

ВСЕМИРНЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР  
ПРОДАНО СВЫШЕ 1 МЛН ЭКЗЕМПЛЯРОВ

# ЭКОНОМИКА

за

# ОДИН УРОК

ЛУЧШИЙ СПОСОБ ПОНЯТЬ

## ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

ГЕНРИ ХАЗЛИТТ

# Генри Хазлитт

## Экономика за один урок

*Текст предоставлен издательством*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=55045832](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55045832)*  
*Экономика за один урок: Вильямс; Москва; 2015*  
*ISBN 978-5-8459-2023-2*

### Аннотация

«Великолепное исполнение. Он говорит о том, о чем нужно говорить, и делает это с завидной смелостью и прямотой. Я не знаю никакой другой книги, по которой смысленный обыватель смог бы выучить фундаментальные экономические истины за такое короткое время». *Ф.А. Хайек, лауреат Нобелевской премии по экономике 1974 года* «Если бы за ясное экономическое мышление давали Нобелевскую премию, книга мистера Хазлитта стала бы достойным ее обладателем... Подобно хирургу, он хладнокровно и беспристрастно удаляет большинство заблуждений, которыми обросли наши экономические провалы последних лет». *Джон У. Хейнс, бывший первый заместитель министра финансов США* «Он один из тех редких экономистов, которые действительно умеют писать». *Г.Л. Менкен*

# Содержание

Предисловие к новому изданию	6
Предисловие к первому изданию	8
Ждем ваших отзывов!	13
Часть I. Урок	14
Глава 1. В чем же состоит урок	14
2	17
3	19
Часть II. Практическое применение урока	21
Глава 2. Разбитое стекло	21
Глава 3. Благословение разрушением	24
Глава 4. Общественные работы – увеличение налогов	33
2	38
3	41
Глава 5. Налоги мешают производству	43
Глава 6. Кредиты искажают структуру производства	47
2	54
3	58
Глава 7. Проклятие машин	60
2	66
3	72
4	75

Глава 8. Схемы распределения занятости	78
Конец ознакомительного фрагмента.	79

**Генри Хазлитт**

# **Экономика за один урок**

© Издательский дом «Вильямс», 2015

© Henry Hazlitt, 1962, 1979, Harper & Brothers, 1946, 1998

# Предисловие к новому изданию

ПЕРВОЕ ИЗДАНИЕ *Экономики за один урок* появилось в 1946 году. Книга была переведена на восемь языков и неоднократно переиздана в мягком переплете. В издании 1961 года появилась новая глава о регулировании арендной платы. (В первом издании эта проблема рассматривалась в контексте общегосударственного регулирования цен.) Кроме того, второе издание было дополнено обновленными статистическими данными и новыми примерами.

Все остальное вплоть до настоящего времени было сохранено в первоизданном виде, в основном, потому, что в изменениях не было необходимости. Эта книга была написана для того, чтобы подчеркнуть основные экономические истины и проблемы, возникающие в случае пренебрежения первыми, а не для того, чтобы оценить ущерб, нанесенный отдельным законопроектом. Хотя приведенные мной примеры взяты преимущественно из истории Соединенных Штатов Америки, тот вид государственного вмешательства, который стал причиной моей глубокой печали, был принят на вооружение большинством правительств мира. Поэтому для многих зарубежных читателей мой рассказ может показаться точным описанием экономической политики правительств их стран.

Тем не менее я считаю, что по прошествии тридцати лет

книга нуждается в глубоком пересмотре. Кроме обновления статистических данных и наглядных примеров, я написал совершенно новую главу о регулировании арендной платы, поскольку дискуссия 1961 года с позиции дня сегодняшнего выглядит несколько неадекватной. Также я написал новую заключительную главу «Урок после тридцати лет», в которой постарался показать, почему этот урок необходим сегодня больше, чем когда-либо.

Г. Х.

Уилтон, штат Коннектикут, США

Июнь 1978 года.

# Предисловие к первому изданию

ЭТА КНИГА ПРЕДСТАВЛЯЕТ собой анализ экономических заблуждений, которые настолько распространились, что едва не стали новыми общепринятыми истинами. Единственным, что смогло помешать этому, была их внутренняя противоречивость, которая разъединила сторонников всех этих лжеучений на сотни различных «школ». Ведь невозможно постоянно ошибаться в том, что касается действительности. Правда, различия между упомянутыми школами состоят лишь в том, что некоторые из них раньше других осознали абсурдность своих убеждений и начинали действовать вопреки своим прошлым взглядам. Они отказываются от ошибочных истин или считают их последствия менее тревожными и странными, чем те, на которые указывает им здравый смысл.

В данный момент в мире нет ни одного правительства, чья экономическая политика не подвергается воздействию некоторых из этих заблуждений, если вообще не диктуется ими. Наверное, самый короткий и самый надежный путь к пониманию экономики лежит через анализ данных заблуждений, особенно того главного заблуждения, из которого вытекают все остальные. Именно такой анализ вы найдете в этой книге (и в ее несколько амбициозном и воинственном названии).

Моя книга – это, прежде всего, попытка обратить внима-



ние читателя на проблему. Я не претендую на оригинальность изложенных в ней идей. Скорее, я стараюсь показать, что многие идеи, рекламируемые сегодня как блестящие нововведения и величайшие достижения, в действительности являются не чем иным, как повторением старых ошибок и очередным доказательством той истины, что человек, который забывает свое прошлое, обречен пережить его вновь.

Я считаю, что данный труд однозначно относится к «классическим», «традиционным» и «ортодоксальным». По крайней мере, этими эпитетами его, несомненно, наградят те, чьи софизмы стали объектом моего детального рассмотрения. Но громкие прилагательные не отпугнут пытливый ум, цель которого – докопаться до истины. Он не будет постоянно выискивать революции и «свежие начала» в экономической мысли. Конечно, он будет внимать как новым, так и старым идеям, но он не поддастся весьма беспокойной и показной страсти нововведений и оригинальности. Как отметил Моррис Р. Коген: «Мнение, будто можно не считаться с взглядами прежних мыслителей, неизбежно лишает нас всякой надежды на то, что наша собственная работа будет представлять для будущих поколений хоть какую-нибудь ценность»<sup>1</sup>.

Поскольку моя работа носит описательный характер, я не прибегал к подробному рассмотрению (за исключением немногочисленных сносок и цитат) идей других авторов. Это неизбежно, когда пишешь работу в области, где заняты одни

---

<sup>1</sup> *Reason and Nature* (1931).

из самых выдающихся умов мира. Но, по крайней мере, трем из них я обязан так сильно, что просто не могу их не упомянуть. Я выражаю свою величайшую благодарность Фредерику Бастиа за его труд *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*, в котором я нашел идеи относительно структурной базы, на которой построена моя книга. С момента написания упомянутой работы прошло более ста лет. Фактически *Экономику за один урок* можно рассматривать как модернизацию, продолжение и обобщение примененного в памфлете Бастиа подхода. Также я признателен Филиппу Уикстиду. Главы о зарплате и заключительную главу я написал под влиянием его работы *Commonsense of Political Economy*. Я искренне благодарен Людвигу фон Мизесу. Чтобы не перечислять все, чем в целом обязана моя книга его работам, отмечу лишь особое влияние его трудов о распространении денежной инфляции.

Мне кажется, что при анализе заблуждений упоминать какие-либо имена будет менее целесообразно, чем сейчас, во время раздачи благодарностей. В противном случае мне следовало бы дать справедливую оценку работам каждого критикуемого автора с приведением цитат, уточнением тех или иных моментов, указанием всех сделанных оговорок, перечислением свойственных им неясностей и противоречий и т. д. Я надеюсь, что вы не слишком разочаруетесь, если не увидите на страницах моей книги таких имен, как Карл Маркс, Торстейн Веблен, Мейджор Дуглас, Лорд Кейнс, профессор Алвин Хансен и других. Цель моей книги – не изоб-

личить конкретные ошибки некоторых авторов, но развеять экономические заблуждения в их самой распространенной и влиятельной форме. В любом случае, достигнув определенного уровня в развитии, заблуждения становятся народными. Едва различимые отличия и неясности, которые можно найти в трудах экономистов, ответственных за их распространение, со временем исчезают. Теория упрощается, и софизм, который мог быть похоронен под различными оговорками, двусмысленностями или математическими уравнениями, выходит на поверхность. Надеюсь, меня не обвинят в предвзятости на том лишь основании, что в моей интерпретации общепринятая теория не отображает в точности ту, что была представлена Лордом Кейнсом или любым другим автором. Я рассматриваю взгляды, которых придерживаются влиятельные политические группы и которыми руководствуются члены правительств, и мне малоинтересна история их происхождения.

Надеюсь, меня простят за то, что в книге очень мало ссылок на статистические данные. Попытка подтвердить статистику последствия введения пошлин, регулирования цен, инфляции и контроля над такими товарами, как уголь, каучук и хлопок, привела бы к непомерному увеличению объема книги. Кроме того, будучи по совместительству журналистом, я знаю, как быстро устаревают статистические данные и как быстро их вытесняет новая, более современная, информация. Тем, кого интересует конкретная экономиче-

ская проблема, я советую изучить развернувшиеся вокруг них «реалистические» дискуссии. В свете понимания принципов, на которых основывается то или иное явление, вам не составит труда подогнать под них регулярно обновляемую статистику.

Я постарался сделать данную книгу максимально простой и по мере возможности освободил ее от необязательных технических деталей с тем, чтобы она была понятна даже читателям, которые не очень хорошо разбираются в экономике.

Несмотря на то что книга изначально писалась как одно целое, три ее главы уже вышли отдельными статьями, и я хочу поблагодарить главных редакторов журналов *New York Times*, *American Scholar* и *New Leader* за предоставленный материал. Я выражаю искреннюю благодарность профессору фон Мизесу за чтение рукописи этой книги и его бесценные советы. Вся ответственность за озвученные в книге мнения, несомненно, лежит на мне.

Г. Х.

