

ЭКОНОМИКА В ОДНОМ УРОКЕ

Генри Хэзлитт

ГЕНРИ ХЭЗЛИТ

ЭКОНОМИКА В ОДНОМ УРОКЕ

[Генри Хэзлитт. Типичные ошибки государственного регулирования экономики / Пер. с англ. И. Н. Сиренко. — М.: Серебряны нити, 2000. 160 с.

Henry Hazlitt. Economics in One Lesson (1946)]

[Новый перевод в издательстве "Вильямс": Генри Хазлитт. Экономика в одном уроке. — М.: Вильямс, 2007. 252 с.]

Содержание

Предисловие ко второму изданию

Предисловие к первому изданию

ЧАСТЬ 1. УРОК

Глава I. Урок

ЧАСТЬ 2. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ УРОКА

Глава II. Разбитое окно

Глава III. Благо разрушения

Глава IV. Общественные работы означают налоги

Глава V. Налоги, препятствующие производству

Глава VI. Кредиты, влияющие на специализацию производства

Глава VII. Проклятие машин

Глава VIII. Схемы роста занятости

Глава IX. Сокращение войск и бюрократов

Глава X. Фетиш полной занятости

Глава XI. Кого «защищают» тарифы?

Глава XII. Стремление к экспорту

Глава XIII. Паритетные цены

Глава XIV. Спасение отрасли «икс»

Глава XV. Как действует «система цен»

Глава XVI. «Стабилизирующие» товары

Глава XVII. Правительственное фиксирование цен

Глава XVIII. К чему приводит контроль над арендой

Глава XIX. Законы о минимальной заработной плате

Глава XX. Обеспечивают ли профсоюзы повышение заработной платы?

Глава XXI. «Достаточно, чтобы выкупить продукцию»

Глава XXII. Функция прибыли

Глава XXIII. Инфляционные миражи

Глава XXIV. Покушение на сбережения

Глава XXV. Урок, иначе сформулированный

ЧАСТЬ 3. УРОК ЧЕРЕЗ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ

Глава XXVI. Урок через тридцать лет

Рекомендуемая литература

Примечания

Предисловие ко второму изданию

Первое издание этой книги появилось в 1946 году. С тех пор, будучи переведенной на иностранные языки, она пережила многочисленные переиздания. Издание 1961 года дополнилось новой главой о регулировании арендной платы — темой, не рассматривавшейся в первом издании отдельно от государственного регулирования цен в целом; были также обновлены некоторые статистические данные, а также иллюстративный материал.

Других каких-либо изменений с тех пор в книгу не вносилось, ибо в этом не было необходимости.

Целью написания этой книги было подчеркнуть роль основных экономических принципов и тот ущерб, который наносится именно их игнорированием, а не нарушением каких-то конкретных законов. Иллюстративный материал книги отражал в основном американский опыт, однако описываемый мною вид государственного вмешательства в экономику стал настолько интернациональным по своему характеру, что многим иностранным читателям казалось, что я описываю экономическую политику именно их стран.

Тем не менее, труд тридцатидвухлетней давности теперь требует серьезной переработки. В дополнение к тому, что весь иллюстративный материал и статистические данные были заменены на современные, я переписал главу о контроле над арендой, поскольку даже многие обновленные в 1961 году рассуждения сегодня, в 1978 году, уже устарели. Я добавил новую, заключительную главу — «Урок 30 лет спустя», чтобы показать, почему тот урок сегодня актуален, как никогда прежде.

Генри Хэзлитт

Уилтон, Коннектикут

Июнь 1978

Предисловие к первому изданию

В этой книге представлен анализ экономических ошибок, которые встречаются в последнее время столь часто, что стали чуть ли не повсеместным явлением. Этому помешала лишь противоречивость самих ошибок, разбросавших сторонников одинаковых посылок по сотне разных экономических школ; по той простой причине, что в вопросах, касающихся практической жизни, невозможно постоянно заблуждаться. Но различие между любой новой школой и старой заключается всего-навсего в том, что одна из групп быстрее осознает абсурдность, к которой ее ведут ошибочные послышки, и с этого момента она становится непоследовательной, либо невольно отказываясь от своих ошибочных посылок, либо принимая выводы, вытекающие из них, как менее беспокоящие или нереальные, чем те, которые потребовала бы логика.

Однако, в настоящее время в мире нет ни одного правительства крупной страны, на экономическую политику которого не воздействовали бы некоторые из этих ошибок, не говоря уже о почти полной зависимости от их практического преломления. Возможно, наиболее короткий и верный путь к пониманию экономики заключается в анализе подобных ошибок, и в особенности

главной из них, от которой проистекают все последующие. В этом и заключается предназначение этой книги с ее несколько амбициозным и воинственным названием.

Вследствие сказанного, данная книга является лишь началом в постановке указанной проблемы. При этом она не претендует на оригинальность в отношении изложения любых основных идей. Скорее, в ней делается попытка показать, что многие из идей, которые считаются выдающимися инновациями и передовыми достижениями, фактически являются всего лишь возрождением старых ошибок и лишним подтверждением изречения о том, что те, кто не знает прошлого, обречены на его повторение.

Настоящий опыт сам по себе, я полагаю, является беззастенчиво «классическим», «традиционным» и «ортодоксальным» — по меньшей мере это те эпитеты, которых, вне сомнений, лишили бы эту книгу те, чьи софизмы подвергаются в ней анализу. Но студента, стремящегося приобрести как можно больше истинного знания, не испугают такие прилагательные. Он не будет всегда стремиться к революции, «новому началу» в экономической мысли. Его разум, конечно же, будет в равной мере восприимчив как к новым, так и к старым идеям, но он будет склонен отложить в сторону неугомонное и показное стремление к новизне и оригинальности. В свое время Морис Р. Коген заметил: «Представление о том, что мы можем забыть взгляды всех предыдущих мыслителей, вне сомнения, не оставляет нам никакой надежды на то, что наша собственная работа будет иметь хоть какую-то ценность для других»¹.

Поскольку в этой работе дается изложение, я использовал свободно и без детальных указаний (за исключением небольшого числа примечаний и цитат) идеи других мыслителей. Это неизбежно происходит, когда создается работа в той области, где трудились многие лучшие умы человечества. Но характер моих чувств к трем авторам является столь особым, что я не могу обойти их без упоминания. Во-первых, я в глубочайшей степени обязан, учитывая разъяснительный характер настоящей книги, эссе Фредерика Бастиа «Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas»², написанному почти 100 лет назад. Фактически, мою работу допустимо рассматривать как модернизацию, расширение и обобщение подхода, который можно обнаружить в брошюре Бастиа. Во-вторых, я глубоко благодарен Филиппу Уикстиду: написанием главы по заработной плате и заключительной главы, в которой подводятся итоги, я обязан во многом его работе *Commonsense of Political Economy*³. В-третьих, я обязан Людвигу фон Мизесу. Не говоря о том, чем обязан настоящий небольшой трактат его трудам в целом, моя особая признательность ему — за описание процесса распространения денежной инфляции.

Я полагаю, что при анализе ошибок менее целесообразно называть конкретные имена, чем при выражении своей благодарности тем или иным людям. В противном случае мне пришлось бы отдать должное каждому критикуемому автору, приводить полные цитаты, указывать, что именно он подчеркивает, его определения, личные противоречия, непоследовательность и тому подобное. Поэтому, надеюсь, что никто не будет особо опечален, не найдя на страницах этой книги имен Карла Маркса, Торстейна Веблена, Мейджора Дугласа, лорда Кейнса, профессора Алвина Хансена и других. Целью настоящей книги является не демонстрация конкретных ошибок тех или иных авторов, а рассмотрение и анализ экономических ошибок в их наиболее часто встречаемой, широко распространенной или весомой форме. В конце концов, при достижении стадии популярности ошибки становятся анонимными. Да и тонкие различия или неясности, которые можно обнаружить у авторов, наиболее ответственных за распространение ошибок, размываются. Доктрина становится упрощенной; софизм, который мог быть погребен в системе определений, неопределенностей или математических формул, становится ясным. Я надеюсь, что не буду обвинен в несправедливости на том основании, что модная доктрина в той форме, в которой я ее представил, не повторяет в точности доктрину в том виде, как ее сформулировал, например, лорд Кейнс или какой-нибудь другой автор. Нас в первую очередь интересуют убеждения влиятельных

политических групп и те, на основании которых действуют правительства, а не исторические источники происхождения этих убеждений.

Наконец, я надеюсь, что читатель простит мне малое количество статистики на последующих страницах. Если бы я представил статистические подтверждения в отношении роли тарифов, регулирования цен, инфляции, контроля над такими товарами, как уголь, каучук и хлопок, то это значительно превысило бы первоначально запланированный объем книги. Более того, как журналист, я хорошо представляю, насколько быстро устаревают статистические данные. Тем, кто интересуется частными экономическими проблемами, я бы посоветовал ознакомиться с нынешним, «реалистичным» их обсуждением при одновременном изучении статистики: в свете базисных принципов, которые вы изучите, у вас не возникнет проблем с правильной интерпретацией статистики.

Я попытался написать эту книгу настолько просто и максимально избегая специальной терминологии, насколько это согласуется с приемлемой точностью, чтобы читатель, не имевший ранее никакого знания об экономике, мог все понять.

Я признателен профессору фон Мизесу за ценные замечания, сделанные им в процессе чтения текста книги на этапе подготовки к публикации. Ответственность за изложенные мнения, конечно же, целиком и полностью лежит на мне.

ЧАСТЬ 1.

Глава I. Урок

Из всех научных предметов, известных человеку, экономическую науку более всего преследуют ошибки. И это не случайно: любому предмету присущи трудные для понимания места, но в экономической науке они тысячекратно увеличиваются фактором, незначимым, скажем, в физике, математике или медицине, — особым отстаиванием эгоистичных интересов. Несмотря на то, что каждая группа имеет определенные экономические интересы, идентичные интересам всех других групп, каждая группа также имеет, как мы увидим далее, интересы, противоположные интересам всех других групп. Группа, выигрывающая от такой линии поведения и имеющая, таким образом, в ней прямую заинтересованность, будет благовидно и настойчиво приводить доводы в пользу такого поведения. Эти люди наймут лучшие умы, которые можно только купить, с тем, чтобы они посвящали все свое время отстаиванию их интересов. И в конце концов они либо убедят широкую публику в том, что их дело правое, либо настолько собьют с толка, что ясное мышление по теме станет практически невозможным.

В дополнение к этим бесконечным отстаиваниям эгоистичных интересов существует еще один немаловажный фактор, постоянно порождающий новые экономические ошибки. Как правило, люди видят лишь непосредственный эффект от проводимой политики, т. е. воздействие ее на отдельную группу, и не желают вникать в то, каким будет в долгосрочной перспективе воздействие политики не только на отдельную группу, но и на все остальные группы. Эта ошибка заключается в игнорировании вторичных последствий.

В этом же состоит основное различие между верной экономической наукой и ошибочной. Плохой экономист видит только то, что непосредственно бросается в глаза, а хороший экономист видит дальше. Плохой экономист видит только прямые последствия предлагаемого курса, а хороший экономист видит более отдаленные, в том числе и косвенные, последствия. Плохой экономист видит воздействие проводимой политики (настоящее или будущее) на конкретную группу, а хороший экономист анализирует также, каким воздействием политики будет на все группы.

Это различие может показаться очевидным. Предусмотрительность, заключающаяся в том, чтобы видеть все последствия проводимой политики, может показаться само собой разумеющейся. Но не знает ли каждый по своему личному опыту, что существуют всевозможные слабости, очаровательные в начале и гибельные в конце? Не знает ли каждый ребенок, что если он переест конфет, то его будет тошнить? Не знает ли напивающийся парень, что на следующее утро у него будет изжога и «чугунная голова»? Не знает ли алкоголик, что спиртным он разрушает свою печень и сокращает свою жизнь? Не знает ли Дон Жуан, что подвергает себя всевозможным рискам, начиная с шантажа и заканчивая болезнями? Наконец, переходя в экономическую, хотя и личную, сферу, разве не знает лентяй и транжира, даже на пике своего восхитительного времяпрепровождения, что в будущем его ждут долги и нищета?

Тем не менее, когда мы вступаем в сферу государственной экономики, эти элементарные истины игнорируются. Существуют люди, считающиеся сегодня блестящими экономистами, которые резко выступают против сбережений и рекомендуют расточительство в государственном масштабе как способ экономического спасения. Когда же им кто-либо указывает на те последствия, к которым приведет такая политика в долгосрочной перспективе, то они отвечают легкомысленно, подобно блудному сыну на предостережение отца: «Рано или поздно мы все умрем». И такие

пустые остроты высказываются с претензией на разоблачительность эпиграмм и глубочайшую мудрость.

Но в том-то и заключается трагедия, что мы уже страдаем от долгосрочных последствий политики далекого и недавнего прошлого. Сегодня — это уже наступившее завтра, которое плохие экономисты вчера требовали игнорировать. Одни долгосрочные последствия некоторых экономических решений могут стать очевидными в течение нескольких месяцев, другие могут не стать очевидными еще несколько лет, а еще какие-то — в течение десятилетий. Но в любом случае эти долгосрочные последствия содержатся в любой политике, точно так же, как курица была когда-то в яйце, а цветок в — семени.

С этой точки зрения, следовательно, всю экономическую науку можно свести к единственному уроку, а этот урок — к одному предложению: искусство экономической науки — умение предвидеть не только краткосрочные, но и долгосрочные результаты применения любого закона или осуществления любой политики; оно состоит в определении последствий той политики не только для одной группы, а для всех групп.

2

Девять десятых экономических ошибок, приносящих по всему миру такой колоссальный ущерб, являются результатом игнорирования этого урока. Все эти ошибки проистекают из одной из двух главных ошибок или из их совокупности: рассматривают лишь ближайшие последствия закона или предложения; рассматривают последствия только для одной группы, пренебрегая другими группами.

Верно, конечно же, и то, что возможна противоположная ошибка: рассматривая экономическую политику, концентрируются только на ее долгосрочных результатах для сообщества в целом. Такую ошибку часто допускают классические экономисты. Она проявилась в определенном бессердечии в отношении судьбы групп, которые сразу же пострадали от проведения политики или разработок в жизнь, хотя в долгосрочной перспективе они оказались выгодными.

Сегодня, правда, сравнительно мало людей совершает такую ошибку, но, в основном, это делают профессиональные экономисты. Наиболее часто встречаемая на сегодня ошибка, проявляющаяся практически в каждом разговоре, затрагивающем экономические отношения, тысячах политических выступлений, центральный софизм «новой» экономики — концентрироваться на краткосрочных результатах политики для отдельных групп, игнорируя или преуменьшая долгосрочные последствия для сообщества в целом. «Новые» экономисты льстят себе, что это великий, почти революционный прорыв по сравнению с методами «классических», или «ортодоксальных», экономистов, поскольку первые принимают во внимание краткосрочные результаты, которые часто игнорировались последними. Но сами они, игнорирующие или пренебрегающие долгосрочными результатами, совершают еще более серьезную ошибку. Они не видят леса за своим точным и сиюминутным изучением отдельных деревьев. Их методы и выводы очень часто по сути своей являются реакционными. Они сами иногда удивляются, когда узнают, что действуют в духе меркантилизма XVII века. Фактически они совершают все старые ошибки (или совершили бы их, если бы не были столь непоследовательны), от которых, как мы надеялись, классические экономисты избавились раз и навсегда.

Часто с горечью отмечается тот факт, что плохие экономисты эффективнее преподносят общественности свои ошибочные подходы, чем хорошие экономисты излагают свои верные воззрения. Нередко выражается сожаление в связи с тем, что демагоги более правдоподобно излагают экономическую бессмыслицу с трибуны, чем местный человек, пытающийся объяснить суть заблуждений демагога. Но причина этого вовсе не таинственна. Дело в том, что демагоги и плохие экономисты излагают только полуправду, поскольку говорят лишь о непосредственных результатах предлагаемой ими политики или о ее воздействии на одну группу. То, что они говорят, часто бывает правильным. Вот почему в этих случаях требуется доказывать, что предлагаемая политика будет иметь отдаленные и менее желательные результаты или что она может принести выгоду одной группе только за счет всех остальных групп. Необходимо исправлять полуправду, приводя другую половину информации. Но часто для рассмотрения основных воздействий предлагаемого курса на все группы необходимо выстраивать длинную, сложную и скучную цепочку доказательств. Большая часть аудитории находит ее слишком сложной для осмысления, вскоре устает и теряет внимание. Плохие экономисты пытаются дать объяснение этой интеллектуальной неспособности и ленности, заверяя аудиторию в том, что ей даже не нужно следовать за рассуждениями и оценивать их по своим критериям, поскольку рассуждения — лишь «классицизмы», или *laissez faire*⁴ или «капиталистическая апологетика» — словом, используется некорректное употребление слов, которые могут эффективно воздействовать на аудиторию.

Мы изложили суть урока и возникающих ошибок в общем виде. Но урок не будет усвоен, а ошибки не будут узнаваться, если их не проиллюстрировать примерами. Через эти примеры мы можем продвигаться от наиболее простых проблем в экономике к наиболее запутанным и сложным. Благодаря этому мы научимся в начале определять и избегать грубейшие и наиболее очевидные ошибки, а в итоге — наиболее сложные и трудноопределимые. К этой задаче мы теперь и переходим.

ЧАСТЬ 2. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ УРОКА

ГЛАВА II. Разбитое окно

Начнем с простейшей возможной иллюстрации подражая Бастиа, рассмотрим пример с разбитым оконным стеклом.

Хулиганствующий юнец, скажем, бросает кирпич в витрину булочной. Яростный владелец последней выбегает на улицу, но мальчишки и след простыл. Собирается толпа и начинает с молчаливым удовлетворением разглядывать зияющую дыру в витрине и осколки, усеявшие хлеб и пироги. Вскоре ей становится необходимо философски осмыслить случившееся. Несколько человек практически наверняка будут напоминать друг другу или владельцу булочной, что, в конце концов, у каждой неудачи имеются свои плюсы, например, у какого-нибудь стекольщика появится работа. Как только приходит эта мысль, начинается разработка ее в деталях. В какую сумму обойдется новый лист стекла для витрины? 250 долларов? Это вполне приличная сумма. В конце концов, если бы стекла никогда не разбивали бы, то что бы произошло со стекольным бизнесом? И так можно рассуждать до бесконечности. Стекольщику придется потратить 250 долларов на расчеты с поставщиками, поставщики же в свою очередь тоже потратят 250 долларов, на оплату товара другим поставщикам, и так до бесконечности. От разбитой витрины будут расходиться бесконечно расширяющиеся круги, обеспечивая людей деньгами и занятостью. Из всего этого толпа могла бы сделать логическое заключение: хулиган, бросивший кирпич, вовсе не угроза обществу, а общественный благодетель.

Однако, давайте рассмотрим эту ситуацию с другой стороны. Толпа, по крайней мере, права в своем первом выводе. Этот небольшой акт вандализма, в первую очередь, означает большой объем заказов для некоего стекольщика. Стекольщик, извещенный о случившемся, расстроится не больше, чем владелец похоронного бюро, узнавший о смерти. Но у владельца булочной не останется тех 250 долларов, на которые он планировал приобрести новый костюм. Поскольку ему пришлось отремонтировать витрину, придется обойтись без нового костюма (или удовлетворения эквивалентных потребностей, или предметов роскоши). Иными словами, вместо того, чтобы иметь и витрину и 250 долларов, у него теперь есть только витрина. Или, поскольку он планировал купить костюм в тот день, то теперь вместо того, чтобы иметь и витрину, и костюм, он должен довольствоваться витриной и отсутствием костюма. Если рассматривать владельца булочной как часть сообщества, то сообщество лишилось нового костюма, который в ином случае был бы сшит, а, следовательно, стало беднее.

Одним словом, приобретение стекольщика равнозначно потере портного в бизнесе. Никакой новой «занятости» не появилось. Люди из толпы принимали во внимание только две участвующие в деле стороны — булочника и стекольщика. Они забыли потенциально вовлеченную третью сторону — портного. Они забыли о нем именно потому, что он не появляется в данный момент на сцене. Через день-два люди увидят новую витрину, но они никогда не увидят нового костюма, потому что он никогда не будет сшит. Они видят только то, что воспринимают их глаза непосредственно сейчас.

ГЛАВА III. Благо разрушения

Итак, мы рассмотрели историю о разбитой витрине. Это был пример элементарной ошибки. Можно предположить, что любой сможет избежать ее, поразмыслив несколько минут. Тем не менее, ошибка «разбитая витрина», под покровом сотен одежд, является наиболее устойчивой в истории экономики. И в настоящее время она намного более распространена, чем когда бы то ни было в прошлом. Это каждый день вновь официально подтверждается промышленными воротилами, торговыми палатами, профсоюзными руководителями, авторами редакционных статей, обозревателями газет и теле- радиокомментаторами, эрудированными статистиками, использующими наиболее современные технологии, профессорами экономики в наших лучших университетах. Разными путями, каждый по-своему, все они пространно рассуждают о преимуществах разрушения.

Правда, некоторые из них считают ниже своего достоинства говорить о чистой выгоде от небольших актов разрушения, они видят практически бесконечные выгоды от огромных разрушений. Они говорят нам о том, насколько все мы становимся экономически богаче во время войны, чем в мирное время. Они предвосхищают «чудеса производства», достижения которых требует война. И они видят мир процветающим благодаря огромному «аккумулированному», или «подкрепленному» спросу. В Европе, после второй мировой войны, они с удовольствием считали дома, целые города, сравненные с землей, которые «необходимо было восстанавливать». В Америке они считали дома, которые невозможно было построить во время войны, нейлоновые чулки, потребность в которых невозможно было удовлетворить, изношенные автомобили и шины, устаревшие радиоприемники и холодильники. Они выводили внушительные итоговые цифры.

Это была уже хорошо нам знакомая ошибка «разбитая витрина», но в новой одежде, обросшая жирком вплоть до неузнаваемости. В этот раз она шла в связке с целым пакетом подкрепляющих ошибок. Были перепутаны потребности и спрос. Чем более война разрушает, тем более она вызывает обнищание, тем большими становятся послевоенные потребности. Это бесспорно. Но потребность не является спросом. Для эффективного экономического спроса требуется не только потребность, но и соответствующая покупательная способность. Потребности Индии сегодня несопоставимо выше, чем потребности Америки. Но покупательная способность первой и, следовательно, «новый бизнес», который она может стимулировать, несравненно ниже.

Но если оставить в стороне эту ошибку, то есть вероятность впадения в другую, и совершающие ошибку «разбитого окна» совершают и другую. Они размышляют о «покупательной способности» только в терминах денег. В настоящее время деньги можно производить при помощи печатного станка. В то время как пишутся эти строки, повсюду печатаются деньги. Печать денег — крупнейшая отрасль промышленности в мире, если производимую продукцию оценивать в монетарных терминах. Но чем больше таким образом выпускается денег, тем более падает стоимость любой денежной единицы. Это снижение стоимости может быть измерено через растущие цены на товары. Но поскольку большинство людей имеют устоявшуюся привычку оценивать свое благосостояние и доход в денежных терминах, они оценивают себя богаче, если эти монетарные итоги возрастают, хотя при этом могут приобретать меньшее количество вещей. Большая часть «хороших» экономических результатов, которые люди связывали со второй мировой войной, на самом деле была связана с инфляцией в военное время. Такие же результаты могли быть и достигались в мирное время при одинаковой инфляции. Мы рассмотрим это заблуждение, связанное с деньгами, ниже.

Полуправда, подобная ошибке «разбитая витрина», заключена в ошибке «подкрепленный спрос». Разбитая витрина обеспечила рост бизнеса стекольщика Разрушения военного времени

увеличили объемы заказов для производителей определенных товаров. Разрушение домов и городов обеспечило рост объема заказов для строительной промышленности. Невозможность производить автомобили, радиоприемники и холодильники в военное время привела к кумулятивному послевоенному спросу именно на эти товары.

Многие люди воспринимали это как рост общего спроса, как это отчасти и было в терминах денег с пониженной покупательной способностью. Но, по сути, происходило отвлечение спроса на эти конкретные товары в ущерб другим товарам. Европейцы строили больше новых домов, чем кто бы то ни было другой, потому что они вынуждены были это делать. Но когда они строили больше домов, ровно в такой же степени оставалось меньше рабочей силы и производственных мощностей на все остальное. Когда бы деловая активность ни возрастала на одном направлении, происходило (за исключением тех случаев, когда производственные силы стимулировали чувством необходимости и безотлагательности) неминуемое соответствующее ее сокращение на другом.

Война, одним словом, изменила послевоенное направление усилий, отраслевой баланс и структуру промышленности.

Со времени завершения второй мировой войны в Европе наблюдался быстрый, и даже зримый, «экономический рост» как в странах, разрушенных войной, так и не пострадавших от нее. Некоторые из стран, где были величайшие разрушения, например Германия, развивались быстрее других, например Франции, где разрушений было намного меньше. Отчасти это было вызвано тем, что Западная Германия придерживалась более правильной экономической политики. Отчасти это было обусловлено отчаянной потребностью вернуться к нормальным условиям жизни, включая жилищные и другие, что интенсифицировало усилия. Но это вовсе не означает, что разрушение собственности является выгодным для того, чья собственность разрушается. Никакой человек не сожжет свой дом, основываясь на теории, что необходимость его восстановления будет стимулировать его силы.

После войны в течение определенного времени всегда наблюдается стимулирование сил. В начале знаменитой третьей главы «Истории Англии» Маколея указывается, что «никакая заурядная неудача, никакое никчемное управление не сделают страну несчастной, если постоянное продвижение вперед в познании мира и постоянные усилия каждого человека по самосовершенствованию будут способствовать процветанию страны. Часто обнаруживалось, что расточительные расходы, высокие налоги, абсурдные коммерческие ограничения, коррумпированные суды, губительные войны, антиправительственные мятежи, гонения, пожары, наводнения не могли разрушить капитал так же быстро, как гражданам приходилось создавать его».

Никто не пожелает, чтобы его собственность была разрушена либо в военное, либо в мирное время. Что вредно или губительно для индивида, должно быть в равной мере вредно или губительно для совокупности индивидов, составляющих страну.

Многие из наиболее часто встречающихся в экономических рассуждениях ошибок вытекают из склонности, особенно это заметно сегодня, размышлять в абстрактных категориях — «коллектив», «народ» — и забывать или игнорировать индивидов, которые формируют и наполняют смыслом эти понятия. Никому из тех, кто в первую очередь будет думать о всех тех людях, чья собственность была уничтожена, не придет в голову оценивать разрушения, которые несет война, как экономическую выгоду.

Те, кто полагает, что разрушения войны повышают суммарный «спрос», забывают о том, что спрос и предложение являются двумя сторонами одной и той же медали. Они представляют собой

одну и ту же вещь, которую рассматривают с разных направлений Предложение порождает спрос, поскольку по своей сути оно и является спросом. Поставляя произведенные вещи, люди фактически предлагают их обменять на те вещи, которые им нужны В этом смысле поставка фермерами пшеницы включает в себя их спрос на автомобили и другие товары. Все это присуще современному разделению труда и меновой экономике.

Этот непреложный факт, что истинно, не ясен большинству людей (включая некоторых именитых и блестящих экономистов), которые не способны пробраться сквозь дебри заработных выплат и косвенных форм, в которых фактически осуществляются при посредстве денег все современные обмены. Джон Стюарт Милль и другие классические авторы, хотя и у них иногда бывали огрехи в оценке всех сложных следствий, возникающих от использования денег, по крайней мере видели сквозь «монетарную вуаль» низлежащую реальность. В этом отношении они были впереди многих своих современных критиков, которые скорее были одурманены, а не научены деньгами. Чистая инфляция, то есть выпуск большого количества денег, ведущий к более высоким заработным платам и ценам, может показаться порождением большого спроса. Но с точки зрения реального производства и обмена реальными вещами очевидно, что это не так.

Ясно и то, что реальная покупательная способность уничтожается в той же мере, что и уничтожаемые производственные силы. Нас не должен обманывать или вводить в заблуждение эффект денежной инфляции, заключающийся в растущих ценах или растущем «национальном доходе» в денежном выражении.

Иногда утверждается, что немцы или японцы имели после войны преимущество перед американцами, обусловленное тем, что на месте старых заводов, полностью разрушенных военными бомбардировками, они могли построить новые заводы, оснащенные современным оборудованием, и, таким образом, производить более эффективную и менее затратную продукцию по сравнению с американской, выпускаемой на старых заводах и наполовину изношенном оборудовании. Но если бы в этом действительно имелась бы чистая выгода, американцы могли бы легко компенсировать это, немедленно разрушив свои старые заводы и выбросив все старое оборудование. Фактически все предприниматели во всех странах могли бы каждый год отправлять все свои старые заводы и оборудование на металлолом и возводить на их месте новые заводы, оснащенные современным оборудованием.

Простая истина заключается в том, что существует оптимальная скорость и лучшее время для переоснащения производства. Для предпринимателя было бы выгодно уничтожение его завода и оборудования бомбежкой, только если наступило время, когда износ и старение оборудования привели к тому, что его завод и оборудование уже или полностью исчерпали свою стоимость, или имеют отрицательную стоимость, то есть бомбы падают именно тогда, когда предпринимателю в любом случае следовало бы вызвать бригаду для сноса завода и заказывать новое оборудование.

Это верно, что предшествовавший физический и моральный износ оборудования, если они точно не отражались в отчетах, могут привести к тому, что разрушение собственности по итоговому балансу будет выглядеть не таким катастрофическим, как кажется. Верно и то, что появление новых заводов и оборудования ускоряет устаревание уже существующих заводов и оборудования. Если владельцы более старых заводов и оборудования будут пытаться продолжать использовать их более срока, позволяющего получать максимальную прибыль, то предприниматели, чьи заводы и оборудование были разрушены (мы предполагаем, что у них есть желание и капитал, чтобы заменить разрушенное новыми заводами и оборудованием), пожнут плоды сравнительного преимущества, или, выражаясь точнее, сократят свои сравнительные потери.

Одним словом, мы приходим к выводу, что никогда разрушение заводов артиллерийскими снарядами или бомбами не является выгодным, кроме тех случаев, когда эти заводы уже обесценились или приобрели отрицательную стоимость вследствие износа и устаревания.

Более того, в этой дискуссии мы пока опустили главное соображение, а именно: заводы и оборудование не могут быть заменены индивидом (или социалистическим правительством), если для этого не накоплены сбережения, капитал. Но война разрушает накопленный капитал.

Верно и то, что могут существовать и компенсирующие факторы. Так, возможные технологические достижения и прогресс в военное время могут, например, повысить индивидуальную или национальную производительность в той или иной отрасли, что способно в итоге привести к повышению общей производительности. Послевоенный спрос никогда не является точной копией довоенного спроса. Но все эти сложности не должны уводить нас от понимания базисной истины, заключающейся в том, что произвольное разрушение любого, обладающего реальной ценностью, предмета всегда является чистым убытком, бедой, или несчастием, и какие бы компенсирующие соображения ни имелись в каждом конкретном случае, в конечном счете преимущество или благо невозможно.

ГЛАВА IV. Общественные работы означают налоги

Ни в одной стране мира нет сегодня более стойкой и влиятельной веры, чем вера в правительственные расходы. Повсюду правительственные расходы представляют в качестве панацеи от всех экономических хворей. Стагнирует частное производство? Что ж, мы уладим это правительственными расходами. Имеется безработица? Несомненно, она обусловлена «недостаточной частной покупательной способностью». Необходимые практические меры также очевидны: правительство должно израсходовать достаточно средств, чтобы компенсировать «недостаточность».

Огромное количество экономической литературы базируется на этой ошибке, и, как часто случается с доктринами такого сорта, эта ошибка стала частью запутанной системы взаимно поддерживающих ошибок. Мы не можем рассматривать в настоящий момент всю систему в целом и вернуться к другим ее ответвлениям позже. Но мы можем рассмотреть ошибку-прародительницу, являющуюся стержнем всей системы.

За все, что мы получаем, исключая дары природы, в той или иной форме надо платить. В мире существует большое количество так называемых экономистов, у которых заготовлено множество схем получения чего-либо бесплатно. Такие экономисты говорят нам, что правительство вправе тратить без обложения налогами, что оно может увеличивать долг, даже не пытаясь его выплачивать, потому что «мы должны его сами себе». Мы вернемся к подобным оригинальным доктринам позже. Здесь, боюсь, я должен проявить догматизм и со всей определенностью подчеркнуть, что в прошлом все столь приятные грезы неизбежно оборачивались государственным банкротством или безудержной инфляцией. Считаю лишь необходимым отметить, что все государственные расходы должны выплачиваться из собираемых налогов, инфляция сама по себе является лишь формой, особо порочной формой налогообложения.

Отложив пока рассмотрение системы ошибок, покоящихся на хронических правительственных заимствованиях и инфляции, будем считать за данность при чтении этой главы, что-либо сразу, либо в итоге каждый доллар государственных расходов должен быть возмещен

через доллар от налогообложения. Рассматривая вопрос под этим углом, предлагаемые чудеса от правительственных расходов будут выглядеть в несколько ином свете.

Определенный объем государственных расходов необходим для исполнения основных функций правительства. Определенный объем общественных сооружений — улиц и дорог, мостов и туннелей, военных заводов и верфей, зданий для законодательной власти, полиции и пожарных частей — необходим для осуществления деятельности главных общественных служб. Те общественные работы, которые нужны сами по себе и лишь на этом основании и поддерживаются, я не рассматриваю в данном случае. Я рассматриваю те общественные работы, которые выступают в качестве средства «обеспечения занятости» или повышения благосостояния сообщества, которого в противном случае бы не произошло.

Возведен мост. Если он построен для удовлетворения насущной общественной потребности, решения проблемы перевозок или транспорта, которую иным способом решить невозможно, то есть, иными словами, если в целом он даже более важен для налогоплательщиков, чем вещи, на которые они индивидуально потратили бы деньги, если бы те в форме налогов не были забраны у них государством, тогда никаких возражений быть не может. Но мост, построенный в первую очередь из соображений «обеспечения занятости», — это совершенно другого рода мост. С того момента, как целью становится «обеспечение занятости», потребность отступает на второй план. «Проекты» необходимо изобретать. Вместо того, чтобы продумывать, где мосты должны быть построены, транжиры от правительства задаются вопросом, где мосты могут быть возведены. Могут ли они размышлять о благовидных основаниях, почему дополнительный мост должен соединить Истон и Вестон? Вскоре это становится абсолютно значимым. Те, кто сомневается в необходимости строительства моста, увольняются как обструкционисты и реакционеры.

Два аргумента выдвигаются в поддержку строительства моста: один из них чаще слышен до строительства, другой — после завершения всех работ. Первый аргумент: строительство моста обеспечит занятость. Скажем, он создаст 500 рабочих мест на год. Подразумевается, что в ином случае эти рабочие места вовсе не появились бы.

Это то, что видно сразу же. Но если бы мы научились видеть за непосредственными вторичные последствия, а за теми, кто прямо выигрывает от правительственного проекта, тех, на кого он воздействует косвенно, тогда появилась бы совершенно другая картина. Это верно, что конкретная группа мостостроителей может получить большую занятость, чем в противном случае. Но за мост необходимо платить из налогов. На каждый доллар, потраченный на мост, будет взят доллар у налогоплательщиков. Так, если мост стоит 10 млн. долларов, то налогоплательщики потеряют именно эти 10 млн. долларов. У них заберут такую крупную сумму, которую в ином случае они могли бы потратить на то, что им наиболее необходимо.

Следовательно, каждое рабочее место на общественных работах, созданное проектом строительства моста, отнимает рабочее место в какой-либо сфере частного бизнеса. Мы можем видеть людей, нанятых для строительства моста. Мы можем наблюдать за тем, как они работают. Аргументация правительственных транжир в пользу занятости становится живой и, возможно, убедительной для большинства людей. Но существуют другие вещи, которых мы не видим, потому что, увы, им не было дано проявиться. Это работы, уничтоженные 10 млн долларов, забранными у налогоплательщиков.

Произошедшее, в лучшем случае, это перенаправление занятости, связанное с проектом. Стало больше мостостроителей, но меньше автомобилестроителей, телевизионных техников, суконщиков, фермеров.

А теперь мы приходим ко второму аргументу. Мост существует. Он, предположим, является прекрасным, а не уродливым созданием. Он появился на свет благодаря чуду правительственных

расходов. А где бы он, этот мост был, если бы обструкционисты и реакционеры добились своего? Не было бы никакого моста. Страна была бы ровно в такой же мере беднее.

И вновь аргументы правительственных транжир выглядят привлекательнее для тех, кто неспособен видеть дальше того, что открывается невооруженному взгляду. Они могут видеть мост. Но если бы они научились видеть косвенные последствия так же хорошо, как и прямые, то при помощи воображения они могли бы увидеть возможности, которым теперь не дано проявиться. Они могли бы увидеть непостроенные дома, произведенные автомобили и стиральные машины, непошитые платья и пальто, возможно, невыращенные и непроданные продукты питания. Для того, чтобы увидеть эти несозданные вещи, необходимо определенное воображение, но им владеет не так много людей. Возможно, мы можем мимолетно подумать об этих несозданных вещах, но мы не можем постоянно помнить о них, в противоположность мосту, мимо которого проходим каждый рабочий день. Итак, произошло вот что — одна вещь была создана взамен других.

2

Эта же аргументация применяется, естественно, и ко всем другим видам общественных работ. Она успешно работает, например, применительно к возведению на государственные средства жилья для людей с низкими доходами. При этом происходит следующее. Через налоги деньги забираются у семей с более высокими доходами (лишь небольшая часть средств — у семей с низкими доходами), что вынуждает их субсидировать семьи с низкими доходами, предоставляя возможность жить в лучших жилищных условиях с прежней квартплатой или даже более низкой.

