьма преуспели в том, чтобы находить лазейки и заниматься своим делом, платя налоги по низкой ставке. Обладатель двух «Оскаров», режиссер, сценарист и актер Бен Аффлек, убежденный либерал, поведал в конце 2013 г. в интервью *Los Angeles Times* о том, почему он собирается снимать фильм «Ночная жизнь» в штате Джорджия:

«Всегда ориентируешься на деньги. Ты сталкиваешься с ситуацией, когда нужно либо снимать там, где ты хочешь снимать, либо там, где ты не очень хочешь, но зато получишь три дополнительных недели съемок. Все упирается в то, что у тебя есть некая сумма на съемки фильма, а рамки бюджета в нашем бизнесе весьма узкие»⁵.

Аффлек не единственный, кто ищет возможность оптимизировать налоговые выплаты, прежде чем начать снимать кино. Крис Мур, продюсер серии фильмов «Американский пирог», в интервью газете *Los Angeles Times* обобщил все это следующим образом: «Если у вас есть сценарий фильма стоимостью \$100 млн с участием Брэда Питта, сначала вы сами обзвоните 15 кинокомпаний, а потом вам позвонит домой губернатор штата Айова и скажет: «Привет, сейчас я расскажу, почему этот фильм лучше будет снять у нас»⁶.

Актер Роб Лоу в своей автобиографии «Истории, которые я расскажу только друзьям» рассказал о съемочных группах, которым нужно было снять фильм. Он писал:

«Чтобы снять фильм, нужна целая армия. Отряд операторов, отряд осветителей, отряды костюмеров, парикмахеров, гримеров, художников,

техники, реквизиторы, монтировщики декораций, электрики; ответственные за спецэффекты, каскадеры, дублеры, бухгалтер; линейный продюсер, отвечающий за расписание и финансы; ответственные за питание группы на съемках, и команда ассистентов режиссера, этих «гестаповцев с рациями», которые по секундам отслеживают съемочный процесс»⁷.

Калифорния, традиционный центр киноиндустрии, управляется политиками, которые так и норовят залезть в карманы наиболее успешных жителей своего штата. Несмотря на то, что лучшие и ярчайшие представители шоу-бизнеса предпочитают жить и работать в Калифорнии, все же они частенько снимают фильмы за пределами Золотого штата. Как пишет газета *Los Angeles Times*, «количество снимаемых в Калифорнии высокобюджетных картин снизилось на 60% за последние 15 лет»⁸. Но больше всего беспокоит то, что от агрессивной налоговой политики штата по отношению к богатым людям страдают небогатые калифорнийцы.

Автор статьи в *Los Angeles Times* продолжает: «Наемный персонал Голливуда — электрики, плотники, поставщики питания и многие другие из тех, кто работает за кадром, — давно жалуются, что потеряли источники дохода из-за того, что другие штаты соперничают с Калифорнией за право снимать у себя фильмы, предлагая более привлекательные финансовые условия»⁹.

Богатые режиссеры, как и знаменитые рок-группы, могут себе позволить уехать в другое место, чтобы избежать уплаты слишком высоких налогов. Увы, этого нельзя сказать о работниках с невысокими зарплатами, которые страдают от последствий наивных попыток правительства «выжать» деньги из богатых.

На деле получается, что те, кто получает небольшие зарплаты, оказываются в выигрыше, когда у богатых остается больше доходов. Вам кажется это парадоксальным? Давайте вспомним Uber, популярный автомобильный сервис, заменяющий привычное такси. С помощью одного клика в приложении на вашем смартфоне вы получаете мгновенную информацию о том, сколько машин находится сейчас поблизости и сколько вам придется ждать. Еще один клик — и вы можете подыскать себе внедорожник, лимузин или компактный седан. Стоимость поездки и чаевые водителю автоматически списываются

с вашей кредитной карты. Никаких суетливых вызовов машины, никакого копания в бумажнике или подсчета чаевых.

Жители мегаполиса только пожмут плечами — они всегда могут просто выйти на улицу и найти такси на любой вкус. Но если вы живете в тихом пригороде или небольшом городке, Uber — это просто мечта. До появления этого сервиса нужно было звонить в такси, общаться с неприветливым диспетчером, который никогда точно не знает, когда приедет ваше такси и приедет ли вообще. С Uber такое невозможно.