Нью-Йорк

25 марта 1946 года

# **Ждем ваших отзывов!**

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик и комментатор. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересно услышать и любые другие замечания, которые вам хотелось бы высказать в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо либо просто посетить наш Web-сервер и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится или нет вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Посылая письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также ваш обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию последующих книг. Наши координаты:

Е-mail: [info@williamspublishing.com](mailto:info@williamspublishing.com)

WWW: <http://www.williamspublishing.com>

Информация для писем:

из России: 115419, Москва, а/я 783

из Украины: 03150, Киев, а/я 152

# Часть I. Урок

## Глава 1. В чем же состоит урок

ЭКОНОМИКА БОЛЬШЕ, ЧЕМ какая-либо другая из известных человеку наук, подвержена воздействию заблуждений. И это не случайно. В ней, как и во всех остальных дисциплинах, есть свои сложности, но их многократно усиливает фактор, несущественный, скажем, для физики, математики или медицины. Это преследование корыстных целей. Как мы вскоре увидим, каждая группа, наряду с экономическими интересами, идентичными экономическим интересам других групп, может иметь свои собственные стремления, абсолютно противоположные чаяниям остальных. Тогда как одни меры в долгосрочной перспективе приносят пользу всем группам, другие меры приносят пользу лишь одной и причиняют ущерб остальному населению. Группа, которой такая политика выгодна, начинает приводить убедительные и настойчивые доводы в ее пользу. Они нанимают лучшие умы, чтобы те всецело посвятили себя доказательству необходимости им точки зрения. В итоге общественность либо убеждается в обоснованности их точки зрения, либо настолько запутывается, что вообще теряет способность ясно мыслить.

Вдобавок к преследованию корыстных целей, есть еще один фактор, ежедневно порождающий все новые экономические заблуждения. Он заключается в устойчивой тенденции видеть только немедленные результаты конкретных действий (или их влияния) на отдельную группу населения и не замечать их возможных долгосрочных последствий не только для этой группы, но и для общества в целом. Данный фактор есть пренебрежение побочными следствиями.

Именно в этом и заключается различие между умелым и неумелым управлением экономикой. Плохой экономист видит только то, что сразу бросается в глаза; хороший смотрит вглубь. Плохой экономист учитывает только прямые результаты предлагаемого курса; хороший изучает долгосрочные и побочные эффекты. Плохой экономист видит только то влияние, которое данная мера оказывает или окажет на отдельную группу; хороший сделает все, чтобы узнать, как она отразится на обществе.

Различие может показаться очевидным. Предусмотрительное изучение всех последствий осуществления той или иной политики для всего общества выглядит прописной истиной. Неужели каждый из нас из собственного опыта не знает, что потакание желаниям, такое радостное вначале, в итоге приводит к разрушительным последствиям? Неужели ребенок не знает, что если он объестся конфет, ему будет плохо? Неужели парень, который напивается на вечеринке, не знает, что на следующее утро он проснется с отвратитель-

ным чувством в желудке и ужасной головной болью? Неужели алкоголик не знает, что он разрушает печень и укорачивает себе жизнь? Неужели донжуан не знает, что он постоянно подвергает себя всевозможным рискам – от шантажа до болезни? И наконец, неужели тунеядец и мот не знают, что, живя на широкую ногу, они неумолимо загоняют себя в долги и бедность?

Но когда мы попадаем в область государственной экономики, мы забываем об этих истинах. Есть «умники», которых называют блестящими экономистами, хотя они высказываются против сбережений и рекомендуют расточительство в государственных масштабах как один из факторов экономического процветания. Когда кто-то обращает их внимание на последствия, к которым в перспективе могут привести их советы, они бездумно отмахиваются: «В долгосрочной перспективе мы все мертвы». И столь плоский афоризм цитируют как потрясающую эпиграмму и образец зрелой мудрости.

Вся трагедия в том, что мы *уже* испытываем долгосрочные последствия политики далекого или недавнего прошлого. Сегодня – это то завтра, о котором вчера так легкомысленно отзывался плохой экономист. Отдаленные последствия некоторых мер экономической политики могут стать очевидными уже через несколько месяцев. Другие результаты могут оставаться в тени в течение нескольких лет. Но есть среди них и такие, которые могут проявиться лишь спустя десятилетия. Как бы там ни было, все эти отдаленные по-



следствия изначально заложены в предпринимаемых правительством мерах, как курица пребывает в яйце, а цветок – в семечке.

Таким образом, всю экономику можно охватить в одном уроке, а сам этот урок можно сократить до одного предложения. *Искусство экономики состоит в изучении не только немедленных, но и долгосрочных последствий всех действий и мер и в определении этих последствий не только для одной группы, но для всего населения.*

## 2

Девять десятых всех заблуждений, приносящих огромный вред экономике, исходят из неспособности усвоить данный урок. Все они происходят от одного из двух (или сразу обоих) основных заблуждений: рассмотрения одних лишь краткосрочных последствий той или иной меры или законопроекта или рассмотрения его последствий только для определенной группы населения в ущерб остальным.

У этого заблуждения есть противоположность – изучение правительственных мер только с точки зрения их долговременных последствий для общества в целом. Такую ошибку часто совершают последователи классической школы. Она является результатом некоторой бессердечности по отношению к судьбе ряда групп, принимающих на себя немедленные отрицательные последствия деятельности, которая в

долгосрочной перспективе кажется весьма выгодной.

Но сегодня очень немногие совершают эту ошибку. В основном, этим грешат отдельные профессиональные экономисты. Более распространенным заблуждением, которое вновь и вновь всплывает в повседневных разговорах на экономические темы, ошибкой, которая красной нитью проходит через тысячи политических выступлений, и центральным софизмом Новой экономики является усиленное внимание к краткосрочным результатам введения той или иной политики для отдельных групп и пренебрежение или недооценка долговременных последствий для общества в целом. «Новые» экономисты тешат себя мыслью, что их открытия являются огромным и почти революционным достижением на фоне методов работы «классических», или «ортодоксальных», экономистов. Хотя сами они, не придавая значения или пренебрегая долговременными последствиями своих действий, совершают еще более серьезную ошибку. В своем педантичном и обстоятельном исследовании отдельных деревьев они не замечают леса. Их методы и выводы часто крайне реакционны. Иногда они сами удивляются тому, насколько созвучны их идеи взглядам меркантилистов XVII века. Они повторяют старые ошибки (или повторили бы, если бы не были настолько непоследовательными) классических экономистов, от которых, как мы надеялись, последние навсегда нас избавили.

К сожалению, плохие экономисты преподносят свои заблуждения эффективнее, чем хорошие экономисты – свои истины. Мы часто сетуем на то, что демагог говорит более убедительно, продвигая нелепые идеи, чем честный человек, раскрывающий их абсурдность. Причина этого явления известна. Дело в том, что демагоги и плохие экономисты говорят полуправду. Они рассуждают о немедленных последствиях предлагаемых шагов или их последствиях для отдельных групп. Поэтому их трудно уличить во лжи. В таких случаях нужно доказать, что предлагаемые меры будут иметь длительные и нежелательные последствия или что они будут выгодны только одной группе населения, а остальным нанесут вред. Нужно дополнить и исправить полуправду недостающей половиной. Однако рассмотрение долгосрочных последствий предлагаемых мер для всех групп населения нередко требует развития длинной, сложной и скучной логической цепи. Большинство слушателей не смогут угнаться за ходом рассуждений. В итоге эти рассуждения им наскучат, и они потеряют к ним всякий интерес. Плохие экономисты используют умственную слабость и лень, чтобы убедить аудиторию в отсутствии необходимости даже попытки анализа их рассуждений, не говоря уже об их объективной оценке, поскольку это всего лишь «классицизм», или «по-

литика невмешательства», или «капиталистическая апология», или любое другое ругательство, которое может показаться им уместным.

Итак, мы сформулировали сущность урока и заблуждений, которые мешают его усвоению. Но данный урок не утвердится в сознании, а заблуждения так и останутся нераскрытыми, если все это не будет показано на примерах. Благодаря примерам мы сможем разобраться не только в элементарных, но и в достаточно сложных и запутанных экономических проблемах. С их помощью мы научимся выявлять самые грубые и очевидные, а после замысловатые и неуловимые заблуждения, и затем попробуем уклоняться от них.

К этому мы сейчас и приступим.

# **Часть II. Практическое применение урока**

## **Глава 2. Разбитое стекло**

**ДАВАЙТЕ НАЧНЕМ** с самого простого примера – разбитого оконного стекла.

Юный хулиган бросает камень в окно пекарни. Из нее выбегает взбешенный владелец, но мальчишки тем временем уже и след простыл. На месте происшествия собираются прохожие и с тихим удовольствием глазают на зияющую в окне дыру и разбросанные по хлебу и пирогам осколки. Вскоре у них возникает желание пофилософствовать. И тут появляется несколько человек, которые так и норовят напомнить остальным и пекарю в том числе, что у этой беды есть положительная сторона. Разбитое стекло дает работу стекольщику. Взяв эту мысль за основу, они детально ее обдумывают. Сколько стоит новое оконное стекло? Двести пятьдесят долларов? Спору нет, приличная сумма. Но если бы стекла никогда не бились, чем бы тогда занимались стекольщики? Итак, у стекольщика появятся дополнительные 250 долл. Он что-то на них купит. Продавец, который, в свою очередь, получит эти 250 долл., тоже их потратит. И так до беско-

нечности. Выходит, что разбитое окно будет способствовать распределению денег и занятости между постоянно расширяющимся кругом лиц. Если продолжать вести рассуждения в том же духе, можно прийти к выводу, что юный хулиган, разбивший камнем стекло, выступает, скорее, благодетелем, чем угрозой обществу.

Теперь давайте посмотрим на случившееся с другой стороны. По крайней мере, в первом своем выводе прохожие были правы. Этот мелкий акт вандализма действительно даст работу стекольщику. Узнав об этом инциденте, он почувствует не больше сожаления, чем владелец похоронного бюро при известии о чьей-то смерти. Но ведь владелец пекарни теряет 250 долл., которые он, возможно, собирался потратить на новый костюм. Ему придется отказать себе в этом костюме (или другой равноценной потребности или предмете роскоши), поскольку ему нужно будет заменить разбитое стекло. Вместо стекла и 250 долл. у него будет только стекло. Если он собирался купить костюм вечером того же дня, то вместо стекла и костюма ему придется довольствоваться стеклом и отсутствием костюма. Если считать, что пекарь – равноправный член общества, то можно сказать, что после этого инцидента общество стало беднее на один костюм.

Короче говоря, прибыль стекольщика является не чем иным, как потерей портного. Не было создано никакой новой «занятости». Прохожие рассмотрели последствия развернувшихся событий только для двух участников процесса:

для пекаря и для стекольщика. Они не учли позицию предполагаемого третьего участника – портного. И забыли они о нем только потому, что он не принимал непосредственного участия в происшедшем. Пройдет день или два, и они увидят новое окно. Но они уже никогда не увидят новый костюм. Большинство обывателей склонны замечать только то, что видно невооруженным глазом.