Я не планирую рассматривать все «за» и «против» относительно предоставления жилья государством. Прежде всего, я хочу подчеркнуть ошибку, заключающуюся в двух аргументах, наиболее часто выдвигаемых в пользу государственного жилищного строительства. Один из аргументов заключается в том, что предоставление жилья «создает занятость»; второй — оно создает богатство, которое в противном случае не было бы создано. Оба аргумента ошибочны, поскольку не учитывают того, что теряется через налогообложение. Налогообложение в пользу государственного жилищного строительства уничтожает столько рабочих мест в других сферах, сколько создает в жилищном строительстве. Это проявляется в непостроенных частных домах, произведенных стиральных машинах и холодильниках, в нехватке бесчисленного числа других товаров и услуг.

Мы не находим ответа ни на одно из указанных замечаний в рассуждениях, обращающих внимание на то, что государственное жилищное строительство не требует крупных денежных капитальных ассигнований, а финансируется исключительно за счет субсидий из ежегодных арендных платежей. Это лишь означает, что затраты налогоплательщиков распыляются на многие годы, вместо того чтобы приходиться на один год. Такие технические детали неуместны в отношении главного вопроса.

Огромное психологическое преимущество государственного жилищного строительства обусловлено тем, что сначала видны рабочие, возводящие дома, а затем — построенные дома. В них заселяются люди и гордо показывают друзьям свои новые квартиры. Рабочие места, уничтоженные налогами на жилищное строительство, никому не видны, так же, как и произведенные товары и услуги. Необходимы концентрированные усилия мысли, и новое усилие каждый раз, когда видны новые дома и счастливые люди в них, чтобы думать о том богатстве, которое не было создано взамен. Удивительно ли то, что сторонники государственного жилищного строительства игнорируют все это, если к их сведению представляют доводы мира

воображения, возражения чистой теории, тогда как они обращают внимание на существующее государственное жилищное строительство. Герой произведения Бернарда Шоу «Святая Иоанна», когда ему говорят о теории Пифагора, заключающейся в том, что Земля круглая и обращается вокруг Солнца, отвечает: «Да он же полный дурак! Что, он не может сам посмотреть, что ли?».

Мы должны применять те же самые доводы, опять же, и в отношении великих проектов, подобных Управлению долины реки Теннесси. Здесь, благодаря лишь только размеру, опасность зрительной иллюзии становится в высшей мере вероятной. Здесь находится громадная плотина, изумительная арка из стали и бетона, «величайшее создание, которое частный капитал никогда не мог бы построить» — фетиш для фотографов, небеса для социалистов, наиболее часто используемая как символ чудес государственного строительства, собственности и управления. Здесь находятся мощные генераторы и электростанции. Это целый регион, как утверждается, находящийся на более высоком экономическом уровне, привлекающий заводы и промышленность, которые в противном случае не могли бы существовать. И все это представляется в панегириках ее сторонников как чистая экономическая выгода, лишенная каких-либо отрицательных сторон.

Нам нет надобности рассматривать плюсы в деятельности Управления долины реки Теннесси и других подобных государственных проектов. Но в этот раз нам необходимо приложить специальные усилия воображения, которые доступны небольшому числу людей, чтобы рассмотреть дебитовую сторону главной бухгалтерской книги. Если с индивидов и корпораций собирают налоги и тратят их в одном конкретном районе страны, почему это должно вызывать удивление, почему это должно рассматриваться как чудо, если подобный район становится сравнительно богаче? Другие районы страны, мы должны помнить об этом, становятся в равной мере беднее. Величайшее создание, которое «частный капитал никогда не мог бы построить», фактически было построено частным капиталом — капиталом, экспроприированным через налоги (или, если деньги были кредитными, то и они в конечном итоге должны быть экспроприированы через налоги). И вновь мы должны напрячь свое воображение, чтобы представить частные электростанции, частные дома, печатные машинки, телевизоры, которые никогда не будут существовать, поскольку у всего населения страны были забраны деньги на строительство фотогеничной плотины Норрис.

3

Я намеренно выбрал примеры таких схем государственных расходов, на которых наиболее часто и пылко настаивают правительственные транжиры и которые наиболее высоко оцениваются общественностью. Я не упоминаю о сотнях проектах-пустышках, неминуемо появляющихся как только главной целью проекта является «предоставление работы» и «обеспечение занятости». Ибо в тех случаях бесполезность проекта сама по себе, как мы уже видели, неизбежно становится вторичной при рассмотрении. Более того, чем более никчемна работа, тем более дорогой становится рабочая сила, тем лучше она подходит для цели обеспечения большей занятости. При таких обстоятельствах становится в высшей степени маловероятным то, что вынашиваемые бюрократами проекты обеспечат такую же чистую прибыль на каждый потраченный доллар, такое же прибавление к богатству и благосостоянию, как это могли бы обеспечить сами налогоплательщики, если бы им разрешили покупать или делать то, что они сами хотят, а не вынужденно отказываться от части заработанных средств в пользу государства.

Глава V. Налоги, препятствующие производству

Существует еще один фактор, который препятствует богатству, созданному на основе правительственных расходов, полностью компенсировать то богатство, которое не было произведено по причине уплаты налогов, необходимых для осуществления тех расходов. Это вовсе не простой вопрос, как часто полагают, взять что-то из правого кармана государства и переложить это «что-то» в левый карман. Правительственные транжиры говорят нам, например, что если национальный доход составляет 1,5 трлн долларов, то тогда федеральные налоги в размере 360 млрд. долларов будут означать, что лишь 24% национального дохода перераспределяются с частных целей на общественные. Подобные рассуждения характеризуют рассмотрение страны, как огромной корпорации, в которой все ресурсы объединены в общий фонд и все производимые операции являются отражением проводок по бухгалтерии. Правительственные транжиры забывают о том, что деньги берутся у А для того, чтобы заплатить их В. Или, скорее, они прекрасно это понимают, но, рассуждая пространно о всех выгодах этого процесса для В и о всем том прекрасном, что у него будет, чего никогда не было бы, если бы деньги не были переведены ему, забывают о воздействии этой сделки на А. То есть, В — видно, А — забыто.

В нашем современном мире ставка подоходного налога, взимаемого с каждого, дифференцирована. Основная доля подоходного налога взимается с меньшей части национального дохода; подоходный налог дополняется налогами других видов. Эти налоги неизбежно влияют на действия и побуждения всех тех, с кого они взимаются. Когда корпорация несет ущерб в 100 центов с каждого доллара потерь, и когда ей разрешается оставлять себе всего 52 цента с каждого доллара прибыли, и когда ей не удается адекватно компенсировать годы убытков прибыльными годами, ее политика оказывается затронутой. Корпорация или перестает расширять свои операции, или расширяет только те, которые имеют минимально возможный риск. Люди, осознающие эту ситуацию, удерживают себя от соблазна открытия новых предприятий. Так, опытные предприниматели не увеличивают количество рабочих мест, а если и делают это, то не в той мере, в которой могли бы; кто-то вообще отказывается от идеи стать предпринимателем. Усовершенствованные станки и оборудование, лучше оснащенные заводы появляются намного медленнее, чем это могло бы происходить в ином случае. А результатом в долгосрочной перспективе становится то, что потребители лишаются возможности приобретать более дешевую и качественную продукцию, которую они в другой ситуации могли бы приобретать; реальные заработные платы остаются неизменными, хотя могли бы возрасти.

Похожее явление имеет место, когда индивидуальный доход облагается налогом по ставке в 50, 60 или 70%. Люди начинают задаваться вопросом, почему они должны работать шесть, восемь или девять месяцев в году на правительство, и только шесть, четыре или три месяца на самих себя и свои семьи. Если люди при убытке теряют весь доллар, но при успехе могут оставить себе только часть, то, исходя из этого, они принимают решение не рисковать своим капиталом, ибо это просто глупо. Опять же, в силу этого капитал, доступный для рискованных операций, резко снижается. Еще до накопления он изымается через налоги. Одним словом, сначала делается все, чтобы не появился капитал, который мог бы обеспечить появление новых рабочих мест; далее, когда часть капитала все-таки появляется, создаются условия, не способствующие открытию новых предприятий. Транжиры от правительства сами создают проблему безработицы, на решении которой затем специализируются.

Определенный объем налогов, конечно же, является неотъемлемым для осуществления основных государственных функций. Разумные налоги для их реализации не нанесут особого ущерба производству. Тот вид правительственных услуг, который поставляется взамен, наряду со многим другим обеспечивает безопасность самого производства, что является даже более чем компенсацией за это. Но чем больший процент национального дохода изымается в виде налогов, тем сильнее сдерживается частное производство и занятость. Когда общий налоговый пресс превышает выносимую нагрузку, проблема разработки налогов, не препятствующих и неразрушающих производство, становится неразрешимой.

Глава VI. Кредиты, влияющие на специализацию производства

Правительственное стимулирование бизнеса иногда является не менее опасным, чем враждебность правительства. Это предполагаемое стимулирование нередко принимает форму прямого предоставления государственного кредита или гарантий на частные займы.

Вопрос о правительственном кредите часто осложняется, поскольку он включает в себя возможность инфляции. Мы пока отложим рассмотрение последствий разнообразных видов инфляции. Сейчас для простоты будем полагать, что рассматриваемый кредит не является инфляционным. Инфляция, как мы увидим ниже, хотя и усложняет анализ, в основе своей не меняет последствий от обсуждаемых действий.

Наиболее часто встречающееся в Конгрессе предложение из этой серии — дать больше кредитов фермерам. С точки зрения большинства конгрессменов, фермеры просто не могут получить кредиты в достаточном объеме. Кредиты, предоставляемые частными ипотечными, страховыми компаниями или банками страны, никогда не бывают «достаточными». Конгресс всегда находит новые ниши, которые не заполнены существующими кредитными институтами, и при этом не важно, сколь многие из них появились на свет именно благодаря его содействию. Фермеры могут получить долгосрочный или краткосрочный кредит в достаточных объемах, но выясняется, что им или не хватает среднесрочных кредитов, или процентные ставки слишком высоки, или частные займы выдаются только богатым и стабильно работающим фермерам. Таким образом, благодаря законодательной ветви власти появляются все новые и новые кредитные институты и новые типы займов фермерам.

Вера в подобную стратегию, как обнаруживается, проистекает из двух проявлений близорукости. Первое — вопрос рассматривается только с точки зрения фермеров, занимающих средства. Второе — принимается во внимание только первая половина сделки.

Любые долги, с точки зрения честных займополучателей, в итоге должны быть полностью выплачены. А любой кредит является долгом. Предложения об увеличении объема кредитования, следовательно, являются переименованным предложением об увеличении долгового бремени. Займы были бы существенно менее привлекательны, если бы обычно прибегали ко второму их наименованию вместо первого.

Нет необходимости обсуждать здесь обычные займы, предоставляемые фермерам через частные источники. Они включают в себя ипотечные кредиты, продажу автомобилей, холодильников, телевизоров, тракторов и другого сельскохозяйственного инвентаря, и оборудования в кредит с рассрочкой платежа, а также банковские кредиты, предназначенные для поддержки фермера на время, пока он выращивает, собирает урожай, находит рынок сбыта и

получает деньги за товар. Здесь нам необходимо рассмотреть лишь займы, предоставляемые непосредственно каким-либо правительственным бюро или им гарантированные.

Эти займы бывают следующих двух основных видов. Первый вид займа предназначен для того, чтобы фермер мог удерживать товар вне рынка. Это наиболее опасный вид займа, но правильнее будет рассмотреть его позднее, когда мы подойдем к вопросу о правительственном контроле над товарами. Второй вид — предоставление капитала, часто с целью открытия фермером своего дела, чтобы он мог купить ферму, мула или трактор, или все вместе взятое.

На первый взгляд обстоятельства по предоставлению кредита этого вида выглядят весьма убедительными. Нам, например, будут говорить о том, что есть бедная семья, у которой нет средств к существованию. Жестоко и расточительно включать их в список для получения пособия по безработице. Им необходимо купить ферму, обустроить их бизнес, сделать из них занятых производительным трудом, уважающих себя граждан, дать им возможность вносить свой вклад в произведенный национальный продукт и выплачивать займ из произведенной продукции. Или вот фермер, борющийся за выживание, используя примитивные методы производства, поскольку ему не хватает капитала на покупку трактора. Предоставьте ему кредит на трактор, дайте ему возможность повысить производительность труда — он выплатит кредит из выручки за увеличившийся урожай. Таким образом, не только фермер станет богаче и встанет твердо на ноги, но и все общество станет богаче на сумму возросшего объема произведенного продукта. А кредит, делается вывод из приведенной выше аргументации, ничего не стоит правительству и налогоплательщикам, потому что он «самопогашающийся».

А вот какова обычная процедура при существующей системе частного кредитования. Если некто желает приобрести ферму, а денег у него, скажем, половина или одна треть от ее цены, под залог фермы он берет займ у соседа или сберегательного банка. Если он желает приобрести трактор, то или сама тракторостроительная компания, или финансовая компания предоставят ему возможность приобрести его за одну треть от продажной цены с рассрочкой выплаты оставшейся суммы платежа из доходов, которые этот трактор поможет обеспечить.

Но существует принципиальное различие между займами, предоставляемыми частными заимодавцами, и займами, выдаваемыми правительственным органом. Каждый частный заимодавец рискует своими собственными средствами. (Банкир, что верно, рискует средствами чужими, но которые были вверены ему, если деньги утрачиваются, то он должен улаживать проблему либо за счет своих средств, либо ему придется покинуть этот бизнес.) Когда люди рискуют своими собственными средствами, то для определения достаточности имущества для залога и деловой проницательности и честности займополучателя они обычно проводят тщательное исследование.

Если бы правительство руководствовалось бы столь же жесткими стандартами, то тогда вообще не было бы никаких убедительных доводов в пользу его деятельности в этой сфере. Почему же правительству необходимо заниматься тем же, что и частные органы, при том, что оно руководствуется другими стандартами? Фактически, вся аргументация в пользу правительственной кредитной политики основывается на том, что правительство будет предоставлять займы людям, которые не смогли бы получить их от частных заимодателей. Иными словами, правительственные заимодатели берут на себя риски по чужим деньгам (налогоплательщиков), которые не готовы брать на себя частные заимодатели по своим собственным деньгам. Иногда сторонники такой линии открыто признают, что проценты потерь по таким правительственным займам выше, чем по частным. Но, утверждают они, это более чем компенсируется дополнительной продукцией, произведенной займополучателями, возвращающими деньги, а также большинством тех, кто их не возвращает.

Такая аргументация может представляться состоятельной только до тех пор, пока мы обращаем свое внимание именно на тех заемщиков, которых правительство обеспечивает средствами, и не учитываем тех, кто лишается средств вследствие планов правительства. Ведь реально в кредит дают не деньги, являющиеся лишь средством обмена, а капитал. (Я уже обратил внимание читателя на то, что все осложнения, к которым ведет инфляционный рост, обусловленный предоставлением кредитов, будут рассмотрены ниже.) Реально же в кредит предоставляются, скажем, ферма или трактор сами по себе. В настоящее время количество существующих ферм ограничено, то же самое относится и к производству тракторов (полагается, в частности, что экономический избыток тракторов не возникает просто за счет других вещей). Ферма или трактор, предоставленные в долг А, не могут быть предоставлены в долг В. Следовательно, реально вопрос сводится к следующему: получит ли А ферму или же В?

Это приводит к рассмотрению соответствующих качеств А и В, того, что каждый из них вкладывает или может вложить в производство. Но допустим другую ситуацию, когда Л, человек, который может приобрести ферму и без посредничества правительства. Местный банкир или сосед хорошо знают трудолюбие и деловые качества человека. Они хотят найти выгодное применение своим средствам. Они знают, что тот человек хороший фермер и честный человек, который держит данное им слово, т.е. на него можно положиться. Вполне возможно, что благодаря своему трудолюбию, бережливости и предусмотрительности, тот человек смог накопить достаточно средств, чтобы оплатить четверть стоимости фермы. Они дадут займы ему недостающие три четверти средств, и он купит ферму.

За рубежом распространена странная идея, поддерживаемая всеми монетаристскими критиканами: кредит — это нечто, что банкир предоставляет человеку. Кредит, напротив, это то, что у человека уже имеется. Он имеет его, возможно, в силу того, что является собственником рыночных активов на большую сумму в сравнении с займом, который запрашивает, или потому, что репутация и деловые способности уже заработали его. Он приносит это в банк вместе с собой. Именно поэтому банкир предоставляет ему займ. Банкир ничего не дает за просто так. Он уверен в том, что деньги будут возвращены. Он лишь обменивает более ликвидную форму имущества на менее ликвидную. Иногда он ошибается, и от этого страдает не только сам банкир, но и все сообщество, поскольку ценности, которые предполагал произвести займополучатель, не произведены, а ресурсы потрачены впустую.

Теперь, предположим, что банкир предоставляет займ А, обладающему хорошей репутацией. Но правительство включается в кредитную деятельность с благотворительным настроем потому, как мы утверждаем, что оно беспокоится о В. Последний не может получить деньги по закладной или в виде другой формы займа, поскольку его репутация частным заимодавцам не известна. У него нет сбережений; у него нет впечатляющего делового фермерского опыта; вполне возможно, что в данный момент он получает пособие по безработице. Почему, задаются вопросом защитники правительственной системы кредитования, не сделать из него полезного и производительного члена общества, ссудив ему достаточно средств для приобретения фермы и мула, или трактора, и основания своего бизнеса?

Возможно, в индивидуальном случае эта схема может хорошо сработать. Но очевидно то, что в целом люди, отбираемые по этим правительственным стандартам, будут представлять больший риск, нежели люди, отобранные на основе частных стандартов. Из предоставляемых им денег большие суммы будут потеряны. Процент банкротств среди них будет намного выше. Они будут менее производительными заемщиками. На них будет потрачено больше ресурсов впустую. Кроме того, получатели государственного кредита приобретут свои фермы и трактора за счет тех, кто в противном случае стал бы получателем частных кредитов. Благодаря тому, что у В есть ферма, А лишается фермы. Лишенный фермы А может быть выведен из бизнеса по следующим причинам:

1) роста процентных ставок, обусловленного действиями правительства; 2) роста цен на фермы в результате этих действий; 3) отсутствия по соседству других ферм. В любом случае итоговым результатом правительственного кредитования становится не рост произведенного сообществом совокупного богатства, а его сокращение, так как доступный реальный капитал (состоящий из реальных ферм, тракторов и т.д.) оказался в руках менее производительных заемщиков, а не в руках более производительных и заслуживающих доверия людей.

2

Рассматриваемый вопрос станет яснее, если от фермерства мы перейдем к другим сферам бизнеса. Нередко выдвигается предложение о том, чтобы государство брало на себя риски, «слишком высокие для частной индустрии». Подразумевается, что бюрократам надо разрешить рисковать деньгами налогоплательщиков, при том что сами они, будь затронут вопрос об использовании их собственных средств, никогда не пошли бы на подобный риск. Такая политика наносит ущерб в самых разнообразных формах. Возникает фаворитизм — займы предоставляются друзьям или в обмен на взятки. Скандалы становятся постоянными. Она ведет к взаимным обвинениям каждый раз, когда деньги налогоплательщиков выбрасываются на предприятия, в итоге обанкротившиеся. При этом усиливаются требования по установлению социалистического строя, ибо вопрос ставится четко: если правительство планирует брать на себя риски, то почему бы ему не получать и прибыль? Как можно оправданно требовать, чтобы налогоплательщики брали на себя риски, в то время как частному капиталу по разрешению свыше позволено иметь прибыль? (Кстати, как мы увидим далее, это уже делается при предоставлении фермерам «безвозмездных» правительственных займов.)

Но пока мы опустим рассмотрение всех этих форм ущерба, а сконцентрируем свое внимание на одном последствии предоставления займов такого типа. Оно заключается в том, что капитал тратится впустую и происходит сокращение объемов производства. Имеющийся капитал направляют в плохие или наиболее сомнительные проекты, в руки тех, кто является наименее компетентным и заслуживающим доверия, чем тот, кто получил бы его в ином случае. Ибо в любой момент объем реального капитала (в отличие от денежных знаков, выдаваемых на-гора печатным станком) ограничен. То, что дают S, не может быть дано A.

Люди хотят инвестировать свой собственный капитал, но при этом действуют осмотрительно: они хотят вернуть вложенные ими средства. Поэтому большинство заимодателей тщательно рассматривает каждое предложение, прежде чем идет на риск вложения денег. Они взвешивают перспективы прибыли и риск убытка. Безусловно, иногда они ошибаются, но по некоторым причинам, как правило, допускают ошибок меньше, чем правительственные заимодатели. Прежде всего, деньги являются их собственными или добровольно им вверенными. Правительство же при предоставлении займа использует деньги, принадлежащие другим людям, изъятые у них в форме налогов вне зависимости от их личного желания. Частные средства будут инвестированы лишь в том случае, когда возвращение денег, включающее процент или прибыль, стопроцентно ожидается. Подразумевается, что тот, кому предоставили займ, будет производить для рынка такие вещи, которые реально нужны людям. Правительственные же деньги скорее всего будут даны в долг с некоей расплывчатой общей формулировкой, типа «обеспечения занятости»; и чем менее производительны работы, то есть, чем больший объем занятости они потребуют относительно ценности конечного продукта, тем более благосклонно будут восприняты идеи об инвестициях.

Частные заимодатели, более того, проходят жесткий отбор испытания рынком. Если они допускают серьезные ошибки, то теряют свои деньги, и в конечном итоге у них не остается средств для предоставления займов. Только в том случае, если их прошлая деятельность была успешной, у

них появляется больше денег, которые они могут предоставить в долг в будущем. Таким образом, частные заимодатели (за исключением сравнительно небольшой части людей, получивших средства в наследство) проходят жесткий отбор, при котором выживают наиболее приспособленные. Правительственные же заимодатели, это либо те люди, которые прошли экзаменовку для несения гражданской службы и знают, каким образом необходимо отвечать гипотетически на гипотетические вопросы, либо же это люди, которые могут приводить наиболее правдоподобные доводы в пользу предоставления займов и наиболее благовидные аргументы, почему не их виной является то, что займы были утеряны. Но итоговый результат остается тот же: частные займы позволяют использовать имеющиеся ресурсы и капитал намного лучше, чем правительственные. Правительственные займы приводят к гораздо большим потерям капитала и ресурсов, чем частные. Короче говоря, государственные займы, в сравнении с частными, сокращают, а не увеличивают производство.

Таким образом, предложения о предоставлении правительственных займов частным лицам или под частные проекты учитывают В и забывают об А. Они учитывают людей, в чьи руки вкладывается капитал, и забывают о тех, кому в ином случае эти средства достались бы. Учитывается проект, под который предоставляется капитал, и забываются проекты, в поддержку которых, соответственно, было отказано. Учитывается непосредственная выгода одной группы, но игнорируются потери для других групп, а также общий ущерб для всего общества.

Факты против предоставления правительством гарантий по займам и залоговым частному бизнесу и частным лицам практически столь же красноречивы, хотя и менее очевидны, чем факты против прямых правительственных займов и залоговых. Сторонники правительственных гарантий по залоговым также забывают, что предоставляемое в долг является в конце концов реальным капиталом, ограниченным в предложении, и то, что они помогают идентифицированному В за счет некоего неидентифицированного А. Гарантированные правительством залоговые по домам, особенно если необходима минимальная оплата наличными или таковая не требуется вообще, неизбежно означает более плохие условия размещения займа, чем в любых других случаях. Они вынуждают рядового налогоплательщика субсидировать ненадежные риски и брать на себя убытки. Они стимулируют людей «покупать» дома, которые те не могут реально себе позволить. В итоге это ведет к переизбытку предложения домов в сравнении с другими вещами. Они временно стимулируют избыточное строительство, повышают стоимость строительства для всех (включая покупателей домов с гарантированными залоговыми), чем могут в итоге ошибочно сориентировать строительную промышленность на чрезмерное и дорогостоящее расширение. Одним словом, в долгосрочной перспективе не способствуют увеличению валового национального продукта, а стимулируют неоправданные инвестиции.

3

Мы отметили в начале этой главы, что правительственной «помощи» бизнесу иногда стоит бояться так же, как и открытой враждебности правительства. Это относится в равной мере как к правительственным субсидиям, так и к правительственным займам. Правительство никогда не дает займы или что-то иное бизнесу, что оно предварительно не забрало бы у него же. Часто приходится слышать горделивые заявления сторонников «Нового курса» и других статистиков о том, как правительство «спасло бизнес» при помощи Реконструкционно-финансовой корпорации, Корпорации «Займ домовладельцам» и других правительственных агентств в 1932 году и позже. Но правительство не в состоянии оказать финансовую помощь бизнесу, которую оно в начале или в конце у него же не забрало. Источник всех правительственных средств имеют один — налоги. Даже

столь превозносимые «правительственные кредиты» обосновываются предположением, что займы правительства в итоге будут выплачены из собираемых налогов. Когда правительство предоставляет займы или субсидирует бизнес, оно облагает налогом успешный частный бизнес с целью поддержки менее удачливых предпринимателей. При определенных чрезвычайных обстоятельствах для этого могут иметься различные благовидные предлоги, достоинства которых нет необходимости здесь рассматривать. Но в долгосрочной перспективе это не выглядит как выгодное дело, рассматриваемое с точки зрения интересов государства в целом. И опыт со всей очевидностью это доказывает.

Глава VII. Проклятие машин

Среди наиболее живучих экономических заблуждений имеется и такое, как вера в то, что машины в конечном итоге порождают безработицу. Тысячи раз истребленная, эта вера вновь и вновь восстает из пепла, ничуть не теряя присущей ей опрометчивости и энергичности. Как только где-нибудь в течение длительного времени сохраняется массовая безработица, машины непременно подвергаются остракизму. Эта ошибка до сих пор лежит в основе многих действий профсоюзов. Общественность терпит эти действия либо потому, что в глубине души верит в правоту профсоюзов, либо настолько сбита с толку, что затрудняется понять, в чем же они заблуждаются.

Вера в то, что машины вызывают безработицу, ведет к нелепым выводам, когда ее придерживаются хоть с какой-то логической последовательностью. Получается, что не только любые технологические усовершенствования наших дней вызывают безработицу, но и первобытный человек приложил усилия к ее возникновению, как только попытался избавиться от ненужного тяжелого труда и напрасного напряжения.

Не возвращаясь более к тем далеким временам, посмотрим, что написал Адам Смит в книге «Благосостояние народов», опубликованной в 1776 году. Первая глава этой выдающейся книги называется «О разделении труда», уже на второй странице которой автор сообщает нам, что рабочий человек, незнакомый с использованием оборудования в производстве булавок, «мог с трудом изготовить одну булавку за день и, конечно, никак не мог бы произвести двадцать булавок», но при помощи этого оборудования он может производить 4800 булавок в день. Так что, увы, уже во времена Адама Смита оборудование лишило работы от 240 до 4800 производителей булавок на каждого оставшегося в отрасли. Таким образом, машины оставили без работы, если люди были просто уволены, 99,98% от прежней численности. Но могли ли дела обстоять еще хуже?

Вполне могли, ибо промышленная революция еще пребывала в младенчестве. Рассмотрим некоторые эпизоды и аспекты этой революции, например, то, что произошло в чулочной промышленности. Новые чулочновязальные машины по мере внедрения безжалостно разрушались ремесленниками (более 1000 только во время одного из бунтов), дома сжигались, изобретателям угрожали, вынуждая их бежать во имя спасения своей жизни. Порядок был восстановлен только с помощью войск, когда главные бунтовщики были отправлены на каторгу или повешены.

Необходимо иметь в виду, что до тех пор, пока бунтовщики размышляли о своем настоящем или даже об отдаленном будущем, их протест против машин был рационален. Уильям Фэлкин в работе «История производства трикотажной продукции с использованием машин и оборудования» (1867) сообщает нам (хотя это заявление и не выглядит убедительным), что большая часть из 50 000 английских вязальщиков чулок и членов их семей не смогли полностью преодолеть голод и нищету, вызванные внедрением машин, в течение последовавших 40 лет. Но бунтовщики, полагая, а в

большинстве своем они были солидарны, что внедрение машин ведет к перманентному увольнению людей, явно в этом заблуждались, ибо к концу XIX века в чулочной промышленности Англии приходилось по меньшей мере 100 человек на каждого занятого в начале этого века.

Акрайт изобрел хлопкопрядильное оборудование в 1760 году. Подсчитано, что в то время в Англии было 5200 прядильщиков, использовавших прялки, и 2700 ткачей — в общей сложности 7900 человек, занятых в производстве текстильных изделий из хлопка. Оппозиция выступала против внедрения изобретения Акрайта на том основании, что оно лишало рабочих средств к существованию, сопротивление оппозиции пришлось подавлять силой. Однако в 1787 году, 27 лет спустя после появления изобретения Акрайта, парламентское расследование показало, что реальное число рабочих, занятых хлопкопрядением и хлопкоткачеством, возросло с 7 900 до 320 000, то есть рост составил 4400%.

Если читатель познакомится с книгой Давида Уэллса «Последние экономические перемены», опубликованной в 1889 году, то там он обнаружит некоторые отрывки, которые, за исключением упоминаемых дат и итоговых цифр, вполне могли бы принадлежать перу современного технофоба. Пр процитируем некоторые из них:

«В течение 10 лет, с 1870 по 1880 год включительно, британский торговый флот увеличил объем перевозок, в частности, только объем зарубежных перевозок составил 22 млн тонн однако число людей, занятых в обеспечении этого огромного объема перевозок, в 1880 году снизилось в сравнении с 1870 годом до уровня около 3000 человек (2990 человек, если быть точным). Чем это обусловлено? Внедрением паровых подъемников и зерновых элеваторов на пристанях и доках, использованием силы пара и т.д.

В 1873 году бессемеровская сталь в Англии, где ее цена не была повышена за счет протекционистских пошлин, составляла 80 долларов за тонну, в 1886 году она производилась и реализовывалась с прибылью в той же самой стране уже менее чем за 20 долларов за тонну. За этот же период средняя производственная мощность бессемеровского конвертора возросла в четыре раза, что повлекло за собой не рост, а сокращение занятости рабочей силы.

В 1887 году мощность существовавших и эксплуатировавшихся в мире паровых двигателей, по расчетам Статистического бюро в Берлине, была эквивалентна 200 млн лошадиных сил, или около 1 млрд человек, то есть по меньшей мере в 3 раза больше совокупной рабочей силы всей планеты».

Можно предположить, что последняя цифра заставила бы г-на Уэллса задуматься и удивиться тому факту, что к 1889 году все еще сохранялась какая-то занятость населения в мире, он же лишь сделал вывод со сдержанным пессимизмом, о том, что «при таких условиях промышленное перепроизводство может стать хроническим».

Во время депрессии 1932 года игра по возложению ответственности за безработицу на машины началась по-новой. В течение нескольких месяцев доктрины группы, называвшей себя технократами, распространялись по стране со скоростью лесного пожара. Я не стану утомлять читателя изложением фантастических цифр, выдвигавшихся этой группой, или их опровержением, показывающим каковы были реальные факты. Достаточно сказать, что технократы вернулись к ошибке во всей ее первозданности (машины постоянно вытесняют людей), правда, в силу своего невежества они преподносили эту ошибку как принадлежащее им новое и революционное открытие. Это была просто еще одна иллюстрация афоризма Сантаяны о том, что не помнящие прошлого, обречены на его повторение.

Технократы в итоге были изгнаны из действительности, но их доктрина, известная и до них, еще не исчезла полностью. Она отражается по требованию профсоюзов в сотнях правил по

искусственному созданию рабочих мест для обеспечения занятости и сохранения численности рабочей силы независимо от реальной потребности; и эти правила и действия дозволяются и даже одобряются из-за царящей путаницы по этому вопросу в общественном мнении.

Корвин Эдвардс, выступавший в марте 1941 года свидетелем от министерства юстиции США перед Временным национальным экономическим комитетом (более известным под аббревиатурой ВНЕК), привел бесчисленное количество таких примеров. Так, профсоюз электриков Нью-Йорка обвинялся в отказе устанавливать электрооборудование, произведенное за границами штата Нью-Йорк, если только оно не разбиралось и не собиралось вновь на месте установки. В г. Хьюстоне, штат Техас, водопроводчики и их профсоюз договорились о том, что готовые к установке трубы будут монтироваться профсоюзом только в том случае, если резьба с одного конца трубы будет сначала срезаться, а затем вновь нарезаться, уже на рабочем месте. Многие местные профсоюзы маляров вводили ограничения на применение пистолетов-краскораспылителей, и в большинстве случаев это диктовалось соображениями искусственного создания рабочих мест за счет использования менее производительного способа нанесения краски кистью. Местные представители профсоюза водителей грузового транспорта требовали, чтобы в каждом грузовике, въезжающем на территорию столичного округа (Нью-Йорка), дополнительно к имевшемуся водителю находился бы еще и местный водитель. Во многих городах профсоюзы электриков выдвигали требование, чтобы на любом строительстве, независимо от объемов использования электроэнергии, на полный день нанимался электрик-монтер, которому при этом запрещалось бы выполнять какую-либо работу по проводке электросети. Это правило, согласно г-ну Эдвардсу, «часто ведет к найму на работу человека, целый день читающего или раскладывающего пасьянс и не делающего по специальности ничего, кроме включения и выключения кнопки в начале и в конце рабочего дня».

Примеры по искусственному созданию рабочих мест можно приводить и из многих других сфер деятельности. Так, профсоюзы железнодорожной индустрии настаивают на том, чтобы пожарники были задействованы на тех типах локомотивов, где они совершенно не требуются. Профсоюзы театральных работников настаивают на использовании рабочих сцены даже в тех спектаклях, где декорации вообще не используются. Профсоюзы музыкантов настаивали на найме так называемых «дублирующих музыкантов» или даже целых оркестров в многочисленных случаях, когда требовалось лишь звучание фонограммы.

К 1961 году не было никаких признаков того, что эта ошибка почил в бозе. Не только профсоюзные лидеры, но и правительственные официальные лица официально называли «автоматизацию» основной причиной безработицы. Автоматизация производства обсуждалась так, как если бы она была чем-то принципиально новым в мире. На самом же, она была лишь новым наименованием продолжавшегося технологического прогресса и новых достижений в создании трудосберегающего оборудования.

2

Но оппозиция трудосберегающему оборудованию не ограничивается, даже сегодня, лишь неучами от экономики. Не далее, как в 1970 году появилась книга столь высоко ценимого автора, что впоследствии он получил Нобелевскую премию в области экономики. В книге он выступал против внедрения трудосберегающих машин в развивающихся странах на том основании, что они «снижают спрос на рабочую силу»!⁵ Из этого утверждения следует логический вывод: для максимального увеличения количества рабочих мест труд должен быть как можно менее

эффективным и производительным. Это предполагает, что бунтовщики-луддиты в Англии, в начале XIX века громившие чулочновязальные машины, паровые ткацкие станки и настрижное оборудование, в конечном счете, были правы.

Можно привести массу цифр, свидетельствующих, сколь глубоко заблуждались технофобы прошлого. Но от этого не будет никакой пользы, пока мы не поймем корень этих заблуждений. Ибо статистика и история бесполезны применительно к экономике, если они не дополняются в основе своей дедуктивным исследованием фактов, а именно: что означает в данном случае понимание того, почему последствия от внедрения в прошлом оборудования и других трудосберегающих устройств должны были наступить. В ином случае технофобы будут утверждать (что они фактически и делают, когда им указывают на то, что пророчества их предшественников оказались абсурдными): «Да, это могло быть очень хорошо в прошлом, но современные условия отличаются кардинальным образом; сегодня мы не можем позволить себе более разрабатывать трудосберегающие машины». Г-жа Элеанора Рузвельт даже писала в своей статье от 19 сентября 1945 года, распространенной агентством по различным газетам для одновременной публикации: «В настоящее время мы достигли такой точки, когда трудосберегающие машины хороши лишь в той степени, насколько они не лишают работы занятых на ней людей».

Если бы действительно верным было то, что внедрение трудосберегающего оборудования является причиной постоянно растущей безработицы и нищеты, то вытекающий из этого логический вывод был бы революционным не только для технической сферы деятельности, но и для всей концепции цивилизации. Мы должны тогда не только рассматривать весь последующий технический прогресс как бедствие, но и все предыдущие достижения технического прогресса не менее ужасными. Каждый день мы пытаемся сократить усилия, необходимые для достижения поставленной цели. Каждый из нас пытается сэкономить свой труд и средства, необходимые для достижения цели. Каждый работодатель — в равной мере это относится и к мелкому, и к крупному предпринимательству — постоянно пытается достичь наилучших результатов более экономичным и эффективным путем, то есть, экономя труд. Каждый разумный рабочий старается минимизировать необходимые усилия для выполнения своей работы. Наиболее честолюбивые из нас настойчиво пытаются добиться повышения результативности в заданный период времени. Технофобы, будь они логичны и последовательны, должны были бы отказаться от завоеваний прогресса и мастерства, расценивая их не только как бесполезные, но и ошибочные. Зачем же для перевозки груза из Чикаго в Нью-Йорк пользоваться железной дорогой, если можно задействовать гораздо больше людей, навьючив их грузом?

Подобные ошибочные теории никогда не отражают логической последовательности, но поскольку на практике их все-таки придерживаются, то они наносят огромный вред. Поэтому попытаемся разобраться, что же на самом деле происходит при внедрении технических усовершенствований и трудосберегающих машин. В зависимости от конкретных условий, доминирующих в той или иной отрасли или временном периоде, в каждом случае детали будут разниться. Но мы рассмотрим гипотетический пример, который включает в себя основные возможности.