Говорят, что капитализм никогда не дискриминирует по цвету кожи. Однако водители такси, случается, проезжают мимо чернокожих клиентов, которые ловят машину на улице. А вот водители Uber приезжают независимо от того, к какой расе вы принадлежите. Больше того, водители и пассажиры могут оценивать друг друга. Если вы остались недовольны поездкой: машина была грязной; водитель не включил кондиционер в жаркий день; слишком громко играла музыка — вы можете поставить водителю низкую оценку. Если низких оценок накопится слишком много, этот водитель будет исключен из сервиса Uber¹⁰.

По такому же принципу пассажир, который постоянно грубит водителям, мусорит или пачкает автомобиль, или предъявляет водителю неадекватные требования, может получить плохую оценку от водителя. Uber может «уволить» клиента, который создает проблемы водителю, напомнив таким образом, что капитализм — это улица с двусторонним движением.

В декабре 2011 г., всего через 18 месяцев после запуска Uber, его основатель Трэвис Каланик объявил, что основатель Amazon.com Джефф Безос и еще несколько инвесторов готовы вложить \$32 млн в молодую компанию¹¹. При чистой прибыли около \$30 млрд¹² Безос в состоянии отдавать, как 10, так и 50% своего дохода правительству. Но дело, конечно, не в этом, а в том, что не существует такого явления, как неиспользуемый капитал. Количество водителей Uber постоянно растет, что свидетельствует о том, сколько всего нового может создать Безос, если позволить ему сохранять свои деньги. Облагая богатых налогами, правительство уменьшает возможности инвестиций в новые проекты, которые позволяют разбогатеть новым людям и открывают перед ними новые перспективы.

Скептикам не нужно далеко ходить за примерами: достаточно взглянуть на компанию Apple. В 1970-х исключенный из колледжа Стив Джобс готов был буквально взорваться от переизбытка идей. Но он ничего бы не добился, не имея капитала. Венчурный капиталист Артур Рок вложил в Apple \$57 600, ну а остальное вы знаете¹³.

Джобс на время покидал компанию, вернулся в 1997 г., после чего начались его великие инновации. От iPod к iPhone и iPad, революционные идеи Стива Джобса коренным образом изменили то, как люди покупают музыку, говорят по телефону и пользуются компьютером. Акции компании закономерно взлетели, когда Джобс взял в свои руки управление всеми этими захватывающими технологическими новинками, и теперь Apple может претендовать на статус самой дорогой компании в мире.

Завистники могут ответить, что Джобс изобрел всего лишь игрушки для развлечения праздной публики, что Apple нанимает высококвалифицированную техническую элиту, а выгоду от вновь растущего курса акций получает пресловутый «1%» бенефициаров. Ни одно из этих утверждений не выдерживает критики, но давайте посмотрим, как взлет компании Apple подтверждает несправедливо осуждаемую теорию «просачивающейся по швам экономики»*. Энрико Моретти, экономист из Калифорнийского университета в Беркли, в своей книге «Новая география рабочих мест» объясняет, что более 12 000 сотрудников Apple в калифорнийском городе Купертино — это только начало вклада компании. Благодаря успеху Apple, пишет Моретти, еще как минимум 60 000 человек получили работу. «Причина процветания Кремниевой долины — это работники сферы хай-тека, а доктора, юристы, строители и инструкторы по йоге — это уже *результат*»¹⁴.

Слава богу, что Артур Рок сумел сохранить значительную часть своих сбережений! Основная мысль этой книги заключается в том, что компании и рабочие места, которые они создают, — всегда результат инвестирования. Деньги не бывают невостребованными, это прописная истина экономики: чем меньше правительство облагает

* «Просачивающаяся по швам экономика» (trickle-down economics) — одна из идей «рейганомики», экономической доктрины президента США Рональда Рейгана (1981–1989). Согласно ей, блага от снижения налогов для богатых «просачиваются» к бедным. Сторонники этого подхода утверждают, что снижение налогов для богатых стимулирует приток инвестиций в производство, экономический рост и как следствие рост зарплат.

налогами тех, чьи прибыли можно заставить работать, тем вероятнее они захотят инвестировать их в то, что создаст дополнительные рабочие места. По определению, именно богатые люди имеют те «избыточные» средства, которые ищет следующий Стив Джобс. Правительство может навязать богатым высокие налоги во имя справедливости, но эта «справедливость» обернется ущербом для экономики в целом и для всех тех, кто пока не богат.