# Глава 3. Благословение разрушением

ИТАК, С РАЗБИТЫМ стеклом мы разобрались. Элементарное заблуждение. Кажется, любой смог бы развенчать его, если бы немного поразмыслил. Однако именно заблуждение о разбитом стекле с сотнями его разновидностей является самым стойким в истории экономики. Сегодня оно распространено шире, чем когда-либо. Изо дня в день оно официально тиражируется и утверждается штурманами промышленности, представителями торговых палат, лидерами профсоюзов, авторами известных изданий, корреспондентами газет, теле- и радиокомментаторами, эрудированными статистиками и профессорами экономики ведущих университетов. И все они в один голос рассуждают о преимуществах разрушения.

Хотя некоторые из них считают ниже своего достоинства говорить об экономических выгодах незначительного вредительства, в разрушениях громадных масштабов они видят практически безграничные выгоды. Они заверяют, что с точки зрения экономики лучше пребывать в состоянии войны, чем в состоянии мира. Они видят «чудеса продуктивности», для достижения которых нужно развязать войну. Они представляют, как «накопленный» или «усиленный» спрос приведет мир к процветанию. В Европе после Второй мировой войны они, прыгая от радости, подсчитывали дома и города,



от которых не осталось камня на камне и которые «нужно было заменить». В Америке они подсчитывали непостроенные дома, недоставленные чулки, изношенные автомобили и шины, устаревшие радиоприемники и холодильники. Результаты их подсчетов приводили в ужас.

А ведь все это было не что иное, как уже знакомое нам заблуждение о разбитом стекле, измененное до неузнаваемости новыми одеждами и новыми масками. И на этот раз оно было подкреплено целым рядом родственных ему заблуждений. Произошла банальная подмена понятий *потребности* и *спроса*. Чем разрушительнее и опустошительнее война, тем выше послевоенная потребность. Несомненно. Но ведь потребность – это еще не спрос. Экономический спрос предполагает наличие не только потребности, но и соответствующей покупательной способности. Сегодняшние потребности Индии многократно превышают потребности Америки. Но ее покупательная способность и, следовательно, возможности для появления «новых компаний» несравнимо меньше.

Упустив это из виду, мы можем породить еще одно заблуждение, за которое часто хватаются сторонники заблуждения о разбитом стекле. Они думают о «покупательной способности» как об определенном количестве денег. Сегодня, чтобы добыть денег, можно просто запустить печатный станок. Фактически, если бы товар измерялся только в денежном эквиваленте, печатание денег стало бы крупнейшей отраслью мировой промышленности. Однако увеличение де-

нежной массы ведет к обесцениванию денег. А чем дешевле становятся деньги, тем выше растут цены. Однако большинство потребителей настолько непреклонны в своем убеждении относительно связи между количеством денег и богатством, что с увеличением денежной массы они действительно начинают чувствовать себя богаче, хотя в товарном выражении уже не могут купить того, что раньше. Большинство «великолепных» экономических показателей, в свое время отнесенных к заслугам Второй мировой войны, на самом деле стали результатом инфляции военного времени. С помощью инфляции такого «роста» можно достичь и в мирное время. К теме призрачности денег мы вернемся немного позже.

Заблуждение об «усиленном» спросе, как и заблуждение о разбитом стекле, правдиво только наполовину. Разбитое стекло обеспечило работой стекольщика. Разрушения военного времени обеспечили работой производителей определенной продукции. Разрушенные дома и города обеспечили работой строительную промышленность. Невозможность выпускать во время войны автомобили, радиоприемники и холодильники привела к появлению кумулятивного послевоенного спроса *на данные отдельные товары*.

Многие посчитали это увеличением общего спроса, как это отчасти и было *в пересчете на обесценившиеся доллары*. На самом же деле имело место простое *отклонение* спроса в сторону указанных товаров. Европейцы строили много

домов, потому что они были вынуждены это делать. Когда они строили дома, у них практически не оставалось человеческих ресурсов и производственных возможностей для чего-либо другого. Когда они покупали жилье, то на все остальное у них просто не оставалось денег. Увеличение объемов производства в одной отрасли неизбежно влечет за собой сокращение оборотов в другой (за исключением, пожалуй, тех случаев, когда производственная энергия возникает из чувства крайней необходимости).

Одним словом, война изменила *направление* производственных сил. Она изменила баланс отраслей и общую структуру промышленности.

После окончания Второй мировой войны в Европе произошел «экономический бум». Он задел как пострадавшие, так и не тронутые войной страны. Некоторые из государств, понесших самые значительные экономические потери, такие как Германия, развивались намного быстрее таких стран, как Франция, где последствия войны были намного менее разрушительными. С одной стороны, потому, что Западная Германия придерживалась более разумной экономической политики. С другой стороны, потому, что среди немцев росла потребность в возврате к нормальным жилищным условиям и общему улучшению качества жизни, чем и был вызван небывалый подъем рабочей силы. Но это ни в коем случае не значит, что разрушение собственности является благом для владельца этой собственности. Никто не станет поджи-

гать свой дом в расчете на то, что необходимость его последующего восстановления придаст ему сил.

В послевоенный период, как правило, происходит подъем рабочей силы. В начале знаменитой третьей главы из *Истории Англии* Маколей отмечает:

Никакая банальная неудача, никакая заурядная ошибка в управлении не смогут причинить нации столько несчастий, сколько блага способен дать непрерывный прогресс физических знаний и постоянное стремление к самосовершенствованию. Как было неоднократно доказано, чрезмерные затраты, большие налоги, абсурдные торговые ограничения, коррумпированные суды, разрушительные войны, мятежи, преследования, насилие, наводнения не могут разрушить капитал быстрее, чем он создается самоотверженным трудом граждан.

Вряд ли кто-то захочет, чтобы его собственность была разрушена как в военное, так и в мирное время. А ведь то, что наносит вред и разрушение отдельно взятому человеку, является не менее вредным и разрушительным для всей нации.

Виновником появления многих экономических заблуждений является обыкновение, особенно характерное для нашего времени, мыслить абстрактными категориями «народ», «нация» и при этом забывать об отдельных людях, которые их составляют и придают им смысл. Вряд ли кто-то станет заявлять об экономической выгоде военных разрушений, если он вначале подумает обо всех тех несчастных, которые

остались без крыши над головой.

Те, кто думает, что военные разрушения увеличивают общий «спрос», забывают, что спрос и предложение – это не что иное, как две стороны одной медали. Это один и тот же фактор, на который смотрят под разными углами. Предложение формирует спрос, так как оно, по сути, и *есть* спрос. Выпускаемый производителем товар является тем, что он может предложить в обмен на чужие товары. Следовательно, предлагаемая фермерами пшеница является не чем иным, как их спросом на автомобили и другие товары. Это неотъемлемый признак разделения труда и экономики обмена.

Тем не менее эта фундаментальная истина ускользает от большинства из нас (включая даже тех, кто может похвастаться репутацией выдающегося экономиста) по вине таких явлений, как выплаты по заработной плате и преимущественное использование денег в качестве промежуточного звена для проведения большинства обменных операций. Джон Стюарт Милль и другие классики жанра видели, что скрывалось за «денежной завесой», хотя им тоже не всегда удавалось предсказать запутанные последствия применения денег. В этом смысле они были на шаг впереди своих сегодняшних критиков, которые, скорее, одурманены деньгами, чем направляемы ими. Инфляция – печатание денег, которое вызывает рост зарплат и цен, – может показаться причиной увеличения спроса. Но, если брать во внимание фактические объемы производства и обмена реальных товаров,

считать ее таковой никак нельзя.

Тот факт, что сокращение производства влечет за собой уменьшение реальной покупательной способности, не должен вызывать сомнений. Мы не должны позволить сбить себя с толку влиянием денежной инфляции на рост цен или, другими словами, «национального дохода» в денежном эквиваленте.

Иногда можно услышать, что немцы и японцы после войны оказались в более выгодном положении, чем американцы, потому что все старые заводы, разбомбленные в военное время, они смогли заменить самыми новыми заводами и станками, чтобы в итоге производить больше товаров по меньшей цене, чем это могли делать американцы с их довоенными, наполовину устаревшими, производственными мощностями. Если бы это действительно было так, американцы могли бы легко компенсировать свое отставание, разрушив в один день все старые заводы и выбросив все устаревшее оборудование. Да что там американцы! Если следовать подобной логике, производители всего мира могли бы ежегодно списывать свои старые заводы и оборудование, возводя на их месте новые заводы и устанавливая новое оборудование.

Истина заключается в том, что существует оптимальная частота технического обновления и оптимальное время для его проведения. Для производителя уничтожение завода и оборудования будет выгодным только в том случае, если в результате амортизации и морального износа его завод

и оборудование приобретут нулевую или негативную стоимость, а бомба упадет как раз в ту секунду, когда он решит вызвать аварийную бригаду или заказать новое оборудование.

Действительно, предшествующие амортизация и моральный износ, не учтенные должным образом в бухгалтерских книгах, могут смягчить последствия разрушения завода для его владельца. Действительно, появление новых заводов и оборудования ускоряет процесс устаревания остальных заводов и оборудования. Если владельцы старых заводов и оборудования будут продолжать использовать их дольше, чем это будет приносить им прибыль, тогда владельцы разрушенных заводов и оборудования (если, конечно, у них будут желание и деньги для замены таковых новыми) смогут получить сравнительную выгоду. Если говорить точнее, они смогут сократить свои сравнительные потери.

Итак, мы пришли к выводу, что уничтожение заводов не представляет никакой выгоды для их владельцев, за исключением тех случаев, когда эти заводы в результате амортизации и морального износа теряют свою ценность или же приобретают отрицательную стоимость.

Но в ходе дискуссии мы упустили самое главное. Отдельно взятый человек (или социалистическое правительство) не сможет заменить завод или оборудование, если у него не будет для этого необходимых сбережений или накопленного капитала. Вот в этом-то все и дело – война уничтожает на-

копленный капитал.

Конечно, существуют факторы, которые могут компенсировать разрушительные последствия войны. Технологические открытия и разработки военного времени могут увеличить производительность в той или иной отрасли, что может вызвать общий рост производства. Тем не менее послевоенный спрос никогда не воспроизведет структуру довоенного спроса. Эти исключения не должны уводить нас от той истины, что беспричинное разрушение чего-либо, что имеет реальную ценность, всегда является чистой потерей, несчастьем или катастрофой. И какими бы ни были его компенсирующие факторы, разрушение никогда не станет благом.



## **Глава 4. Общественные работы – увеличение налогов**

В НАШЕ ВРЕМЯ нет более стойкой и сильной веры, чем вера в государственные расходы. Их часто преподносят как панацею от всех экономических недугов. Частный бизнес в застое? Государство должно ему помочь. Растет безработица? Виной тому «недостаточная частная покупательная способность». Что-то еще не так? Ерунда, мы увеличим государственные расходы и устраним возникшую «неполадку».