Предположим, производитель одежды узнает о существовании оборудования, при помощи которого можно изготавливать тот же объем продукции пальто при вдвое сокращенных затратах труда. Предприниматель устанавливает прогрессивное оборудование и увольняет половину рабочих.

На первый взгляд это выглядит как очевидное снижение занятости. Но для производства внедренного оборудования требовался труд, и здесь, наоборот, мы видим рабочие места, которые в ином случае бы не существовали. Однако производитель предпочтет оборудование лишь в том случае, если оно позволит шить, например, костюмы более высокого качества с трудозатратами,

вдвое меньшими прежних, или же если качество костюмов останется на прежнем уровне, но себестоимость их снизится. Если допустить последнее, то мы не можем одновременно полагать, что количество труда, необходимое для производства оборудования, было эквивалентно числу уволенных, как и количеству труда, которое производитель одежды надеется сэкономить в долгосрочной перспективе благодаря использованию оборудования, в противном случае предприниматель никакой экономии не достиг бы и, естественно, не стал бы применять оборудование.

Итак, нам осталось разобраться с итоговым снижением занятости. При этом мы должны иметь в виду реальную возможность того, что даже первым эффектом от внедрения трудосберегающего оборудования может стать итоговый рост занятости, ибо производитель одежды, как правило, планирует получить экономию средств от приобретения оборудования в долгосрочной перспективе возможно, пройдет несколько лет, прежде чем оборудование «окупит себя».

После того как применение оборудования обеспечило экономию, достаточную для компенсации его стоимости, у производителя одежды становится больше прибыли, чем прежде. (Мы полагаем, что он продает свою продукцию по такой же цене, как и его конкуренты, а не дешевле.) Здесь может создаться впечатление, что занятость труда в чистом виде снизилась, выиграл же лишь производитель, капиталист. Но именно благодаря дополнительной прибыли впоследствии должно выиграть общество. Производитель должен использовать эту дополнительную прибыль по меньшей мере одним из трех способов, а возможно, воспользуется всеми тремя 1) использует дополнительную прибыль для расширения своей деятельности путем приобретения нового оборудования для производства большего количества пальто, 2) инвестирует дополнительную прибыль в какую-нибудь другую отрасль, 3) истратит дополнительную прибыль для роста своего собственного потребления. Какое бы направление он ни выбрал, его действия повышают занятость.

Другими словами, производитель в результате своей экономии получает прибыль, которой у него ранее не было. Каждый сэкономленный на прямой заработной плате прежним изготовителям пальто доллар он платит теперь в форме косвенной заработной платы или производителям нового оборудования, или рабочим другой отрасли, куда он инвестирует свой капитал, или производителям нового дома или машины, которые он приобретает, или драгоценностей и мехов для жены. В любом случае (если только он не бесцельный скопидом) он в косвенной форме предоставляет столько рабочих мест, сколько перестал предоставлять напрямую.

Но на этом дело не заканчивается, да и не может закончиться. Если предприимчивый производитель достигает большей экономии в сравнении со своими конкурентами, то он либо будет расширять свои операции за их счет, либо и сами конкуренты начнут приобретать оборудование. Следовательно, больше работы будет опять же предоставлено производителям оборудования. Но обостренная конкуренция и оснащение производства будут приводить к снижению цен на пальто. Прежних больших прибылей у тех, кто внедряет новое оборудование, больше не будет. Норма прибыли производителей, использующих новое оборудование, начнет снижаться, в то время как производители, не внедрившие оборудование, могут вообще оказаться без прибыли. Другими словами, сбережения начнут перемещаться в сторону покупателей пальто — к потребителям.

Поскольку же пальто стали дешевле, покупать их будет большее число людей. Это означает, что для изготовления такого же количества пальто, как и раньше, требуется меньше рабочих, и теперь производится в сравнении с прошлым большее количество пальто. Если спрос на пальто, используя терминологию экономистов, «эластичен», то есть, если падение цены на пальто становится причиной расхода населения большей общей суммы на приобретение этого

вида продукции, чем ранее, то тогда большее число людей может быть занято даже в производстве пальто, чем до внедрения трудосберегающих машин. Мы уже видели, как это реально происходило в истории на примере производства чулок и другой текстильной продукции.

Но новая занятость не зависит от эластичности спроса на тот или иной конкретный товар. Предположим, что при том, что цена на пальто была значительно снижена — допустим со 150 до 100 долларов, — дополнительно ни одно пальто не было продано. Результатом этого станет то, что в то время как покупатели обеспечены новыми пальто в той же мере, что и ранее, но теперь у каждого из них после покупки будет оставаться 50 долларов, которые ранее у него не остались бы. А, следовательно, человек потратит эти 50 долларов на что-то другое, чем повысит занятость в других областях.

Итак, в конечном итоге ни механизация, ни технологические усовершенствования, ни автоматизация, ни экономия и повышение производительности труда не лишают людей работы.

3

Но, безусловно, не все изобретения и открытия являются трудосберегающими машинами. Некоторые из них, например точные инструменты, или нейлон, люциты, клееная фанера и пластмассы любых видов, просто улучшают качество продукции. А такие, как, например, телефон или самолет, выполняют операции, которые непосредственно человеческий труд не может претворить никаким образом. Другие же вызывают появление таких объектов и услуг, например, рентгеновские установки, радиоприемники, телевизоры, кондиционеры и компьютеры, которые в противном случае просто не существовали бы. Но в приведенном выше примере мы выбрали именно тот тип оборудования, который был особым объектом для современной технофобии.

Можно, конечно, и далее выдвигать доводы в обоснование того, что машины в итоге не лишают людей работы. Иногда утверждается, например, что машины создают новые рабочие места, которые в ином случае отсутствовали бы. При определенных условиях это может быть верным. Определенно, они могут создавать огромное количество новых рабочих мест в отдельных отраслях. Статистические данные по текстильной индустрии XVIII века как раз относятся к этому случаю. Современные показатели, вне сомнений, поражают ничуть не меньше. В 1910 году в молодой автомобильной промышленности США было занято 140 тысяч человек. В 1920 году, по мере совершенствования продукции и снижения издержек ее производства, в отрасли было занято уже 250 тысяч человек. В 1930 году, на фоне совершенствования производства и снижения издержек продолжался, занятость в отрасли составила 380 тысяч человек. В 1973 году численность занятых достигла 941 тысячи человек. К 1973 году 514 тысяч человек были заняты в производстве самолетов и узлов к ним, а 393 тысячи человек — электронных компонентов. И так происходило в любой новой отрасли, по мере того, как изобретение совершенствовалось и издержки производства снижались.

По большому счету можно сказать, что машины в огромной степени увеличивают число рабочих мест. Население мира сегодня в четыре раза больше того, каким оно было в середине XVIII века, перед бурным развитием промышленной революции. Можно определенно сказать, что машины дали толчок приросту населения, ибо без машин мир не мог бы прокормить такое количество людей. Поэтому можно сказать, что три жителя нашей планеты из четырех обязаны машинам не только работой, но и своей жизнью.

Кроме того, ошибочно рассматривать функцию или результат применения машин прежде всего в создании рабочих мест. Действительный результат применения машин заключается в росте производства, росте стандарта жизни, росте экономического благосостояния. Нет никакой премудрости в обеспечении полной занятости, даже (или в особенности) при самой примитивной экономике. Полная занятость — самая полная занятость; продолжительная, изнурительная и непосильная занятость — именно она характерна для наиболее отсталых в индустриальном отношении стран. Там, где существует полная занятость, новые машины, изобретения и открытия не способны — пока не пройдет достаточного времени для роста населения — обеспечить большую занятость. Они скорее принесут вместе с собой большую незанятость (здесь я имею в виду добровольную, а не принудительную незанятость), ибо люди могут позволить себе работать меньшее количество часов, тогда как детям и старикам более нет необходимости трудиться.

Машины, повторюсь, способствуют росту производства и повышению стандарта жизни. Это может достигаться одним из следующих двух способов: либо благодаря эксплуатации машин товары становятся дешевле для потребителей (как в примере с пальто), либо же благодаря им повышается уровень заработной платы вследствие роста производительности труда рабочих. Или, другими словами, либо благодаря применению машин возрастает в денежном выражении заработная плата, либо через снижение цен увеличивается объем товаров и услуг, которые можно приобрести за аналогичную в денежном выражении заработную плату. Иногда эти оба процесса идут одновременно. Что в действительности происходит, во многом зависит от денежной политики, проводимой в стране. Но в любом случае машины, изобретения и открытия ведут к росту реальных доходов населения.

4

Прежде чем мы завершим эту тему, необходимо сделать одно предупреждение. Величайшим достоинством классических экономистов было то, что они изучали вторичные последствия, концентрировали свое внимание на изучении воздействия данной экономической политики или развития в долгосрочной перспективе и на все сообщество. Но такой подход был и их недостатком: демонстрируя долгосрочный и широкий подход, они иногда упускали из виду краткосрочный и узкий подход. Они слишком часто были склонны минимизировать или вообще забывать о непосредственном воздействии того или иного развития на отдельные группы. Как мы уже видели, например, многие из английских вязальщиков чулок пережили реальные трагедии в результате внедрения новых чулочновязальных машин, одного из самых ранних изобретений промышленной революции.

Но подобные факты из прошлого и их современные аналоги привели некоторых авторов к противоположной крайности — изучению лишь непосредственного влияния прогресса на определенные группы. Из-за внедрения какой-нибудь новой машины Джо Смита увольняют с работы. «Следите за Джо Смитом, — настаивают эти авторы, — никогда не теряйте его из виду». И далее они следят лишь за судьбой Джо Смита, забывая при этом о Томе Джонсе, только что получившем работу в сфере производства новой машины; о Тэде Брауне, только что получившем работу по управлению оборудованием; о Дэйзи Миллер, которая теперь может приобрести пальто за полцены. И именно потому, что такие авторы думают только о Джо Смите, они заканчивают защитой реакционной и бессмысленной политики.

Да, мы не должны забывать о Джо Смите. Внедрение новой машины лишило его работы. Возможно, он вскоре найдет новую работу, может быть, даже лучше прежней. Но не исключено

также, что многие годы своей жизни он посвятил приобретению и совершенствованию определенных навыков, которые больше рынку не нужны. Следовательно, Джо Смит теряет то, что годами возвращал в себе, свое старое умение, так же, как, возможно, его предыдущий работодатель потерял свои инвестиции в старое оборудование или процессы, неожиданно вышедшие из употребления. Джо Смит был квалифицированным рабочим и получал заработную плату квалифицированного рабочего. А теперь он неожиданно стал неквалифицированным рабочим и в настоящее время может надеяться только на заработную плату неквалифицированного рабочего, поскольку единственное умение, которое у него было, теперь не требуется. Конечно, мы не можем и не должны забывать о Джо Смите. Он являет собой одну из тех личных трагедий, которые, как мы увидим, порождаются практически любым промышленным и экономическим прогрессом.

Задаваться вопросом, какой точно подход в отношении Джо Смита необходим — предоставить ли ему возможность самостоятельно приспособливаться к новым условиям, выплатить ли ему пособие при увольнении или компенсационную выплату по безработице, включить ли его в список на получение пособия по безработице, обучить ли его за счет правительства новой профессии, — все это уведет нас слишком далеко от цели нашего рассмотрения. Основной урок — попытка увидеть все глобальные последствия любой экономической политики или развития — непосредственное воздействие на отдельные группы и долгосрочное воздействие на общество в целом.

То, что мы посвятили столь значительное место рассмотрению этой темы, связано с тем, что наши выводы, связанные с воздействием нового оборудования, изобретений и открытий на занятость, производство и благосостояние, являются решающими. Если в этих вопросах мы заблуждаемся, то вряд ли сможем хоть что-то правильно понять в экономике.

Глава VIII. Схемы роста занятости

Я уже ссыался на разнообразные примеры профсоюзных методов борьбы за обеспечение занятости путем искусственного создания рабочих мест и нормализацию нагрузки на одного рабочего путем раздувания штатов. Эти действия профсоюзов, а также терпимость общества к таким мерам проистекают из той же фундаментальной ошибки, что и боязнь внедрения машин. Она базируется на убежденности в том, что более эффективный способ производства продукции ведет к уменьшению рабочих мест, и на естественном выводе из этого о том, что менее эффективный способ ведения дел создает рабочие места.

Общие черты с этой ошибкой имеет убежденность в том, что в мире существует фиксированный объем работ, которые необходимо выполнять, и что если мы не можем выработать какие-то более сложные пути их осуществления, то по крайней мере можно подумать о такой схеме «расширения занятости», при которой было бы задействовано как можно больше людей.

Эта ошибка проистекает из обоснования детальной специализации труда, на котором настаивают профсоюзы. Эта специализация в сфере строительства печально известна в крупных городах. Укладчикам кирпича не разрешают использовать камни для труб: этой деятельностью должны заниматься каменщики. Электрик не может демонтировать монтажную доску для фиксации контакта и потом сам установить ее обратно: это специальная работа, и не важно, сколь

простой она может быть, которую должен выполнять плотник. Водопроводчик не будет вынимать и вставлять обратно кафельную плитку, чтобы устранить подтекание душа: это работа плиточника.

Неистовые схватки между профсоюзами по разделению «сферы полномочий» разыгрываются за эксклюзивное право на определенные типы «пограничных» работ. В заявлении, подготовленном Американскими железными дорогами для Комитета по административным процедурам при министре юстиции и генеральном прокуроре США, приводились многочисленные примеры, на основании которых Национальный совет по железнодорожному регулированию постановил, что каждая отдельная операция на железной дороге, независимо от ее значимости — будь то, например, разговор по телефону или закрепление костыля в стрелке, его изъятие, — является эксклюзивной собственностью определенного класса служащих. Если же случится так, что служащий другого класса в ходе выполнения своих непосредственных обязанностей выполнит подобные операции, он не получит за них дополнительную заработную плату, однако, находящийся в отпуске или незанятый представитель класса, на который возложено выполнение такого вида работ, должен получить соответствующую выплату заработной платы за то, что он не был вызван для ее выполнения.

Верно и то, что лишь немногие могут получить выгоду за счет всех нас от детальной и произвольной специализации труда при условии, что оно относится только к их отдельному случаю. Но поддерживающие такой подход в целом, не учитывают того, что его широкое применение всегда ведет к росту издержек производства; что он приводит в итоге к меньшим объемам произведенных работ и товаров Съемщик дома, вынуждаемый к найму двух людей, чтобы сделать работу одного, действительно предоставляет занятость дополнительно еще одному человеку. Но ровно на столько же у него становится меньше денег, которые он мог бы потратить на что-то, что могло бы обеспечить занятость кому-то еще. Поскольку, например, за устранение неисправности душа ему пришлось платить двойную цену, он решил не покупать новый свитер. «Работа» не делает общество богаче. Так, один день необоснованной занятости плиточника означает один день безработицы для вязальщика свитеров или оператора станка. Съемщик дома, однако, стал беднее. Вместо того, чтобы иметь отремонтированный душ и новый свитер, у него лишь отремонтирован душ. И если мы будем рассматривать свитер как часть национального благосостояния, то стране будет не хватать одного свитера. Это символизирует итоговый результат усилий по созданию дополнительной работы путем произвольного подразделения труда.

Но существуют и другие схемы «расширения занятости», часто предлагаемые представителями профсоюзов и законодателями. Наиболее распространенное из них предложение — законодательным способом сократить рабочую неделю. Аргументация при этом состоит в том, что это «расширит занятость» и «предоставит больше рабочих мест». Сокращение рабочей недели и введение штрафных санкций за сверхурочные работы стали главными пунктами, предлагаемыми для внесения в действующий Федеральный закон о почасовой заработной плате. Существовавшее ранее в штатах законодательство запрещало использование труда женщин или шахтеров более, скажем, 48 часов в неделю, что обосновывалось уверенностью в том, что большая продолжительность трудовой недели опасна для здоровья и морального состояния работника. Некоторые из схем были основаны на убеждении, что большая продолжительность пагубно сказывается на производительности труда. Но пункт в федеральном законе о том, что работодатель должен платить рабочему 50%-ную надбавку к его обычной почасовой ставке за все часы в неделю, превышающие 40 часов, не основывался в первую очередь на том, что, скажем, 45 часов в неделю опасны для здоровья или отрицательно скажутся на производительности труда. При внесении этого пункта отчасти надеялись увеличить заработок рабочего в неделю, а отчасти надеялись на то, что наниматель откажется от идеи регулярно использовать чей-либо труд более 40 часов в неделю, что вынудит его нанять дополнительных рабочих. На момент написания этих строк существует

множество схем по «предотвращению безработицы» путем введения 30-часовой, или четырехдневной рабочей недели.

В чем состоит реальное воздействие таких планов, навязываемых отдельными профсоюзами или законодательным путем? Этот вопрос будет яснее, если мы рассмотрим два случая. Первый — сокращение стандартной продолжительности рабочей недели с 40 до 30 часов без изменения почасовой ставки оплаты труда. Второй — сокращение рабочей недели с 40 часов до 30, но с существенным увеличением почасовой ставки с целью сохранения недельной заработной платы для уже нанятых отдельных рабочих.

Рассмотрим первый случай, когда рабочая неделя сокращена с 40 до 30 часов без изменений в почасовой оплате. Если имеется значительная безработица в тот момент, когда этот план начинает действовать, вне сомнений, он обеспечит дополнительную занятость. Мы, однако, не можем предположить, что дополнительная занятость возрастет настолько, что обеспечит прежний объем фонда заработной платы и прежнее количество человеко-часов, если только мы не станем делать маловероятных допущений, что в каждой отрасли имелся абсолютно одинаковый уровень безработицы и что вновь нанимаемые работают в среднем не менее производительно, по сравнению с прежде здесь работавшими. Но предположим, что мы делаем эти допущения. Допустим, необходимое дополнительное количество рабочих с соответствующими навыками имеется и использование труда новых рабочих не увеличит производственные издержки. Каков же будет результат от сокращения рабочей недели с 40 до 30 часов (без какого-либо повышения почасовой ставки)?

Итак, будет занято большее число рабочих, но каждый из них будет работать меньшее количество часов, а поэтому роста человеко-часов не будет наблюдаться. Вряд ли произойдет какое-либо значимое увеличение и объема производства. Совокупный фонд заработной платы и «покупательная способность» не станут больше. Даже при самых благоприятных допущениях (которые будут редко реализовываться на практике) произойдет лишь то, что ранее занятые рабочие будут фактически субсидировать ранее безработных рабочих. Для того, чтобы каждый «новый» рабочий получал три четверти от долларовой заработной платы в неделю, которую получали рабочие ранее, «старые» рабочие сами будут теперь получать лишь три четверти от своей заработной платы в неделю. Верно, что «старые» рабочие станут теперь работать меньшее количество часов, но приобретение большего свободного времени по такой высокой цене, по-видимому, не является их решением достижения этой цели: это жертва, навязанная им в обеспечение работой других людей.

Профсоюзные лидеры, требующие более короткой рабочей недели для «расширения занятости», обычно понимают это и поэтому выдвигают свое предложение в форме, предполагающей для каждого совмещение несовместимого. Необходимо сократить продолжительность рабочей недели с 40 до 30 часов, говорят они нам, чтобы обеспечить большее количество рабочих мест, однако для компенсации укороченной недели необходимо повысить почасовую ставку на 33,33%. Нанятые рабочие, скажем, ранее получали в среднем 226 долларов за 40 часов работы в неделю; теперь же, чтобы они могли получать те же самые 226 долларов всего за 30 часов работы, почасовая ставка оплаты должна возрасти в среднем более чем на 7,53 доллара.

Каковы будут последствия реализации такого плана? Первое и наиболее очевидное последствие будет заключаться в росте издержек производства. Если мы допустим, что при 40-часовой рабочей неделе рабочие получали менее уровня производственных издержек, цен и возможных прибылей, то тогда они имеют возможность оплаты труда по возросшей почасовой ставке без сокращения продолжительности рабочей недели. То есть, другими словами, они могли бы работать такое же количество часов и получать каждую неделю заработную плату, возросшую на одну треть, вместо получения той же самой заработной платы за 30-часовую рабочую неделю.

Но если при 40-часовой неделе рабочие уже получали максимально возможную заработную плату при имеющемся уровне производственных издержек и цен (и сама по себе безработица, с которой они пытаются бороться, является признаком того, что они уже получают даже больше этого уровня), то тогда возрастание производственных издержек в результате роста на 33,33% почасовой ставки оплаты будет намного больше того, что текущее состояние цен, производства и издержек сможет выдержать.

Результатом более высокой заработной платы будет поэтому намного большая, чем ранее, безработица. Наименее эффективные фирмы будут выброшены из бизнеса, а наименее квалифицированные рабочие потеряют свою работу. Производство сократится по всему циклу. Более высокие издержки производства и недостаточное предложение будут вести к росту цен, и, следовательно, рабочие смогут купить меньше на ту же самую долларовую зарплату. С другой стороны, возросшая безработица снизит спрос и таким образом будет способствовать снижению цен. Что в итоге произойдет с ценами на товары, будет зависеть от того, какая затем последует денежная политика. Но если будет проводиться политика денежной инфляции, при которой цены будут подняты настолько, чтобы можно было выплачивать повышенную почасовую ставку, это явится лишь скрытой формой сокращения реального уровня заработной платы, при котором произойдет возврат с точки зрения количества товаров, которые можно приобрести, к тому же реальному уровню, что и раньше. Результатом будет то же самое, что и в случае сокращения продолжительности рабочей недели без повышения почасовой ставки. А последствия этого мы уже обсудили.

Схемы «расширения занятости», вкратце, основываются на том же виде заблуждения, которое мы уже рассматривали. Люди, которые поддерживают такие схемы, думают только о занятости, которой они могут обеспечить отдельных людей или группы; они не утруждают себя размышлениями, каким будет в целом воздействие на всех людей.

Схемы «расширения занятости» основываются также, как мы уже упомянули, на ложном допущении того, что существует фиксированный объем необходимых работ. Большей ошибки трудно себе представить. Пока имеются неудовлетворенные потребности или желания человека, не могут существовать ограничения в необходимых объемах работ, способствующих их удовлетворению. В современной товарной экономике большая часть работ выполняется при оптимальных соотношениях уровня цен, издержек производства и заработной платы. Эти соотношения мы рассмотрим ниже.

Глава IX. Сокращение армии и бюрократов

Когда после каждой великой войны намечается демобилизация вооруженных сил, всегда возникает сильное беспокойство: а хватит ли всем рабочих мест? не станут ли бывшие военные безработными? И это понятно, поскольку при предстоящей демобилизации миллионов людей частному бизнесу требуется какое-то время, чтобы вновь принять их на работу, хотя в прошлом, до войны, этот процесс прошел на удивление быстро. Страх возможной безработицы возникает потому, что люди видят лишь одну сторону процесса.

Они видят бывших солдат, появляющихся на рынке труда. Откуда возьмется «покупательная способность», чтобы обеспечить их занятость? Если мы допускаем, что государственный бюджет является сбалансированным, то тогда ответ прост. Правительство прекращает финансирование

армии. Налогоплательщикам будет разрешено оставить себе средства, которые ранее изымались у них в виде налога на финансирование солдат. Следовательно, налогоплательщиков появятся дополнительные средства для покупки дополнительных товаров. Другими словами, гражданский спрос возрастет, а это обеспечит занятость дополнительной рабочей силе, которую представляют собой бывшие солдаты.

Если же армия финансировалась за счет несбалансированного бюджета, то есть за счет правительственных заимствований и других форм финансирования дефицита, то дело приняло бы несколько иной оборот. Но это влечет за собой рассмотрение другого вопроса — последствия финансирования бюджетного дефицита, которые мы рассмотрим в одной из следующих глав. Важно понять, что дефицитное финансирование не относится к вопросу, который мы только что обозначили. Ибо если мы предположим, что есть некая выгода в бюджетном дефиците, то тогда такой же бюджетный дефицит, как и ранее, мы можем поддерживать, просто сократив налоги на сумму, которая шла на финансирование армии в военное время.

Но при демобилизации экономическая ситуация не остается такой же, какой она была ранее. Солдаты, ранее финансировавшиеся гражданским населением, не станут просто одной частью гражданского населения, поддерживаемой другой частью гражданского населения. Они станут гражданским населением, самостоятельно поддерживающим себя. Если мы предположим, что люди, которые в ином случае продолжали бы нести службу в армии, более не нужны для обороны, то тогда их удержание в армии было бы пустой тратой времени. Они стали бы непродуктивной частью населения, а налогоплательщики, взамен их финансирования, не получали бы ничего. Но теперь налогоплательщики передают бывшим солдатам эту долю средств как согражданам в обмен на эквивалент товаров или услуг. Совокупный национальный продукт, благосостояние каждого, становится выше.

Те же самые доводы справедливы и по отношению к гражданским правительственным служащим, когда их численность на работе становится чрезмерной, а предоставляемые ими услуги сообществу не являются приемлемым эквивалентом заработной плате, которую они получают. Однако, когда бы ни предпринимались попытки сократить число лишних чиновников, каждый раз поднимаются крики, что эта акция носит «дефляционный» характер. Разве можно лишить покупательной способности этих служащих? Пойдете ли вы на ущемление интересов землевладельцев и торговцев, зависящих от этой покупательной способности? Если да, то вы подрываете «национальный доход» и способствуете порождению или усилению депрессии.

И опять, ошибка порождается тем, что рассматривается воздействие этой акции только на увольняемых чиновников и конкретно зависимых от них торговцев. Вновь забывается то, что если бы эти бюрократы не сохранили свои места, налогоплательщикам позволили бы сохранить средства, которые ранее шли на финансирование бюрократов. Забывается и то, что доход налогоплательщиков и их покупательная способность увеличивается в той же степени, в какой сокращается доход и покупательная способность бывших чиновников. Если конкретные владельцы магазинов, бизнес которых держался на этих бюрократах, разоряются, то в других местах владельцы магазинов увеличивают свои доходы, по меньшей мере, на столько же. Вашингтон является менее процветающим городом, и, возможно, поэтому там и меньше магазинов; зато в других городах есть возможность для содержания большего количества магазинов.

Но и опять же этим вопрос не исчерпывается. Страна будет не просто богаче без ненужных чиновников, чем если бы они не были уволены. Страна становится намного богаче, ибо теперь чиновники вынуждены искать работу в частном секторе или организовывать свой собственный бизнес. А дополнительная покупательная способность налогоплательщиков, как было показано на примере солдат, будет стимулировать этот процесс. Но чиновники могут получить работу в частном секторе, только предлагая эквивалентные услуги тем, кто обеспечивает работой, или, точнее,

заказчикам работодателей, обеспечивающих работой. Из «паразитов» они превращаются в производительных мужчин и женщин.

Я должен подчеркнуть еще раз, что все сказанное выше не относится к тем государственным чиновникам, чьи услуги действительно нужны. Нам необходимы полицейские, пожарники, дворники, работники здравоохранения, судьи, представители законодательной и исполнительной ветвей власти, которые оказывают производительные услуги, столь же необходимые, как и те, что оказывают в частном секторе. Они дают возможность частному бизнесу работать в атмосфере законности, порядка, свободы и мира. Оправдание их существования заключается в полезности услуг, которые они предоставляют. Оно не состоит в «покупательной способности», которой они обладают благодаря несению государственной службы.

Этот довод о «покупательной способности», когда к нему еще и относятся серьезно, воспринимается весьма гротескно. С таким же успехом его можно было бы применить к рэкетиру или грабителю. После того как он отобрал у вас деньги, у него стало больше покупательной способности. С ее помощью он финансирует бары, рестораны, ночные клубы, портных, возможно, рабочих автомобильной индустрии. На каждую новую работу, которую обеспечивают его расходы, становится меньше рабочих мест, которые вы могли бы обеспечить своими расходами в силу того, что ваши расходы на эту сумму стали меньше. Аналогично, налогоплательщики обеспечивают настолько меньшую занятость, насколько много средств было предоставлено на расходы чиновников. Когда ваши деньги отбирает грабитель, вы ничего не получаете взамен. Когда ваши деньги забираются через налоги для финансирования бесполезных бюрократов, то мы имеем дело с абсолютно такой же ситуацией. Мы счастливы, в самом деле, если эти ненужные бюрократы являются всего-навсего беззаботными бездельниками. Однако в наши дни они скорее всего будут энергичными «реформаторами», которые по-деловому препятствуют производству и делают все для его разрушения.

Когда более не находится никаких лучших аргументов в поддержку сохранения на службе любой группы чиновников, кроме тех, что это сохраняет их покупательную способность, то это верный знак того, что пришло время от них избавляться.

Глава X. Фетиш полной занятости

Экономической целью любого народа, как и любого индивида, является достижение как можно больших результатов при наименьших усилиях. Всегда прогресс в экономике сводился к получению большего объема продукции при использовании того же объема труда. Именно по этой причине люди начали укладывать грузы на спины мулов вместо своих собственных, именно поэтому изобрели колесо и повозку, железную дорогу и автомобиль. Именно по этой причине люди использовали свои знания и смекалку, чтобы разработать сотни тысяч трудосберегающих изобретений.

Все это настолько элементарно, что было бы даже стыдно повторять, если бы те, кто фабрикует и распространяет новые лозунги, постоянно это не забывали. Этот первый принцип, переведенный на язык интересов государства, означает, что наша реальная цель заключается в максимизации производства. В этом процессе полная занятость, то есть отсутствие ненамеренного бездействия, становится обязательным побочным продуктом. Но целью является производство, а занятость — лишь средство. Мы не можем обеспечить постоянную и полную загрузку производства

без полной занятости. Но мы можем весьма легко обеспечить полную занятость без полной загрузки производства.

Люди из первобытных племен ходят обнаженными, питаются скудно, живут в лачугах, но не испытывают при этом страданий по поводу безработицы. Китай и Индия несравнимо беднее нашей страны, но основной источник их проблем — примитивные методы производства (что одновременно является и причиной, и следствием нехватки капитала), а не безработица. Ничего нет легче, как обеспечить полную занятость, как только ее отрывают от цели обеспечения полной производственной загрузки и принимают за цель саму по себе. Гитлер обеспечил полную занятость при помощи гигантской программы вооружения. Вторая мировая война обеспечила полную занятость во всех ее странах-участницах. Рабский труд в Германии имел полную занятость. Тюрьмы и каторжники в кандалах, скованные общей цепью, также имеют полную занятость. Насилие всегда может обеспечить полную занятость.

Тем не менее, наши законодатели представляют в Конгресс законопроект «О полной занятости», а не законопроект «О полной производственной загрузке». Даже комитеты бизнесменов рекомендуют создать Комиссию при президенте по полной занятости, а не по полной производственной загрузке или даже по Полной занятости и полной производственной загрузке. Повсюду средства превращаются в цель, а сама цель забывается.

Заработная плата и занятость обсуждаются так, как если бы они не имели никакого отношения к производительности и выпуску продукции. Допуская, что имеется только фиксированный объем работ, которые необходимо выполнить, делается вывод о том, что рабочая неделя продолжительностью 30 часов обеспечит большую занятость, а поэтому является более предпочтительной в сравнении с 40-часовой рабочей неделей. Сотни предлагаемых профсоюзами методов по искусственному созданию новых рабочих мест в замешательстве одобряются и дозволяются. Когда Петрильо угрожает закрыть радиостанцию, если она не примет на работу в два раза больше музыкантов, чем необходимо, часть общественности его поддерживает, поскольку, в конце концов, он лишь пытается создать новые рабочие места. Когда у нас было создано Управление по развитию строительных работ, администраторы, планировавшие проекты с максимальным использованием рабочей силы в отношении стоимости предстоящей работы, то есть, другими словами, с наименее эффективным использованием рабочей силы, рассматривались как чуть ли не гениальные.

Было бы намного лучше, если бы делался такой выбор (он, к сожалению, не делается): при максимальном объеме производства часть населения поддерживается в состоянии безработицы, имея четкое понимание того, что обеспечение «полной занятости» столь многими формами скрытых схем по созданию искусственной занятости ведет к дезорганизации производства. Прогресс цивилизации заключался в сокращении занятости, а не в ее росте.

Именно благодаря тому, что мы по нарастающей стали намного богаче как нация, мы смогли реально избавиться от детского труда, устранить необходимость труда для многих из престарелых граждан и сделать необязательной работу для миллионов женщин. Намного меньшая часть населения США вынуждена трудиться, если сравнивать нашу страну, скажем, с Китаем или Россией. Соответственно, реальным вопросом будет не то, сколько рабочих мест в Америке будет через десять лет, а то, сколько мы произведем и каким

будет уровень нашей жизни? Проблема сбыта, которая так активно муссируется сегодня, тем легче решается, чем больше надо сбыть.

Мы сможем правильно разобраться во всех наших концепциях, если сделаем основной упор на политику, которая ведет к максимальному увеличению производства.

Глава XI. Кого «защищают» таможенные тарифы?

Простое описание экономической политики правительств всех стран мира заставит, что проверено не раз, любого серьезного студента, изучающего экономику, вскинуть руки в отчаянии. Он вполне может спросить о том, какой же смысл обсуждать усовершенствования и достижения экономической теории, если наиболее популярные мысли и реальная политика правительств, естественно в полной мере связанных с международными отношениями, еще даже не дошли до уровня Адама Смита? Ибо современные тарифы и торговая политика не только столь же плохи, как имевшиеся в XVII и XVIII веках, но даже несравненно хуже. Реальные доводы в пользу тех тарифов и других торговых барьеров остаются теми же, в равной мере относится и к псевдодоводам.

С момента опубликования книги «Благосостояние народов» прошло уже более двух столетий, доводы в пользу свободной торговли излагались тысячи раз, но, возможно, никогда этого не удавалось сделать с большей простотой, прямоотой и убедительностью, чем это было изложено в самой книге. Смит обосновал свои доводы на одном главном утверждении: «В любой стране интересам большинства населения всегда соответствует и должно соответствовать приобретение товара по его минимальной цене». «Это утверждение является настолько очевидным, — продолжает Смит, — что будет нелепым предпринимать какие-либо усилия для его доказательства; никогда оно не было бы поставлено под вопрос, если бы не заинтересованная софистика торговцев и производителей, сбивающая с толку здравый смысл человечества».

С другой точки зрения, свободная торговля рассматривалась как один из аспектов специализации труда:

«Принцип поведения любого благоразумного главы семейства таков: никогда не производить дома то, что будет дороже сделать самому, чем приобрести. Портной не пытается самостоятельно делать обувь, а покупает ее у сапожника. Сапожник не пытается шить одежду, он обращается к портному. Фермер не пытается делать ни того, ни другого, а нанимает различных ремесленников. Каждый из них находит в своих интересах использовать свой промысел таким образом, чтобы иметь некоторое преимущество по отношению к соседям и покупать при помощи части своей продукции или, что-то же самое, за часть своей продукции в ценовом выражении, все то, что им необходимо. То, что является благоразумным в отношении каждой частной семьи, редко бывает глупостью в масштабах великого королевства».

Но что же привело людей к предположению, что-то, что является благоразумным для семьи, может оказаться глупостью применительно к великому королевству? Это была целая сеть ошибок, из которой человечество до сих пор не может выбраться. И главной из них была центральная ошибка, которой посвящена эта книга. Она заключалась в рассмотрении лишь непосредственного воздействия тарифа на отдельные группы и игнорировании его долгосрочного воздействия на все сообщество.

Американский производитель шерстяных свитеров идет в Конгресс или Государственный департамент и сообщает в соответствующем комитете или соответствующим ответственным работникам, что произойдет национальная катастрофа, если они отменят или снизят тариф на свитеры, произведенные в Англии. Сейчас он продает свитера по цене 30 долларов за штуку, но английские производители могли бы продавать свитеры такого же качества по 25 долларов. Поэтому, чтобы ему не разориться, необходима пошлина в размере 5 долларов. Естественно, он думает не о себе, а о тысячах мужчин и женщин, которые у него работают, и о тех людях, которым их расходы обеспечивают занятость. Стоит только лишить их работы, и пойдет цепная реакция растущей безработицы и падения покупательной способности. И если этому предпринимателю удастся доказать, что при отмене или снижении тарифа он действительно лишится своего дела, его аргументация против таких действий будет рассматриваться Конгрессом как решающая для принятия решения.

Но в данном случае природа ошибки обусловлена тем, что рассматривается только этот конкретный производитель и его рабочие, или только американские производители свитеров. Учитываются только те результаты, которые видны сразу же, и упускаются те, которые не видны, поскольку их появление не допускается.

Лоббисты тарифного протекционизма постоянно выдвигают аргументы, которые фактически не являются корректными. Но давайте предположим, что факты в этом случае являются именно такими, как их изложил производитель свитеров. Пошлина в 5 долларов за свитер необходима для него, чтобы сохранить свое дело и обеспечить занятость для рабочих, производящих свитеры.

Мы намеренно избрали из имеющихся самый неблагоприятный пример с точки зрения отмены тарифа. Мы не приводили доводы в пользу введения нового тарифа с целью появления новой отрасли промышленности, а именно в пользу сохранения тарифа, который уже способствовал появлению отрасли промышленности и не может быть аннулирован, не нанеся кому-либо ущерба.

Тариф отменен; производитель выходит из бизнеса; тысяча рабочих теряет работу; несут ущерб все постоянные заказчики. Это непосредственный результат, лежащий на поверхности. Но существует и множество других результатов, которые, хотя и весьма сложны для определения, однако, действуют также немедленно и в не меньшей степени реально. Ибо теперь свитеры, стоившие в розницу по 30 долларов за штуку, можно приобрести за 25 долларов. Потребители имеют возможность приобретать свитеры такого же качества дешевле, а намного лучшего качества — по той же самой цене. Если они покупают свитер такого же качества, то теперь они не только получают свитер, но вдобавок к этому у них остается 5 долларов, чего не было бы при ранее существовавших условиях, на которые можно купить что-то еще. Приобретая импортный свитер за 25 долларов, покупатели способствуют занятости в свитерной промышленности Англии, что и предсказывал американский производитель. Пятью оставшимися долларами они помогают занятости в любых других отраслях промышленности Соединенных Штатов.

Но на этом результаты не заканчиваются. Покупая английские свитеры, они обеспечивают англичан долларами, на которые те могут в США покупать товары. Это фактически (если проигнорировать такие сложные варианты, как «плавающие» обменные курсы, займы, кредиты и т.д.) является единственным способом для англичан, которым они могут использовать эти доллары. Поскольку мы позволили англичанам продать нам больше, теперь они могут купить больше у нас. А они в конечном итоге вынуждены покупать у нас больше, чтобы их долларовые активы не оставались постоянно без использования. Таким образом, позволяя больший импорт английских товаров, мы с необходимостью приходим к большему экспорту американских товаров. И хотя теперь меньше людей занято в американской свитерной отрасли, но большее число людей занято, причем с гораздо большей производительностью, скажем, в сфере производства стиральных

машин и самолетов. Занятость в Америке в итоге не снизилась, но общее производство в Америке и Англии возросло. И так, в каждой стране повысилась занятость, причем люди выполняют ту работу, которая получается у них лучше всего, вместо того чтобы вынужденно заниматься непроизводительной или некачественной деятельностью. Потребители в обеих странах становятся богаче. Они имеют возможность покупать качественный, но более дешевый товар. Американские потребители лучше обеспечиваются свитерами, а английские — стиральными машинами и самолетами.

3

А теперь давайте рассмотрим этот вопрос с другой стороны, и в первую очередь проанализируем влияние введения тарифа. Предположим, что тариф на трикотажные изделия иностранного производства отсутствовал, что американцы привыкли приобретать импортные свитеры беспомысленно, но был выдвинут довод в пользу того, что введением пятидолларовой пошлины на ввозимые свитеры мы могли бы создать свитерную промышленность.

В этом доводе, на этой стадии рассуждения, нет ничего логически неверного. При помощи такого средства стоимость английских свитеров для американского потребителя может быть сделана настолько высокой, что американские промышленники сочли бы выгодным заняться новым бизнесом. Но при этом американские потребители были бы вынуждены субсидировать отечественного производителя. С каждого американского свитера они были бы вынуждены платить налог в размере 5 долларов, который собирался бы с них через более высокую цену новой свитерной отрасли.

Американцы, никогда не работавшие ранее в свитерной отрасли, найдут в ней для себя работу. До этого момента — все верно. Но в итоге не будет роста ни промышленности страны в целом, ни общей занятости. Потому что американскому потребителю придется платить за свитер такого же качества на 5 долларов больше — именно на эту сумму у него останется меньше денег, которые он мог бы потратить на что-то еще. Ему придется в чем-то сократить свои расходы на 5 долларов. Для того чтобы одна отрасль могла появиться и вырасти, сотни других вынужденно будут сокращаться. Для того чтобы 50 тысяч человек могли быть заняты в производстве шерстяных свитеров, на столько же человек меньше должно быть занято во всех других отраслях.

Но новая отрасль будет зримой. Число занятых в ней, объем инвестированного капитала, рыночная ценность ее продукции, выраженная в долларах, могут быть легко подсчитаны. Соседи смогут видеть, как рабочие каждый день идут на работу и возвращаются с фабрики, производящей свитеры. Результаты будут очевидными и прямыми. Но сокращение сотни других отраслей, потерю 50 тысяч рабочих мест где-то еще будет не так просто обнаружить. Даже самые искусные статистики не смогут определить точно, кто попал под сокращение рабочих мест в других отраслях — а точнее, сколько мужчин и женщин было освобождено от работы в каждой отдельной отрасли, какой объем бизнеса был потерян в каждой отдельной отрасли, — и все это вследствие того, что потребители были вынуждены платить больше за приобретаемые свитеры. Ибо потери, распыленные по всем другим сферам производственной активности в стране, будут сравнительно незначительны для каждой из них в отдельности. Невозможно точно определить, как каждый потребитель потратил бы свои дополнительные 5 долларов, если бы ему предоставили возможность сохранить их целыми. Таким образом, подавляющее большинство людей, скорее всего, пребывало бы в иллюзии, что новая отрасль обошлась нам бесплатно.

Важно обратить внимание на то, что новый тариф на свитеры не поднял бы заработную плату в Америке. Разумеется, он дал бы американцам возможность работать в свитерной отрасли, имея практически средний уровень американской заработной платы (для рабочих такой квалификации), вместо того чтобы конкурировать в этой отрасли с британским уровнем заработной платы. Но, в целом, в результате введения этой пошлины не произошло бы роста заработной платы в Америке, ибо, как мы видели, в итоге не возрастет количество имеющихся рабочих мест, спрос на товары и производительность труда. Фактически в результате введения тарифа производительность труда снизится.

И это приводит нас к реальному воздействию тарифного барьера. Оно заключается в том, что не только все зримые выгоды от его внедрения компенсируются менее очевидными, но от этого ничуть не менее реальными убытками. Он приводит в итоге к чистым убыткам для страны. Вопреки продолжающейся веками заинтересованной пропаганде и чистым заблуждениям, тариф сокращает американский уровень заработной платы.

Давайте рассмотрим более подробно, как это происходит. Мы уже видели, что потребитель, платя больше за защищенный тарифом товар, имеет ровно на столько же меньше, чтобы покупать другие товары. То есть здесь нет чистой выгоды для промышленности в целом. Но в результате искусственного барьера, воздвигнутого против товаров иностранного производства, американский труд, капитал и земля используются менее продуктивно. Итак, в результате тарифного барьера средняя производительность американского труда и капитала снижается.

Если посмотреть на это с точки зрения потребителя, то мы обнаружим, что он может меньше приобрести на свои деньги. Благодаря тому, что он платит больше за свитеры и другие защищенные тарифами товары, он может меньше купить других товаров. Таким образом, его общая покупательная способность снижается. В зависимости от того, какой финансовой политике следуют, итоговое воздействие тарифов сказывается либо в снижении заработной платы в денежном выражении, либо в росте цен на товары. Но совершенно очевидно, что тариф, хотя он и может вызвать рост заработной платы в сравнении с тем, какой она была бы в защищенных отраслях, должен в итоге, когда все виды занятости приняты во внимание, сокращать реальные заработные платы — сокращать их в сравнении с тем, какими они были бы в ином случае.

Лишь умы, испорченные поколениями запутывающей пропаганды, могут рассматривать данный вывод как парадоксальный. Какого еще результата можно ожидать от политики намеренно наименее эффективного, даже из того, что мы знаем, использования наших ресурсов капитала и рабочей силы? Какой еще результат можно ожидать от намеренно воздвигаемых искусственных препятствий на пути торговли и транспортных перевозок?

Возведение тарифа по своему эффекту подобно возведению реальной стены. Показательно то, что протекционисты традиционно используют военную терминологию. Они говорят об «отражении вторжения» иностранной продукции. А средства, предлагаемые ими в фискальной сфере, подобны используемым на поле сражений. Возводимые с целью отражения этого «вторжения» тарифные барьеры подобны противотанковым ловушкам, траншеям и проволочным заграждениям, сооруженным для отражения или замедления предпринимаемого иностранной армией вторжения.

И подобно тому, как иностранная армия вынуждена использовать более дорогие средства для преодоления препятствий — более мощные танки, миноискатели, инженерные подразделения для обеспечения проходов в проволочных заграждениях, определения брода и возведения мостов, — так и для преодоления тарифных препятствий требуются более дорогие и эффективные транспортные средства. С одной стороны, мы пытаемся сократить стоимость перевозок между Англией и Америкой, Канадой и Соединенными Штатами, разрабатывая более быстрые и производительные самолеты и корабли, лучшие дороги и мосты, лучшие локомотивы и грузовики, а с другой — мы компенсируем эти инвестиции в повышение эффективности транспортировки тарифами, которые делают коммерчески еще более сложным вопрос транспортировки товаров, чем это было ранее. Мы делаем транспортировку свитеров на доллар дешевле, а затем увеличиваем тариф на два доллара, чтобы не допустить отгрузки свитеров. Сокращая объем грузов, который может быть с выгодой перевезен, мы снижаем ценность инвестиций, направленных на повышение эффективности транспорта.

5

Тариф был описан как средство выигрыша производителя за счет потребителя. До известной степени это верно. Те, кто поддерживает тариф, имеют в виду лишь интересы производителей, сразу же выигрывающих от введения отдельных пошлин. Они забывают об интересах потребителей, которые сразу же нарушаются из-за вынужденных выплат этих пошлин. Но было бы неверным рассматривать тему тарифа как конфликт между интересами производителей в целом и интересов потребителей в целом. Это верно, что тариф бьет по всем потребителям как таковым, но ошибочно то, что от него выигрывают все производители как таковые. Наоборот, как мы только что видели, он помогает защищенным производителям за счет всех остальных американских производителей, и в особенности тех, которые имеют сравнительно большой потенциальный экспортный рынок.

Этот последний пункт, возможно, будет понятнее, если мы приведем несколько утрированный пример. Предположим, мы делаем тарифный барьер настолько высоким, что он становится абсолютно запретительным, вследствие чего вовсе прекращаются поступления импортных товаров из окружающего мира. Допустим, в результате этого цена на свитеры в Америке вырастет всего на 5 долларов. В этом случае американские потребители, заплатившие на 5 долларов больше за свитер, потратят в среднем на 5 центов меньше на каждую из остальных 100 американских отраслей промышленности. (Эти цифры взяты лишь для иллюстрации принципа, естественно, такого симметричного распределения потерь не будет; более того, вне сомнений, и сама свитерная отрасль пострадает еще от протекции от других отраслей. Но эти усложнения можно пока оставить в стороне.)

Из-за полной изоляции американского рынка зарубежная промышленность не получит в обмен доллары и потому лишится возможности покупать американские товары. В результате американская промышленность пострадает прямо пропорционально объему своих предыдущих продаж за рубеж. В первую очередь наиболее пострадают такие отрасли, как производители

хлопка-сырца, меди, швейных машин, сельскохозяйственного оборудования, печатных машин, гражданских самолетов и т.д.

Более высокий тарифный барьер, который, однако, не является запретительным, приведет к тем же самым результатам, но лишь в меньшей степени.

Следовательно, воздействие тарифа заключается в изменении структуры американского производства. Он меняет количество видов занятости, виды занятости и относительный размер отраслей. Он делает отрасли, которые у нас сравнительно неэффективны, крупнее, а те, что сравнительно эффективны, меньше. В итоге, таким образом, сокращается эффективность американского производства, так же, как и сокращается эффективность в тех странах, с которыми в ином случае мы имели бы больший объем торговли.

В долгосрочной перспективе, несмотря на все доводы за и против, тариф не имеет никакого отношения к вопросу о занятости. (Верно, внезапные изменения тарифа, как в сторону его повышения, так и понижения, могут создать временную безработицу, вызвать соответствующие изменения в структуре производства. Такие внезапные перемены могут даже вызвать депрессию.) Но тариф имеет отношение к вопросу о заработной плате. В долгосрочной перспективе он всегда ведет к снижению реальной заработной платы, поскольку снижает производительность, объемы производства и благосостояние.

Таким образом, все основные ошибки, связанные с тарифом, проистекают от центральной ошибки, которой посвящена эта книга. Они являются результатом того, что во внимание принимается только непосредственное влияние уровня ставки тарифа лишь на одну группу производителей, а о долгосрочном воздействии как на потребителей, взятых в целом, так и на всех других производителей забывается.

(Я слышу вопрос от читателя этой книги: «А почему бы не решить эту проблему, защитив тарифом всех производителей?» Но ошибка здесь заключается в том, что тариф не может помочь всем производителям одинаковым образом, как и бессилён совсем помочь местным производителям, чей товар уже продается лучше аналогов иностранного производства: именно эти эффективные производители в первую очередь пострадают от изменения покупательной способности, вызванной изменением тарифа.)

6

По вопросу о тарифе мы должны иметь в виду одну меру предосторожности. Это та же самая мера, которую мы сочли необходимой при анализе воздействия оборудования. Бесполезно отрицать то, что тариф приносит или, по крайней мере, может приносить выгоду определенным интересам. Верно и то, что эта выгода происходит за счет всех остальных. Но выгода действительно есть. Если одна отрасль может получить протекционистскую защиту, то одновременно с тем, что ее владельцы и занятые в ней рабочие могут пользоваться преимуществами свободной торговли, покупая любую другую продукцию, и сама отрасль будет выигрывать, даже по нетто-балансу. Однако при попытке расширить сферу охвата тарифными преимуществами даже люди в защищенных отраслях, как производители, так и потребители, начинают страдать от протекционистской защиты других людей, а в итоге могут даже стать беднее, чем они были, когда ни у них, ни у остальных не было защиты.

Но мы не будем отрицать, как это часто делали полные энтузиазма сторонники свободной торговли, возможность выгоды этих тарифов для определенных групп. Мы не будем делать

вид, например, что снижение тарифа поможет всем и не принесет вреда никому. Верно то, что это снижение поможет в итоге стране, но кто-то пострадает. Группы, ранее пользовавшиеся высокой защищенностью, пострадают. Это фактически одна из причин того, почему, в первую очередь, появление таких защищенных интересов не является положительным явлением. Но четкость и беспристрастность мышления вынуждают нас видеть и признавать правоту некоторых отраслей, представители которых утверждают, что отмена тарифа на их продукцию лишит их бизнеса и оставит их рабочих (по крайней мере, временно) без работы. А если их рабочие владели специализированной квалификацией, они могут или постоянно оставаться безработными, или до тех пор, пока им не удастся переквалифицироваться, сохранив соответствующий уровень. Определяя воздействие тарифов, как и в случае определения воздействия оборудования, мы должны стремиться учитывать все основные воздействия, как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе, на все группы.

В качестве послесловия к этой главе я должен добавить то, что содержащиеся в ней аргументы не направлены против всех тарифов, включая пошлины, собираемые в основном для пополнения государственного дохода или предназначенные для поддержания жизнеспособности оборонных отраслей; не направлены они и против всех аргументов в пользу тарифов. Они направлены против ошибки, которая заключается в полагании того, что тариф в итоге «обеспечивает занятость», «повышает заработную плату» или «защищает американский стандарт жизни». Никаких таких функций он не выполняет, а в отношении заработной платы и уровня жизни выполняет прямо противоположную функцию. А изучение пошлин, взимаемых на другие цели, уведет нас слишком далеко от рассматриваемого нами вопроса.

Нет для нас необходимости здесь изучать воздействие импортных квот, валютного регулирования, двусторонних договоров и других средств сокращения, изменения структуры или ограничения международной торговли. Эти средства имеют в целом такое же воздействие, как высокие или запретительные тарифы, а часто даже еще худшее воздействие. Они представляют собой намного более сложные темы, но их итоговое воздействие можно определить, используя тот же самый вид рассуждений, который мы использовали в этой главе в отношении тарифных барьеров.

Глава XII. Стремление к экспорту

Патологический страх перед импортом присущ всем нациям, эмоционально его превосходит лишь патологическое стремление к экспорту. Трудно найти что-нибудь другое столь же логически противоречивое. В долгосрочной перспективе импорт и экспорт должны взаимоуравновешиваться (рассматриваемые оба в широком смысле, включая такие «невидимые» позиции, как расходы туристов, расходы на морские перевозки и все другие позиции в «платежном балансе»). Именно экспорт оплачивает импорт, и наоборот. Чем больше объем нашего экспорта, тем больший объем импорта мы должны иметь, если ожидается, что наши товары когда-то будут оплачены. Чем меньше наш импорт, тем меньший экспорт мы можем себе позволить. Без импорта мы не можем позволить себе экспорт, поскольку у иностранцев не будет средств, чтобы покупать наши товары. Когда мы принимаем решение сократить объем нашего импорта, мы по сути принимаем решение также сократить и объем нашего экспорта. Когда мы принимаем решение увеличить объем нашего экспорта, мы в сущности принимаем решение также и об увеличении нашего импорта.

Обоснование этого элементарно. Американский экспортер продает свои товары британскому импортеру и получает платеж в английских фунтах стерлингов. Но он не может использовать английские фунты, чтобы выплатить заработную плату рабочим, купить жене одежду или приобрести билеты в театр. Поэтому английские фунты будут бесполезны для него, пока он не использует их сам, чтобы приобрести товары английского производства, или не продаст их (через свой банк или другого агента) другому американскому импортеру, планирующему использовать их для приобретения английских товаров. Что бы он ни предпринимал, эта сделка не может быть завершена до тех пор, пока американский экспорт не будет оплачен равным объемом импорта.

Подобная же ситуация возникла бы при проведении сделки в долларах США вместо английских фунтов. Английский импортер не смог бы рассчитаться с американским экспортером в долларах, если бы некий английский экспортер ранее не получил приход в долларах за поставленный нам товар. Расчеты в Америке в иностранной валюте, одним словом, это клиринговая сделка, в которой долларовые долги иностранцев погашаются за счет их долларового прихода. В Англии долги иностранцев в фунтах стерлингов погашаются против их прихода в фунтах стерлингов.

Нет никакого смысла обсуждать технические детали всего этого — их можно найти в любом хорошем учебнике по международным валютным отношениям. Но необходимо отметить, что в этом нет никаких особых таинств (кроме тех, в которые так часто завуалируют эту тему) да и в сущности в этом нет практически никаких различий от того, как это происходит при внутренней торговле. Каждый из нас вынужден что-то продавать, даже если для большинства из нас речь идет скорее об услугах, чем о товарах, для получения покупательной способности, которая, в свою очередь, используется на приобретение различных товаров. Внутренняя торговля в основе своей осуществляется путем обмена чеками и другими формами требований друг к другу через банковские расчетные палаты.

Это верно, что при международном золотом стандарте при несбалансированности импорта и экспорта этот вопрос иногда регулировался отгрузками золота. Но его в такой же мере можно регулировать отгрузками хлопка, стали, виски, парфюмерии или любого другого товара. Основное различие заключается в том, что когда существует золотой стандарт, то спрос на золото является бесконечно растяжимым (отчасти потому, что оно полагается и принимается в качестве резервных международных «денег», а не какого-то иного товара), а также в том, что государства не воздвигают искусственных препятствий на получение золота, которые распространены при получении всего остального. (С другой стороны, в последние годы государства возводят все больше барьеров на пути экспорта золота в сравнении с экспортом любых других товаров, но это — отдельная история.)

Те же самые люди, сохраняющие ясный и здравый ум, когда вопрос касается внутренней торговли, как только речь заходит о внешней торговле, могут стать невообразимо эмоциональными и бестолковыми. В этой области они могут с самым серьезным видом защищать или уступать в принципах, которые сочли бы безумием применительно к отечественному бизнесу.

Типичным примером этого является убежденность в том, что правительство обязано предоставлять огромные займы зарубежным странам для наращивания своего экспорта, вне зависимости от реальности их возврата.

Американским гражданам, конечно же, разрешено предоставлять зарубежные займы, но на свой собственный риск. Правительство не должно возводить произвольные барьеры на пути предоставления частных займов странам, с которыми мы находимся в мире. Как индивиды, мы должны испытывать стремление помогать благородно, исходя лишь из гуманных соображений, тем, кто испытывает нужду или умирает от голода. Но мы всегда должны ясно отдавать себе отчет относительно того, чем мы занимаемся. Нет никакой мудрости в том, чтобы оказывать

благотворительность иностранным гражданам, находясь под впечатлением, что осуществляемая хитрая деловая сделка происходит исключительно в силу наших собственных эгоистических интересов. Это может привести только к недопониманию и плохим отношениям впоследствии.

Тем не менее, среди доводов, выдвигаемых в пользу предоставления огромных займов зарубежным странам, одна ошибка всегда превалирует. Она заключается в следующем. Даже если половина (или весь целиком) займ, предоставленный иностранным государствам, прогорит и не будет возвращен, стране выгоднее его предоставить, поскольку это даст огромный стимул нашему экспорту.

Должно быть сразу же понятно, что если мы предоставляем займы иностранным государствам с тем, чтобы они могли покупать наши товары, а эти займы не возвращаются, то получается, что мы отдаем товары даром. Страна не может стать богатой, отдавая товары даром. Она может сделать себя только беднее.

Никто не будет оспаривать этого утверждения, когда оно применяется в частном порядке. Если автомобильная компания предоставляет займ частному лицу в размере 5000 долларов на покупку автомобиля по этой цене, но займ не возвращается, автомобильная компания не становится богаче от того, что автомобиль был «продан». Она лишь теряет сумму, в которую ей обошлось производство автомобиля. Если себестоимость производства автомобиля составляет 4000 долларов и лишь половина займа возвращается, в этом случае компания теряет 4000 минус 2500 долларов, или 1500 долларов в итоге. Ей не удастся компенсировать через торговлю то, что было потеряно через плохие займы.

Если это утверждение является столь простым применительно к частной компании, то почему же тогда явно разумные люди сбиваются с толку, когда оно применяется в отношении государства? Причина в том, что в последнем случае сделку необходимо мысленно проследить на несколько этапов больше. Одна группа действительно может получать прибыль, тогда как остальные из нас берут на себя убытки.

Верно, например, что компании, исключительно или в основном занятые экспортной деятельностью, в результате плохих займов иностранным государствам могут получить прибыль. Потери страны от такой сделки будут очевидными, но она может быть реализована таким образом, что и найти концы не удастся. Частные заимодатели будут нести прямые убытки. Убытки от правительственного кредитования в конечном итоге будут выплачены через повышенные налоги, взимаемые с каждого. Но будет также и множество косвенных потерь, вызванных воздействием на экономику этих прямых убытков.

В долгосрочной перспективе бизнес и занятость в Америке понесут урон, а пользы от невозвращенных займов иностранными государствами не будет никакой. Ибо на каждый дополнительный доллар, появляющийся у иностранных покупателей для приобретения американских товаров, у внутренних покупателей в конечном итоге будет на доллар меньше. Бизнесу, зависевшему от внутренней торговли, таким образом будет нанесен ущерб в долгосрочной перспективе в такой же степени, в какой для экспортной деятельности будет иметься выгода. Хотя в итоге пострадают и интересы многих компаний, специализирующихся на экспорте. Так, например, американские автомобильные компании продали в 1975 году на зарубежных рынках около 15% произведенной продукции. Но им будет невыгодно продать 20% от общей продукции за границей в результате ненадежных займов иностранным государствам, если при этом они, скажем, потеряют 10% от объема своих продаж в Америке в результате дополнительных налогов, взимаемых с американских покупателей с целью компенсации невыплаченных иностранными заемщиками средств.

Это вовсе не означает, я повторяюсь, что было бы неблагоразумным для частных инвесторов предоставлять займы зарубежным заемщикам, но уж верно то, что мы никогда не сможем стать богатыми, если будем предоставлять ненадежные займы.

По той же самой причине, что глупо ложно стимулировать внешнюю торговлю ненадежными займами или прямыми подарками иностранным государствам, ложное стимулирование экспорта экспортными субсидиями в равной мере неразумно. Экспортная субсидия — это очевидный пример предоставления иностранцам чего-то за просто так при продаже им товаров по цене меньше себестоимости. Это еще один пример того, как пытаются разбогатеть, раздавая вещи даром.

Несмотря на все это, правительство Соединенных Штатов в течение многих лет было вовлечено в реализацию программы оказания «экономической помощи иностранным государствам», большая часть которой состояла из прямых подарков (правительство-правительству) многих миллионов долларов. Здесь нас интересует лишь один аспект этой программы — наивная вера многих из ее спонсоров в то, что это разумный или даже необходимый метод «наращивания нашего экспорта», благодаря которому поддерживается процветание и занятость. Это еще одна форма заблуждения из серии: «Нация может стать богатой, раздавая вещи даром». От многих поддерживающих Программу истину скрывает то, что напрямую отдаются не сами экспортные товары, а деньги, на которые они закупаются. Таким образом, отдельные экспортеры могут нажиться на государственных потерях — если их прибыль от экспорта больше той доли налогов, которые они выплачивают на эту программу.

И вновь здесь мы встречаемся с еще одним проявлением ошибки, при которой учитывается только непосредственное воздействие политики на некую отдельную группу, и не хватает терпения и разума, чтобы проследить долгосрочные последствия такой политики для каждого.

Если мы определим долгосрочные последствия для каждого, то придем к дополнительному выводу, прямо противоположному доктрине, что доминировала в представлениях большинства правительственных деятелей на протяжении столетий. Он заключается в том, на что столь четко указывал Джон Стюарт Милль: реальная прибыль от внешней торговли для любой страны заключается не в ее экспорте, а в импорте. Потребители благодаря импорту могут приобретать либо товары зарубежного производства по более низкой цене, чем товары отечественного производства, либо товары, которые отечественные производители вообще не выпускают. Для Америки характерными примерами такого рода товаров являются кофе и чай. Причина, побуждающая страну экспортировать товары, рассмотренная в совокупности — это необходимость оплачивать свой импорт.

Глава XIII. Паритетные цены

«Особые интересы», как напоминает нам история с тарифами, могут вырабатывать наиболее изобретательные доводы в пользу того, что именно они должны быть объектом особой заботы. Ангажированный оратор представляет план в их поддержку, поначалу он воспринимается столь абсурдным, что даже не заинтересовавшиеся журналисты не считают нужным выступать с разоблачениями. Но «особые интересы» продолжают настаивать на предложенной схеме. Принятие соответствующего закона могло бы настолько сильно повлиять на их собственный уровень благосостояния, что они считают оправданным использование опытных экономистов и

экспертов по связям с общественностью, распространяющих от их имени эти идеи. Общественность столь часто слышит эти повторяющиеся доводы, подкрепленные таким богатством убедительной статистической информации, графиков, кривых, «кусков пирога», что вскоре попадает на крючок. Когда не заинтересовавшиеся журналисты в итоге осознают реальную опасность принятия соответствующего закона, то, как правило, время уже упущено. Они не могут разобраться с вопросом за несколько недель столь же тщательно, как нанятые умы, посвящавшие ему в течение многих лет все свое рабочее время; их обвиняют в недостаточной информированности, даже возмущаются: как вообще они осмеливаются обсуждать аксиомы!

Эта распространенная история вполне может относиться и к идее «паритетных» цен на сельскохозяйственную продукцию. Я не помню день, когда она впервые появилась, оформленная в виде законодательного акта, но с появлением в 1933 году Нового курса стала определенно укоренившимся принципом, воплощенным в законе. Год шел за годом, абсурдные последствия воплощения этой идеи становились очевидными, и их также оформляли в законодательном порядке.

Аргумент в общем виде в поддержку паритетных цен заключается в следующем. Сельское хозяйство — основополагающая и важнейшая среди отраслей. Его необходимо сохранять любой ценой. Более того, процветание каждого зависит от процветания фермера. Если у последнего не будет покупательной способности для приобретения промышленной продукции, промышленность зачахнет. В этом заключалась причина экономического краха 1929 года, или, по меньшей мере, нашей неудачи оправиться после него. Ибо цены на сельскохозяйственную продукцию резко упали, тогда как на промышленную продукцию они снизились в меньшей мере. В результате этого фермер не мог приобретать промышленную продукцию; промышленных рабочих отстраняли от работы, и они не могли приобретать продукцию фермеров, а депрессия распространялась все более расширяющимися порочными кругами. Предлагалось лишь одно «лекарство», и оно было достаточно простым: привести цены на фермерскую продукцию к паритету с ценами на товары, приобретаемые фермерами. Такой паритет существовал с 1909 по 1914 год, в период процветания фермеров. Утверждалось, что те ценовые отношения должны быть восстановлены и навеки оберегаемы.

Рассмотрение всей нелепости, сокрытой в этом правдоподобном утверждении, заняло бы у нас слишком много времени и увело бы в сторону от основной темы. Нет никаких здравых оснований для того, чтобы брать определенные ценовые отношения, существовавшие в конкретный год или период, и расценивать их как священные или даже как неизбежно более «нормальные», чем действовавшие в любой другой период. Но даже если они и были «нормальными» в свое время, то какое есть основание полагать, что те же отношения должны быть сохранены более 60 лет спустя, когда за этот срок произошли огромные перемены в условиях производства и спроса? Период с 1909 по 1914 год, как основа для паритета, не был выбран случайно. С точки зрения относительных цен, это был один из самых благоприятных периодов для сельского хозяйства за всю нашу историю.

Если бы в этой идее была хоть какая-то логика или искренность, она была бы универсально применима. Если ценовые отношения между сельскохозяйственной и промышленной продукцией, преваляровавшие с августа 1909 по июль 1914 года, необходимо было бы постоянно поддерживать, то почему бы тогда не поддерживать постоянно ценовые соотношения всех товаров того времени?

В первом издании этой книги, вышедшем в 1946 году, я использовал следующие данные, иллюстрирующие ту абсурдность, к которой привело бы следование этому принципу:

«Шестицилиндровый туристический автомобиль «Шевроле» в 1912 году стоил 2150 долларов. Несравнимо улучшенный шестицилиндровый седан «Шевроле» в 1942 году стоил 907 долларов, однако при сопоставлении этой цены на основе «паритета» с ценами на сельскохозяйственную продукцию автомобиль должен был бы стоить 3270 долларов. Цена за фунт алюминия с 1909 по 1913 год включительно составляла в среднем 22,5 цента, в начале 1946 года равнялась 14 центам, но при «паритете» она должна была бы составить 41 цент».

Сложно, да и спорно было бы пытаться привести эти два конкретных сравнения применительно к сегодняшним условиям, учитывая не только сильную инфляцию (потребительские цены выросли более чем в 3 раза) в период с 1946 по 1978 год, но и качественные различия автомобилей двух разных периодов. Но эта сложность лишь подчеркивает практическую неприменимость приведенного выше предложения.

После приведенного выше сравнения в издании этой книги 1946 года затем я привлек внимание читателя к тому факту, что тот же тип роста производительности труда отчасти также привел и к снижению цен на сельскохозяйственную продукцию. Мною были приведены следующие данные: «В пятилетний период с 1955 по 1959 год средний сбор хлопка с одного акра в Соединенных Штатах составлял 428 фунтов, в период с 1939 по 1943 год — 260 фунтов и, наконец, всего 188 фунтов в «базовый» период — с 1909 по 1913 год». Когда эти сравнения приводятся для сопоставления с сегодняшним днем, они показывают, что рост производительности сельскохозяйственного труда продолжался, хотя и более медленными темпами. В период с 1968 по 1972 год с одного акра собиралось в среднем 467 фунтов хлопка. Аналогично, в пятилетний период с 1968 по 1972 год собиралось в среднем 84 бушеля кукурузы с одного акра. Для сравнения — в среднем всего 26,1 бушель кукурузы в период с 1935 по 1939 год. Соответственно, собиралось 31,3 бушеля пшеницы с одного акра и всего 13,2 бушеля пшеницы в более ранний период. Благодаря более эффективному использованию химических удобрений, лучших штаммов семян, а также возросшей механизации сельского хозяйства стоимость сельскохозяйственной продукции значительно снизилась. В своей книге издания 1946 года я приводил следующую цитату: «На некоторых крупных фермах, которые были полностью механизированы и где используются линии поточного производства, требуется от одной трети до одной пятой использовавшегося ранее труда, чтобы обеспечивать такой же объем выработки, какой существовал несколько лет назад»⁷. Однако, все это игнорируется защитниками «паритетных» цен.

Отказ универсализировать принцип далеко не единственное свидетельство того, что этот экономический план вовсе не проникнут заботой об интересах общества, а является всего лишь средством субсидирования отдельных интересов. Другим свидетельством является то, что когда цены на сельскохозяйственную продукцию становятся выше паритета или это форсируется правительственной политикой, со стороны фермерского блока в Конгрессе никогда не раздаются требования снизить такие цены до уровня паритета или вернуть государству из выданных ранее субсидий сумму в размере превышения. Это — правило, действующее только в одном направлении.

2

Опуская все эти соображения, давайте вернемся к главной ошибке, которая нас здесь интересует. Этот довод заключается в том, что если фермер продает свою продукцию по более высоким ценам, то он может приобретать больше промышленных товаров, а, следовательно, делать промышленность процветающей и обеспечивать полную занятость. С точки зрения такой

аргументации, конечно, не имеет значения, будут цены на фермерскую продукцию на этот раз «паритетными» или нет.

Все, однако, зависит оттого, какова природа этих высоких цен. Если они являются результатом общего оживления экономики, если они следуют за большим процветанием бизнеса, расширением объемов промышленного производства и увеличившейся покупательной способностью городских рабочих (а не за счет инфляции), то тогда они действительно могут означать возросшие процветание и объемы производства не только для фермеров, но и для всех остальных. Но мы обсуждаем вопрос роста цен на фермерскую продукцию, вызванного правительственным вмешательством, которое может осуществляться несколькими способами. Так, более высокие цены могут быть установлены волевым решением — это наименее реальный способ. Далее, они могут быть вызваны готовностью правительства осуществлять закупки всей фермерской продукции, предлагаемой по паритетным ценам. Либо же, правительство предоставляет фермерам достаточно средств в кредит с тем, чтобы они не выходили на рынок со своим урожаем до тех пор, пока не установятся паритетные или более высокие цены. А также они могут быть вызваны вводимыми правительством ограничениями на размер урожая. На практике же часто используется комбинация перечисленных способов. В данный момент мы просто допустим, что каким-то способом рост цен достигнут.

Каков результат от этого? Фермеры получают более высокую цену за свой урожай. Несмотря на сокращение объемов производства, их «покупательная способность» при этом возрастает. На какое-то время они становятся более преуспевающими и покупают больше промышленной продукции. Это все то, что видно тем, кто рассматривает лишь непосредственные следствия такой политики для групп, прямо вовлеченных в этот процесс.

Но существует и другое следствие, не менее неизбежное. Предположим, что пшеница, которая в ином случае продавалась бы по 2,5 доллара за бушель, из-за этой политики продается по 3,5 доллара. Фермер с каждого бушеля получает на один доллар больше. Но именно из-за этой перемены городской рабочий теперь платит на один доллар больше за бушель пшеницы через возросшую цену хлеба. То же будет верно и относительно любого другого фермерского продукта. Если «покупательная способность» фермера возрастает на один доллар при приобретении промышленной продукции, то у городского рабочего она ровно на столько же снижается при приобретении промышленной продукции. По нетто-балансу промышленность в целом ничего не приобретает — на городских продажах она теряет ровно столько же, сколько приобретает на продажах в деревне.

Естественно, меняется сфера этих продаж. Вне сомнения, у производителей сельскохозяйственных инструментов и компаний, занимающихся их рассылкой по каталогам, дела идут лучше. Но в городских магазинах объем продаж снижается.

Однако этим не ограничиваются последствия такой политики. В итоге она приводит не только к отсутствию чистой прибыли, но к чистым убыткам. Ибо она не означает лишь перемещение «покупательной способности» к фермеру от городских потребителей, или от обычного налогоплательщика, или и от того и другого, вместе взятых. Она часто означает волевое сокращение производства фермерской продукции с целью повышения цены. Это означает разрушение богатства. Это означает, что будет меньше продуктов потребления. Каким образом приводится в действие механизм разрушения богатства, зависит от того конкретного метода, который используется для повышения цен. Это может означать реальное физическое уничтожение того, что было произведено, как, например, сжигание кофе в Бразилии. Это может означать директивное ограничение площади полей, как в Америке в соответствии с планом AAA, или его возрождение на практике. Мы изучим воздействие некоторых из этих методов, когда подойдем к более широкому обсуждению правительственного товарного регулирования.

Но здесь необходимо указать на то, что, сократив объем производства пшеницы для достижения паритета, фермер может продать каждый бушель по более высокой цене, но производит и продает он меньшее количество бушелей. В результате доход фермера не растет пропорционально установленным им ценам. Даже некоторые из сторонников паритетных цен хорошо понимают это и используют в качестве аргумента в пользу паритетного дохода фермера. Но этого можно достичь лишь путем субсидирования фермеров за счет прямых расходов налогоплательщиков. Другими словами, помощь фермерам лишь сокращает покупательную способность городских рабочих, а особенно остро — других групп населения.

Существует еще один довод в пользу паритетных цен, который необходимо проанализировать, прежде чем мы перейдем к другой теме. Его выдвигают некоторые более искушенные сторонники. «Да, охотно соглашаются они, экономические доводы в пользу паритетных цен не выглядят убедительными. Такие цены — особая привилегия. Они — налог на потребителя. Но не является ли тариф налогом на фермера? Не приходится ли ему платить большую цену за промышленные товары из-за этого налога? Ничего хорошего не даст введение компенсационного тарифа на сельскохозяйственную продукцию, поскольку Америка является нетто-экспортером сельскохозяйственной продукции. То есть, система паритетных цен является фермерским эквивалентом тарифа. Это — единственный справедливый способ выравнивания дисбаланса».

Фермеры, требовавшие установления паритетных цен, имели обоснованную претензию. Протекционистский тариф приносил им больший ущерб, чем они это осознавали. Сокращение импорта промышленных товаров вело также к сокращению экспорта американской сельскохозяйственной продукции, поскольку он не давал возможности иностранным государствам получать в обмен доллары, необходимые для закупки нашей сельскохозяйственной продукции. Он провоцировал введение карательных тарифов в других странах. Тем не менее, довод, процитированный выше, не выдерживает критики. Он неверен даже в самом изложении фактов. Не существует общего тарифа на все промышленные товары, или на всю несельскохозяйственную продукцию. Существует множество внутренних отраслей или экспортируемых отраслей, не имеющих тарифной защиты. Если городскому рабочему приходится платить более высокую цену за шерстяные одеяла или пальто из-за тарифа, получает ли он «компенсацию», если ему также приходится платить более высокую цену за хлопковую одежду и продукты питания? Или его грабят дважды?