На этом заблуждении основано огромное количество экономических трудов. Как часто бывает с лжеучениями, данная теория превратилась в обширную сеть заблуждений, которые взаимодействуют и дополняют друг друга. Мы не сможем охватить всю эту сеть в одной главе, поэтому позже мы к ней еще вернемся. Сейчас же рассмотрим центральное заблуждение, от которого ведет свой род все «потомство».

За все, не считая даров природы, нужно платить. Тем не менее в нашем мире еще не перевелись так называемые экономисты, которые постоянно изобретают схемы получения чего-то из ничего. Они убеждают нас, что правительство может увеличить расходы, не усиливая налоговый режим, и что оно может спокойно продолжать брать кредиты и не думать об их погашении, потому что «мы берем займы у самих себя». В последующих главах вы встретите еще много по-

добных «теорий». В данном случае нам, боюсь, придется занять категоричную позицию и обратить внимание на то, что в прошлом эти милые слуху мечты неизбежно разбивались вдребезги о скалы государственной неплатежеспособности или неконтролируемой инфляции. Мы должны уяснить, что все государственные расходы по определению удерживаются из налоговых поступлений и что инфляция являет собой не что иное, как одну из форм – причем одну из самых пагубных – налогообложения.

Отложив для последующего рассмотрения коллекцию заблуждений, касающихся хронических государственных долгов и инфляции, в этой главе мы примем как данное то, что каждый доллар правительственных расходов поступает в государственную казну с налоговых отчислений. Как только мы посмотрим на ситуацию с этой точки зрения, все предполагаемые чудеса государственных расходов предстанут перед нами в совершенно ином свете.

Определенная сумма денег нужна государству для выполнения своих непосредственных функций. Определенное количество общественных работ (на улицах и дорогах, на мостах и в туннелях, в военной и военно-морской сфере, в области жилищного строительства, для поддержания правопорядка и пожарной безопасности) необходимо для обеспечения жизнедеятельности государства. Меня не интересуют те общественные работы, которые существуют ради самих себя и во имя себя. Я считаю более важным поговорить о работах,

которые преподносятся как средство «предоставления занятости» или обогащения общества.

Итак, правительство построило мост. Если оно построило его для удовлетворения общественного спроса, если этот мост способен решить доселе неразрешимую транспортную проблему, если налогоплательщики нуждаются в нем больше, чем в тех товарах, на которые они могли бы потратить деньги, изъятые у них в виде налогов, тогда никаких возражений нет и быть не может. Но мост, который строят, главным образом, для того, чтобы «создать дополнительные рабочие места», – это совсем другой мост. Когда главной целью становится обеспечение занятости, потребность отходит на второй план. И тогда государство начинает *придумывать* «проекты». Вместо того чтобы решить, где *должен* быть построен мост, расточители государственных средств начинают думать, где его *можно* построить. Есть ли у них правдоподобные доводы в пользу постройки дополнительных мостов между восточной и западной частью города? Есть, и еще какие! А тех, кто ставит под сомнение необходимость подобных проектов, они в считанные минуты освобождают от исполнения обязанностей как вредителей и реакционеров.

В защиту моста выдвигаются два аргумента: первый приводят, в основном, до начала строительных работ, второй – после их завершения. Итак, первый довод – обеспечение занятости. Для того чтобы построить мост, будет создано, скажем, 500 рабочих мест на один год. Ударение делается на

том, что при других обстоятельствах этих рабочих мест просто не было бы.

Это то, что мы видим. Но если мы достаточно компетентны, чтобы разглядеть побочные следствия и увидеть, кто получает непосредственную выгоду от проекта, а кто несет косвенные убытки, нам откроется совершенно иная картина. Рабочие, специализирующиеся на строительстве мостов, действительно получают дополнительный заказ. Однако расходы на постройку моста будут покрываться из наших с вами налоговых отчислений. Каждый потраченный на мост доллар – это доллар, полученный от налогоплательщика. Если стоимость проекта составит 10 млн. долл., налогоплательщики потеряют ровно столько же – 10 млн. долл. А ведь эти деньги они могли бы потратить на другие, более нужные для них, вещи.

Таким образом, создание одного государственного рабочего места для постройки моста приводит к ликвидации одного частного рабочего места в любой другой отрасли. Мы видим рабочих, занятых на строительстве моста. Мы видим, как они работают. Доводы, приводимые государственными мужами, становятся очевидными и, наверное, убедительными для большинства населения. Но есть вещи, которых мы никогда не увидим, поскольку им, к сожалению, не было дано осуществиться. Это рабочие места, которые были ликвидированы изъятием 10 млн. долл. у налогоплательщиков. В лучшем случае подобное «обеспечение занятости» приводит

к отклонениям в распределении рабочих мест по отраслям. Больше строителей – меньше механиков, портных, телемастеров и фермеров.

Теперь рассмотрим второй аргумент. Мост уже построен. Предположим, что это красивый, а не какой-нибудь уродливый мост. Он появился из ничего по мановению волшебной палочки, т. е. благодаря государственным расходам. Где бы он был, если бы победили вредители и реакционеры? Его не было бы. И страна стала бы беднее на целый мост.

И снова доводы расточителей государственных средств убеждают слушателей, которые не могут заглянуть за пределы того, что видно невооруженным глазом. Да, они видят мост. Но если бы они научились распознавать не только прямые, но и побочные следствия, тогда они, несомненно, увидели бы те возможности, которым не суждено было осуществиться. Они увидели бы непостроенные дома, невыпущенные автомобили и стиральные машины, несшитые платья и пальто, невыращенное и непроданное зерно. Чтобы увидеть произведенные товары, нужно обладать воображением, которое есть не у всех. Даже если нам удастся представить все эти несуществующие товары, они не смогут удерживаться в памяти так же долго, как мост, мимо которого мы ежедневно проходим. Одна вещь была создана вместо другой – ничего больше.

Те же доводы можно использовать по отношению к любому другому виду общественных работ. Их, к примеру, можно применить и к государственной программе жилищного строительства для малообеспеченного населения. Деньги на это добываются путем налогообложения семей с высокими доходами (и возможно, семей с еще меньшими доходами), что вынуждает последних субсидировать избранные малообеспеченные семьи, давая им право жить в лучших жилищных условиях за ту же, что и прежде, или даже меньшую плату.

Я не собираюсь перечислять преимущества и недостатки государственного жилищного строительства. Я лишь хочу показать ошибочность тех доводов, которые чаще всего приводят в его пользу. Один из них – «обеспечение занятости», другой – создание дополнительного национального богатства. Оба эти аргумента ложны, поскольку в них не учтены потери, вызванные налогообложением. Налоги, взимаемые для осуществления государственной программы жилищного строительства, ликвидируют столько же рабочих мест в других отраслях, сколько создают их в строительной промышленности. В результате тормозится строительство частного жилья, производство стиральных машин и холодильников, создается дефицит других товаров и услуг.

Утверждение, будто государственное жилищное строи-

тельство следует финансировать не единовременным изъятием необходимой суммы из налоговых отчислений, но ежегодным субсидированием, ничего не меняет. Оно означает лишь то, что затраты налогоплательщиков будут распределены на несколько лет, вместо сосредоточения их в пределах одного года. По сути, это одно и то же.

Огромное психологическое преимущество сторонников государственного жилищного строительства состоит в том, что мы видим, как работают строители, и видим построенные дома. В новые квартиры вселяются жильцы, которые с гордостью демонстрируют их своим друзьям. Мы не видим ликвидированных рабочих мест. Мы не видим непроданных и непредоставленных товаров и услуг. Всякий раз, когда мы смотрим на построенные дома и их счастливых жильцов, нам нужно предельно сконцентрироваться, чтобы подумать о том, чего не было создано взамен. Можно ли после этого удивляться тому, что сторонники государственного жилищного строительства гонят от себя подобные мысли как плод больного воображения и как чисто теоретические возражения, обращая при этом внимание публики на реально существующие дома? Как сказал один из персонажей «Святой Иоанны» Бернарда Шоу в ответ на упоминание теории Пифагора о том, что Земля круглая и вращается вокруг Солнца: «Вот дурак-то! Глаз у него, что ли, не было?»

Те же умозаключения мы можем применить и в отношении таких великих проектов, как «Управление ресурсами

бассейна Теннесси». Масштабность этого проекта создает небывалую опасность оптического обмана. Большая плотина, громадная арка из бетона и стали, «величественнее всего, что когда-либо было построено частным капиталом», фетиш фотографов, мечта социалистов, самый популярный символ государственного строительства, собственности и руководства. Здесь сосредоточены мощные источники энергии и гидроэлектростанции. Говорят, что весь регион поднялся на более высокий экономический уровень и стал привлекательным для заводов и отраслей, чего в противном случае могло никогда не случиться. Ярые приверженцы проекта в своих хвалебных речах говорят о чистой экономической прибыли без ущерба для других отраслей.

Мы не будем углубляться в достоинства «Управления ресурсами бассейна Теннесси» и других подобных проектов. Но нам придется сильно напрячь воображение, что, как видно, по плечу немногим, чтобы увидеть обратную сторону медали. Если с физических и юридических лиц взимают налоги и направляют полученные деньги на развитие отдельного региона, почему все удивляются и считают чудом то, что этот регион становится богаче других? Мы не должны забывать, что другие регионы при такой политике беднеют. Комплекс, настолько огромный, что не мог быть «построен частным капиталом», в действительности был построен именно на частные деньги – деньги, экспроприированные под видом налогов. (Если строительство финансируется кредитами, по-



следние тоже будут погашаться налоговыми отчислениями.) Нам снова придется приложить недюжинные усилия, чтобы представить частные электростанции, частные дома, печатные машинки и телевизоры, которым так и не суждено было появиться, потому что деньги всей нации были направлены на строительство фотогеничной плотины Норрис.

### 3

Я специально привел в качестве примеров самые популярные государственные программы, т. е. те, на необходимость которых так часто и так яростно настаивают растратчики государственных средств и которые так высоко ценятся среди населения. Я и слова не сказал о сотнях бесполезных краткосрочных проектов, главная цель которых — «создать рабочие места» и «дать людям работу», поскольку в упомянутых обстоятельствах ненужность этих проектов, как мы заметили, всегда отходит на задний план. И чем более расщеплен проект, тем больше на него нужно рабочей силы и тем точнее он соответствует целям обеспечения занятости. В таких условиях очень мала вероятность того, что подобные государственные проекты приведут к тому же суммарному приросту богатства и благосостояния на каждый потраченный доллар, что и инициативы налогоплательщиков в том случае, если бы им позволили покупать и производить то, что они считали бы нужным, вместо того, чтобы отдавать

часть своих денег государству.