Давайте сгладим все это, скажем, предоставив равную «защиту» каждому. Но это неразрешимо и невозможно. Даже если мы предположим, что проблему можно решить технически — через тариф для А, промышленного субъекта иностранной конкуренции, и субсидию для В, промышленника, экспортирующего свою продукцию, — будет невозможно защищать или субсидировать каждого «честно» или равно. Нам придется предоставлять каждому одинаковый процент (или это будет одинаковая сумма в долларах?) тарифной защиты или субсидии, и у нас никогда не будет уверенности в том, что каким-то группам мы не произвели выплаты дважды, а какие-то группы вообще пропустили.

Но, предположим, нам удалось решить эту фантастическую задачу. В чем будет смысл? Кто выигрывает от того, что все в равной степени субсидируют друг друга? В чем заключена выгода, когда каждый теряет через дополнительные налоги ровно столько же, сколько он приобретает через субсидию или свою «защиту»? Для реализации этой программы мы лишь создадим дополнительную армию бесполезных бюрократов, потерянных для реального производства.

Мы можем решить этот вопрос довольно просто — прекратить действие и системы паритетных цен и системы протекционистских тарифов. Пока же они, в своей комбинации, они

ничего не уравнивают. Эта комбинированная система лишь означает, что фермер А и промышленник В получают прибыль за счет Забытого Человека С.

Таким образом, приписываемые выгоды от еще одной схемы тут же исчезают, как только мы начинаем учитывать не только непосредственное воздействие ее на отдельную группу, а и долгосрочное воздействие на каждого.

Глава XIV. Спасение отрасли «икс»

Все кулуары Конгресса заполнены ходоками от отрасли «икс». Отрасль «икс» больна. Отрасль «икс» умирает. Ее необходимо реанимировать. Спасти же «икс» могут только таможенные пошлины, более высокие цены или субсидия. Если ей позволить умереть, то рабочие будут выброшены на улицу. Обслуживающие их арендодатели, бакалейщики, мясники, магазины одежды и местные кинотеатры разорятся, депрессия будет распространяться все более широкими кругами. Но если отрасль «икс» при помощи быстрых действий Конгресса спасти — о, тогда! Она будет приобретать оборудование у других отраслей; больше людей будет занято; больше работы будет у мясников, пекарей и производителей неоновых вывесок, и далее, все расширяющимися кругами будет распространяться процветание.

Очевидно, что это является лишь обобщенной формой случая, который мы только что рассматривали. В нем отрасль «икс» было сельское хозяйство. Но существует множество других отраслей «икс». Два из наиболее примечательных примеров — угольная и сереброплавильная отрасли. Конгресс, пытаясь спасти сереброплавильную отрасль, своими действиями нанес неисчислимый ущерб. Одним из доводов в пользу плана спасения был тот, что он помог бы «Востоку». Одной из реальных целей этого плана было вызвать дефляцию в Китае, который придерживался в то время серебряного стандарта, и заставить Китай отказаться от него. Казначейство США было вынуждено приобретать по ценам, многократно превышающим рыночные, запасы ненужного серебра и складировать его в подвалах. Основных политических целей «серебряных сенаторов» можно было бы в равной степени и с меньшей степенью ущерба и издержек достичь, выплачивая прямую субсидию владельцам рудников или их рабочим, но Конгресс и налогоплательщики никогда не одобрили бы такого открытого воровства, не будь оно подкреплено идеологическим трюком — обоснованием «ведущей роли серебра для национальной валюты».

Для спасения угольной отрасли Конгресс принял акт Гаффи, в соответствии с которым владельцам угольных шахт не только разрешалось, но их просто вынуждали сговариваться и не продавать продукцию ниже определенных минимальных цен, фиксировавшихся правительством: и хотя Конгресс начал фиксировать цены на уголь, правительство вскоре обнаружило (вследствие различий в размерах, существования тысяч шахт, отгрузок в тысячи разных мест назначения железной дорогой, грузовиками, кораблями и баржами), что приходится фиксировать 350 тысяч разных цен на уголь⁸. Одной из целей этой попытки сохранить цены на уголь выше конкурентного рыночного уровня было ускорение тенденции к замене потребителями угля такими источниками энергии и тепла, как нефть, природный газ и гидроэлектроэнергия. Сегодня мы обнаруживаем обратную ситуацию: правительство пытается форсировать переход от потребления нефти к потреблению угля.

Нашей целью не является отслеживание всех результатов, исторически появляющихся от усилий по спасению отдельных отраслей; мы должны выявить лишь главные из них, с необходимостью появляющиеся от усилий по спасению отрасли.

Могут доказывать, что ту или иную отрасль необходимо создавать или защищать, исходя из интересов военно-промышленного комплекса. Может доказываться и то, что та или иная отрасль будет разрушена налогами или уровнем заработной платы, диспропорциональными в сравнении с другими отраслями; или, в случае коммунального предприятия, что оно вынуждено оказывать услуги населению по определенным тарифам и ставкам, что не позволяет ему иметь нормальную норму прибыли. В зависимости от конкретного случая, такие доводы могут быть как справедливыми, так и несправедливыми. Это не является предметом нашего рассмотрения сейчас. Нас интересует лишь один довод в пользу спасения отрасли «икс»: что, мол, если позволить ей сократиться в размере или погибнуть под воздействием свободной конкуренции (всегда называемой отраслевыми защитниками не иначе как «попустительской», «анархической», «перегрызающей горло», действующей по законам «волчьей стаи», «выживания джунглей»), то она потянет вниз за собой всю экономику, а вот если ей дать искусственно выжить, то она поможет всем остальным.

То, что мы сейчас обсуждаем, является ничем иным, как обобщенным случаем аргументации, приводимой в пользу паритетных цен на фермерскую продукцию или тарифной защиты для любого числа отраслей «икс». Довод против искусственно завышенных цен применим, конечно же, не только к фермерской, но и к любой другой продукции, точно так же, как доводы, обнаруженные нами против тарифной защиты отдельной отрасли, относятся и к любым другим отраслям.

Но всегда имеется множество различных схем для спасения отраслей «икс». Помимо уже рассмотренных, существует два основных типа таких предложений, и мы их кратко разберем. Первое: утверждается, что отрасль «икс» «переполнена», и необходимо сделать так, чтобы другие фирмы или компании не могли в нее проникнуть. Второе: доказывается, что отрасль «икс» необходимо поддерживать прямыми правительственными субсидиями.

Итак, если отрасль «икс» действительно «переполнена» в сравнении с другими отраслями, то нет необходимости в запретительном законодательстве, предотвращающем проникновение в отрасль нового капитала или новых рабочих. Новый капитал никогда не стремится в отрасли, очевидно умирающие. Инвесторы никогда энергично не ищут отрасли с максимальными рисками потерь и к тому же с минимальной отдачей. То же самое относится и к рабочим, когда у них есть какая-либо лучшая альтернатива: они не пойдут работать в отрасли, где заработные платы самые низкие, а перспективы стабильной занятости менее обещающие.

Если новый капитал и новая рабочая сила насильственно удерживаются от проникновения в отрасль «икс», то как бы и кем бы это ни делалось — монополиями, картелями, политикой профсоюзов или законодательством, — это лишает капитал и рабочую силу свободы выбора. Это вынуждает инвесторов вкладывать капитал туда, где отдача ожидается менее обещающей в сравнении с отраслью «икс», а рабочих — идти на работу в отрасли даже с еще более низкими заработными платами и перспективами, чем те, которые они могли бы найти в якобы слабой отрасли «икс». Это означает, таким образом, что и капитал, и труд используются менее эффективно, чем могли бы, если бы им было предоставлено право своего, свободного выбора. Это означает, следовательно, снижение объемов производства, которое отражается с необходимостью в снижении среднего уровня жизни.

Этот более низкий жизненный уровень будет вызван либо более низкими средними заработными платами, чем они были бы в ином случае, или более высокой средней стоимостью жизни, или комбинацией обоих факторов. (Точный результат будет зависеть от того, какая при этом

проводится денежная политика.) Но в самой отрасли «икс» при помощи политики ограничений заработная плата и отдача по инвестированному капиталу, естественно, должны быть на более высоком уровне, чем в противном случае; но заработная плата и отдача капитала в других отраслях будут форсированно удерживаться на более низком уровне, чем это могло бы быть. Отрасль «икс» будет выигрывать лишь за счет отраслей А, В и С.

3

Те же самые результаты последуют за любой попыткой спасти отрасль «икс» прямыми субсидиями из государственной казны. Это будет означать не что иное, как перевод богатства, или дохода, в отрасль «икс». Налогоплательщики потеряют ровно столько же, сколько работники отрасли «икс» приобретут. Величайшее достоинство субсидии, с точки зрения общественности, заключается в том, сколь очевидным она делает этот факт. Возможности интеллектуального запутывания, сопровождающего доводы в пользу тарифов, фиксирования минимальных цен или монополистических исключений, становятся намного меньше.

На примере субсидий становится очевидным, что та сумма, которую теряют налогоплательщики, получает отрасль «икс». Также должно быть ясно и то, как следствие, что другие отрасли должны потерять ровно столько же, сколько отрасль «икс» получит. Они должны оплатить часть налогов, используемых для поддержки отрасли «икс». У потребителей, поскольку с них взимают налог для поддержки отрасли «икс», ровно на столько же меньше будет доход, который они смогут использовать на приобретение других вещей. В результате другие отрасли в среднем должны стать меньше, чем могли бы быть в ином случае, с тем чтобы отрасль «икс» могла стать больше.

Но результатом этой субсидии не будет лишь перераспределение богатства, или дохода, или совокупное сокращение других отраслей в той же мере, в какой отрасль «икс» вырастет.

В результате также (и это — момент, когда и государство в целом несет чистый убыток) и капитал, и труд вымываются из отраслей, в которых они используются наиболее эффективно, в направлении отрасли, где они используются менее эффективно. Создается меньше богатства. Средний жизненный уровень становится ниже в сравнении с тем, каким он мог бы быть.

4

Подобные результаты по сути внутренне присущи любым доводам в пользу субсидирования отрасли «икс». Благодаря борьбе своих друзей отрасль «икс» сокращается или умирает. Но почему, можно задаться вопросом, ее необходимо сохранять жизнеспособной при помощи искусственного дыхания? Идея, заключающаяся в том, что при расширяющейся экономике все отрасли должны постоянно расти, по сути своей ошибочна. Чтобы новые отрасли могли довольно быстро расти, обычно достаточно того, чтобы некоторые старые отрасли были сокращены или прекратили свое существование. Этим они способствуют высвобождению необходимого капитала и рабочей силы для новых отраслей. Если бы мы хотели искусственно сохранить существование двухместных колясок с лошадьми как бизнес, мы должны были бы замедлить развитие автомобильной отрасли и всех связанных с нею занятий. Мы должны были бы снизить производство богатства и замедлить экономический и научный прогресс.

Однако именно это мы и делаем, когда пытаемся не дать умереть отрасли, только чтобы защитить уже квалифицированную рабочую силу и инвестированный в нее капитал. Сколь бы ни казалось это кому-то парадоксальным, для здоровья динамичной экономики также необходимо, чтобы умирающим отраслям было позволено прекратить свое существование, как и растущим — позволено расти. Первый процесс необходим для второго. В равной степени глупо сохранять устаревшие отрасли, как и пытаться сохранять устаревшие методы производства: зачастую эти два способа фактически являются описанием одного и того же. Усовершенствованные методы производства должны постоянно заменять устаревшие, если старые потребности и новые желания требуются удовлетворять лучшими товарами и средствами.

Глава XV. Как действует «система цен»

Аргументацию, приводимую в этой книге, можно аккумулировать в следующем утверждении: для изучения воздействия любого экономического предложения мы должны выявить не только непосредственные результаты, но и результаты в долгосрочной перспективе; не только первичные, но и вторичные следствия, не только воздействие на какую-то отдельную группу, но воздействие на всех. Полагается глупым и уводящим в сторону концентрировать наше внимание на каком-то отдельном моменте — изучать, например, лишь то, что происходит с одной отраслью, игнорируя то, что происходит в целом. Но именно из-за стойкой и ленивой привычки размышлять лишь об отдельной отрасли или процессе изолированно, произрастают основные экономические ошибки. Эти ошибки не только пополняют аргументы нанятых представителей отдельных интересов, но и аргументацию даже некоторых из экономистов.

Именно на ошибке изоляции, в своей основе, базируется школа «производство для потребления, а не прибыли» с ее атакой на полагаемую порочной «систему цен». Проблема производства, говорят последователи этой школы, решена. (Эта повторяющаяся ошибка, как мы далее увидим, является изначальной точкой для расшатывания большинства валют и шарлатанов, выступающих за распределение богатства.) Ученые, эксперты по производительности, инженеры, технические специалисты решили ее. Они могут произвести все, что вы лишь только упомянете, в огромных, практически неограниченных объемах. Но, увы, мир управляется не инженерами, думающими только о производстве, а бизнесменами, цель у которых одна — прибыль. Бизнесмены отдают свои приказы инженерам, а не наоборот. Бизнесмен будет производить любой товар, пока это будет выгодно, но как только при производстве изделия прибыль будет отсутствовать, безнравственный бизнесмен прекратит его производство, несмотря на то что желания многих людей будут оставаться неудовлетворенными и мир будет взывать о производстве большего количества товаров.

В этом воззрении содержится столь много ошибок, что их невозможно распутать сразу же. Но главная ошибка заключается в том, как мы намекали, что, как правило, рассматривается лишь одна отрасль, а если даже и несколько, то так, будто каждая из них существует автономно. Но каждая из отраслей существует во взаимодействии со всеми остальными, и любое важное решение, принимаемое в ней, воздействует не только на нее саму, но и на решения, принимаемые во всех остальных отраслях.

Мы поймем это лучше, если разберемся с основной проблемой, которую должен решить бизнес. Чтобы максимально упростить нашу задачу, представим себе проблему, которую требуется решить Робинзону Крузо, находящемуся на пустынном острове. Его потребности

поначалу кажутся бесконечными. Он насквозь промокает от дождя, он дрожит от холода, страдает от голода и жажды. Ему нужно все: питьевая вода, еда, крыша над головой, защита от животных, огонь, мягкое место для отдыха. Он не может одновременно удовлетворить все эти потребности; у него нет времени, энергии и ресурсов. Он должен заняться наиболее актуальной потребностью. Больше всего, допустим, он страдает от жажды. Он выкапывает ямку в песке, чтобы собирать дождевую воду, или сооружает доморощенный сосуд. Однако, обеспечив себя небольшим количеством воды, он теперь должен заняться поисками еды, а не усовершенствованием сооруженной конструкции. Он может попытаться ловить рыбу, но для этого ему нужен либо крючок с леской, или сеть, и этим ему предстоит заняться. Но все, что он делает, отодвигает или мешает ему заниматься чем-то тоже очень важным, но чуть менее срочным. Он постоянно сталкивается с проблемой альтернативного применения своего времени и труда.

Шведской семье Робинзонов, возможно, было проще решить эту проблему. Им приходилось кормить больше ртов, но, опять же, у них больше рук, чтобы работать. Они могли применять на практике разделение и специализацию труда: отец охотится, мать готовит еду, дети собирают дрова. Но даже в семье невозможно позволить, чтобы один из ее членов бесконечно выполнял бы одно и то же, несмотря на относительную неотложность той общей потребности, которую он обеспечивает, и насущность нереализованных других потребностей. Когда дети соберут вязанку дров, их нельзя просто использовать для дальнейшего сбора дров. Скоро, скажем, наступит время, когда одного из них надо будет направить за водой. И семья постоянно стоит перед проблемой выбора среди альтернатив применения труда, и если ей повезло приобрести ружья, рыболовные снасти, лодку, топоры, пилы и т.д., то среди альтернатив применения труда и капитала. И будет невообразимо глупо собирающему дрова члену семьи жаловаться по поводу того, что вместе с братом они могли бы за день собрать больше дров, если бы он не ловил рыбу на обед для семьи. На примере изолированного индивида или семьи становится очевидным, что один вид деятельности можно расширять лишь за счет всех других видов деятельности

Простые иллюстрации типа вышеприведенных иногда высмеивают, называя «экономикой Робинзона Крузо». К сожалению, высмеиванием часто занимаются те, кому они больше всего нужны, кто не может понять этот конкретный принцип, проиллюстрированный даже в самой простой форме, или кто полностью забывает об этом принципе, приступая к анализу сбивающих с толка сложностей огромного по размерам современного экономического общества.

Обратим свое внимание на такое общество. Каким образом в таком обществе решается проблема альтернативного применения труда и капитала, чтобы удовлетворить тысячи различных потребностей и насущных нужд? Она решается именно через систему цен. Она решается через постоянно меняющиеся взаимоотношения себестоимости производства, цены и прибыли.

Цены определяются через отношения предложения и спроса и, в свою очередь, воздействуют на предложение и спрос. Когда люди хотят больше покупать какой-то товар, они предлагают за него более высокую цену. Цена растет. Это увеличивает прибыль производителей товара. Поскольку этот товар выпускать выгоднее, чем другие, мощности, занятые его производством, расширяют, само производство начинает привлекать большее число людей. Возросшее предложение ведет к снижению цены и нормы прибыли до тех пор, пока норма прибыли по этому товару опять не упадет до общего уровня прибыли (включая сопряженные риски) по другим отраслям. Или же: 1) может упасть спрос на этот товар; 2) предложение его достигнет такой точки, что его цена упадет до уровня, при котором прибыльность по этому товару будет ниже, чем при производстве других товаров; 3) его производство может приносить реальные убытки. В этом случае «малорентабельные» производители, то есть производители с меньшей производительностью труда, или чьи издержки производства являются максимальными, будут «вымыты» из этого бизнеса. Товар будет производиться только наиболее эффективными производителями,

работающими с минимальными издержками. Предложение такого товара также упадет или, по меньшей мере, перестанет расти.

Этот процесс является источником веры в то, что цены определяются издержками производства. Доктрина, утверждаемая в такой форме, не является истинной. Цены определяются предложением и спросом, а спрос определяется тем, насколько необходим людям товар и что люди могут предложить взамен. Это верно, что предложение частично определяется издержками производства. То, какова была себестоимость производства в прошлом, не может определять его ценность. Она будет зависеть от нынешнего соотношения спроса и предложения. Но ожидания предпринимателей относительно того, какими в будущем станут издержки производства товара, и какой станет его цена, определяют то, какой объем товара будет произведен. Это затронет предложение в будущем. Таким образом, существует постоянная тенденция к уравниванию друг друга ценой товара и его предельной стоимостью производства, но не в силу того, что предельная стоимость производства прямо определяет цену.

Систему частных предприятий, таким образом, можно сравнить с тысячами машин, каждая из которых, управляется своим полуавтоматическим оператором и в то же самое время все эти машины и операторы, будучи связаны между собой и влияя друг на друга, действуют подобно одной большой машине. Большинство из нас, наверное, обращало внимание на имеющийся в паровом двигателе автоматический регулятор. Он обычно состоит из двух шаров или гирь, приводимых в движение центробежной силой. По мере того как скорость двигателя возрастает, эти шары отлетают от штока, к которому они прикреплены, и автоматически сужают или перекрывают дроссельный клапан, регулирующий впуск пара, в результате чего работа двигателя замедляется. Но если двигатель работает слишком медленно, шары падают, раскрывая дроссельный клапан, что повышает скорость двигателя. Таким образом, любое отклонение от намеченной скорости само по себе приводит в действие силы, стремящиеся это исправить.

Именно таким образом регулируется при системе конкурирующих частных производителей относительное предложение тысяч разных товаров. Когда люди хотят приобретать больше товаров, их совокупный спрос приводит к повышению цены. Это увеличивает прибыль производителей этого товара. Это стимулирует их увеличить объем своего производства. Это ведет к отказу производителей другого товара от продолжения его производства, и они начинают производить товар, обещающий им большую прибыль. Это приводит к росту предложения этого товара и в то же самое время к сокращению предложения некоторых других товаров. Цена этого товара поэтому падает в сравнении с ценами на другие товары, и стимул к сравнительному росту его производства пропадает.

Аналогично, если спрос на какой-то товар падает, цена и прибыльность его производства снижаются, то и объем его выпуска падает.

Именно последнее обстоятельство возмущает тех, кто не понимает «системы цен» и осуждает ее. Они обвиняют ее в создании дефицита. Почему, возмущаются они, производители должны сворачивать производство обуви в тот момент, когда ее производство становится невыгодным? Почему они должны руководствоваться лишь собственной выгодой? Почему они должны руководствоваться рынком? Почему они не производят обувь, не используя максимально «все возможности современного научно-технического прогресса»? Система цен и частные предприятия, делают вывод философы «производства для потребления», являются лишь формой «дефицитной экономики».

Эти вопросы и выводы произрастают из ошибки, заключающейся в рассмотрении одной отрасли изолированно от других, в восприятии одного дерева в отрыве от всего леса. До определенного момента, действительно, обувь производить необходимо. Но в равной степени

необходимо шить пальто, рубашки, брюки, производить плуги, лопаты, строить заводы, мосты, дома и выращивать хлеб. Но было бы настоящим идиотизмом производить горы лишней обуви только потому, что есть такая возможность, в то время как сотни других насущных потребностей остаются неудовлетворенными.

Итак, в уравновешенной экономике данная отрасль может расширяться только за счет других отраслей, ибо в любой момент движущие силы производства всегда ограничены. Отрасль может расширяться только за счет привлечения в нее рабочей силы, земли и капиталов, которые в ином случае использовались бы в других отраслях. А когда данная отрасль сокращается или перестает расширять объем своего производства, это вовсе не означает обязательно, что произошел чистый спад в совокупном производстве. Сокращение в этот момент могло лишь высвободить труд и капитал, что обеспечивает расширение других отраслей. Поэтому неправильно делать вывод о том, что сокращение производства в одной сфере обязательно означает сокращение общего производства.

Все, одним словом, производится за счет отказа еще от чего-то. Себестоимость производства саму по себе фактически можно определить как сумму тех вещей, от которых отказываются (отдых, наслаждения, сырье — с альтернативной возможностью использования) с целью создания того, что производится.

Далее следует, что для здоровья динамичной экономики необходимо, чтобы умирающие отрасли могли бы прекращать свое существование, а развивающиеся — расти, ибо первые вбирают в себя труд и капитал, которые должны высвободиться для растущих отраслей. Лишь столь поносимая система цен решает огромной сложности проблему точного определения того, какое количество по десяткам тысяч разных товаров и услуг должно быть произведено сравнительно друг к другу. Эти в ином случае запутаннейшие уравнения решаются почти автоматически системой цен, прибылей и убытков. Эта система решает их несравненно лучше, чем могла бы сделать это любая группа бюрократов. Ибо они решаются системой, при которой каждый потребитель формирует свой собственный спрос и отдает свой голос (или даже дюжину новых голосов) каждый день; тогда как бюрократы попытаются решить эту проблему, определив за потребителей не то, что хотели бы сами потребители, а то, что бюрократы сочли бы благом для них.

И хотя бюрократы не понимают почти автоматической системы рынка, он всегда им мешает. Они всегда пытаются усовершенствовать или исправить его, обычно в интересах какой-нибудь причитающей группы давления. Каковы некоторые из результатов от их вмешательства, мы рассмотрим в последующих главах.

Глава XVI. «Стабилизирующие» товары

Попытки поднять цены на конкретные товары на постоянной основе выше их естественного рыночного курса столь часто проваливались, причем они были столь губительны и сопровождались такой дурной славой, что искушенные группы давления, а также бюрократы, на которых они оказывают давление, редко в открытую признают эту цель. Заявляемые ими цели, особенно если последние предполагают правительственное вмешательство, обычно бывают более умеренными и правдоподобными.

У них нет намерения, заявляют они, поднимать на постоянной основе цену на товар «икс» выше ее естественного уровня. Это, признают они, было бы несправедливо в отношении

потребителей, но сейчас, заявляют они, товар продается по цене, значительно ниже ее естественного уровня. Производители не могут ничего заработать. Если не действовать быстро, то они лишатся своего дела. Тогда наступит реальный дефицит, и потребителям придется платить непомерную цену за товар. Очевидно, сейчас потребители покупают товар по дешевке, но в итоге это выльется им в копеечку. Поскольку нынешняя «временная», низкая цена не может оставаться такой долго. Но мы не можем себе позволить ждать действия так называемых рыночных сил или «слепого» закона предложения и спроса, чтобы исправить ситуацию. Ибо к тому времени производители обанкротятся, и мы столкнемся с огромным дефицитом. Правительство должно действовать. Единственно что мы хотим реально сделать — это скорректировать сильные, бессмысленные колебания цены. Мы не стремимся повысить цену, мы лишь пытаемся стабилизировать ее.

Существует несколько методов, которыми обычно предлагается осуществить это. Один из наиболее часто используемых — это правительственные займы фермерам, чтобы они могли придержать свой товар и не выставляли его на продажу.

От Конгресса требуют предоставления таких займов, приводя доводы, которые большинству слушателей кажутся весьма правдоподобными. Им говорят, что весь фермерский урожай поступит на рынок как раз в период жатвы; что это именно то время, когда цены — самые низкие, и что спекулянты воспользуются моментом, скупят весь урожай для себя и придержат его до времени высоких цен, когда продовольствие будет опять в дефиците. Таким образом они настойчиво убеждают в том, что фермеры страдают и что именно они, а не спекулянты должны воспользоваться преимуществом более высоких средних цен.

Эта аргументация не подкрепляется ни теорией, ни практикой. Столь бранимые спекулянты не являются врагами фермера; более того, они незаменимы для повышения его же благосостояния. Кто-то должен нести риски от плавающей цены на фермерскую продукцию; в наше время эти риски в основном берут на себя профессиональные биржевики. В целом, чем более компетентно последние действуют в своих интересах, тем больше они помогают фермеру. Ибо они обслуживают свои интересы настолько, насколько они способны предсказывать будущие цены. И чем точнее они их прогнозируют, тем менее сильными, или предельными, будут колебания цен.

Даже если бы фермерам пришлось бы поставить весь свой урожай пшеницы на рынок в течение одного месяца, то вовсе необязательно цена в этот месяц будет ниже, чем в любой другой (не учитывая оплату складских услуг). Поскольку биржевики, в надежде заработать прибыль, в это время будут совершать наибольший объем закупок. Они будут покупать до тех пор, пока цена не достигнет уровня, при котором, с их точки зрения, исчезнет возможность получения прибыли в будущем. Они начнут продавать, как только увидят перспективу будущих убытков. Результатом этого явится стремление стабилизировать цену на фермерские товары в течение всего года.

Именно поэтому и существует профессиональный класс биржевиков: они берут на себя риски, освобождая от них фермеров и мельников. Последние могут защитить себя через рынок. Таким образом, при нормальных условиях прибыль фермеров и мельников будет в основе своей зависеть от их квалификации и усердия в фермерстве или мельничестве, а не от рыночных колебаний.

Реальный опыт показывает, что средняя цена на пшеницу и другие сельскохозяйственные культуры долгого хранения остается неизменной в течение всего года, за исключением расходов на хранение, проценты по кредиту и страховые сборы. Некоторые тщательные исследования показывают, что среднемесячный рост цен после сбора урожая даже не был достаточен для того, чтобы оплатить складские сборы, и биржевикам практически приходилось субсидировать фермеров. Это, конечно же, не входило в их планы: просто это было результатом устойчивой

тенденции к сверхоптимизму со стороны фермеров. (Эта тенденция, похоже, затрагивает предпринимателей в большинстве их конкурентных начинаний: как класс, они постоянно, вопреки своим планам, субсидируют потребителей. Это в высшей степени верно, когда существуют перспективы большой спекулятивной прибыли. Так же, как участники лотереи, рассматриваемые в целом, теряют деньги потому, что каждый из них неоправданно надеется выиграть один из немногих эффектных призов. Аналогично, было подсчитано, что общая стоимость труда и капитала, выброшенных на разведку месторождений золота или нефти, превзошли общую стоимость добытого золота или нефти.)

Но дело выглядит иначе, когда в него вступает государство, либо само покупая фермерский урожай, либо предоставляя фермерам займ, чтобы те придержали товар. Это иногда осуществляется под предлогом поддержки «самых обычных зернохранилищ», как их правдоподобно называют. Но история цен и ежегодных переходящих остатков показывает, что эту функцию, как мы уже видели, прекрасно выполняют частно организованные свободные рынки. Когда в дело вступает правительство, то самые обычные зернохранилища фактически становятся самыми политизированными зернохранилищами. Фермера стимулируют, используя деньги налогоплательщиков, чрезмерно придерживать свой урожай. Поскольку политики наверняка хотят обеспечить себе голоса фермеров, инициаторы такой политики или претворяющие ее в жизнь бюрократы всегда делают так называемую «справедливую цену» на фермерскую продукцию выше цены, которую на тот момент определяют условия предложения и спроса. Это ведет к снижению числа покупателей. Таким образом, самое обычное зернохранилище имеет тенденцию к преобразованию в самое необычное зернохранилище. Чрезмерные запасы урожая удерживаются вне рынка. Цель этой деятельности — временно обеспечить более высокую цену, чем существовала бы в ином случае, но это достигается ценой того, что в дальнейшем товар будет продаваться намного дешевле, чем было возможно. Ибо искусственное создание дефицита в этом году, путем придерживания части урожая вне рынка, означает искусственный избыток его в следующем году.

Мы уйдем слишком далеко от рассматриваемой темы, если станем в деталях описывать, что реально происходило при применении такой программы, например, к американскому хлопку⁹. Мы загрузили на хранение урожай за целый год. Мы уничтожили иностранный рынок для своего хлопка. Мы в огромной мере простимулировали рост объемов производства хлопка в других странах. И хотя эти результаты прогнозировались оппонентами ограничений и политики предоставления займов, но когда они действительно наступили, то бюрократы, ответственные за их появление, лишь отвечали, что это произошло бы в любом случае.

Ибо политика предоставления кредитов обычно сопровождается ограничением производства или неизбежно ведет к этому, то есть к политике дефицита. Практически при любой попытке «стабилизировать» цену на товар интересы производителей выдвигаются на первое место. Реальная цель — немедленный рост цен. Для того чтобы это обеспечить, обычно вводятся пропорциональные ограничения на объем производства всеми контролируруемыми производителями. Это немедленно влечет за собой сразу несколько отрицательных последствий. Допуская, что контроль может быть введен в международном масштабе, это означает, что сокращается общий мировой объем производства. Потребители разных стран мира могут пользоваться этим товаром в меньшей степени, чем могли бы, если бы ограничений не было. Ровно в такой степени мир становится беднее. Поскольку потребителям приходится платить за товар более высокую цену, чем она могла быть в ином случае, ровно на столько же у них остается меньше денег, чтобы тратить на другие товары.

Сторонники ограничений говорят, что падение производства — это то, что в любом случае происходит при рыночной экономике. Но, как мы видели в предыдущей главе, существует фундаментальное различие. В условиях конкурентной рыночной экономики при падении цены с рынка уходят производители с высокой себестоимостью производства, неэффективные производители. В случае сельскохозяйственных товаров с рынка выбывают наименее компетентные фермеры, или те, у кого хуже оборудование, или те, кто работает на худшей земле. Наиболее умелым фермерам на лучшей земле не приходится ограничивать объем выработки продукции. Наоборот, если падение цены было симптомом более низкой средней стоимости производства, отраженной в возросшем объеме производства, то уход с рынка малорентабельных фермеров с малорентабельными землями позволяет хорошим фермерам на хорошей земле расширить объем производства. Таким образом, в долгосрочной перспективе может и не быть вообще никакого снижения объемов производства. И товар в таком случае производится и продается постоянно по более низкой цене.

Если это происходит, то потребители данного товара будут обеспечены им так же, как и ранее. Но в результате более низкой цены у них еще останутся деньги, которых у них раньше не было бы, чтобы потратить на другие вещи. Потребители, вне сомнений, станут богаче. Но их возросшие расходы по другим направлениям обеспечат более высокий уровень занятости в других сферах, где бывшие малорентабельные фермеры найдут себе работу, где их труд станет более прибыльным и производительным.

Единообразное, пропорциональное ограничение (возвращаясь к правительственной схеме вмешательства) означает, с одной стороны, что эффективным производителям с низкой себестоимостью, не позволяется пускать в оборот весь объем произведенной ими продукции по низкой цене. Это означает, с другой стороны, что неэффективные производители, с высокими затратами, искусственно сохраняются в бизнесе. Это увеличивает среднюю себестоимость продукции. Она производится менее производительно, чем могла бы. Неэффективный, малорентабельный производитель, искусственно удерживаемый в этой сфере производства, продолжает мешать более прибыльному и производительному использованию имеющихся у него земли, рабочей силы и капитала, будь они задействованы в другой сфере.

Нет смысла спорить о том, что в результате реализации схемы ограничений, как минимум, цены на фермерскую продукцию вырастут и «у фермеров будет более высокая покупательная способность». Но произойдет это лишь за счет снижения покупательной способности городских покупателей ровно в той же мере. (Причины этого мы рассматривали при анализе паритетных цен.) Давать ли фермерам деньги, чтобы они ограничивали производство, или давать им ту же сумму денег за искусственно ограниченное производство, в любом случае это означает лишь одно — принуждение потребителей, или налогоплательщиков, платить деньги людям практически ни за что. В каждом случае бенефициары такой политики приобретают «покупательную способность». Но кто-то в каждом из этих случаев теряет точно такую же сумму. Итоговый ущерб для сообщества заключается в снижении объема производства, поскольку людей поддерживают в том, чтобы они не производили продукцию. Поскольку для всех всего становится меньше, меньше всего происходит, реальные заработные платы и реальные доходы должны снижаться либо через падение в их денежном объеме, или через более дорогие средства к существованию.

Но если предпринимается попытка сохранять высокой цену на сельскохозяйственную продукцию и не вводятся никакие искусственные ограничения на объем производства, не проданные по завышенной цене товары продолжают накапливаться до тех пор, пока рынок этого товара не обрушится гораздо сильнее, чем если бы программу регулирования не применяли вообще. Или же производители, не охваченные программой ограничения, стимулируемые

искусственным ростом цены, расширят свое собственное производство в огромных масштабах. Так случилось с английской программой по каучуку и американской — по хлопку. В обоих случаях коллапс цен в итоге достигает катастрофических размеров, чего никогда не произошло бы, не будь применена схема ограничений. План, так храбро стартовавший с целью «стабилизации» цен и условий, приносит несравненно большую нестабильность, чем могли бы принести в проекции свободные силы рынка.

Тем не менее, постоянно предлагаются новые меры по международному контролю над товарами. В этот раз нам говорят, что планируется избежать всех допущенных ранее ошибок. В этот раз цены планируется фиксировать так, что они будут «справедливыми» не только для производителей, но и для потребителей. Производящие и потребляющие страны собираются согласовать, какими должны быть эти «справедливые» цены, поскольку ни одна из них не будет необоснованной. Фиксированные цены будут обязательно включать в себя «справедливое» распределение и ассигнование на производство и потребление среди наций, и только циники будут говорить о неподобающих международных спорах, касающихся этого.

Что именно правительственные плановики подразумевают под свободной торговлей в этом контексте, я точно не знаю, но наверняка можно быть уверенным относительно того, что они не подразумевают. Они не подразумевают свободу для обычного человека покупать и продавать, занимать и давать в долг по тем ценам или ставкам, по которым они хотят и когда считают наиболее прибыльным это делать. Они не подразумевают свободу для простого гражданина выращивать урожай такого размера, как ему хочется, приходить и уходить по своему желанию, жить, где ему хочется, и при этом брать с собой капитал и другое имущество. Они подразумевают, я подозреваю, свободу бюрократа решать все эти вопросы за гражданина. И они говорят ему, что если он будет покорно подчиняться бюрократу, то будет вознагражден повышением своего уровня жизни. Но если плановикам удастся добиться успеха в увязывании идеи о международной кооперации с идеей о повышении роли государства в руководстве и контроле над экономической жизнью, то тогда международный контроль в будущем скорее всего будет следовать шаблону прошлого, при котором жизненный уровень рядового человека снижается одновременно с ограничениями свободы.

Глава XVII. Правительственное фиксирование цен

Мы уже видели некоторые из результатов правительственных усилий по фиксированию цен на товары выше уровней, к которым их привел бы в итоге свободный рынок. Давайте теперь рассмотрим некоторые из результатов правительственных попыток удерживать цены на товары ниже их естественных рыночных уровней.

В военное время последнее осуществляется практически всеми современными правительствами. Мы не будем сейчас рассматривать разумность фиксирования цен в военное время. Вся экономика в условиях тотальной войны обязательно находится под господством государства, и все те сложности, которые надо было бы рассматривать, завели бы нас слишком далеко от основного вопроса, которому посвящена эта книга¹⁰. Но фиксирование цен в военный период, мудро это или нет, практически во всех странах продолжается и в течение длительного периода после завершения войны, когда первоначальная оправданность для его введения уже отсутствует.

Именно инфляция военного времени оказывает давление на фиксирование цен. Во время написания этой книги практически во всех странах, несмотря на то что большинство из них находилось в состоянии мира, существовала инфляция, и хотя ценовое регулирование не вводилось, но постоянно появлялись намеки на его желательность. И хотя ценовое регулирование всегда является экономически пагубным, если не разрушительным, чиновники полагают, что оно, по меньшей мере, несет определенные политические выгоды. При его введении они возлагают ответственность за более высокие цены на жадность и алчность бизнесменов, а не на проводимую ими самими инфляционную денежную политику.

Давайте в первую очередь рассмотрим то, что происходит, когда правительство пытается удерживать цену на один товар или же на небольшую группу товаров ниже той цены, которая установилась бы на свободном конкурентном рынке. Когда правительство пытается фиксировать максимальные цены лишь по ограниченному числу товаров, то оно обычно отбирает определенные базисные потребности на основе критерия, что самым важным является то, чтобы бедные могли приобретать их по «разумной» цене. Допустим, для этой цели выбраны хлеб, молоко и мясо.