## **Глава 5. Налоги мешают производству**

ЕСТЬ ЕЩЕ ОДИН фактор, который уменьшает вероятность того, что богатство, созданное благодаря государственным расходам, полностью возместит то богатство, которое ликвидируется по вине налоговых отчислений. Не так уж просто, как считают некоторые, взять что-то из правого кармана государства и переложить в левый. Растратчики государственных средств говорят нам, что если национальный доход, к примеру, составляет 1500 млрд. долл., тогда федеральные налоги в размере 360 млрд. долл. в год означают, что только 24 % национального дохода переводится с частных целей на государственные. Это действительно было бы так, если бы страна по своей структуре напоминала огромную корпорацию, а все денежные перечисления было бы простыми бухгалтерскими операциями. Правительственные растратчики забывают, что они берут деньги у человека А, чтобы выплатить их человеку Б. Или, наоборот, они это очень хорошо понимают, но, начав пространно рассуждать о преимуществах для человека Б и о тех замечательных вещах, которых у него никогда не было бы, если бы он не получил эти деньги, они забывают о последствиях подобных финансовых операций для человека А. Они видят одно и не замечают другого.

В современном мире подоходный налог для разных категорий населения различен. Тяжелое налоговое бремя возлагается на незначительный процент национального дохода, причем подоходный налог обязательно дополняется другими поборами. Размер налога неизбежно влияет на поступки и мотивацию тех лиц, которые его выплачивают. Если компания теряет сто центов с каждого потерянного доллара и оставляет себе всего пятьдесят центов с каждого заработанного и если она не может компенсировать потери одного финансового года прибылью другого, это неизбежно влияет на ее стратегию. Владелец этой компании вряд ли начнет расширять производство или будет развивать только те направления, которые, по экспертным оценкам, будут представлять минимальный риск. В такой ситуации смышленные работодатели не спешат с открытием новых предприятий и предоставлением новых рабочих мест. Если они и создают их, то значительно меньше, чем могли бы. Потенциальные предприниматели вообще отказываются от идеи заниматься бизнесом. Обновление оборудования и переоснащение заводов происходит намного медленнее. В долгосрочной перспективе это приводит к тому, что потребители не получают более качественную и более дешевую продукцию в тех размерах, в которых они могли бы ее получать, а реальная заработная плата уменьшается.

Похожий результат наблюдается и при налогообложении личного дохода в 50, 60 или 70 %. Налогоплательщики на-

чинают задавать себе вопрос, почему они должны работать шесть, восемь или девять месяцев в году на правительство и только шесть, четыре или три месяца на себя и свою семью. Если они видят, что, неся убытки, они теряют целый доллар, а, получая выгоду, могут оставить себе только его часть, они решают, что рисковать своими деньгами не стоит. Вдобавок к этому доступный капитал, которым можно было бы рисковать, быстро сокращается. Прежде чем его удастся собрать, его забирают в виде налогов. Короче говоря, государство сначала не дает появиться капиталу, необходимому для создания новых рабочих мест, а затем лишает стимула открывать новые предприятия тех, кто все-таки обладает таким капиталом. Следовательно, растратчики государственных средств создают проблему безработицы, с которой потом сами же и начинают бороться.

Конечно, налоги нужны для того, чтобы государство могло осуществлять свои непосредственные функции. Но разумный налоговый режим вряд ли отразится на производстве. К тому же предоставляемые государством услуги, в том числе поддержание правопорядка, более чем компенсируют налоговые отчисления. Но чем больший процент национального дохода изымается у граждан под видом налогов, тем сильнее это сдерживает развитие частного бизнеса и рост занятости. Когда общее налоговое бремя превышает все допустимые пределы, создание системы налогообложения, стимулирующей и поощряющей производство, стано-

вится практически невозможным.

## **Глава 6. Кредиты искажают структуру производства**

ИНОГДА ГОСУДАРСТВЕННОЙ «ПОДДЕРЖКИ» нужно бояться не меньше, чем государственной враждебности. Эта мнимая поддержка часто принимает форму прямого кредитования или обеспечения частных займов.

Вопрос государственного кредитования достаточно сложен, потому что он зачастую предполагает возможность роста инфляции. О последствиях различных видов инфляции мы поговорим в следующих главах. Здесь же для простоты изложения мы предположим, что рассматриваемый нами кредит не влечет за собой роста цен. Как мы вскоре убедимся, инфляция, усложняя анализ, по сути, не оказывает существенного влияния на последствия обсуждаемых мер.

В конгрессе нередко слышатся призывы к увеличению объемов кредитования сельского хозяйства. Многие конгрессмены считают, что фермеры просто не могут получить необходимое им количество кредитов. Они заявляют, что кредитов, предоставляемых частными ипотечными банками, страховыми компаниями и местными банками, «недостаточно». Конгресс занят непрерывным поиском пробелов в деятельности кредитных учреждений. Даже если у фермеров открыт доступ к долгосрочным и краткосрочным кредитам, может оказаться, что им не хватает «среднесрочных»

кредитов, или процентная ставка по этим кредитам слишком высока, или частные займы предоставляются только относительно состоятельным и хорошо зарекомендовавшим себя фермерам. В результате создаются новые кредитные учреждения, и появляются новые виды сельскохозяйственных ссуд.

Убежденность в эффективности подобной политики, как мы увидим, основывается на двух недальновидных действиях. Первое – это изучение вопроса только с точки зрения фермера, который берет кредит. Второе – это обсуждение только первой части денежной операции.

Все ссуды, по мнению честного заемщика, должны быть погашены, потому что кредит – это тот же долг. Любое предложение об увеличении объемов кредитования, по своей сути, является предложением об увеличении долгового бремени. Подобные инициативы были бы намного менее привлекательными, если бы их называли вторым, а не первым именем.

Мы не будем обсуждать обычные займы, которые фермеры берут из частных рук. Это закладные, кредиты на покупку автомобилей, холодильников, телевизоров, тракторов и другой сельскохозяйственной техники в рассрочку, а также банковские ссуды для поддержания фермерского хозяйства в период посевных работ и межсезонья. Мы рассмотрим только те сельскохозяйственные ссуды, которые предоставляются или обеспечиваются государством.



Есть два вида таких ссуд. Первый позволяет фермерам временно удерживать урожай и не поставлять его на рынок. Последствия предоставления такого рода ссуд чрезвычайно пагубны, но будет уместнее рассмотреть их позже, когда мы коснемся вопроса государственного регулирования производства. Второй вид ссуд обеспечивает фермера средствами, на которые он может купить ферму, тягач, трактор или все это вместе взятое.

На первый взгляд, предоставление таких ссуд может показаться разумным. Предположим, что есть бедная семья с очень ограниченными средствами к существованию. Стоит ли включать ее в список на получение пособия по безработице? Может, лучше купить этим людям ферму, помочь открыть бизнес, сделать их полезными и самодостаточными членами общества, дать им возможность внести свою лепту в увеличение валового национального продукта и выплатить ссуду из средств, полученных с производства? Или возьмем другой пример: фермер работает, не покладая рук, но использует примитивные методы производства, поскольку у него нет денег на покупку трактора. Может, лучше занять ему денег на трактор и тем самым увеличить его производительность? Ведь он сможет выплатить ссуду из прибыли с урожая. Так мы не только улучшим его материальное благосостояние и поставим его на ноги, но и обогатим все общество. Выходит, что сама ссуда практически ничего не стоит государству и налогоплательщикам, потому что она «само-

окупается».

Собственно говоря, именно этим занимаются частные кредитные учреждения. Если человек хочет купить ферму, но у него, допустим, есть только половина или треть необходимой суммы, сосед или сбербанк могут одолжить ему оставшуюся сумму под залог фермы. Если он хочет купить трактор, компания-производитель или финансовая компания могут продать ему этот трактор за треть покупной цены с тем, чтобы оставшиеся деньги он затем выплатил в рассрочку.

Однако между государственными и частными ссудами есть существенная разница. Каждый частный кредитор рискует своими собственными деньгами. (Конечно, банкир рискует не своими деньгами, а деньгами вкладчиков. Но если он их теряет, ему приходится либо возмещать их из собственных сбережений, либо уходить из бизнеса.) Когда человек рискует собственными деньгами, он очень внимательно относится к оценке достаточности заложенной недвижимости, деловой хватки и порядочности заемщика.

Если бы государство придерживалось таких же строгих стандартов, у него не было бы необходимости заниматься кредитованием. Зачем делать то, что успешно делают частные компании? Но чиновники, как правило, руководствуются иными принципами. Основным доводом в пользу участия государства в кредитовании сельского хозяйства является тот, что оно предоставляет займы тем, кто не может получить

их у частных кредиторов. Но ведь это всего лишь иная трактовка утверждения, что государство рискует чужими деньгами (деньгами налогоплательщиков) тогда, когда частные кредиторы рисковать ими не решаются. Иногда сторонники такой политики открыто признают, что процент потерь по государственным займам выше, чем по частным. Однако они утверждают, что это с избытком компенсируется увеличением производительности как тех заемщиков, которые погашают кредиты, так и большинства тех, которые таковых не погашают.

Подобные доводы уместны только тогда, когда мы рассматриваем конкретного заемщика, который получает денежные средства от государства, и пренебрегаем всеми теми, кого подобные программы кредитования указанных средств лишают, поскольку в действительности одалживаются не деньги, которые, по сути, являются лишь средством обмена, а капитал. (Как я уже отмечал, мы пока не будем рассматривать последствия, вызванные ростом инфляции.) Заемщик получает трактор, или ферму, или что-то еще. Но ведь количество ферм и тракторов ограничено (особенно в том случае, если производство тракторов не является избыточным). Полученные человеком А ферма или трактор не могут быть одолжены человеку Б. Возникает вопрос: кому лучше одолжить капитал – человеку А или человеку Б?

Чтобы дать верный ответ, нужно пересмотреть заслуги лиц А и Б и оценить их реальный или потенциальный вклад в

производство. Предположим, что человек А может получить ферму без содействия со стороны государства. Местный банкир или сосед хорошо знают его самого и его заслуги. Они знают, что он не только хороший фермер, но и человек слова. Они готовы вложить в него деньги. Может даже, он уже собрал достаточную сумму, чтобы выплатить четверть стоимости фермы. Они занимают ему остальные три четверти, и ферма в его распоряжении.