Довод в пользу удержания цен на эти товары на нижней планке будет примерно таким: если отпустить установленные цены на говядину (предположим) на усмотрение свободного рынка, через совокупный конкурентный спрос цена взлетит вверх, так что только богатые смогут позволить себе ее покупать. Люди будут приобретать говядину не пропорционально своей потребности, а лишь пропорционально своей покупательной способности. Если же мы будем удерживать цены, каждый сможет получить свою долю по справедливости.

Первое, что необходимо отметить относительно этого довода, это то, что если он действительно имеет силу, то проводимая политика является непоследовательной и весьма робкой. Ибо, если покупательная сила в большей мере, чем потребность, определяет распространение говядины на рынке по рыночной цене в 2,25 доллара за фунт, то она определит, хотя и, возможно в несколько меньшей степени, скажем, легальный потолок в 1,5 доллара за фунт. Довод «покупательная способность важнее потребности» фактически будет держаться столь долго, сколько на говядину будет директивно устанавливаться хоть какая-то цена. Он не будет применим только в том случае, если говядина будет отдаваться даром.

Но схемы ограничения максимальных цен начинают, как правило, применяться как попытки «предотвращения удорожания стоимости жизни». И, таким образом, поддерживающие их неумышленно допускают, что есть нечто особо «нормальное» или священное относительно рыночной цены с того момента, с которого начинается их контроль. Цена при введении контроля или предыдущая рассматривается как «разумная», а любая выше — как «неразумная», несмотря на изменения в условиях производства или спроса с того момента, как стартовая цена была установлена.

2

Обсуждая этот вопрос, бессмысленно полагать, что ценовое регулирование зафиксировывает цены именно на том уровне, который был бы определен свободным рынком в любом случае. Это было бы равнозначно отсутствию ценового регулирования как такового. Мы должны допустить, что покупательная способность народа больше, чем предложение имеющихся товаров, а также, что цены удерживаются правительством ниже уровня, на котором их определил бы рынок.

Опять же, мы не можем удерживать цену на любой товар ниже ее рыночного уровня, не вызывая через какое-то время двух последствий. Первое — это возрастающий спрос на тот товар. Поскольку товар дешевле, люди стремятся его покупать, и могут позволить себе купить его больше. Второе — это сокращение предложения этого товара. Поскольку люди покупают больше, отложенное предложение быстрее исчезает с полок торговцев. Но в дополнение к этому производство этого товара дестимулируется. Норма прибыли сокращается или просто вымывается. Малорентабельные производители уходят из бизнеса. Наиболее эффективных производителей могут призвать производить товар, неся убытки. Подобное происходило во время второй мировой войны, когда Федеральное управление ценового регулирования потребовало от боев, чтобы они резали скот и обрабатывали мясо дешевле стоимости живого крупнорогатого скота и труда по убою и обработке.

Если бы ничего другого не делалось бы, то тогда следствием фиксирования максимальной цены на отдельный товар было бы сокращение предложения этого товара. Но это прямо противоположно тому, что правительственные чиновники изначально стремились достичь, ибо, согласно их убеждению, именно эти товары, отобранные для установления максимальной цены, должны быть предлагаемы наиболее полно. Но когда они ограничивают заработные платы и прибыли тех, кто производит эти товары, не ограничивая при этом заработные платы и прибыли тех, кто производит предметы роскоши или полуроскоши, то они дестимулируют производство предметов первой необходимости, цены на которые регулируются, а при этом относительно стимулируется производство менее значимых товаров.

Некоторые из этих следствий со временем становятся очевидными и чиновникам, которые затем в попытке их предотвращения берут на вооружение разнообразные другие средства и методы контроля. Среди этих средств — нормирование, контроль себестоимости, субсидии, тотальное фиксирование цен. Рассмотрим каждое из них в отдельности.

Когда становится очевидным, что нехватка некоторого товара развивается в результате фиксирования цены ниже рыночной, богатых покупателей обвиняют в том, что они берут себе «более своей справедливой доли»; или, если речь идет о сырье, поступающем на производство, отдельные фирмы обвиняются в том, что они «припасают» его. Правительство затем принимает свод правил, касающихся того, у кого будет приоритет в приобретении такого товара, или того, кому и в каких количествах он будет распределяться, или каким образом он будет нормироваться. Если принимается система нормирования, это означает, что каждый потребитель может иметь лишь определенный максимальный уровень снабжения, вне зависимости от того, сколько он готов платить за большее количество.

Если принимается система нормирования, то, одним словом, это означает, что правительство принимает систему двойных цен, или двойных валют, при которой каждый потребитель должен владеть определенным количеством талонов или «очков» в дополнение к имеющемуся количеству обычных денег. Другими словами, правительство пытается через нормирование сделать часть работы, которую сделал бы свободный рынок через цены. Я говорю «часть работы», потому что нормирование лишь ограничивает спрос, без одновременного стимулирования предложения, что сделали бы более высокие цены.

Правительство может попытаться гарантировать предложение путем распространения своего контроля и на стоимость производства товара. Для того чтобы удерживать низкую розничную цену, например, на говядину оно может зафиксировать оптовые цены на говядину, цены бойни на говядину, цены на живой скот, цены на корм, заработную плату фермерских работников. Для того чтобы удерживать низкую цену на выработку молока, оно может попытаться зафиксировать заработную плату водителей молоковозов, цену на тару, цену фермеров на молоко, цену кормов.

Для фиксирования цены на хлеб оно может зафиксировать заработную плату пекарей, цены на муку, прибыль мельников, цену на пшеницу и т.д.

Но как только правительство распространяет политику фиксирования цен в обратном направлении, оно в то же самое время распространяет те последствия, которые изначально привели правительство к этому курсу. Допуская, что правительство имеет мужество фиксировать эти затраты и способно претворять в жизнь свои решения, в этом случае оно лишь создает дефицит различных составляющих — труда, кормов, пшеницы и т.д., — входящих в производство конечной продукции. Таким образом, правительство вынуждено контролировать все более широкие циклы, и итоговым следствием будет то же, что и при всеобщем регулировании цен.

Правительство может попытаться справиться с этой трудностью, предоставляя субсидии. Оно понимает, например, что когда удерживает цены на молоко или масло ниже рыночного уровня или ниже относительного уровня, на котором оно фиксирует другие цены, дефицит может возникнуть из-за более низких заработных плат или нормы прибыли в производстве молока или масла, в сравнении с другими товарами. Поэтому правительство пытается компенсировать это, выплачивая субсидию производителям молока и масла. Минувя административные сложности, связанные с этим, и полагая, что субсидии как раз достаточно для того, чтобы гарантировать требуемое производство соответственно молока и масла, очевидно, что, хотя субсидия выплачивается производителям, реально субсидируются потребители. Ибо производители в итоге не получают больше за свое молоко и масло, чем если бы им было позволено в первую очередь взимать за них свободную рыночную цену; но потребители получают свое молоко и масло намного дешевле свободной рыночной цены. Они субсидируются на сумму разницы, то есть на сумму субсидии, выплачиваемую в явной форме производителям.

Если субсидируемый товар еще и не нормируется, то наиболее доступен он тем, кто обладает большей покупательной способностью. Это означает, что их субсидируют больше, чем тех, у кого меньшая покупательная способность. Кто субсидирует потребителей — это будет зависеть от того, кто подлежит налогообложению. Но люди, выступающие в роли налогоплательщиков, будут субсидировать сами себя в роли потребителей. Становится несколько сложным отследить в этом лабиринте, кто кого субсидирует. При этом забывается, что субсидии выплачиваются кем-то, и пока не открыто такого метода, в соответствии с которым сообщество может получать хоть что-то просто так.

3

Ценовое регулирование, как это часто бывает, в течение короткого времени оказывается успешным. В течение короткого времени, особенно в военное время, может показаться, что оно хорошо действует, когда поддерживается патриотизм и ощущением кризиса. Но чем дольше оно действует, тем больше возникает сложностей. Когда цены правительственным принуждением произвольно удерживаются, спрос хронически превышает предложение. Как мы уже видели, если правительство предпринимает попытки избежать дефицита товара, одновременно сокращая цену на труд, сырье и другие элементы, входящие в стоимость производства, то оно создает дефицит и этих элементов. Но впоследствии правительство, если оно придерживается этого курса, не только обнаружит, что необходимо распространять ценовой контроль все более вниз, или «вертикально», оно также обнаружит не менее необходимым и распространение ценового контроля «горизонтально». Если мы нормируем товар, общество не может приобретать его достаточно, хотя у людей все еще остается излишняя покупательная способность, и тогда они обратятся к какому-

нибудь заменителю. Нормирование каждого товара по мере того, как он переходит в разряд дефицита, другими словами, должно оказывать все большее и большее давление на ненормированные, еще остающиеся, товары. Если мы допускаем, что правительство добилось успеха в усилиях не допустить возникновения черного рынка (или по крайней мере не дает ему разрастись до каких-то значительных размеров, при которых легальные цены сводятся на нет), продолжающийся ценовой контроль должен привести его к нормированию все большего и большего количества товаров. Это нормирование не может закончиться на потребителях. Так, во время второй мировой войны оно было применено, фактически, к распределению сырья по производителям.

Естественным следствием радикального всеобщего ценового регулирования, стремящегося сохранить навсегда данный исторический ценовой уровень, становится в итоге переход к полностью и строго регламентированной и единообразной экономике. Заработные платы должны будут удерживаться так же жестко, как и цены. Труд должен быть нормирован так же безжалостно, как и сырье. Конечным результатом будет то, что правительство сообщит не только каждому потребителю какое точно количество каждого товара тот может иметь, но и каждому производителю назовет точное количество сырья и рабочей силы, которыми он сможет располагать. Конкурентные предложения цены за рабочий труд не будут допускаться, в равной мере как и аукционы по материалам. В результате этого возникнет тоталитарная экономика, в которой деятельность каждой коммерческой фирмы, каждого рабочего будет во власти правительства, с окончательным отказом от всех традиционных свобод, которые мы познали. Ибо, как отметил Александр Гамильтон в книге «Статьи федералистов» почти два века назад: «Власть над средствами существования человека приравнивается к власти над его волей».

4

Это — последствия того, что можно охарактеризовать как «совершенное», длительное, и «неполитическое», ценовое, регулирование. Как было столь полно продемонстрировано в одной стране за другой, особенно в Европе, во время и после завершения второй мировой войны, некоторые из даже еще более причудливых ошибок бюрократов смягчались «черным рынком». В некоторых странах «черный рынок» продолжал развиваться за счет легально признаваемого рынка с фиксированными ценами, пока первый по существу сам не становился рынком. Однако политики у власти, номинально удерживая ценовые потолки, пытались показать, что, по крайней мере, их сердца, если и не их группы по реализации решений, верны рынку.

Не надо полагать, что не было принесено никакого ущерба при фактическом занятии черным рынком части легального рынка с его ценовыми потолками. Ущерб был, как экономический, так и моральный. Во время переходного периода большие, давно основанные фирмы, с большими капитальными инвестициями и сильной зависимостью от доброй воли государства, вынуждаются ограничивать или закрывать производство. Их место занимает безответственными фирмами с небольшим капиталом и малым производственным опытом. Эти новые фирмы, в сравнении с теми, кого они заменяют, являются неэффективными; они выпускают продукцию небрежную и худшего качества с гораздо более высокими производственными затратами, чем потребовались бы старым предприятиям для продолжения выпуска своей старой продукции. Поощряется небрежность. Новые фирмы самим фактом своего существования или роста обязаны своей готовности нарушать закон; их заказчики сговариваются с ними; и естественным следствием является распространение деморализации во все сферы бизнеса.

Более того, лишь изредка предпринимаются какие-либо честные попытки властей, регулирующих цены, сохранить уровни цен, существующих на момент начала реализации этих усилий. Они заявляют, что их план — «удержать ценовую линию». Вскоре, однако, под предлогом «исправления несправедливости» или «социальной несправедливости» они начинают дискриминационную политику фиксирования цен, которая дает по максимум группам, имеющим политический вес, и минимум — всем остальным группам.

Поскольку политическая власть сегодня наиболее часто измеряется голосами, власти наиболее часто стараются задобрить группы рабочих и фермеров. Вначале утверждается, что заработная плата и стоимость средств к существованию никак не связаны; что заработные платы можно легко поднять без соответствующего роста цен. Когда становится очевидным, что заработные платы можно поднять только за счет прибыли, бюрократы начинают доказывать, что прибыли и без того уже были слишком высокими и что повышение заработных плат и удерживание цен позволит получать «справедливую прибыль». Поскольку не существует такой вещи, как единообразная норма прибыли — в каждой фирме прибыль разная, результатом такой политики будет вымывание наименее прибыльных компаний из бизнеса наряду с дестимулированием или остановкой производства определенных товаров. Это означает безработицу, сокращение производства и снижение жизненного уровня.

Что лежит в основе всех попыток фиксировать максимальные цены? Прежде всего, это непонимание того, что заставляет цены расти. Реальной причиной этого является либо дефицит товаров, либо избыток денег. Легальный ценовой потолок также не может спасти. Фактически, как мы только что видели, максимальные цены лишь усиливают нехватку товаров. Что делать с избытком денег — это мы обсудим в последующих главах. Но одна го ошибок, лежащая за стремлением к ценовому регулированию, является главной темой этой книги. Точно так же, как бесконечные планы по повышению цен на пользующиеся предпочтением товары являются результатом учета интересов только производителей, непосредственно заинтересованных в этом, и игнорирования интересов потребителей, так же и планы по удерживанию цен юридическими мерами являются результатом учета краткосрочных интересов людей как потребителей и игнорировании их интересов как производителей. Политическая поддержка такой политики проистекает от такой же запутанности в общественном сознании. Люди не хотят платить больше за молоко, масло, обувь, мебель, аренду, билеты в театр или бриллианты. Когда бы ни повышались цены на эти товары выше ранее существовавшего уровня, потребитель возмущается, думая, что его надули.

Единственное исключение — это товар, который он сам производит: в этом случае он понимает и одобряет доводы в пользу повышения цены. Но он всегда склонен рассматривать свое дело, как некое исключение. Мой бизнес — особый, скажет он, а люди этого не понимают. Затраты на труд выросли; цены на сырье возросли: то или иное сырье больше не импортируется и поэтому должно производиться по более высокой цене здесь. Более того, спрос на товар возрос, и бизнесу должно быть позволено назначать такую цену на товар, которая стимулировала бы расширение его предложения, чтобы удовлетворить спрос. И далее в таком же духе. Каждый как потребитель покупает сотни разных товаров, но как производитель специализируется, как правило, только на одном. Он видит несправедливость в удерживании цены на тот товар. И точно так же, как каждый производитель хочет получать более высокую цену за свой конкретный товар, так и каждый рабочий хочет получать более высокую заработную плату или оклад. Каждый как производитель может видеть, что ценовой контроль ограничивает производство в его сфере. Но практически никто не хочет обобщать это наблюдение, поскольку оно означает, что ему придется платить больше за товары других производителей.

Каждый из нас, одним словом, обладает многоликой экономической индивидуальностью: производителя, налогоплательщика и потребителя. Политика, которую он защищает в данный момент, зависит от того, в каком конкретно аспекте он себя в это время воспринимает. Иногда он является доктором Джекиллом, а иногда — господином Хайдом. Как производителю ему нужна инфляция (при этом он думает в основном о своих услугах или товаре); как потребителю ему требуются ценовые потолки (при этом он думает о том, сколько ему платить за товар, произведенный другими). Как потребитель он может быть сторонником субсидий; как налогоплательщик он будет негодовать по поводу их выплаты. Каждый человек, похоже, полагает, что он может так справляться с политическими силами, что он может получать выгоду от повышения цен на свой товар (при том, что цены на сырье легально удерживаются) и в то же время получать выгоду, как потребитель, от ценового регулирования. Но подавляющее большинство людей будут при этом сами обманывать себя. Ибо должен быть не только по меньшей мере такой же убыток, как и прибыль, от этого политического манипулирования ценами; убытки должны быть намного больше, чем прибыль, поскольку ценовое регулирование дестимулирует и подрывает занятость и производство.

Глава XVIII. К чему приводит контроль над арендой

Правительственный контроль за арендой домов и квартир является особой формой ценового регулирования. Большинство последствий такого контроля — по сути те же, что в целом и от ценового регулирования, но некоторые из них требуют отдельного рассмотрения.

Регулирование аренды иногда вводится как часть общего регулирования цен, но чаще — специальным законом. Последнее часто происходит в начале войны. Армейский гарнизон расквартировывается в небольшом городке. Ставки за аренду меблированных комнат возрастают, владельцы квартир и домов также повышают арендную плату. Это вызывает всеобщее возмущение. Или, например, дома в отдельных городах могут быть разрушены бомбами, а потребность в вооружении или других военных поставках отвлекает материалы и труд от стройиндустрии.

Контроль над арендой обычно вводится на основании довода о том, что предложение жилья не является «эластичным», то есть что нехватку жилья невозможно сразу же компенсировать, и не важно, сколь высоко позволено поднимать арендную ставку. Поэтому утверждается, что правительство, запрещая рост арендных ставок, защищает жильцов от грабительских цен и эксплуатации, не приносит никакого реального вреда владельцам сдаваемых домов и квартир, не дестимулирует новое строительство.

Эта аргументация является ложной даже в своем допущении о том, что контроль над арендой не будет долго действовать. Она не учитывает даже непосредственного следствия. Если владельцам домов и квартир позволяется повышать арендные ставки, чтобы отражать денежную инфляцию и реальные условия предложения и спроса, отдельные жильцы будут экономить, занимая меньшую площадь. Это позволит другим людям воспользоваться жильем, предложение которого ограничено. В том же самом объеме жилья найдут себе кров больше людей, пока нехватка жилья не уменьшится.

Контроль над арендой, однако, стимулирует бесполезное использование площадей. Он работает в пользу тех людей, которые уже занимают дома или квартиры в том или ином городе или

регионе, за счет тех, у кого нет крова над головой. Разрешение повышать арендную ставку до уровня свободной рыночной предоставляет всем жильцам (или потенциальным жильцам) равную возможность давать свою цену за площадь. В условиях денежной инфляции или реальной нехватки жилья ставка за аренду однозначно возросла бы, если бы владельцам домов не дозволялось самим назначать ее, а разрешалось бы принимать максимальную цену конкурентного предложения со стороны жильцов.

Эффект от контроля над арендой становится тем хуже, чем дольше он продолжается. Новые дома не строятся, поскольку для этого нет стимула. С ростом стоимости строительства (обычно в результате инфляции) старый уровень арендной ставки не приносит прибыли. Если, как часто бывает, правительство в итоге понимает это и освобождает новое жилье от арендного контроля, все равно не хватает стимула к строительству в таких масштабах, в каких оно велось бы, если бы и старые здания были тоже освобождены от арендного контроля. В зависимости от того, как обесценились деньги с того момента, когда старые ставки аренды были на законном основании заморожены, аренда нового жилья может стоить в десять или двадцать раз больше, чем аренда аналогичной площади в старом жилье. (Это, например, произошло во Франции после второй мировой войны.) При таких условиях жильцы старых домов не имеют возможности переехать, как бы сильно ни увеличивались их семьи и ни ухудшалось снимаемое ими жилье.

Из-за низкой фиксированной арендной ставки в старых домах проживающие там люди, законно защищенные от роста арендной платы, поощряются к расточительному использованию жилья, вне зависимости от того, стала их семья меньше или нет. Это концентрирует непосредственное давление нового спроса на сравнительно небольшое число зданий. Оно с самого начала имеет тенденцию оказывать влияние на арендную ставку в сторону повышения ее до более высокого уровня, чем она достигла бы при всецело свободном рынке.

Однако это не будет соответствующим образом стимулировать строительство нового жилья. Строители или владельцы жилых домов будут получать ограниченную прибыль или даже, возможно, нести убытки от своих старых квартир, а для финансирования нового строительства у них либо вообще не будет капитала, либо он будет ограничен. Кроме того, они или те, у кого капитал из других источников, могут опасаться того, что правительство может в любой момент найти предлог, чтобы ввести контроль над арендой в новых зданиях. И оно часто именно так и поступает.

Ситуация с жильем будет ухудшаться и по другим причинам. Наиболее важно то, что пока не будет разрешено соответствующее повышение арендной ставки, владельцы домов и квартир не будут осуществлять перепланировку жилья или какие-то другие работы по его улучшению. Фактически, там, где арендный контроль является особо нереалистичным или угнетающим, владельцы домов и квартир не будут производить даже текущий ремонт жилья. У них не только может не быть экономического стимула к этому, но даже не быть на это средств. Законы о контроле над арендой помимо всего прочего порождают неприязненные отношения между владельцами жилья и его арендаторами, негодующими по поводу того, что не выполняется требующийся ремонт.

Следующий распространенный шаг законодателей, действующих лишь под политическим давлением или воздействием запутанных экономических идей, — это отмена контроля над арендой «роскошных» апартаментов при его сохранении в отношении жилья низкого и среднего качества. Аргументация в пользу такого подхода заключается в том, что богатые жители могут себе позволить платить более высокую арендную плату, а бедные — нет.

Долгосрочный эффект от такой дискриминационной системы, однако, прямо противоположен планировавшемуся его сторонниками. Строители и владельцы роскошного жилья стимулируются и вознаграждаются; строители и владельцы более необходимого дешевого жилья

дестимулируются и ставятся в невыгодное положение. Первые могут получать столь большую прибыль, какую позволяют условия предложения и спроса; последние же остаются без стимула (или даже без капитала) к строительству большого количества дешевого жилья.

В результате возникает относительное стимулирование ремонта и реконструкции роскошного жилья, отсюда — тенденция к тому, чтобы возводимое частное жилье перепрофилировалось в роскошное жилье. Но нет никакого стимула строить новое низкодоходное жилье или хотя бы проводить качественный ремонт имеющегося. Таким образом, качество жилья для групп с низкими доходами будет ухудшаться, а объемы строительства жилья для этой категории граждан не будут расширяться. Там, где растет население, проблемы ухудшения качества и нехватки низкодоходного жилья будут становиться все острее. Это может привести к такой ситуации, когда многим владельцам домов и квартир уже не будет удаваться не только получать какую-либо прибыль, но они столкнутся с нарастающими и принудительными убытками. Они могут, например, обнаружить, что у них нет шансов отдать свою собственность даже просто так. Они могут быть вынуждены отказаться от своей собственности и пуститься в бега, и тогда с них нельзя будет взимать налоги. Когда собственники жилья не в состоянии обеспечивать теплом и другими основными услугами жильцов, те вынужденно отказываются от арендуемого жилья. Все больше домов превращаются в трущобы. В последние годы в Нью-Йорке стали привычной картиной целые кварталы брошенного жилья с разбитыми стеклами или окнами, заколоченными досками, для предотвращения дальнейшего его разрушения вандалами. Все более частыми становятся поджоги домов, и подозреваются в них собственники заброшенного жилья.

Следующий эффект — это размывание городских доходов, поскольку стоимость имущества — база для взимания налогов — продолжает сокращаться. Города банкротятся или не могут обеспечивать предоставление основных услуг.

Когда эти следствия становятся столь явными, что бросаются в глаза, те, кто вводил контроль над арендой, конечно же, не признают того, что они грубо ошиблись. Вместо этого, они обвиняют капиталистическую систему. Они утверждают, что частное предпринимательство опять «провалилось», что «частные предприятия не могут работать». Поэтому, заявляют они, в ситуацию должно вмешаться государство и заняться строительством низкодоходного жилья.

Это произошло практически во всех странах, вовлеченных во вторую мировую войну или же вводивших контроль над арендой с целью компенсировать денежную инфляцию.

Итак, государство запускает гигантскую программу строительства жилья — за счет налогоплательщиков. Дома сдаются в аренду по ставкам, которые не позволяют компенсировать расходы на строительство и эксплуатацию. Типичным решением этого вопроса являются ежегодные выплаты правительством субсидий либо напрямую жильцам в форме более низкой арендной ставки, или строителям, или управляющим государственным строительством. Каким бы ни было это номинальное решение, жильцов этих домов субсидирует остальное население, внося за них часть арендной платы. Они являются избранными для благоприятствующего отношения. Политические возможности от такого фаворитизма слишком очевидны, чтобы на них останавливаться. Создается группа давления, которая полагает, что налогоплательщики обязаны им эти субсидии предоставлять по принципу справедливости. Это совсем другой, но абсолютно необратимый шаг в направлении государства тотального благополучия.

Вся ирония контроля над арендой заключается в том, что чем более он нереалистичный, драконовский, несправедливый, тем более пылкой становится политическая аргументация в пользу его продолжения. Если законно фиксируемая ставка составляет в среднем 95% от той, которая была бы при свободном рынке, и несправедливость по отношению к владельцам домов и квартир является небольшой, то в части отмены контроля над арендой отсутствует сильный политический

протест, поскольку жителям придется платить в среднем лишь на 5 % больше. Но если инфляция настолько велика или законы о контроле над арендой столь репрессивны и нереалистичны, что легально фиксируемая арендная ставка составляет лишь 10 % от той, которая была бы при свободном рынке, и ужасная несправедливость осуществляется в отношении владельцев домов и квартир, тогда возникает великий протест относительно того страшного зла от отмены контроля и вынуждения жильцов платить экономически оправданную аренду. Приводится довод, что столь неожиданно требовать от жильцов значительно больше платить, жестоко и неразумно. Даже противники контроля над арендой будут склонны полагать, что отмена контроля должна быть очень осторожной, постепенной и длительной. Немногие из противников контроля над арендой имеют политическое мужество и экономическую проницательность, чтобы в этих условиях требовать хоть этой, постепенной, отмены контроля. Суммируя, можно сказать, что чем более нереалистичным и несправедливым является контроль над арендой, тем сложнее политически от него избавиться. В одной стране за другой разрушительный контроль над арендой продолжал действовать годы спустя после отмены других форм ценового регулирования.

Политические предлоги, выдвигаемые в пользу продолжения контроля над арендой, выходят за рамки доверия. В законе часто оговаривается, что контроль может быть отменен в случае, когда количество сдаваемых помещений превысит определенный уровень. Власти, сохраняющие контроль над арендой, триумфально указывают, что уровень предлагаемых в найм помещений еще не достиг той цифры. Конечно же, нет. Сам факт, что легальная арендная ставка удерживается значительно ниже рыночного уровня, искусственно повышает спрос на сдаваемые в аренду площади и в то же самое время дестимулирует рост его предложения. Таким образом, чем необоснованно ниже удерживается потолок аренды, тем более вероятно, что «дефицит» сдаваемых в аренду домов или квартир будет продолжаться.

Несправедливость в отношении владельцев домов и квартир — вопиюща. Они, повторюсь, вынуждены субсидировать арендную плату, выплачиваемую их жильцами, часто за счет своих собственных, огромных чистых убытков. Субсидируемые жильцы нередко бывают намного богаче самих квартировладельцев. Жильцы вынуждены присваивать себе то, что в ином случае получил бы в виде рыночной арендной платы квартировладелец. Политики игнорируют это. Люди, занятые в других сферах бизнеса, которые поддерживают введение или продление контроля над арендой, поскольку их сердца полны заботой о жильцах, не идут столь далеко, чтобы намекать, что не плохо было бы их попросить взять на себя часть субсидии жильцам через налогообложение. Вся тяжесть ложится на один небольшой класс людей, виноватых лишь в том, что они построили или владеют сдаваемым в аренду жильем.

Не многие слова несут в себе большее оскорбление, чем «владелец трущоб». И что представляет из себя владелец трущоб? Он не владеет дорогой собственностью в фешенебельных районах, он — владелец захудалой собственности в трущобах, там, где аренда минимальна и платежи чаще всего запаздывают, неустойчивы и ненадежны. Нелегко представить, с какой стати (за исключением естественной безнравственности) человек, который мог себе позволить иметь приличный дом для сдачи в аренду, решится стать владельцем трущоб.

Когда необоснованное ценовое регулирование вводится на предметы быстрого потребления, как, например, хлеб, пекари могут просто отказаться печь и продавать его. Нехватка становится сразу же очевидной, и политики вынуждены либо поднять ценовой потолок, либо же отказаться от него. Но жилье — предмет очень изнаноустойчивый. Может потребоваться несколько лет, прежде чем жители почувствуют результаты дестимулирования возведения нового жилья, его обычной эксплуатации и ремонта. Может пройти еще больший срок, прежде чем они поймут, что дефицит и ухудшение жилья напрямую связаны с контролем над арендой. Тем временем, пока владельцы домов и квартир получают хоть какой-то чистый доход, превышающий налоговые

платежи и проценты по закладной, похоже, у них нет другой альтернативы, как содержать и сдавать в аренду свою собственность. Политики, помнящие о том, что у жильцов больше голосов, чем у квартировладельцев, цинично продолжают контролировать аренду еще долго после того, как они были вынуждены отказаться от общего ценового регулирования. Итак, мы вновь возвращаемся к нашему основному уроку. Давление в пользу введения контроля над арендой исходит от тех, кто рассматривает лишь воображаемые краткосрочные выгоды для одной группы населения. Но когда мы учитываем долгосрочное воздействие на всех, включая и самих жильцов, мы видим, что контроль над арендой не только является все более бесполезным, но и во все большей мере разрушительным, чем более он жесткий и чем дольше он продолжает действовать.

Глава XIX. Законы о минимальной заработной плате

Мы уже видели некоторые из губительных результатов от произвольных усилий правительства поднять цены на привилегированные товары. Не менее губительные результаты следуют за попытками поднять заработную плату через законы о минимальной заработной плате. Это не должно удивлять, ибо заработная плата фактически является ценой. В ущерб ясности экономического мышления цена на услуги труда получила совершенно отличное от всех остальных цен наименование. Это не позволило большинству людей понять, что одни и те же принципы управляют и тем и другим.

Размышления о заработной плате стали столь эмоциональными и политически пристрастными, что в большинстве дискуссий, посвященных ей, игнорируются очевиднейшие принципы. Люди, которые первыми будут отрицать, что можно достичь процветания через искусственное повышение цен, и те, кто первыми укажут на то, что законы о минимальной цене могут быть наиболее губительными именно для тех отраслей, которым они предназначены помогать, тем не менее, будут выступать в защиту законов о минимальной заработной плате и сокрушать оппонентов без тени сомнений.

Однако, должно быть понятно, что закон о минимальной заработной плате в лучшем случае является ограниченным средством борьбы с бедствием низких заработных плат и что благо, которое возможно достичь таким законом, способно перевесить возможный вред пропорционально тому, насколько цели закона являются умеренными. Чем амбициознее такой закон, чем большее число рабочих стремится он охватить и чем более нацелен он на повышение их заработной платы, тем более очевидно его вредоносное воздействие, превышающее любые позитивные результаты.

Первое, например, что происходит, когда принимается закон о том, что всем должны платить не менее 106 долларов за 40-часовую рабочую неделю, — ни один человек, не стоящий работодателю 106 долларов в неделю, вообще не будет принят на работу. Невозможно сделать человека стоящим определенную сумму, запретив кому бы то ни было предлагать ему меньшую сумму. Тем самым этот человек лишь теряет возможность зарабатывать ту сумму, которую позволяют ему его способности и ситуация, при том что сообщество лишается даже тех посредственных услуг, которые он может предоставить. Другими словами, для низкооплачиваемых слоев создается безработица. Это приносит всеобщий вред без какой-либо значимой компенсации.

Единственное исключение для этой ситуации, это когда группа рабочих получает заработную плату, реально ниже ее рыночной стоимости. Чаще всего это случается при каких-то редких и

особых обстоятельствах или в населенных пунктах, где не действуют свободно, или адекватно, силы конкуренции. Но практически все эти особые случаи могли бы быть разрешены не менее эффективно, более гибко и с намного меньшим потенциальным злом при помощи объединения в профсоюзы.

Может предполагаться, что если закон вынуждает выплату более высокой заработной платы в какой-то отрасли, то отрасль может затем назначить более высокую цену на свою продукцию, и таким образом бремя по выплате более высокой заработной платы будет лишь перенесено на потребителей. Однако такой перенос не так-то прост, и не так-то просто избежать последствий от искусственного повышения заработной платы. Да и более высокая цена на продукцию может оказаться невозможной, она может лишь подтолкнуть потребителей к переходу на равноценные импортные товары или на какие-то отечественные их заменители. Или же, если потребители продолжают приобретать товар, произведенный в отрасли, в которой была повышена заработная плата, более высокая цена вынудит их покупать меньше этого товара. В то время как некоторые рабочие в отрасли будут получать выгоду от более высокой заработной платы, другие будут оказываться на улице из-за сокращения. С другой стороны, если цена на товар не будет повышаться, малорентабельные производители в отрасли будут вымываться из бизнеса. Таким образом, снижение объемов производства и обусловленная этим безработица будут вызываться другим способом.

Когда указывают на это, находятся такие, кто отвечает: «Очень хорошо. Если верно, что отрасль «икс» не может существовать иначе, как выплачивая заработную плату, позволяющую работникам лишь влачить полуголодное существование, то ничего страшного не произойдет, если минимальные заработные платы вынудят такую отрасль прекратить свое существование». Но это бравадное заявление не учитывает существующих реалий. Прежде всего, оно не учитывает то, прежде всего, что потребители будут ущемлены отсутствием товара, производимого отраслью «икс». Далее, оно фактически обрекает людей, занятых в той отрасли, на безработицу. И наконец, оно игнорирует то, что какой бы плохой ни была заработная плата в отрасли «икс», она все же была лучшей среди альтернатив, открытых для рабочих той отрасли, поскольку иначе они пришли бы на работу в другую отрасль. Итак, если отрасль «икс» из-за закона о минимальной заработной плате прекращает свое существование, то рабочие, ранее занятые в ней, будут вынуждены обратиться к альтернативным направлениям, которые первоначально воспринимались ими как менее привлекательные. Конкуренция за получение работы приведет к снижению предлагаемой заработной платы даже по этим альтернативным видам деятельности. Таким образом, невозможно избежать вывода о том, что минимальная заработная плата ведет к повышению уровня безработицы.

2

Более того, реализация программы выдачи пособий по безработице, предусмотренная законом о минимальной заработной плате, порождает деликатную проблему. При минимальной ставке, скажем, в 2,65 доллара в час мы запрещаем любому человеку работать 40 часов в неделю менее чем за 106 долларов. Предположим теперь, что мы предлагаем лишь 70 долларов в неделю в качестве пособия по безработице. Это означает, что мы запретили человеку быть полезно занятым, скажем, за 90 долларов в неделю с тем, чтобы мы могли поддерживать его за 70 долларов в неделю в его бездеятельности. Мы лишили общество ценности его услуг. Мы лишили человека независимости и самоуважения, проистекающих от опоры на свои собственные силы, даже на низком уровне, и от выполнения желаемой работы, и в то же самое время мы снизили уровень того, что человек мог бы получить своими собственными усилиями.

Эти следствия делятся ровно столько, сколько пособие по безработице в неделю будет хотя бы на цент меньше 106 долларов. Тем не менее, чем больше будет пособие по безработице, тем хуже мы делаем ситуацию в других отношениях. Если мы предлагаем 106 долларов в качестве пособия по безработице, то это означает, что многим людям предлагается за то, что они не работают, столько же, сколько они получили бы работая. Более того, какую бы сумму мы ни предлагали в качестве пособия по безработице, мы создаем ситуацию, в которой каждый работает лишь за разницу между его заработной платой и суммой пособия по безработице. Если пособие по безработице составляет, например, 106 долларов в неделю, а рабочим предлагают работу за 2,75 доллара в час, или за 110 долларов в неделю, то это воспринимается или как предложение работать всего за 4 доллара в неделю, ибо остальную часть они могут получить и ничего не делая¹¹.

Может предполагаться, что избежать этих последствий можно путем предложения «общественных работ для безработных» вместо «пособия, получаемого на дому», но при этом мы лишь меняем природу последствий. Общественные работы для безработных означают, что мы платим рабочим больше, чем заплатил бы открытый рынок за их труд. Поэтому лишь часть пособия-зарплаты является платой за их труд, другая же часть — скрытое пособие по безработице.

Необходимо еще раз подчеркнуть, что методы правительства по созданию искусственной занятости являются неэффективными и спорными. Правительству приходится изобретать проекты по приложению наименее квалифицированного труда. Оно не может начать учить людей плотницкому делу, укладке камней и другим подобным занятиям из страха конкуренции с уже сложившимися профессионалами и провоцирования сопротивления со стороны профсоюзов. Я не настаиваю на такой рекомендации, но, по всей видимости, в целом было бы наименее вредно, если бы правительство, в первую очередь, честно субсидировало заработные платы, не достигающие минимально приемлемого уровня, рабочих за работу, которую они уже выполняют. Однако, это создает определенные политические проблемы.

Нет необходимости развивать эту тему далее, поскольку это приведет нас к несущественным для настоящего изложения проблемам. Но сложности и последствия выдачи пособий по безработице необходимо иметь в виду, когда мы рассматриваем вопрос принятия законов о минимальной заработной плате или повышения уже зафиксированных минимумов¹².

Прежде чем мы закончим эту тему, я, очевидно, должен отметить еще один довод, приводимый в пользу фиксирования уровня минимальной заработной платы законом. Он заключается в том, что в отрасли, в которой одна большая компания является монополистом, ей не нужно бояться конкуренции, она может предлагать оклады ниже рыночного уровня. Это в высшей мере маловероятная ситуация. Такая «монополия» при своем формировании должна предлагать высокие оклады, чтобы привлечь рабочую силу из других отраслей. Впоследствии теоретически она может не повышать уровень оплаты труда в той же мере, что и другие отрасли, и таким образом платить ниже стандарта заработной платы за тот же вид специализированного труда. Но скорее всего это произойдет, если эта отрасль (или компания) переживает тяжелые времена или сокращается; если же она процветает или расширяется, то должна продолжать предлагать высокие заработные платы, чтобы увеличивать объем занятой рабочей силы.

Мы знаем по опыту, что именно большие компании, которые чаще всего обвиняются в монополизме, платят более высокую заработную плату и предлагают наиболее привлекательные условия работы. И чаще всего небольшие, малорентабельные компании, которые, возможно, страдают от избыточной конкуренции, предлагают минимальные заработные платы. Но любой работодатель должен платить достаточно, чтобы удерживать своих рабочих или чтобы привлекать их из других компаний.

Все эти рассуждения приводится не для того, чтобы показать, что нет никакого пути для повышения заработной платы, а для того, чтобы подчеркнуть, что безусловно легкий метод их повышения при помощи правительственного декрета является неверным и худшим способом.

Здесь, пожалуй, самое время указать на то, что отличает многих реформаторов от тех, кто не может принять их предложения, — это их большая нетерпеливость, а отнюдь не их большая филантропия. Вопрос не стоит так: хотим ли мы, чтобы как можно больше людей были богаче? Для людей доброй воли такая цель является само собой разумеющейся. Суть вопроса заключается в выборе оптимальных средств для достижения этой цели. Пытаясь на него ответить, мы не имеем права упускать из виду несколько элементарных трюизмов. Так, мы не можем распределить больше богатства, чем создается; мы не можем платить в течение долгого времени за труд больше в целом, чем он производит.

Поэтому, лучшим способом повышения заработной платы является повышение производительности малорентабельного труда. Этого можно достичь многими методами: ростом аккумуляции капитала, то есть увеличением количества оборудования, облегчающего труд рабочих; новыми изобретениями и усовершенствованиями; более эффективным менеджментом со стороны работодателей; большей усердностью и производительностью со стороны рабочих; лучшим образованием и подготовкой. Чем больше производит отдельный рабочий, тем он более увеличивает богатство всего сообщества. Чем он больше производит, тем более его услуги ценны для потребителей, а, следовательно, и для работодателя. И чем более он ценен для работодателя, тем больше ему будут платить. Реальные заработные платы идут от производства, а не от правительственных решений.

Таким образом, политика правительства должна быть направлена не на навязывание еще более обременительных требований к работодателям, а на проведение такого курса, который стимулирует прибыли, стимулирует работодателей расширять производство, вкладывать инвестиции в новое и лучшее оборудование для повышения производительности труда рабочих, — одним словом, стимулировать аккумуляцию капитала, а не дестимулировать его, и, таким образом, повышать как занятость, так и заработную плату.

Глава XX. Обеспечивают ли профсоюзы повышение заработной платы?

Вера в то, что профсоюзы могут значительно повысить реальную заработную плату на долгий срок и для всего рабочего класса, является одним из величайших заблуждений нашего века. В основе этого заблуждения лежит непонимание того, что заработные платы по сути определяются производительностью труда. Именно по этой причине, например, заработные платы в США были несравненно выше, чем в Великобритании и Германии в течение тех десятилетий, когда в этих странах «рабочее движение» было намного сильнее.

Несмотря на многочисленные свидетельства в пользу того, что производительность является фундаментальным фактором, определяющим величину заработной платы, этот вывод обычно

забывается или высмеивается профсоюзными лидерами и большой группой экономистов, стремящихся к репутации «либералов», вторящих им. Но этот вывод не строится на предположении о том, как они полагают, что работодатели в массе своей — добрые и благородные люди, стремящиеся творить добро. Он основывается на совершенно другом предположении — о том, что каждый работодатель стремится довести свою прибыль до максимума. Если люди готовы работать за меньшую сумму, чем их труд действительно стоит, то почему бы работодателю не использовать это с максимальной выгодой для себя? Почему бы ему, например, не заработать 1 доллар в неделю на рабочем, а не просто наблюдать, как другой работодатель зарабатывает на нем 2 доллара в неделю? Пока такая ситуация существует, каждый работодатель будет набавлять цену рабочим до их полной экономической стоимости.

Все это не означает, что профсоюзы не могут выполнять никаких полезных или законных функций. Главная функция, которую они могут выполнять, — это улучшать местные условия труда и гарантировать всем своим членам получение реальной рыночной стоимости за их услуги.

Конкурентная борьба рабочих за работу, работодателей — за рабочих не так безоблачна. Ни отдельные рабочие, ни отдельные работодатели, как правило, не бывают полностью информированными об условиях рынка труда. Отдельный рабочий может не знать истинной рыночной ценности своих услуг для работодателя, а поэтому его позиция в сделке сторон может быть ослаблена. Ошибки в оценке ситуации рабочему обходятся гораздо дороже, чем работодателю. Если работодатель по ошибке отказывается принять на работу человека, чьи услуги могли бы принести ему прибыль, он лишь теряет чистую прибыль, которую получил бы, наняв того человека, а нанять он может и сотню, и тысячу человек. Но если рабочий отказывается от работы, полагая, что легко найдет другую, где ему будут платить больше, такая ошибка может ему дорого обойтись, поскольку дело касается его средств к существованию. Во-первых, возможно, ему не удастся быстро найти работу с большей заработной платой; во-вторых, не исключено, что в течение какого-то времени ему не удастся найти работу, даже в перспективе предполагающую такую заработную плату. И время может стать сутью проблемы рабочего, поскольку ему и его семье необходимо питаться. Поэтому он, чтобы не искушать судьбу и не рисковать, может взяться за работу с таким окладом, который, по его мнению, ниже его «реальной стоимости». Когда рабочие взаимодействуют с работодателем через профсоюзы и требуют «стандартную зарплату» за определенный вид работ, они тем самым могут уравнивать силу сторон сделки и риски, связанные с ошибками.

Но для профсоюзов, как подтверждает опыт, особенно с помощью одностороннего законодательства о труде, которое возлагает принуждение лишь на работодателей, легко выйти за определенные законом рамки, действовать безответственно и проводить близорукую и антисоциальную политику. Они делают это, например, каждый раз, когда стремятся зафиксировать заработную плату для своих членов выше реальной рыночной стоимости их труда. Каждая такая попытка всегда вызывает безработицу. На практике такое соглашение можно заставить выполнять лишь определенными средствами запугивания или принуждения.

Одно из таких средств заключается в ограничении членства в профсоюзе на другой основе, нежели проверенной компетенции или квалификации. Это ограничение может применяться в различных формах: во взимании с новых членов чрезмерных вступительных взносов; в произвольном определении квалификации для членства; в дискриминации, открытой или скрытой, по причине исповедуемой религии, расы или пола; некоего абсолютного предела числа членов профсоюза, или исключении, при необходимости директивными методами, не только продукции «непрофсоюзного» труда, но и даже продукции подразделений профсоюза из других штатов или городов.

Наиболее очевидный случай, в котором запугивание и сила применяются для введения или поддержания заработной платы членов определенного профсоюза выше реальной рыночной стоимости их услуг, — это забастовка. Мирная забастовка допустима. Она является законным средством борьбы рабочего класса, хотя и таким, которое необходимо использовать лишь изредка и только в качестве крайней меры. Если все рабочие отказываются трудиться, это может отрезвить упрямого работодателя, недоплачивающего им. Он может обнаружить, что не способен заменить взбунтовавшихся рабочих новыми работниками, которые, имея такую же квалификацию, были бы согласны работать за ту его заработную плату, против которой бастуют рабочие.

Но с того момента, как рабочим приходится использовать запугивание или насилие, чтобы усилить свои требования — в это время они проводят массовые пикетирования, чтобы никто из «старых» рабочих не мог продолжать трудиться или чтобы работодатель не мог принять на работу «новых» постоянных рабочих на их места, — их действия становятся подозрительными. Ибо изначально пикеты обычно используются не против работодателя, а против других рабочих. Последние желают получить работу, на которую не ходят «старые» рабочие, и заработную плату, от которой «старые» рабочие теперь отказываются. Если же «старые» рабочие добились силой, чтобы «новые» рабочие не заняли их рабочие места, они тем самым не дали «новым» рабочим выбрать лучшую из открытых перед ними альтернатив и заставили их выбрать что-то хуже. Забастовщики, таким образом, настаивают на привилегированной позиции и используют силу для сохранения своего привилегированного положения в отношении других рабочих.

Если приведенный анализ правилен, то тогда огульная ненависть к штрейкбрехерам не является оправданной. Если штрейкбрехеры состоят исключительно из головорезов, угрожающих насилием, или тех, кто в действительности работать не может, или кому временно платят больше денег с единственной целью — показать, что все идет нормально, и запугать «старых» рабочих настолько, чтобы они вернулись работать по старым ставкам, — в таком случае ненависть закономерна. Но если эти люди — обычные мужчины и женщины, ищущие постоянную работу и желающие работать по старым ставкам, то в этом случае их спровадят на худшую работу, чем эта, с тем чтобы обеспечить бастующим рабочим лучшую работу. И это привилегированное положение «старых» рабочих может продолжаться лишь при помощи постоянно существующей угрозы применения силы.

2

Эмоциональная экономика породила теории, не выдерживающие беспристрастной экспертизы. Одна из них состоит в том, что труд в целом «оплачивается по слишком низкой ставке». Это аналогично представлению о том, что на свободном рынке цены в целом хронически слишком низки. Другая странная, но упорно отстаиваемая теория заключается в том, что интересы рабочих страны в целом одинаковы и что повышение заработной платы для членов одного профсоюза каким-то неясным способом помогает всем остальным рабочим. В этом утверждении нет и намек на истинность; более того, истина заключается в том, что если отдельный профсоюз методом принуждения добивается повышения заработной платы для своих членов значительно выше реальной стоимости их услуг на свободном рынке, то это ударяет по интересам всех остальных рабочих и членов всего сообщества.

Для того чтобы представить более четко, как это происходит, вообразим себе сообщество, в котором факты максимально упрощены арифметически. Предположим, что сообщество состояло

из полдюжины групп рабочих и что эти группы изначально были равны друг другу по совокупной заработной плате каждой группы и рыночной ценности их продукции.

Допустим, что это следующие шесть групп: 1) фермерские рабочие; 2) рабочие розничных магазинов; 3) работники магазинов одежды; 4) шахтеры; 5) строители; 6) служащие железной дороги. Уровни заработной платы этих групп, детерминированные без какого-либо элемента принуждения, совсем не обязательно будут одинаковыми. Однако, каковы бы они ни были, давайте присвоим каждой из групп изначальный индекс, равный 100, в качестве базового. Теперь предположим, что каждая группа создает общенациональный профсоюз и способна силой добиваться выполнения своих требований не только пропорционально своей экономической производительности, но и своей политической власти и стратегическому положению. Допустим, исходя из этого, что фермерские рабочие вообще не могут добиться повышения своей заработной платы, рабочие розничных магазинов добиваются ее повышения на 10%, а магазинов одежды — на 20%; шахтеры — на 30%; строители — на 40%, служащие железной дороги — на 50%.

При принятом допущении, это будет означать, что произошел рост заработной платы в среднем на 25%. Теперь предположим, опять же для арифметического упрощения, что цена на продукт, производимый каждой группой, вырастает в процентах на столько же, на сколько в той группе выросла заработная плата. (По нескольким причинам, в том числе потому, что затраты на труд не представляют собой все затраты, с ценой этого не произойдет с определенностью в течение какого-либо короткого периода. Но эти цифры, тем не менее, помогут проиллюстрировать вовлеченный основной принцип.)

Далее возникает ситуация, в которой стоимость средств к существованию становится в среднем на 25% выше. Фермерские рабочие, хотя их заработная плата в денежном выражении не сокращалась, смогут купить на нее значительно меньше. Рабочие розничных магазинов, хотя их заработная плата повысилась на 10%, станут беднее в сравнении с тем периодом, пока цены не росли. Даже рабочие магазинов одежды, добившиеся роста заработной платы на 20%, окажутся в проигрыше по сравнению со своим прежним положением. Шахтеры с ростом заработной платы на 30% будут иметь лишь слегка увеличившуюся покупательную способность. Строители и железнодорожники, конечно, будут в выигрыше, но реально он окажется гораздо меньшим, чем ожидалось.

Но даже такие подсчеты основываются на предположении, что форсированный рост заработной платы не вызвал безработицы. Это может быть, но только в случае, если рост заработной платы сопровождался соответствующим ростом объема денег и банковского кредита. Правда, вряд ли такие перекосы в уровнях заработной платы могут не обернуться возникновением очагов безработицы, особенно в сферах, где заработная плата выросла сильнее всего. Если соответствующая этому денежная инфляция не произошла, форсированный рост заработной платы приведет к широкому распространению инфляции.

Безработица необязательно будет максимальной в процентном выражении среди рабочих профсоюзов, чья заработная плата выросла максимально, ибо безработица будет смещена и распределена при подсчете в соответствии с относительной эластичностью спроса на различные виды рабочей силы и «совокупной» сути спроса на многие виды рабочей силы. И тем не менее, после того, как будут сделаны все эти допущения, скорее всего будет обнаружено, что даже группы с максимальным ростом заработной платы, при учете имеющейся в них средней величины безработных, стали беднее, чем раньше. А с точки зрения благосостояния, естественно, понесенные потери будут намного больше, чем рассчитанные чисто арифметически, поскольку психологические потери тех, кто не имеет работы, будут намного перевешивать психологические приобретения тех, у кого слегка повысился доход с точки зрения их покупательной способности.

Невозможно исправить подобную ситуацию, обеспечивая выплату пособия по безработице, поскольку оно в основном прямо или косвенно выплачивается из заработных плат работающих. Следовательно, оно сокращает заработную плату. «Полноценные» выплаты пособий, более того, как мы уже видели, создают безработицу. Это происходит несколькими путями. Когда сильные профсоюзы в прошлом считали своей функцией обеспечение своих безработных членов, они дважды думали, прежде чем требовали повышения заработной платы, ведущего к высокой безработице. Но при существовании системы выплаты пособий по безработице, при которой обычный налогоплательщик вынужден расплачиваться за безработицу, вызванную чрезмерными уровнями заработной платы, это ограничение на чрезмерные требования профсоюзов устраняется. Более того, как мы уже отмечали, «полноценные» пособия могут стимулировать некоторых людей вообще не искать работу, а тех, кто работает, полагать, что фактически их просят работать не за предлагаемую заработную плату, а лишь за разницу между заработной платой и выплачиваемым пособием. Высокая безработица означает, что производится меньше товаров, что народ становится беднее, то есть людям в целом достается меньше.

Сторонники спасения путем тред-юнионизма иногда пытаются дать другой ответ по проблеме, которую я только что описал. Возможно, это и верно, признают они, что члены сильных профсоюзов эксплуатируют и не входящих в профсоюзы рабочих, но выход из этого элементарный — пусть все вступают в профсоюз. Однако это средство не так просто. Прежде всего, несмотря на всю законодательную и политическую поддержку (в некоторых случаях, можно сказать, принуждение) объединения в профсоюзы в соответствии с актом Вагнера—Тафта—Хартли и другими законами, в нашей стране лишь около одной четверти работающих по найму входят в профсоюзы. Благоприятные условия для вступления в профсоюз намного более специфичны, чем это предполагается. Но даже если бы удалось добиться всеобщего вступления в профсоюзы, то они не могли бы быть столь же влиятельными, как это имеет место сегодня. Некоторые из групп рабочих имеют гораздо лучшее стратегическое положение, чем другие, или из-за своей большей численности, или из-за большей ценности, производимой ими продукции, или из-за большей зависимости других отраслей от их отрасли, или из-за их больших возможностей использовать методы принуждения. Но предположим, что все было бы не так, предположим, несмотря на саму противоречивость предположения, что все рабочие методами принуждения добились повышения своей денежной заработной платы на одинаковый процент. В долгосрочной перспективе никто не станет богаче по сравнению с ситуацией, если бы заработная плата вообще бы не повышалась.

3

Это подводит нас к сути вопроса. Обычно предполагается, что рост заработной платы достигается за счет прибыли работодателей. Это может, конечно же, происходить в течение короткого периода или при особых обстоятельствах. Если заработная плата поднимается на отдельной фирме, которая в силу конкуренции с другими фирмами не имеет возможности повысить свои цены, то тогда этот рост достигается за счет ее прибыли. Этого скорее всего не произойдет, если повышение заработной платы происходит по всей отрасли. Если отрасль не сталкивается с иностранной конкуренцией, то она может повысить свои цены и переложить повышение цен на потребителей. А поскольку последние в большинстве своем являются рабочими, то их реальная заработная плата будет просто сокращена за счет того, что им придется платить больше за конкретный товар. Верно и то, что в результате возросших цен объемы продаж товаров той отрасли могут упасть, и тогда объем прибыли в отрасли снизится; а занятость и фонд заработной платы в отрасли, скорее всего, снизятся на соответствующую сумму.

Вне сомнений, можно представить себе случай, когда прибыль по всей отрасли сокращается, а соответствующего снижения занятости не происходит, — другими словами, это случай, когда рост уровня заработной платы обозначает соответствующий рост фонда заработной платы, затраты на все это идут за счет прибыли отрасли, так что никакой фирме не приходится покидать этот вид бизнеса. Такой результат, однако, маловероятен в реальной жизни.

Предположим, в качестве примера мы рассматриваем железнодорожную отрасль, которая не может бесконечно перекладывать рост заработной платы на народ в форме более высоких тарифов, поскольку правительственное регулирование этого не разрешает.

Но в краткосрочной перспективе профсоюзы могут добиться своего за счет работодателей и инвесторов. У инвесторов в свое время были ликвидные средства, но они вложили их, скажем, в железнодорожный бизнес. Они превратили его в рельсы, дорожное полотно, грузовые вагоны и локомотивы. Однажды капитал инвесторов мог быть обращен в одну из тысяч форм, но сегодня он в силках, так сказать, одной формы. Профсоюз железнодорожников может заставить инвесторов согласиться с более низким возвратом по уже инвестированному капиталу. Они будут платить инвесторам для поддержания функционирования железной дороги, если могут заработать хоть что-то, превышающее расходы по ее эксплуатации, например, всего 0,1% на сумму их инвестиций.

Но из всего этого следует неизбежный вывод о том, что если вложенные в железные дороги деньги теперь приносят меньше дохода, чем другие сферы, куда инвесторы могут вложить средства, они больше не вложат ни цента в железные дороги. Они могут производить лишь замену малой части, изнашивающейся в первую очередь, чтобы обеспечить хотя бы небольшой доход на остающийся капитал, но в долгосрочной перспективе они даже не подумают заменить устаревающие или разрушающиеся детали. Если капитал, инвестированный внутри страны, приносит им меньше, чем вложенный за рубежом, они предпочтут последний вариант. Если же инвесторы не могут обеспечить себе значительную отдачу нигде, то они вообще прекратят инвестирование.

Таким образом, эксплуатация капитала рабочей силой в лучшем случае будет лишь временной. Она быстро сойдет на нет. Это произойдет в реальности во многом не так, как мы гипотетически проиллюстрировали, а путем полного выбрасывания из дела всех малорентабельных фирм, роста безработицы и форсированного изменения уровня заработной платы и прибыли до точки, в которой перспективы нормальной (или аномальной) прибыли приведут к возобновлению занятости и производства. Но пока в результате неэффективной эксплуатации капитала, безработицы и сокращения объемов производства все станут беднее. Даже несмотря на то, что рабочая сила будет временно иметь сравнительно большую часть национального дохода, последний в абсолютном выражении упадет. Таким образом, относительные достижения труда в течение этих коротких периодов будут пирровой победой: труд, с точки зрения реальной покупательной способности, также будет иметь меньший общий объем.

4

Итак, мы приходим к выводу о том, что профсоюзы, хотя и способны в течение определенного времени обеспечивать повышение заработных плат в денежном выражении для своих членов (отчасти за счет работодателей и большей частью за счет не входящих в профсоюзы рабочих) не

могут в долгосрочной перспективе и для всего отряда рабочих повысить реальные заработные платы вообще.

Заблуждение, что они могут это делать, основывается на целой серии ошибок. Одна из них — это *post hoc ergo propter hoc*¹³, при которой обращается внимание на огромный рост заработной платы за последние 50 лет, который принципиально был обусловлен ростом капитальных инвестиций и научно-техническим прогрессом, но приписывается профсоюзам, поскольку они также росли в течение этого периода. Но, наиболее ответственная за это заблуждение ошибка, состоит в том, что в краткосрочном аспекте рассматривается лишь то, что дало удовлетворение профсоюзных требований о повышении заработной платы рабочим, сохранившим свою работу, тогда как не отслеживается воздействие этого улучшения на занятость, производство и стоимость средств к существованию для всех рабочих, включая тех, кто заставлял повышать заработную плату.

Можно пойти дальше этого вывода и поставить вопрос о том, разве не мешали профсоюзы в долгосрочной перспективе и в отношении всего рабочего класса вырасти реальной заработной плате до уровня, до которого она выросла бы в ином случае? Определенно, они были силой, стремившейся удержать или сократить заработную плату, если их целью в чистом виде было снизить производительность рабочего труда. Мы можем спросить, а разве не так это было.

Профсоюзная политика, очевидно, оказала положительное влияние на производительность. По некоторым профессиям они настояли на стандартах, ведущих к повышению уровня квалификации и компетентности. На заре своего зарождения они многое сделали для защиты здоровья работников. Когда рабочая сила имела в изобилии, индивидуальные работодатели зачастую стремились получить быструю прибыль, ускоряя ритм работы и заставляя рабочих трудиться в течение многих часов. При этом они не задумывались о крайне вредном воздействии такого режима труда на здоровье работников, поскольку рабочую силу легко было заменить. А часто невежественные или недальновидные работодатели могут даже сокращать свои прибыли, заставляя своих работников перерабатывать. Профсоюзы во всех этих случаях, требуя выполнения соответствующих стандартов, нередко добивались повышения уровня здоровья и роста благосостояния работников, своих членов, наряду с повышением их реальных заработных плат.

Но в последние годы, по мере роста их власти и в той мере, в котором направляющая в ложном направлении общественная симпатия привела их к терпимости, или поддержке антисоциальных действий, профсоюзы вышли за рамки своих законных целей. Так, достижением было не только для здоровья и благосостояния, но в долгосрочной перспективе и для производства, сокращение рабочей недели с 70 до 60 часов. Еще большим достижением для здоровья и досуга стало сокращение рабочей недели с 60 до 48 часов. Бесспорным Достижением для досуга, но необязательно для производства и дохода, было сокращение рабочей недели с 48 до 44 часов. Ценность для здоровья и досуга сокращенной до 40 часов рабочей недели намного меньше, чем очевидное сокращение объема производства и дохода. Но профсоюзы теперь не просто говорят, а иногда даже навязывают мысль о 35-30-часовой рабочей неделе и отрицают, что это требует или может потребовать сокращения производства, а следовательно¹⁴.

Но не только намечаемым сокращением рабочих часов профсоюзная политика работает против производительности. Этот путь является одним из наименее опасных из тех, которыми она это осуществляла, ибо компенсационная цель, по меньшей мере, была очевидной. Но многие профсоюзы настаивали на жестком подразделении труда, что повышало себестоимость производства и вело к дорогим и нелепым спорам по поводу юрисдикции. Они выступали против платежей, базирующихся на объеме выпуска или производительности, и настаивали на одинаковых почасовых ставках для всех своих членов вне зависимости от индивидуальной производительности труда. Они настаивали на продвижении по службе на основе, в первую очередь, трудового стажа, а не заслуг. Они были инициаторами проведения специального замедления темпов работы,

претендуя на борьбу с повышением нормы выработки без повышения заработной платы. Они угрожали, требовали увольнения, иногда жестоко избивали людей, которые выполняли больший объем работы, чем их коллеги. Они выступали против внедрения нового оборудования или модернизации действующего. Они настаивали на том, чтобы члены профсоюза, отстраняемые от работы в результате внедрения более производительного и более трудосберегающего оборудования, должны получать «гарантированные доходы» бесконечно долго. Они настаивали на таких правилах искусственного создания рабочих мест, которые требовали большее количество людей или времени для выполнения конкретного задания. Они даже настаивали, угрожая в противном случае разорить работодателей, нанимать на работу людей, которые были абсолютно не нужны.

Большинство из этих политик реализовывалось на основе предположения о том, что существует фиксированный объем работ, необходимых для выполнения, определенный «фонд работ», который необходимо максимально распределять на столько часов и между столькими людьми, на сколько это возможно, чтобы не израсходовать его слишком быстро. Это предположение — в корне ошибочно. Ведь нет предела в объемах работ, необходимых для выполнения. Работа создает работу. То, что производит А, составляет спрос на то, что производит В.

Но поскольку это ложное представление существует и на нем основываются действия профсоюзов, итоговый эффект их деятельности — сокращение производительности ниже того уровня, на котором она находилась бы в ином случае. Их чистый эффект, следовательно, в долгосрочной перспективе и для всех групп рабочих заключался в сокращении реальных заработных плат, то есть заработных плат, которые в пересчете на товары ниже того уровня, до которого они доросли бы в ином случае. Реальной причиной стремительного повышения реальных заработных плат в прошлом веке была, повторяюсь, аккумуляция капитала и ставший отсюда возможным потрясающий технологический прогресс.

Но этот процесс не является автоматическим. В результате не только плохих профсоюзов, но и плохой правительственной политики этот процесс в последние 10 лет фактически остановился. Если мы ознакомимся со средними еженедельными доходами рабочих частного несельскохозяйственного сектора без вычетов, выраженных в долларовых наличных средствах, то верно, что они выросли с 107,73 доллара в 1968 году до 189,36 доллара в августе 1977 года. Но когда Бюро по статистике труда делает поправку на инфляцию и переводит эти доходы в доллары 1967 года, чтобы учесть рост потребительских цен, то оказывается, что реальный недельный доход упал со 103,39 доллара в 1968 году до 103,36 доллара в августе 1977 года.

Эта остановка в росте реальных заработных плат не была следствием, внутренне присущим сути деятельности профсоюзов. Это было результатом близорукой профсоюзной и правительственной политики. Есть еще время изменить и ту и другую.

Глава XXI. «Достаточно, чтобы выкупить продукцию»

Непрофессиональные авторы, пишущие на экономическую тему, часто требуют «справедливых» цен и «справедливых» заработных плат. Туманные концепции об экономической справедливости восходят к временам средневековья. Классические экономисты выработали, в

свою очередь, другую концепцию — концепцию функциональных цен и функциональных заработных плат. Функциональные цены — это такие цены, которые поощряют максимальный объем производства и максимальный объем продаж. Функциональные заработные платы — это такие заработные платы, которые имеют тенденцию обеспечивать максимальную занятость и максимальные реальные выплаты.

Концепцию функциональных заработных плат в искаженном виде взяли на вооружение марксисты и их бессознательные сторонники — школа покупательной способности. Обе эти группы оставляют вопрос о том, «справедливы» ли существующие заработные платы, для более незрелых умов. Главный вопрос, настаивают они, состоит в том, будут ли заработные платы действенны. Заработные платы будут действенны, говорят они нам, будут предотвращать надвигающийся экономический крах в том случае, если они позволяют рабочей силе «выкупать созданный ею продукт». Марксисты и школа покупательной способности приписывают появление каждой депрессии в прошлом предшествовавшей ей невозможности выплачивать такие заработные платы. И в какой бы момент они ни выступали, они всегда уверены, что заработные платы еще недостаточно высоки, чтобы выкупать продукцию.

Эта доктрина доказала свою особую эффективность в руках профсоюзных лидеров. Отчаявшись в своей способности вызвать альтруистический интерес у публики или убедить работодателей (порочных по определению) всегда быть «справедливыми», они ухватились за довод, рассчитанный на вызывание к эгоистическим побуждениям общественности и запугивание ее тем, что они заставят работодателей выполнить требования профсоюза.

Однако, как нам точно узнать, когда рабочая сила имеет «достаточно, чтобы выкупать продукцию»? Или, другими словами, когда у нее больше средств, чем достаточно? Как нам правильно определить точную сумму? Поскольку сторонники этой доктрины, похоже, не сделали никаких реальных усилий, чтобы ответить на эти вопросы, мы обязаны попытаться это сделать для себя.

Некоторые попечители этой теории, похоже, подразумевают, что рабочие в каждой отрасли должны получать достаточно, чтобы иметь возможность выкупать ту продукцию, которую они производят. Но, конечно же, они не имеют в виду, что производители дешевой одежды должны получать достаточно, чтобы выкупать дешевую одежду, а производители норковых шуб — достаточно, чтобы выкупать норковые шубки, или что рабочие заводов «Форд» должны получать достаточно, чтобы покупать автомобили этой марки, а рабочие заводов «Кадиллак» — автомобили этой марки.

Однако поучительно вспомнить, что профсоюзы автомобилестроителей в 40-е годы, когда уже большинство их членов входило в треть получателей максимальных доходов по стране и когда их еженедельная заработная плата, в соответствии с государственной статистикой, уже была на 20% выше средней заработной платы в промышленности и почти в 2 раза выше средней заработной платы, выплачиваемой в розничной торговле, требовали повышения ее на 30%, с тем чтобы они могли, как говорил один из их представителей, «поддержать нашу быстро снижающуюся способность поглощать товары, которые мы имеем возможность производить».

Что же тогда относительно среднего заводского рабочего и среднего розничного рабочего? Если, при таких обстоятельствах, рабочим автомобильной отрасли требовалось повышение заработной платы на 30%, чтобы удержать экономику от обвала, то были эти 30% достаточными для остальных? А может быть, они потребовали бы роста заработной платы на 55—160%, чтобы обеспечить каждого человека в своей отрасли такой же покупательной способностью, как и у рабочих автомобильной промышленности? Надо не забывать, что и тогда, как и сейчас, существовала огромная разница между уровнем средней заработной платы в различных отраслях.

В 1976 году рабочие розничной торговли получали в неделю в среднем лишь 113,96 доллара, тогда как рабочие на производстве получали в среднем 207,60 доллара, а строительных организаций — 284,93 доллара.

(Можно не сомневаться, если история борьбы за повышение заработной платы, даже на примере отдельных профсоюзов, является хоть каким-то ориентиром, что рабочие автомобильной отрасли, будь последнее предложение сделано, настаивали бы на сохранении существующих различий. Ибо страсть к экономическому равенству среди членов профсоюза, как и среди остальных из нас, за исключением весьма небольшого числа филантропов и святых, заключается в стремлении получать сталью же, сколько уже получают сегодня находящиеся выше по экономической лестнице, нежели в том, чтобы отдать находящимся ниже по лестнице то, что мы уже имеем. Но в настоящее время мы рассматриваем логику и правильность отдельной экономической теории, а не эти проявления слабости человеческой природы, которые не могут не огорчать.)

Аргументация о том, что рабочая сила должна получать достаточно, чтобы выкупать продукцию, является лишь особой формой более широких доводов о «покупательной способности». Заработные платы рабочих, утверждается достаточно корректно, являются покупательной способностью рабочих.

Но в такой же мере верно и то, что доход каждого — бакалейщика, домовладельца, предпринимателя, — это его покупательная способность приобретать то, что другие вынуждены продавать. И одной из наиболее важных причин, по которой другим приходится искать покупателей, — это их трудовые услуги.

Все это, более того, имеет свою обратную сторону. В меновой экономике денежный доход каждого является чьими-то издержками. Любое повышение почасовых ставок, если оно не компенсируется, или до тех пор, пока оно не компенсируется равным ростом почасовой производительности труда, является ростом себестоимости производства. Рост себестоимости производства при правительственном регулировании цен и запрете на какой-либо рост цен лишает прибыли малорентабельных производителей, выталкивает их из бизнеса, что означает сокращение объемов производства и рост безработицы. Даже там, где рост цены возможен, более высокая цена отталкивает покупателей, рынок сжимается, и это ведет к безработице. Если 30%-ное повышение почасовой ставки по всему циклу приводит к росту цен на 30%, рабочая сила не может приобрести больше товаров, чем до начала повышения; и карусель должна опять начать вращаться.

Несомненно, многие будут склонны оспаривать утверждение о том, что 30%-ный рост заработных плат может форсировать такое же повышение в ценах. Верно то, что такой результат может последовать в долгосрочной перспективе, конечно, если денежная и кредитная политика позволят это сделать. Если деньги и кредиты настолько неэластичны, что их объем не возрастает, когда повышаются заработные платы (и если мы полагаем, что более высокие заработные платы в долларовом выражении не оправданы с точки зрения существующей производительности труда), в таком случае основным результатом форсирования повышения уровней заработных плат будет форсирование безработицы.

И вполне возможно в таком случае, что общий фонд заработной платы как в долларовом выражении, так и по реальной покупательной способности будет меньше, чем ранее. Ибо падение занятости (вызванное политикой профсоюзов и не являющееся промежуточным результатом технического прогресса) обязательно означает, что для всех производится меньше товаров. И вряд ли «рабочая сила» может компенсировать абсолютное падение в производстве, получая относительно большую долю оставшейся продукции. Пол Дуглас в Америке и А. С. Пигу в Англии, первый — проанализировав огромное количество статистических данных, второй — практически

чисто дедуктивными методами, независимо друг от друга пришли к выводу о том, что эластичность спроса на рабочую силу колеблется между 3 и 4. Это означает, на менее техническом языке, что сокращение на 1% реального уровня заработной платы, скорее всего, приведет к увеличению совокупного спроса на рабочую силу не менее, чем на 3%¹⁵. Или, если по-другому сформулировать вопрос: «Если заработная плата повышается выше точки предельной производительности, то среднее снижение занятости будет в 3—4 раза больше уровня роста почасовых ставок»¹⁶. Соответствующим образом сократятся и общие доходы рабочих.

Даже если эти цифры приведены для демонстрации эластичности спроса на труд, проявившейся за данный прошлый период, необязательно претендуя на прогноз по этому показателю в будущем, они заслуживают самого серьезного рассмотрения.

3

Но теперь предположим, что рост уровня заработной платы сопровождается (или же следует за ним) значительным ростом объема денег и кредита, позволяющим им занять место без создания серьезной безработицы. Если мы допускаем, что существовавшие ранее соотношения между заработными платами и ценами были «нормальными» и долгосрочными, то тогда вполне вероятно, что форсированный рост, скажем, на 30% уровней заработных плат в конечном итоге приведет к росту цен примерно на столько же процентов.

Вера в то, что рост цен будет значительно меньше, покоится на двух главных ошибках. Первая заключается в учете только прямой стоимости труда в отдельной фирме или отрасли и в полагании, что она представляет все издержки вовлеченного труда. Но это — элементарная ошибка принятия части за целое. Каждая отрасль представляет не только одну часть производственного процесса, рассматриваемого «горизонтально», но всего одну часть этого процесса, рассматриваемого «вертикально». Таким образом, прямые издержки труда на автомобильных заводах могут сами по себе быть, скажем, меньше одной трети от всех издержек; и невнимательных это может привести к выводу о том, что рост заработных плат на 30 % приведет к росту цен на автомобили на 10 % или меньше. Но при этом забывают о косвенных издержках по заработной плате, содержащихся в сырье, покупаемых деталях, тарифах по перевозке, новых заводах или новом оборудовании, или в дилерской наценке.

Данные государственной статистики показывают, что в пятнадцатилетний период с 1929 по 1943 год включительно, заработная плата и оклады в США составляли в среднем 69% от национального дохода. В пятилетний период с 1972 по 1976 год заработная плата рабочих и жалование служащих составляли в среднем 66% от национального дохода, а если просуммировать все дополнительные выплаты, то общая компенсация рабочим и служащим составит в среднем 76% от национального дохода. Эта заработная плата и жалование, естественно, должны были выплачиваться из национального дохода. Хотя для того, чтобы обеспечить беспристрастный подсчет дохода «рабочей силы», эти цифры будут корректироваться соответствующим вычитанием и прибавлением, мы можем допустить на этом основании, что стоимость труда не должна быть меньше, чем примерно две трети общих производственных издержек, и может даже превышать три четверти (в зависимости от нашего определения труда). Если мы принимаем меньшую из этих итоговых цифр и полагаем также, что выраженная в долларах норма прибыли остается неизменной, становится очевидным, что рост издержек на заработную плату на 30% по всему циклу будет означать рост цен примерно на 20%.

Но такое изменение будет означать, что норма прибыли в долларах, отражающая доход инвесторов, менеджеров и частных предпринимателей, будет составлять, скажем, лишь 84 % от покупательной способности, существовавшей ранее. В долгосрочной перспективе это приведет к сокращению инвестиций и количества новых предприятий, по сравнению с тем, как это могло бы быть в ином случае, и к логически вытекающему отсюда переходу людей из более низкого служебного положения — частного предпринимателя, к более высокому — лиц, работающих по найму. Это будет наблюдаться до тех пор, пока ранее существовавшие соотношения не будут в целом восстановлены. Но это лишь иной способ сказать, что 30%-ный рост заработной платы при принятых условиях в конечном итоге будет также означать 30%-ный рост цен.

Из этого не вытекает обязательно, что работающие по найму не получают относительной выгоды. У них будет относительная выгода, другие же представители населения будут нести относительные потери в течение переходного периода. Но невероятно, чтобы эта относительная выгода означала абсолютную выгоду, ибо изменения в соотношениях между стоимостью и ценой, рассмотренные здесь, вряд ли произойдут, не принеся с собой безработицу и несбалансированное (прерываемое или сокращаемое производство). И хотя рабочая сила сможет получить больший кусок от меньшего пирога во время этого переходного периода и налаживания нового равновесия, вполне можно подвергнуть сомнению, будет ли он больше в абсолютном размере (и запросто может быть меньше), чем предшествовавший меньший кусок от большего пирога.