Бытует мнение, что кредит – это что-то, что человек получает от банкира. Такое мнение ошибочно. Кредит – это то, чем человек обладает изначально. Он владеет им, возможно, потому, что у него есть быстрореализуемые активы, обладающие большей денежной стоимостью, чем необходимый ему кредит. (Или потому, что у него хороший характер и отменный послужной список.) Он приносит все это в банк, и банкир решает, давать или не давать ему кредит. Банкир не дает деньги просто так. Он должен быть уверен в том, что кредит будет погашен. Предоставляя ссуду, он превращает более ликвидные активы в менее ликвидные. Иногда он ошибается, и тогда в убытке остается не только он, но и все общество, поскольку ожидаемая продукция не производится, а ресурсы уже потрачены.

Все это время мы говорили о человеке А, который обладает достаточной репутацией, чтобы получить ссуду в банке. Но вот в сфере кредитования появляется государство со своими идеями о том, как помочь человеку Б. Человек Б

не может получить закладную или любой другой кредит у частного кредитора, потом у что ему недостаточно доверяют. У него нет сбережений, у него нет впечатляющих заслуг в сельском хозяйстве, и в данный момент он живет на пособие по безработице. А почему бы, говорят сторонники государственного кредитования, не сделать из этого человека полезного и продуктивного члена общества, одолжив ему денег для покупки фермы, тягача или трактора, и тем самым утвердить его в этом бизнесе?

Вполне вероятно, что при индивидуальном подходе программа государственного кредитования могла бы приносить пользу. Но очевиден тот факт, что заемщики, отобранные по правительственным стандартам, в целом менее кредитоспособны, чем те, кого отбирают в соответствии с частными стандартами. Раздавая необдуманные кредиты, государство теряет много денег. Процент неудач среди получателей государственных кредитов превышает аналогичный показатель у заемщиков частного капитала. Эффективность производства падает, на него уходит больше ресурсов. При всем этом получатели государственных кредитов покупают фермы и тракторы, которые могли бы стать собственностью фермеров, достойных того, чтобы получить частный кредит. Поскольку ферму покупает человек Б, человек А может остаться ни с чем. Причиной тому могут стать увеличение процентных ставок по кредитам, рост цен на фермы или отсутствие ферм для продажи. В любом случае результатом госу-

дарственного кредитования становится не увеличение национального богатства, а его уменьшение, потому что доступный реальный капитал (фермы, тракторы и т. д.) раздается не по назначению.

## 2

Суть вопроса станет еще более понятной, если мы перейдем от сельского хозяйства к другим видам бизнеса. Среди политиков часто слышатся призывы предоставить правительству право идти на риски, «слишком большие для частного бизнеса». Подобные инициативы могут привести лишь к тому, что бюрократам будет позволено рисковать деньгами налогоплательщиков в тех случаях, когда никто другой своими деньгами рисковать не захочет.

Такая политика повлечет за собой множество бед. Первая из них — фаворитизм: раздача кредитов друзьям или в обмен на взятку. Это неизбежно приведет к скандалам. Каждый раз, когда деньги налогоплательщиков будут теряться по причине банкротства заемщика, правительство будет выдвигать встречные обвинения в адрес частных предпринимателей. То тут, то там будут слышаться призывы к социализму: если государство берет на себя риски, то именно оно и должно получать прибыль, ведь так? Да и как можно оправдать тот факт, что рискуют налогоплательщики, а прибыль получают частные капиталисты? (Как мы вскоре увидим, это

именно то, что происходит с сельско хозяйственными государственными кредитами «без права оборота».)

Но сейчас мы должны сосредоточить свое внимание только на одном из последствий государственного кредитования – на растрате капитала и сокращении производства. Государство зачастую вкладывает доступный капитал в изначально плохие или, в лучшем случае, сомнительные проекты. Некомпетентный или ненадежный заемщик получает капитал, который мог бы оказаться в руках добросовестного хозяйственника. Количество реального капитала (в отличие от дензнаков) ограничено, поэтому то, что дают человеку Б, не может быть отдано человеку А.

Частные лица тоже инвестируют капитал. Но они делают это осторожно. Они хотят получить его обратно. Поэтому, прежде чем идти на риск, заимодавцы внимательно изучают каждое поступившее предложение. Они взвешивают возможную прибыль и возможные убытки. Конечно, они могут ошибиться. Но по ряду причин они ошибаются намного реже, чем государственные чиновники. И, в первую очередь, потому, что они рискуют либо собственными, либо полученными в доверительное управление деньгами. Те же деньги, которые уходят на поддержку программ государственного кредитования, принудительно изымаются у граждан в виде налогов. Частные деньги инвестируются только в том случае, если кредитор абсолютно уверен: он получит проценты или часть прибыли. Это предполагает наличие ожиданий, что за-

емщик, получив на руки капитал, начнет выпускать востребованные рынком товары. Государство же дает кредиты на реализацию неопределенных проектов вроде «создания рабочих мест», при этом чем менее эффективным будет производство – т. е. чем большее количество рабочих будет на нем занято, – тем более привлекательной будет выглядеть такая инвестиция для чиновников.

Частные кредиторы руководствуются жесткими рыночными критериями. Если они допускают серьезную ошибку, то теряют деньги и прекращают свою инвестиционную деятельность. В будущем они смогут предоставлять кредиты только в том случае, если их дела идут успешно в настоящем. Таким образом, частные кредиторы (за исключением сравнительно небольшой прослойки тех, кто унаследовал свой капитал) проходят естественный отбор – выживает сильнейший. С другой стороны, государственными кредиторами чаще других становятся те, кто проходит проверку государственных служб и знает, как гипотетически отвечать на гипотетические вопросы, или те, кто умеет находить правдоподобные причины для выдачи займа и отводить от себя вину в случае потери денег. Результат логичен: частные займы расходуют существующие ресурсы и капитал намного эффективнее, чем государственные. Следовательно, государство растрачивает намного больше капитала и ресурсов, чем частные кредиторы. Одним словом, по сравнению с частными, государственные кредиты скорее снижают, чем повышают, про-



изводительность.

Инициаторы предоставления государственного кредита частным лицам видят человека Б и забывают о человеке А. Они видят тех, в чьи руки отдают капитал, и забывают о тех, кто тоже мог бы его получить. Они видят проект, в который вкладывают деньги, и забывают о проектах, которым не дают осуществиться. Они видят немедленную выгоду для отдельной группы и не замечают суммарных потерь для всего общества.

Аргументы против гарантируемых правительством займов и залладных для частного бизнеса и физических лиц так же вески, хотя менее очевидны, как и аргументы против прямого государственного кредитования. Сторонники предоставления обеспечиваемых государством залладных забывают, что такой заем тоже направляется на приобретение реального капитала с ограниченным предложением и что они помогают определенному человеку Б за счет неизвестного человека А. Гарантированное государством ипотечное кредитование, особенно при незначительном первоначальном платеже или отсутствии такового, неизбежно приводит к увеличению процента невыплаченных кредитов. Чиновники вынуждают простого налогоплательщика субсидировать повышенные риски и нести потери. Они заинтересовывают население «покупать» жилье, которое в действительности им не по карману. В итоге такая политика приводит к чрезмерному росту предложения жилья относительно других това-

ров. Государство временно перегружает строительную промышленность, что повышает стоимость жилья для всех потребителей (включая и тех, которые покупают недвижимость по гарантированной закладной) и может вызвать необоснованное расширение отрасли. Короче говоря, в долгосрочной перспективе это не только не способствует увеличению производства, но и подталкивает производителей к бесперспективным инвестициям.

### 3

В начале главы мы отметили, что государственная «помощь» бизнесу так же опасна, как и враждебное отношение со стороны властей. И это касается как государственных кредитов, так и правительственных субсидий. Государство всегда одалживает и дает бизнесу то, что прежде оно у него забирает. Мы часто слышим, как последователи «нового курса» и другие статисты хвастаются тем, что государство «спасло бизнес», создав Корпорацию финансирования реконструкции, Корпорацию кредитования домовладельцев и другие государственные учреждения в 1932 году и позже. Но ведь государство не сможет оказать бизнесу никакой финансовой помощи, если прежде (или после этого) оно ничего у того же бизнеса не отнимет. Казна государства наполняется налоговыми отчислениями. Да возьмите хваленое «государственное кредитование»! Оно ведь тоже основано на

том предположении, что все займы в итоге будут погашены из налоговых поступлений. Предоставляя кредит или субсидию, государство облагает налогом успешных частных предпринимателей, чтобы помочь неудачливым. В редких случаях такая политика может оказаться приемлемой, но нам не стоит акцентировать на них свое внимание по причине их исключительности. Если же мы посмотрим на долгосрочные последствия государственных программ кредитования для всей нации, они перестанут казаться нам хоть сколько-нибудь выгодными. И наш многолетний опыт – яркое тому подтверждение.

## Глава 7. Проклятие машин

ОДНИМ ИЗ САМЫХ жизнеспособных экономических заблуждений можно назвать утверждение, будто машины создают безработицу. Многократно опровергнутое, оно возрождается из пепла и вновь появляется на сцене, такое же стойкое и влиятельное, как и прежде. Каждый раз, когда возникает длительная массовая безработица, всю вину начинают валить на машины. Многие профсоюзы по сегодняшний день берут данное заблуждение за основу своей деятельности. Общественность относится к этому терпимо, поскольку она либо полностью уверена в правоте профсоюзов, либо сбита с толку и не может понять, в чем ошибка.

Если руководствоваться хоть какой-то логикой, вышеуказанное утверждение приводит к абсурдным выводам. Получается, что безработица своим появлением обязана не только современным технологическим усовершенствованиям, но и ранним попыткам первобытного человека облегчить свою участь, избавив себя от тяжелого труда.

Не вглядываясь в далекое прошлое, давайте обратимся к труду Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», опубликованному в 1776 году. Первая глава этой знаменитой книги называется «О разделении труда» («Of the Division of Labor»). На второй странице этой главы автор говорит о том, что рабочий, занятый на ручном

производстве булавок, «мог сделать одну булавку в день и, естественно, не мог сделать двадцать», но с помощью машинного оборудования за это же время он смог бы сделать 4800 булавок. Как видите, уже во времена Адама Смита каждый новый станок лишал работы от 240 до 4800 рабочих, занятых на производстве булавок. В этой отрасли автоматизация производства вызвала безработицу в 99,98 %. Могло ли быть что-нибудь хуже?

Да, могло, потому что Промышленная революция тогда была в самом разгаре. Давайте рассмотрим некоторые ее эпизоды и последствия. В качестве примера возьмем чулочную промышленность. Ремесленники ломали новоизобретенные чулочные рамки (больше тысячи станков во время одного из мятежей), жгли дома, запугивали изобретателей так, что тем приходилось спасаться бегством. Порядок был установлен, лишь когда в события вмешалась армия, а главари мятежников были сосланы на каторгу или повешены.

Мы должны понимать, что, пока мятежники думали о своем ближайшем или отдаленном будущем, их протест против автоматизации отрасли был вполне обоснованным. Уильям Фелкин в своей книге *History of the Machine-Wrought Hosiery Manufactures* (1867) утверждает (хотя это может показаться невероятным), что большая часть из 50 тысяч английских вязальщиков чулок и их семей в течение целых сорока лет страдали от голода и нищеты по причине внедрения в отрасли машинного оборудования. Но убеждение бунтовщиков,

будто станки со временем вытеснят рабочих, было ошибочным, потому что уже к концу XIX века в чулочной промышленности было занято, по меньшей мере, в сто раз больше рабочих, чем в начале того же столетия.

Аркрайт изобрел хлопкопрядильный станок в 1760 году. В то время в Англии было 5200 прядильщиков, работавших на ручных прялках, и 2700 ткачей – всего 7900 человек, занятых на производстве хлопчатобумажного текстиля. Нововведению Аркрайта препятствовали по той причине, что оно якобы представляло угрозу для благосостояния рабочих. Протесты пришлось подавлять силой. Однако уже в 1787 году, через 27 лет после изобретения станка, парламентское исследование показало, что количество рабочих, занятых на прядении и тканье хлопка увеличилось с 7900 до 320000, другими словами, более чем в 44 раза.

Если читатель обратится к книге Дэвида Уэллса *Recent Economic Changes*, опубликованной в 1889 году, он найдет там отрывки, которые, за исключением дат и цифр, с таким же успехом могли бы быть написаны современными технофобами. С вашего позволения я процитирую некоторые из них.

На протяжении десяти лет, с 1870 по 1880 годы включительно, Британский торговый флот увеличил объем международных перевозок до 22 млн. тонн [...], однако численность рабочих, обслуживавших эти грандиозные перевозки,

в 1880 году уменьшилась по сравнению с 1870 годом почти на три тысячи (если точнее, 2990) человек. Что привело к этому? Внедрение паровых грузоподъемников и зерновых элеваторов в доках, использование паровой энергии и т. д.

В 1873 году в Англии, где цена удерживалась протекционистскими пошлинами, бессемеровская сталь стоила 80 долл. за тонну. В 1886 году ее стоимость составила меньше 20 долл. за тонну, а ее производство и продажа продолжали приносить прибыль. За этот же период производственная мощность конвертера Бессемера возросла в четыре раза, что привело, скорее, к снижению, чем к увеличению занятости.

Энергетический потенциал произведенных к 1887 году паровых двигателей был оценен Берлинским статистическим бюро в 200 млн. лошадиных сил, что эквивалентно приблизительно миллиард рабочих, а это более чем в три раза превышает работающее население Земли.

По логике вещей, последняя цифра должна была бы заставить господина Уэллса на минуту остановиться и подумать, почему в 1889 году вообще существовала какая-либо занятость. Но нет, в довершение ко всему он со сдержанным пессимизмом подытоживает, что «при таких обстоятельствах промышленное перепроизводство [...] может стать хроническим».

Во время Великой депрессии в 1932 году широко развернулась кампания по возложению вины за рост безработи-

цы на технологический прогресс. Всего за несколько месяцев учение группы, называвшей себя технократами, подобно лесному пожару, охватило всю страну. Я не буду утомлять читателя подробным перечислением приводимых ими фантастических цифр или исправлением последних. Достаточно будет отметить, что технократы приняли заблуждение в его изначальном виде: они утверждали, что теперь машины полностью вытеснят рабочих. Более того, в своем неведении они считали это заблуждение своим собственным революционным открытием. Это еще одно подтверждение афоризма Сантаяна: тот, кто забывает свое прошлое, обречен пережить его вновь.

В конце концов технократов высмеяли, и они исчезли, но их учение, возникшее задолго до их появления, осталось. Оно нашло свое отображение в сотнях мер по созданию дополнительных рабочих мест и в применяемой профсоюзами практике искусственного раздувания штатов. Все указанные меры и практики принимаются и даже одобряются общественностью по причине полной неразберихи в данном вопросе.

Свидетельствуя от лица Департамента юстиции Соединенных Штатов перед Временным национальным экономическим комитетом (известным как TNEC) в марте 1941 года, Корвин Эдвардс привел множество примеров таких мер. Профсоюз электриков Нью-Йорка обвинялся в отказе устанавливать электрическое оборудование, произведенное за



пределами штата. Его члены добивались того, чтобы оборудование было демонтировано, а затем снова собрано непосредственно на рабочих площадках. В Хьюстоне, штат Техас, мастера-водопроводчики и профсоюз водопроводчиков договорились, что члены этого профсоюза будут устанавливать сборные системы трубопроводов только в том случае, если с концов труб будет срезана резьба, а новую будут делать на месте. Некоторые местные профсоюзы маляров наложили ограничение на использование краскопультов, чем существенно замедлили работу. Местный профсоюз водителей грузовиков требовал, чтобы в каждом грузовике, пересекающем городскую черту Нью-Йорка, вдобавок к уже нанятому водителю был еще один – местный. В разных городах профсоюзы электриков требовали, чтобы, в случае если на стройке временно используется освещение или электричество, застройщик нанимал на полную ставку электрика, которому было бы запрещено заниматься другими электротехническими работами. Такие меры, по словам господина Эдвардса, «нередко приводили к появлению на производстве человека, который целыми днями читал газеты или раскладывал пасьянс и не делал ничего, кроме того, что отмечался в журнале в начале и в конце рабочего дня».

Подобные примеры можно найти практически во всех отраслях. В железнодорожной промышленности профсоюзы настаивали на трудоустройстве пожарников на те локомотивы, где они были совершенно не нужны. Театральные проф-

союзы настаивали на привлечении рабочих сцены даже в тех спектаклях, где не было никаких декораций. Профсоюзы музыкантов требовали использования так называемых музыкантов-дублеров или даже целых оркестров в случаях, когда хватило бы и грампластинки.

В 1961 году все свидетельствовало о том, что это заблуждение никуда не исчезло. Не только лидеры профсоюзов, но и государственные чиновники всерьез говорили об «автоматизации» как о главной причине безработицы. Автоматизацию обсуждали так, будто она была совершенно новым явлением. В действительности этот термин был не чем иным, как просто новым названием непрерывного технологического прогресса и дальнейшего усовершенствования трудосберегающего оборудования.

## 2

Даже сегодня среди противников внедрения машин, экономящих рабочую силу, встречаются экономически грамотные люди. Совсем недавно, в 1970 году, вышла в свет книга автора, настолько уважаемого, что ему была вручена Нобелевская премия в области экономики. В указанной книге он выступал против внедрения трудосберегающих технологий в слаборазвитых странах по причине того, что они «снижают спрос на рабочую силу»!<sup>2</sup> Из сказанного следует, что для

---

<sup>2</sup> Gunnar Myrdal. *The Challenge of World Poverty*. – New York: Pantheon Books,

максимального увеличения занятости нужно сделать труд, по возможности, малоэффективным и малопроизводительным. Значит, английские луддиты<sup>3</sup>, ломая чулочные рамки, паровые ткацкие станки и стригальные машины, делали доброе дело, не так ли?

Можно собрать горы статистики, чтобы доказать, как сильно ошибались технофобы в прошлом. Но это ничего не даст, пока мы четко не уясним, *почему* они были не правы. Ведь в экономике статистика и история бесполезны, если они не подкрепляются базовым *дедуктивным* пониманием фактов, в данном случае пониманием того, почему ранние последствия внедрения машинного оборудования и других трудосберегающих технологий *должны были* быть такими и только такими. Иначе технофобы продолжают утверждать (что они, впрочем, и делают, когда им указывают на то, что предсказания их предшественников не сбылись), что «в прошлом, может быть, это и было во благо, но сегодня экономическая ситуация совершенно иная, и сей час мы просто не можем позволить себе разрабатывать трудосберегающее оборудование». 19 сентября 1945 года госпожа Элеонора Рузвельт в газетной колонке писала: «Сейчас мы достигли такого момента в истории, когда трудосберегающие машины хороши только до тех пор, пока они не лишают людей рабо-

---

1970.

<sup>3</sup> Участники первых стихийных выступлений против применения машинного оборудования в конце XVIII – начале XIX веков. – *Примеч. пер.*

ты».

Но если внедрение трудосберегающего оборудования действительно является причиной постоянно растущей безработицы и нищеты, то вытекающие из этого утверждения выводы могут стать революционными не только для будущего технологий, но и для всего нашего понимания цивилизации. Мы должны не только рассматривать будущее развитие технологий как катастрофу, но и относиться с аналогичным ужасом ко всему техническому прогрессу прошлого. Ежедневно каждый из нас принимает то или иное участие в снижении трудовых затрат с целью достижения желаемого результата. Каждый старается сберечь силы и сэкономить средства. Каждый работодатель, хоть малый, хоть крупный, постоянно ищет пути достижения максимальной экономичности и эффективности, и, следовательно, минимальной трудоемкости производства. Каждый смышленный рабочий старается уменьшить затраты своих сил для выполнения того или иного задания. Самые честолюбивые из нас неумоимо экспериментируют над повышением производительности труда. Если бы технофобы обладали способностью логически мыслить, они бы признали технический прогресс и изобретательство не только непригодными, но и губительными явлениями. Зачем перевозить груз из Чикаго в Нью-Йорк по железной дороге, если можно нанять огромную толпу народа и перенести его на спинах?

Подобные лжеучения не выдерживают никакой критики,

что, правда, не мешает им наносить огромный ущерб экономике уже одним только фактом своего существования. Давайте попробуем разобраться, что происходит при внедрении новых трудосберегающих изобретений. В зависимости от конкретной ситуации в отрасли детали этого процесса будут разными, поэтому мы возьмем такой пример, который позволит нам рассмотреть его основные принципы.

Представим, что производитель одежды узнает о станках, с помощью которых он сможет выпускать мужские и женские пальто, расходуя при этом вдвое меньше рабочей силы, чем прежде. Он устанавливает эти станки и увольняет половину рабочих.

На первый взгляд, то, что произошло, воспринимается как чистый рост безработицы. Но ведь для производства станков тоже нужна рабочая сила. В качестве компенсации появляются новые рабочие места на станкостроительных заводах. Но и сам предприниматель устанавливает оборудование только в том случае, если оно позволяет производить либо более качественные костюмы при условии двукратного снижения затрат на рабочую силу, либо такие же костюмы при условии уменьшения производственных затрат. Принимая за основу второе, мы не можем предположить, что в переводе на зарплату количество труда, затраченного на производство станка, равноценно той рабочей силе, которую в перспективе надеется сэкономить производитель, покупая этот станок. Иначе не было бы никакой экономии, и станок был

бы ему не нужен.

Итак, мы все еще несем чистые потери в занятости. Однако нам следует помнить о том, что *первым* следствием применения трудосберегающего станка вполне может стать рост занятости, потому что производитель одежды наверняка рассчитывает на экономию денег *в перспективе*: может пройти несколько лет, прежде чем станок себя «окупит».

После того как станок самоокупится, прибыль предпринимателя станет больше, чем прежде. (Предположим, что он продает пальто по цене конкурентов и не предпринимает попыток ее сбить.) На данном этапе может показаться, что рабочие несут чистые потери в занятости, тогда как производитель-капиталист получает чистую прибыль. Но ведь именно на этих добавочных прибылях и зиждется благосостояние общества. Существует три способа расходования сверхприбыли, и производитель будет использовать, по крайней мере, один из них. Вот они: 1) расширение производства путем приобретения дополнительных станков; 2) инвестирование в другую отрасль; 3) увеличение собственного потребления. Каким бы ни был его выбор, он приведет к росту занятости.

Другими словами, в результате экономии производитель получает прибыль, которой он не мог похвастаться раньше. Каждый доллар, который он экономит на прямых выплатах заработной платы своим прежним рабочим, он опосредованно расходует на оплату труда рабочих в станкостроительной или любой другой капиталоемкой отрасли, на покупку ново-

го дома, автомобиля, ювелирных изделий или шубы из натурального меха для своей жены. В любом случае (за исключением бессмысленного накопления) он косвенно обеспечивает то же количество рабочих мест, которое прямо сокращает.

Но на этом останавливаться не стоит. Если этот инициативный предприниматель будет получать большую выгоду по сравнению с конкурентами, то он либо начнет расширять свое производство за их счет, либо они тоже начнут покупать станки. Станкостроители получают новые заказы. Кроме того, в результате конкуренции и увеличения производства стоимость пальто неизбежно начнет падать. Те производители, которые будут использовать станки, больше не смогут получать сверхприбылей. Норма прибыли производителей, применяющих новые станки, начнет падать. Те же, кто вовремя не побеспокоился о переоснащении, вообще перестанут зарабатывать. Другими словами, сбережения начнут плавно перемещаться в кошельки покупателей пальто — *потребителей*.

Поскольку пальто станут дешевле, их сможет купить больше потребителей. А это значит, что, несмотря на уменьшение числа рабочих, необходимых для производства одинакового количества пальто, эти самые пальто начнут выпускать в больших количествах. Если спрос на пальто, как говорят экономисты, «эластичен», т. е. если падение его стоимости приводит к сравнительному увеличению общей суммы денег, потраченных на его приобретение, тогда на его про-

изводстве будет занято больше рабочих, чем до внедрения трудосберегающих станков. Мы уже знаем, как это было в чулочной и других отраслях текстильной промышленности.

Нужно заметить, что появление новых рабочих мест не зависит от эластичности спроса на конкретную продукцию. Предположим, что, несмотря на уменьшение стоимости пальто с прежних 150 долл. до 100 долл., товарооборот пальто останется тем же, что и раньше. Даже если потребители будут покупать столько же пальто, как и прежде, у каждого из них теперь будут оставаться дополнительные 50 долл. И они смогут потратить их на любой другой товар, содействуя тем самым увеличению занятости в *других* отраслях.

В конечном итоге внедрение машинного оборудования, технических изобретений, автоматизации, сберегающих и повышающих производительность технологий не только не вызывает роста безработицы, но и способствует ее сокращению.

### 3

Конечно, не все изобретения и открытия можно назвать «трудосберегающими». Некоторые из них, такие как точные приборы, нейлон, люцит, фанера и пластмасса, лишь улучшают качество продукции. Другие, такие как телефон или самолет, выполняют операции, которые человек выполнить не в состоянии. Третьих, таких как рентгеновские установ-



ки, радиоприемники, телевизоры, кондиционеры и компьютеры, могло бы просто не быть. Но мы ведем речь о том типе машинного оборудования, который привлек к себе исключительное внимание современных технофобов.

Дискуссия о том, что автоматизация в конечном счете не вытесняет рабочих с производства, может привести нас к интересным выводам. Так, к примеру, некоторые специалисты утверждают, что машинное оборудование создает дополнительные рабочие места. Это возможно, но только при определенных условиях. Машины действительно могут создать огромное количество дополнительных рабочих мест *в отдельных отраслях*. Наглядный пример – показатели развития текстильной промышленности в XVIII веке. Его современные аналоги впечатляют не меньше. В 1910 году в только что созданной автомобильной промышленности Соединенных Штатов было занято 140 тыс. человек. В 1920 году, после усовершенствования выпускаемой продукции и снижения производственных затрат, число рабочих, занятых на автомобильном производстве, составило 250 тыс. В 1930 году, благодаря последующим усовершенствованиям и снижению затрат, занятость в отрасли достигла отметки в 380 тыс. человек. В 1973 году эта цифра равнялась 941 тыс. В 1973 году 514 тыс. человек было занято на производстве самолетов и деталей к ним, а 393 тыс. рабочих занимались производством электронных комплектующих. Подобный процесс можно наблюдать во многих других отраслях: усовершен-

ствование продукции и снижение производственных затрат неизбежно приводит к росту занятости.

Есть еще одно бесспорное доказательство того, что машины значительно увеличивают количество рабочих мест. Население Земного шара возросло вчетверо по сравнению с серединой XVIII века – рассветом Промышленной революции. Можно сказать, что машинное оборудование способствовало демографическому росту, потому что без него мы не смогли бы обеспечить жизнедеятельность значительно увеличившегося населения. Таким образом, мы можем с уверенностью заявить, что три четверти населения нашей планеты обязаны машинам не только своей работой, но и жизнью.

Будет неправильно считать, что основной функцией или результатом внедрения машинного оборудования является создание *рабочих мест*. Настоящее призвание машин состоит в увеличении *производительности*, подъеме уровня жизни и экономического благосостояния общества. Нет ничего сложного в том, чтобы обеспечить работой все население даже (или особенно) в условиях самой примитивной экономики. Полная занятость – абсолютно полная, продолжительная, скучная, изнурительная занятость – характерна именно для стран с самыми низкими экономическими показателями. Там, где полная занятость уже достигнута, новые станки, изобретения и открытия не смогут *увеличивать* занятость до тех пор, пока не увеличится численность населения. Скорее

всего, они приведут к большей *незанятости* (я говорю о *добровольной*, а не *вынужденной* безработице), так как население сможет позволить себе работать меньше часов, а детям и старикам вообще не нужно будет работать.

Итак, мы пришли к выводу, что машины увеличивают производительность и повышают жизненный уровень, и делают они это одним из двух способов: через снижение стоимости товаров для потребителей (как в примере с пальто) и через увеличение заработной платы рабочих. Другими словами, они либо увеличивают размер зарплаты, либо с помощью снижения цен увеличивают количество товаров и услуг, которые можно купить на те же деньги. Иногда эти процессы происходит одновременно. В каждом конкретном случае это во многом зависит от кредитно-денежной политики государства. Но, так или иначе, машины, изобретения и открытия увеличивают *реальную* заработную плату.

## 4

Прежде чем перейти к следующей теме, я должен сделать одно предостережение. Огромной заслугой экономистов классической школы было то, что они рассматривали побочные следствия и заботились о долгосрочном эффекте той или иной экономической политики для всего общества. Но это было и их недостатком — в условиях отдаленности перспектив и масштабности оценок они иногда пренебрега-

ли краткосрочными перспективами для отдельных групп населения. Слишком часто они преуменьшали или совсем забывали о немедленных последствиях различных экономических мер для этих групп. Мы уже знаем, какой трагедией стало внедрение одного из самых ранних изобретений Промышленной революции – чулочных рамок – для многих английских рабочих и их семей.

Правда, подобные факты и их современные аналоги бросают некоторых экономистов в другую крайность – крайность изучения *одних лишь* немедленных последствий для отдельных групп. На заводе появился новый станок, и Джо Смита уволили с работы. «Следите за Джо Смитом, – настаивают эти экономисты, – никогда не теряйте из виду Джо Смита». Но в действительности они наблюдают *только* за Джо Смитом и забывают о Томе Джонсе, который получил работу на станкостроительной фабрике, и Дейзи Миллер, которая теперь может купить пальто за половину его прежней стоимости. А, поскольку они думают только о Джо Смите, им ничего не остается, как защищать свои реакционные и абсурдные идеи.

Конечно, мы должны думать о Джо Смите. Из-за внедрения нового станка он потерял работу. Возможно, вскоре он сможет найти новую, может, даже лучшую, чем прежде, работу. Но может случиться и так, что те знания и навыки, которые он приобретал в течение многих лет, окажутся невостребованными. Он потеряет время и деньги, которые он вло-

жил в себя и свою прежнюю профессию, точно так же, как, возможно, его бывший работодатель потеряет *свои* инвестиции в устаревшие станки и технологические процессы. Он был высококвалифицированным специалистом, и его труд оплачивался соответственно. И вдруг он снова стал неквалифицированным рабочим и теперь может рассчитывать только на заработок чернорабочего, поскольку его квалификация больше никому не нужна. Мы не можем и не должны забывать о Джо Смите. Его случай – образец личной трагедии, которая, как мы увидим, свойственна любому промышленному и экономическому прогрессу.

Вопрос, как помочь Джо Смиту – позволить ему решить свою проблему самостоятельно, дать выходное пособие или компенсацию, назначить пособие по безработице или обучить новой профессии, – выходит за рамки нашей дискуссии. Главное, что мы должны усвоить, – это то, что мы должны постараться отследить *все* основные следствия каждой экономической политики или меры: как краткосрочные для отдельных групп, так и долгосрочные для всего общества.

Если мы и посвятили этой теме так много времени, то только потому, что наши выводы о влиянии новых машин, изобретений и открытий на занятость, производство и благосостояние имеют ключевое значение. Стоит нам здесь ошибиться, и останется очень немного экономических вопросов, на которые мы сможем дать правильный ответ.

## **Глава 8. Схемы распределения занятости**

Я УЖЕ УПОМИНАЛ о различных мерах профсоюзов, направленных на создание искусственной занятости. Подобные действия и терпимое отношение к ним со стороны общественности исходят из того же заблуждения, что и страх перед машинами, а именно из убеждения в том, что увеличение эффективности производства сокращает рабочие места, а ее снижение создает их.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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