4

Это приводит нас к пониманию общего значения экономического равновесия и его воздействия. Уравновешенные заработные платы и цены — это такие заработные платы и цены, которые уравнивают предложение и спрос. Если под нажимом правительства или частного сектора предпринимаются попытки поднять цены выше их уровня равновесия, спрос сокращается, а, следовательно, сокращается и производство. Если делается попытка снизить цены ниже уровня равновесия, вытекающее из этого сокращение или полное вымывание прибылей будет означать падение предложения или нового производства. Таким образом, любая попытка форсировать изменение цен либо выше, либо ниже уровней равновесия (это те уровни, к которым свободный рынок постоянно стремится привести их), будет работать на снижение занятости и производства ниже того уровня, который был бы в ином случае.

Вернемся теперь к доктрине о том, что рабочая сила должна получать «достаточно, чтобы выкупать продукцию». Должно быть ясно то, что национальный продукт не создается, не покупается лишь производственной рабочей силой. Его покупают все: «белые воротнички», лица свободных профессий, фермеры, предприниматели (крупные и мелкие), инвесторы, бакалейщики, мясники, владельцы небольших аптек и бензоколонок — словом, каждый делающий свой вклад в производство товара.

Что касается цен, заработных плат и прибылей, которые должны детерминировать распределение того продукта, то лучшие цены — это не самые высокие, а такие, которые стимулируют максимальный объем производства и максимальный объем продаж. Лучшие уровни заработных плат — не максимальные, а такие, которые позволяют иметь полную загрузку производства, полную занятость и максимальный непрерывный фонд заработной платы. Лучшие прибыли, с точки зрения не только отрасли, но и труда, это не минимальные, а такие, которые стимулируют большинство людей стать предпринимателями или обеспечивают большую занятость, чем ранее.

Если мы попытаемся управлять экономикой в интересах одной группы или класса, мы принесем ущерб или разрушим все группы, включая членов того самого класса, ради чьих интересов мы пытались это делать. Мы должны управлять экономикой в интересах каждого.

ГЛАВА XXII. Функция прибыли

Негодование, выражаемое многими лишь при упоминании самого слова «прибыль», свидетельствует, сколь плохо люди понимают жизненную функцию, выполняемую прибылью в экономике. Для углубления нашего понимания мы вновь вернемся к некоторым основам, уже рассмотренным в главе XV, посвященной системе цен. Но теперь мы рассмотрим эту тему в несколько ином ракурсе.

С точки зрения экономики, взятой в целом, вклад прибыли не столь уж и велик. Чистый доход официально зарегистрированных компаний за 15 лет, с 1929 по 1943 год, если привести несколько иллюстрирующих цифр, составлял в среднем менее 5 % от общего национального дохода. Корпоративные прибыли после налогообложения в течение 5 лет, с 1956 по 1960 год, составляли в среднем менее 6 % национального дохода. Корпоративные прибыли после налогообложения в течение 5 лет, с 1971 по 1975 год, также составляли в среднем менее 6 % национального дохода (несмотря на недостаточность поправок на инфляцию при подсчете, они, возможно, были завышены). Тем не менее, прибыль — это такая форма дохода, которая вызывает больше всего враждебности. Так, например, существует слово «барышник», предназначенное для клеймения тех, кто зарабатывает якобы огромные суммы, но нет таких слов, как «зарплатник» или «убыточник». И надо заметить, что прибыль владельца парикмахерской может быть в среднем намного меньше не только жалованья кинозвезды или нанятого руководителя сталелитейной компании, но даже ниже средней заработной платы квалифицированной рабочей силы.

Эта тема затуманивается всеми видами фактически неверных представлений. Общие прибыли «Дженерал Моторс», крупнейшей промышленной корпорации в мире, берутся как типичные, а не как исключение из правила. Те немногие люди, которые знакомы с данными по выживаемости коммерческих фирм, не знают (цитируем по исследованиям Временного комитета по национальной экономике), что «если бы превалировали условия для ведения бизнеса, обобщающие опыт последних 50 лет, то тогда из открывающихся сегодня каждых 10 бакалейных лавок, 7 бы продолжили свою работу на второй год и лишь 4 из 10 отметили бы свое четырехлетие». Они не знают, что в период с 1930 по 1938 год ежегодно, судя по статистике налогооблагаемых доходов, число корпораций, показывающих убытки, превышало число корпораций, показывающих прибыли.

А чему в среднем равна прибыль?

На этот вопрос часто отвечают, приводя цифры того рода, которые я представил в начале этой главы — что корпоративные прибыли в среднем составляют менее 6 % национального дохода, — или ссылаясь на то, что средние прибыли после налогообложения доходов всех производственных корпораций составляют менее 5 центов с каждого доллара продаж (В течение пяти лет, с 1971 по 1975 г., например, эта цифра составляла всего 4,6 цента.) Но эти официальные цифры, хотя они и намного ниже обычных представлений о размере прибылей, применимы только к итогам деятельности корпораций, подсчитанным по традиционным методикам учета. Не было произведено ни одного достоверного подсчета, который включал бы все виды деятельности, как

акционерных, так и не акционерных компаний, а также значительные временные периоды, как успешные, так и неблагоприятные. Но некоторые видные экономисты полагают, что в течение большого периода, исчисляемого годами, после принятия в учет всех убытков, минимального «безрискового» процента на инвестированный капитал и вмененной «разумной» стоимости зарплат за услуги людей, имеющих свое собственное дело, в итоге может вовсе не оказаться чистой прибыли, а могут быть и чистые убытки. Это происходит вовсе не потому, что предприниматели (люди, открывающие свое дело) — преднамеренные филантропы, а потому, что их оптимизм и уверенность в себе слишком часто заводят их в начинания, которые не приносят или не могут приносить успеха¹⁷.

В любом случае ясно, что любой индивид, вкладывающий деньги в венчурный капитал, рискует тем, что не только не получит никаких процентов, но и потеряет всю вложенную сумму. В прошлом существовал соблазн высоких прибылей в отдельных фирмах или отраслях, что толкало индивида идти на большой риск. Но если максимальная прибыль ограничена, скажем, 10 % или близкой к этому величиной, при том, что все еще существует риск потерять свой собственный капитал, каким будет скорее всего воздействие на стимулирование прибылью, а отсюда — на занятость и производство? Налог на чрезмерную прибыль, взимавшийся во время второй мировой войны, продемонстрировал, как такое ограничение, даже в течение короткого периода, может подрывать производительность.

Тем не менее, государственная политика повсюду сегодня исходит из положения о том, что производство будет продолжаться автоматически, вне зависимости от того, что делается, чтобы его дестимулировать. Одна из величайших опасностей для мирового производства в наше время проистекает от политики правительственного регулирования цен. Подобная политика не только выводит из производства одну позицию за другой, лишая их производство какого-либо стимула, но в долгосрочной перспективе делает невозможным сбалансированность производства в соответствии с реальным спросом потребителей. Когда экономика является свободной, спрос действует таким образом, что в некоторых сферах производства появляется, как именуют ее правительственные чиновники, «чрезмерная», «неразумная» или даже «непотребная» прибыль. Но именно этот факт не только подталкивает каждую фирму в этой сфере расширять свое производство до максимального уровня и реинвестировать свою прибыль в новое оборудование и новую занятость — он также привлекает новых инвесторов и производителей отовсюду, пока производство в этой сфере не будет полностью отвечать спросу, а прибыль в ней не упадет опять до уровня (или ниже) общего среднего уровня.

При свободной экономике, в которой заработные платы, стоимость и цены отданы на волю свободной игры конкурентного рынка, перспективы получения прибыли определяют, какие товары и в каких количествах производить, а какие товары вообще не будут производиться. Если производство некоего товара не приносит прибыли, это знак того, что труд и капитал, вовлеченные в его производство, неверно направлены: ценность ресурсов, необходимых для производства этого товара, выше ценности самого товара.

Одной из функций прибыли, словом, является стимулирование и задание направления производительным силам таким образом, чтобы пропорционально разделить взаимный выпуск тысяч различных товаров в соответствии со спросом. Никакой бюрократ, каким бы выдающимся он ни был, не может решить эту проблему произвольно. Свободные цены и свободные прибыли увеличат производство и решат проблему нехватки быстрее, чем любая другая система.

Функцией прибыли, в конечном итоге, является оказание постоянного и неослабевающего давления на руководителей всех конкурентоспособных компаний, чтобы они внедряли и в дальнейшем меры по экономии и повышению эффективности вне зависимости от того, в какой мере они уже были внедрены. В хорошие времена руководитель делает это для дальнейшего

повышения своей прибыли, в обычные — чтобы быть впереди своих конкурентов, в плохие времена он может быть вынужден делать это ради своего выживания. Ибо прибыли могут не только достичь нуля, но и быстро превратиться в убытки; и человек будет прилагать гораздо большие усилия, чтобы спасти себя от разорения, чем делал бы для улучшения своего положения.

В противоположность распространенному впечатлению прибыль получается не за счет повышения цен, а путем внедрения мер по экономии и повышению производительности, снижающих себестоимость производства. Редко бывает (а если нет монополии, никогда не бывает на протяжении долгого времени), чтобы каждая фирма в отрасли получала бы прибыль. Цены, взимаемые всеми фирмами за один и тот же товар или услугу, должны быть одинаковыми; те, кто пытается назначать более высокую цену, не находят покупателя. Поэтому большую прибыль получают те фирмы, которым удалось достичь минимальной себестоимости производства. Они расширяются за счет непроизводительных фирм с более высокой себестоимостью производства. Именно таким образом обслуживаются интересы потребителей и в целом народа.

Прибыли, являющиеся результатом соотношения себестоимости и цен, не только сообщают нам, какие товары наиболее экономично производить, но и то, каковы наиболее экономичные способы для их производства. На эти вопросы социалистическая система должна давать ответы, не в меньшей степени, чем капиталистическая; любая мыслимая экономическая система должна отвечать на эти вопросы. Для подавляющего большинства производимых товаров и услуг, ответы, даваемые прибылями и убытками при системе свободно конкурирующих предприятий, — несравненно значимее, чем те, которые можно получить каким-либо другим методом.

Я акцентировал внимание на тенденции к сокращению себестоимости производства, потому что функция «прибыль-убыток», похоже, меньше всего принимается во внимание. Большая прибыль идет, конечно же, тому, кто изготавливает, например, лучшую мышеловку на фоне соседей, так же, как и тому, кто производит их более производительно. Однако же функция прибыли по вознаграждению и стимулированию более высокого качества и инноваций всегда признавалась.

ГЛАВА XXIII. Инфляционные миражи

Я счел необходимым время от времени предупреждать читателя о том, что определенный результат с обязательностью будет следовать от проведения определенной политики «при условии, что нет инфляции». В главах по общественным работам и кредиту я отметил, что исследование сложностей, вызываемых инфляцией, необходимо рассматривать отдельно. Но денежная и монетарная политика формируют столь тесную и иногда неразрывную часть каждого экономического процесса, что выделение этого вопроса в отдельную тему, даже для иллюстративных целей, было очень сложным, а в главах, посвященных воздействию различных правительственных или профсоюзных программ по заработной плате на занятость, прибыль и производство, некоторые из воздействий различных форм денежной политики должны были рассматриваться сразу же.

Прежде чем мы рассмотрим последствия инфляции в отдельных случаях, мы должны рассмотреть ее последствия в целом. Но еще раньше, как мне представляется, целесообразно задаться вопросом, почему постоянно прибегают к инфляции как средству помощи, почему с

незапамятных времен она была так неотразимо привлекательна и почему, словно сладкоголосое пение, подталкивала один народ за другим на этот путь экономических бедствий?

Наиболее очевидная и, тем не менее, одна из самых давних и наиболее упорно повторяемых ошибок, на которой основывается призыв к инфляции, заключается в смешивании понятий «деньги» и «богатство». «То, что богатство заключается в деньгах, золоте или серебре, — писал Адам Смит более двух веков назад, — это распространенное представление, которое естественным образом проистекает из двойной функции денег, как инструмента торговли, и как мерил ценности... Чтобы стать богатым, необходимо достать деньги, и богатство и деньги, одним словом, на обычном языке, рассматриваются во всех отношениях как синонимы».

Реальное богатство, конечно же, выражается в том, что производится и потребляется. Это еда, которую мы едим; одежда, которую мы носим; дома, в которых мы живем; железные и автомобильные дороги, автомобили; пароходы, самолеты и заводы; школы, церкви и театры; музыкальные инструменты, картины и книги. Тем не менее, словесная двусмысленность, смешивающая понятия «деньги» и «богатство», настолько сильна, что даже те, кто временами осознает всю эту путаницу, все равно соскальзывает к ней в процессе своего рассуждения. Каждый человек понимает, что если бы лично у него было больше денег, то он мог бы приобрести больше других товаров. Если бы у него было денег в два раза больше, то он мог бы приобрести товаров в два раза больше; если бы у него их было в три раза больше, то он был бы в три раза «богаче». И для многих кажется очевидным вывод, что если бы правительство просто напечатало бы больше денег и распределило их между всеми, мы все стали бы ровно настолько же богаче.

Это рассуждения наиболее наивных «инфляционистов». Существует и другая группа, менее наивная, которая полагает, что если все было бы так просто, то правительство могло бы решить все наши проблемы лишь путем печатания денег. Но понимая, что при этом существует ловушка, они определенным образом ограничили бы объем дополнительных денег, которые должно напечатать правительство. Они бы разрешили напечатать их ровно столько, чтобы хватило на покрытие некоего подразумеваемого «дефицита» или «пробела».

Покупательной способности хронически не хватает потому, полагают они, что отрасль каким-то образом не распределяет достаточного количества денег между производителями, чтобы они могли, уже как потребители, выкупать произведенный ими продукт. Где-то существует таинственная «утечка». Одна группа «доказывает» это уравнениями. В левой части уравнений они считают позицию только один раз; в правой же части, неосознанно, одну и ту же позицию считают несколько раз. Это приводит к появлению тревожащего зазора между тем, что они называют «платежи А» и тем, что они называют «платежи А + В». В итоге они основывают движение, надевают зеленую униформу и настаивают на том, чтобы правительство печатало деньги или выдавало кредиты, чтобы компенсировать отсутствующие «платежи В».

Более незрелые сторонники «социальных кредитов» могут показаться нелепыми, но существует бесконечное число школ, состоящих из чуть более опытных «инфляционистов», имеющих «научные» планы по выпуску лишь дополнительно необходимого количества денег или кредитов, чтобы заполнить некий якобы хронический или периодический дефицит, или брешь, которую они высчитывают несколько иным способом.

Более опытные «инфляционисты» понимают, что любой значительный рост количества денег сократит покупательную способность любой отдельной денежной единицы, то есть приведет к повышению цен на товары. Но это их не волнует. Наоборот, именно поэтому им необходима инфляция. Некоторые из них доказывают, что это приведет к улучшению положения бедных заемщиков в сравнении с богатыми кредиторами. Другие полагают, что это будет стимулировать экспорт и дестимулировать импорт. Еще одна группа рассматривает ее как неотъемлемое средство для исцеления депрессии: «чтобы заставить отрасль работать вновь» и достичь «полной занятости»¹⁸.

Существует бесконечное количество теорий, объясняющих, как возросшие объемы денег (включая банковские кредиты) воздействуют на цены. С одной стороны, как мы уже видели, находятся такие, кто полагает, что количество денег можно увеличивать сколько угодно и что это не будет воздействовать на цены. Они лишь рассматривают возросший объем денег как средство повышения «покупательной способности» каждого, или предоставление возможности каждому покупать товаров больше, чем раньше. Они или постоянно напоминают себе, что люди совокупно не могут покупать вдвое больше товаров, чем ранее, если не будет произведено вдвое больше товаров, или представляют, что единственная вещь, удерживающая от безграничного роста производства, — это не дефицит рабочей силы, рабочих часов или производственных мощностей, а лишь дефицит денежного спроса: если людям нужны товары, полагают они, и имеют деньги, чтобы заплатить за них, то товары будут произведены практически автоматически.

С другой стороны, — имеется группа экономистов, и в нее входят некоторые видные ученые, проповедующая жесткую механистичную теорию о воздействии денежного предложения на товарные цены. Согласно воззрению этих экономистов, деньги, имеющиеся у народа, будут предложены против всех товаров. Поэтому ценность совокупного количества денег, кратная ее «скорости оборачиваемости», должна быть всегда равна ценности общего количества купленных товаров. Исходя из этого, далее (предполагая, что в скорости обращения денег изменений не происходит) ценность денежной единицы должна варьироваться строго и обратно пропорционально объему денег, пущенных в обращение. Удвойте количество денег и банковского кредита, и вы точно удвоите «ценовой уровень»; утройте его, и вы точно утроите ценовой уровень. Увеличивайте количество денег в p раз, словом, и вы будете вынуждены увеличивать цены на товары в p раз.

Поскольку объем книги не позволяет заняться объяснением всех ошибок, заключенных в этой правдоподобной картине¹⁹, мы попытаемся рассмотреть конкретные причины того, почему и как рост количества денег ведет к повышению цен.

Рост количества денег происходит определенным путем. Предположим, это происходит из-за того, что правительство производит расходы большие, чем оно может, или что оно надеется свести концы с концами с помощью доходов от налогообложения (или продажи облигаций, оплачиваемых людьми из своих реальных сбережений). Допустим, например, что правительство печатает деньги, чтобы заплатить поставщикам военной продукции. В этом случае первым результатом этих расходов будет рост цен на провиант и припасы, используемые в военное время, а также дополнительные деньги получают поставщики военной техники и их работники. (Так же, как в главе, посвященной фиксированию цен, мы, ради простоты изложения, отложили рассмотрение некоторых сложных моментов, вызываемых инфляцией, так же и сейчас, при рассмотрении инфляции, мы можем опустить некоторые сложности, связанные с попытками правительства фиксировать цены. При их рассмотрении выясняется, что они не меняют сути анализа. Они ведут лишь к некоторого рода поддерживаемой, или подавляемой, инфляции, что сокращает или скрывает некоторые из более ранних последствий за счет усугубления последующих.)

Поставщики военной продукции и их служащие будут в этом случае будут получать более высокие денежные доходы. Они станут тратить их на конкретные товары и услуги, которые им нужны. Продавцы этих товаров и услуг смогут повысить свои цены благодаря возросшему спросу. Те, у кого повысится денежный доход, предпочтут платить более высокую цену, чем обходиться без товаров, ибо у них будет больше денег, а доллар — для каждого из них будет иметь меньшую субъективную ценность.

Давайте обозначим поставщиков военной продукции и их служащих группой А, а тех, у кого они покупают напрямую дополнительные товары и услуги, — группой В. Группа В, в силу больших объемов продаж и более высоких цен, в свою очередь, будет больше покупать товаров и услуг у следующей группы — группы С. Группа С, в свою очередь, будет иметь возможность повысить свои цены и больше тратить на группу D. Эта цепочка продлится до тех пор, пока рост цен и денежных доходов не покроет фактически всю страну. Когда этот процесс завершится, практически все будут иметь более высокий доход, измеренный в денежном выражении. Но (допуская, что производство товаров и услуг не возросло) цены на товары и услуги вырастут соответствующим образом. Народ не станет богаче, чем он был ранее.

Однако это не означает, что относительное или абсолютное богатство, или доход, каждого останется таким же, каким он был ранее. Наоборот, процесс инфляции определенно повлияет по-разному на благосостояние каждой группы. Первые группы, получающие дополнительные деньги, выиграют больше всего. Денежные доходы группы А, например, возрастут еще до роста цен, так что они смогут купить практически пропорционально больше товаров. Денежный доход группы В возрастет позже, когда цены уже в некоторой степени подрастут, но, с точки зрения товаров, группа В будет богаче. Тем временем, однако, входящие в группы, в которых не произошло никакого повышения денежного дохода, обнаружат, что они вынуждены платить более высокую цену за покупаемые ими товары. Это означает, что они получают более низкий жизненный уровень, чем ранее.

Мы можем представить этот процесс более наглядно, используя гипотетический набор цифр. Предположим, мы произвольно разделим сообщество на четыре основные группы производителей — А, В, С и D которые получают выгоду от инфляции в денежных доходах в такой же последовательности. Итак, к моменту роста денежных доходов группы А на 30 % цены на покупаемые ими товары вообще еще не вырастут. К моменту, когда денежные доходы группы В вырастут на 20%, цены в среднем вырастут лишь на 10%. Когда же денежные доходы группы С вырастут лишь на 10 %, цены вырастут уже на 15%. А к тому моменту, когда денежные доходы группы D еще не вырастут вообще, средние цены на товары, которые они приобретают, вырастут на 20%. Другими словами, выгода первых групп производителей от более высоких цен или заработных плат от инфляции обязательно происходит за счет убытков (как потребителей) последних групп производителей, которые имеют возможность повысить свои цены или заработные платы.

Итоговым результатом, если инфляцию через несколько лет останавливают, может быть средний рост денежных доходов на 25%, и средний рост цен в таком же размере, и тот и другой справедливо распределенные по всем группам. Но это не отменит прибыли и убытки при переходном этапе. Группа D, например, хотя ее доходы и цены в конечном итоге также вырастут на 25% сможет покупать лишь ровно столько товаров и услуг, как и до начала инфляции. Она не сможет никогда компенсировать потери в течение периода, когда ее доходы и цены еще не выросли вообще, хотя ей приходилось платить на 30% больше за товары и услуги, покупаемые у других производящих групп в сообществе — А, В и С.

Таким образом выясняется, что инфляция является лишь еще одним примером к нашему центральному уроку. Действительно, она может принести выгоду на короткое время избранным группам, но только за счет других. А в долгосрочной перспективе она приносит разрушительные последствия для всего сообщества. Даже относительно умеренная инфляция вносит диспропорцию в структуру производства, она ведет к чрезмерному развитию одних отраслей за счет других. Это приводит к неверному направлению и бесполезному использованию капитала. Когда инфляция сильно ослабевает или, когда ее останавливают, неверно направленные инвестиции капитала — либо в форме оборудования, заводов или офисных зданий — не могут давать достаточную отдачу и теряют большую часть своей ценности.

Невозможно также мягко и плавно остановить инфляцию, чтобы избежать последующей депрессии. Невозможно даже остановить инфляцию, однажды запущенную, в какой-то заранее намеченной точке, или же когда цены достигли какого-либо ранее оговоренного уровня, ибо тогда и политические, и экономические силы вырвутся из-под контроля. Невозможно приводить доводы в пользу 25%-ного повышения цен при помощи инфляции, чтобы не нашелся кто-то, кто не доказывал бы, что будет в два раза лучше, если цены вырастут на 50%, а кто-то будет еще и дополнять, что повышение цен на 100% будет в четыре раза лучше. Группы политического давления, выигравшие от инфляции, будут настаивать на ее продолжении.

Более того, невозможно контролировать ценность денег при инфляции. Ибо, как мы уже видели, причинная связь не является чисто механической. Вы не можете, например, сказать заранее, что рост количества денег на 100% приведет к падению ценности денежной единицы на 50 %. Ценность денег, как мы уже видели, зависит от субъективных оценок людей, владеющих ими. И эти оценки не зависят исключительно от количества денег, которым владеет каждый человек. Они зависят также от качества денег. В военное время ценность денежной единицы страны, не основанной на золотом стандарте, будет возрастать в отношении других иностранных валют при победе и падать при поражении, вне зависимости от изменений в ее количестве. Современная оценка часто зависит от ожиданий людей относительно того, каким будет количество денег в будущем. И так же, как и в отношении биржевых товаров, оценка каждым человеком денег подвержена влиянию не только того, как сам человек их оценивает, но и того, какими будут, с его точки зрения, оценки денег всеми остальными.

Все это объясняет, почему, как только начинается гиперинфляция, ценность денежной единицы падает намного быстрее, чем растет или может расти количество денег. Когда эта стадия достигнута, катастрофа достигает своей финальной точки. Схема полностью доказывает свою несостоятельность.

4

Но тем не менее, рвение к инфляции никогда не умирает. Возникает впечатление, что практически ни одна страна не может воспользоваться опытом других стран и что ни одно не способно поколение извлечь урока из страданий своих предков. Каждое поколение и страна следуют за одним и тем же миражом. Каждый хватается за тот же самый красивый, но гнилой плод, превращающийся в пыль и пепел во рту. Ибо сама природа инфляции порождает тысячи иллюзий.

В наши дни в пользу инфляции постоянно приводится аргумент, что она заставит «крутиться колеса промышленности», что она избавит нас от невыносимого ущерба стагнации и бедствия,

обеспечит «полную занятость». Этот аргумент в своей самой незрелой форме основывается на древнем смешивании понятий «деньги» и «реальное богатство». Считается, что появляется новая «покупательная способность» и что она постоянно нарастает, подобно зыби от брошенного в пруд камня. Реальная покупательная способность, однако, как мы видели, заключена в других товарах. Она не может чудесным образом увеличиваться лишь путем печатания большого количества листов бумаги, называемых долларами. В основе в своей, в экономике происходит вот что — вещи, которые производит А, обмениваются на вещи, произведенные В²⁰.

Что инфляция действительно делает, так это изменение соотношения между ценами и себестоимостью. Наиболее важное изменение, которая она призвана осуществить — это повысить цены на товары в отношении к уровням заработной платы и, таким образом, восстановить уровень прибыли в бизнесе и стимулировать восстановление выпуска продукции до такой точки, чтобы существовали незагруженные ресурсы благодаря восстановлению рабочих соотношений между ценами и издержками производства.

Должно быть сразу же ясно, что этого можно достичь более прямо и честно путем сокращения неэффективных уровней заработной платы. Но более изощренные сторонники инфляции полагают, что сейчас это политически невозможно. Иногда они идут еще дальше заявляя, при любых обстоятельствах все предложения о сокращении имеющихся уровней заработной платы в прямой форме — для сокращения безработицы — являются «антитрудовыми». Но то, что предлагают они сами, — это изложенное в ясных терминах введение в заблуждение «рабочей силы» путем сокращения реальной заработной платы (то есть заработной платы с точки зрения покупательной способности) через рост цен.

Они забывают, что рабочая сила сама по себе стала изощренной; что профсоюзы больше используют экономистов по рабочей силе, знакомых с индексами и с тем, что рабочая сила не обманывается. Поэтому в этих условиях политика, похоже, не может достигнуть ни своих экономических, ни политических целей. Ибо именно наиболее властные профсоюзы, чьи уровни заработной платы будут нуждаться скорее всего в корректировке, станут настаивать на том, чтобы их уровни заработной платы были повышены как минимум пропорционально любому росту индекса стоимости жизни. Неработающие соотношения между ценами и ключевыми заработными платами, если настойчивость властных профсоюзов будет превалировать, остаются. Структура уровней заработных плат фактически может стать даже более искаженной, так как огромные массы неорганизованных рабочих, чьи уровни заработных плат даже до инфляции были не ниже уровня (и могли быть даже неоправданно занижены благодаря принципу исключений профсоюза), будут и в дальнейшем в течение переходного периода ставиться в невыгодное положение через повышение цен.

Наиболее изощренные сторонники инфляции, словом, не искренни. Они не излагают вопрос с полной беспристрастностью, в конце концов, обманывают сами себя. Они начинают говорить о бумажных деньгах, как и более наивные «инфляционисты», как если бы те были формой богатства, которое можно созидать по своей собственной воле при помощи печатного станка. Они даже спокойно обсуждают «коэффициенты», на которые увеличивается каждый напечатанный и потраченный правительством доллар — таинственным путем он становится эквивалентом нескольких долларов, добавленных к богатству страны.

Одним словом, они отвлекают внимание общественности и свое собственное от реальных причин, вызывающих любую существующую депрессию. Ибо причины, в большинстве случаев, это — неправильная регулировка заработных плат и цен, цен на сырье и обработанную продукцию, или между одной ценой и другой, или между одной заработной платой и другой. В какой-то момент эти неправильные регулировки отодвинули стимул к производству, или сделали фактически невозможным продолжение производства; через органическую внутреннюю зависимость нашей

меновой экономики депрессия идет вширь. Пока эти неправильные регулировки не будут скорректированы, полная загрузка производства и полная занятость не могут появиться вновь.

Верно, что инфляция иногда может корректировать их, но это опрометчивый и опасный метод. Она проводит свои коррективы не открыто и честно, а используя иллюзии. Инфляция, в самом деле, набрасывает вуаль иллюзии на каждый экономический процесс. Она сбивает с толку и обманывает практически каждого, включая даже тех, кто страдает от нее. Мы все привыкли измерять свой доход и богатство в денежном выражении. Эта умственная привычка настолько сильна, что даже профессиональные экономисты и статистики не могут с ней порвать. Всегда непросто всегда видеть соотношения с точки зрения реальных товаров и реального благосостояния. Кто из нас не чувствует себя богаче и более гордо, когда ему сообщают, что наш национальный доход удвоился (конечно же, в долларовом выражении) в сравнении с доинфляционным периодом? Даже клерк, получавший 75 долларов в неделю, а теперь получающий 120 долларов в неделю, полагает, что в чем-то он стал богаче, хотя жизнь вдвое подорожала, чем когда он получал 75 долларов. Он, безусловно, не слеп в отношении роста стоимости средств к существованию. Однако при этом он не полностью осознает реальное положение, в каком находился бы, если бы стоимость средств к существованию осталась прежней, а его заработная плата в денежном выражении сократилась бы, и в итоге он обладал бы такой же сократившейся покупательной способностью, которой обладает сейчас, несмотря на рост заработной платы, из-за более высоких цен. Инфляция — это самовнушение, гипноз, анестетик, приглушающие боль от операции над индивидом. Инфляция — это опиум для народа.

И именно это является политической функцией инфляции. Это происходит потому, что она запутывает все то, к чему с таким постоянством прибегают наши современные правительства «планируемой экономики». Как мы видели в гл. IV, приводя лишь один пример, вера в то, что общественные работы обязательно создают новые рабочие места, ошибочна. Как мы видели, если деньги были собраны при помощи налогообложения, то на каждый доллар, истраченный правительством на общественные работы, налогоплательщики платят на один доллар меньше для удовлетворения своих собственных нужд, и на каждое созданное рабочее место на общественных работах одно рабочее место в частном секторе уничтожается.

Но предположим, что общественные работы оплачиваются не за счет доходов от налогообложения, а путем дефицитного финансирования, то есть за счет доходов от правительственных заимствований или включения печатного станка. В этом случае скорее всего не возникнет только что описанный результат. Создается видимость, что общественные работы создаются за счет «новой» покупательной способности. В этом случае нельзя сказать, что покупательная способность отбирается у налогоплательщиков. На какой-то момент возникает впечатление, что страна получает что-то бесплатно.

Но теперь, в соответствии с нашим первым уроком, давайте рассмотрим более отдаленные последствия. Займы когда-то придется возвращать. Правительство не может до бесконечности накапливать долги, поскольку если оно попытается идти этим путем, то в один прекрасный день обанкротится. Как наблюдал Адам Смит в 1776 году:

Когда государственные долги достигают определенного уровня, то лишь в редких случаях, я уверен, они будут честно и полно выплачены. Отпуск на свободу государственных доходов, если это вообще имеет место, всегда вызывается банкротством; иногда открыто признаваемым, но всегда — реальным, хотя часто и с претензией на желание выплачивать деньги.

Тем не менее, когда правительство подходит к выплате своего долга, накопившегося по мере проведения общественных работ, ему приходится собирать налогов больше, чем оно тратит

средств. Поэтому, в этот более поздний период оно должно с необходимостью разрушить большее число рабочих мест, чем им было создано. Сверхвысокое налогообложение, требующееся в такое время, не просто отбирает покупательную способность; оно также снижает или разрушает стимул к производству, чем сокращает в целом богатство и доход страны.

Единственная возможность не прийти к этому выводу заключается в предположении (которое, конечно же, сторонники расходов всегда делают) о том, что политики, находящиеся у власти, будут тратить деньги только на те сферы, в которых иначе началась бы депрессия, или о том, что они будут тратить деньги только в «дефляционные периоды», и сразу же выплатят весь долг, как только будет достигнут пик развития, или в «инфляционные» периоды. Это — лишь обманная фикция, но, к сожалению, политики, находящиеся у власти, никогда не действовали таким путем. Экономические прогнозы, более того, настолько ненадежны, а политическое давление на работу — такой природы, что вряд ли правительства когда бы то ни было будут действовать таким образом. Дефицитные расходы, однажды стартовав, создают такие освященные законом интересы, которые требуют продолжения такой же политики при любых условиях.

Если не предпринимаются честные попытки выплатить весь долг, а вместо этого прибегают к открытой инфляции, то наступают результаты, которые мы только что описывали. Ибо страна в целом не может получить что-то, не платя за это. Инфляция сама по себе является формой налогообложения. Возможно, это худшая из форм, которую сложнее всего переносят те, кто наименее платежеспособен. На основе предположения о том, что инфляция затрагивает все? и каждого в равной мере (что, как мы видели, неверно), она будет равносильна единому налогу на продажи с одинаковой процентной ставкой по всем товарам, одинаковым уровнем, как для хлеба и молока, так и для бриллиантов и мехов. Или же инфляцию можно рассматривать как эквивалент единого налога с одинаковыми процентными ставками, без исключений, на доход каждого. Это налог не только на расходы каждого, но и на его сберегательный счет и страхование жизни. Это является фактически единым сбором с капитала, без исключений, при котором бедный человек платит столько же в процентном исчислении, как и богатый.

Но реальная ситуация даже хуже этой, поскольку, как мы уже видели, инфляция не может воздействовать одинаково на каждого. Некоторые сильнее страдают от нее. Инфляция, как правило, ощутимее облагает налогом бедных (в процентах), чем богатых, поскольку у них нет таких же средств своей защиты путем спекулятивных закупок акций. Инфляция — это вид налога, который не контролируется налоговыми властями. Она разит бессмысленно во всех направлениях. Уровень налогообложения, вводимый инфляцией, никем не фиксирован: его невозможно определить заранее. Мы знаем, каков он сегодня, но не знаем, каким он будет завтра; а завтра мы не будем знать, каким он будет днем позже.

Как и любой другой налог, инфляция определяет индивидуальную и деловую политику, которой мы все должны следовать. Она дестимулирует бережливость и экономность. Она стимулирует расточительство, спекуляции и безрассудные траты впустую всего и вся. При инфляции часто выгоднее спекулировать, чем производить. Она разрывает на части ткань стабильных экономических отношений. Ее непростительная несправедливость приводит людей к полному отчаянию. Она дает рост семенам фашизма и коммунизма. Люди начинают требовать введения тоталитарного контроля. А заканчивается она всегда горькой утратой иллюзий и крахом.

С незапамятных времен общеизвестная мудрость учила добродетели сбережения и предупреждала о дурных последствиях расточительства и мотовства. Эта мудрость, воплощенная в поговорках, отражала общепринятые этические, в равной мере как и продиктованные чистым благоразумием, суждения человечества. Но всегда существовали расточители, и потому, очевидно, всегда имелись и теоретики, обосновывавшие рациональную основу их расточительства.

Классические экономисты, опровергавшие ошибки своего времени, показали, что политика сбережений, максимально отвечавшая интересам индивидов, максимально отвечала и интересам народа. Они показали, что рациональный накопитель, делая запасы на будущее, не только не приносит ущерб, а, наоборот, помогает всему сообществу. Но сегодня, древняя добродетель — бережливость, так же, как и ее защита классическими экономистами, снова находятся под атакой, якобы на новых основаниях, тогда как противоположная доктрина — расходов — сегодня опять в моде.

Для того, чтобы сделать эту фундаментальную тему наиболее понятной, насколько это возможно, я полагаю самым разумным начать с классического примера, использованного Бастиа. Представим себе двух братьев, один — мот, другой — бережливый человек. Каждый унаследовал сумму, приносящую ему доход в размере 50 тысяч долларов в год. Мы не будем принимать во внимание подоходный налог и вопрос о том, должны ли оба брата работать, чтобы зарабатывать себе на жизнь, или тратить большую часть своего дохода на благотворительную деятельность, поскольку такие вопросы не имеют отношения к нашей нынешней цели.

Альвин, первый из братьев, отчаянный мот. Он тратит не только в силу своего темперамента, но и из принципа. Он является последователем (не будем вдаваться в детали) Родбертуса, объявившего в середине XIX века, что капиталисты «должны тратить свой доход до последнего цента на комфорт и роскошь», ибо если они «примут решение делать сбережения... товары будут накапливаться, и часть рабочих останется без работы»²¹. Альвин — завсегдатай ночных клубов, щедр на чаевые; он владеет вычурным домом с множеством слуг; у него два шофера, он не ограничивает себя в покупке автомобилей; он содержит конюшню с лошадьми для скачек; у него есть яхта; он заядлый путешественник; он заваливает свою жену бриллиантовыми браслетами и шубами; он щедро одаривает дорогими и бесполезными подарками своих друзей.

Для того чтобы все это осуществлять, Альвину приходится тратить часть своего капитала. Ну и что из этого? Если сбережения — грех, то растрата оных — добродетель; ведь в любом случае он лишь компенсирует вред, который наносит своими сбережениями его брат Бенджамин, бережущий каждый цент.

Вряд ли надо говорить о том, что Альвин — большой любимец гардеробщиц, официантов, рестораторов, меховщиков, ювелиров и всех других владельцев, и служащих роскошных заведений. Они воспринимают его как общественного благодетеля. Конечно же, всем очевидно, что он обеспечивает занятость и тратит повсюду свои деньги.

Естественно, его брат Бенджамин намного менее популярен. Его редко можно увидеть у ювелиров, меховщиков или среди посетителей ночных клубов, он не зовет официантов престижных ресторанов по именам. В то время как Альвин не только ежегодно тратит 50 тысяч долларов своего дохода, но и залезает в основную сумму своего капитала, Бенджамин живет скромнее и тратит в год лишь около 25 тысяч долларов. Люди, видящие только то, что бросается им в глаза, очевидно, полагают, что Бенджамин обеспечивает занятость, меньшую более вдвое от той, что создает Альвин, а расходуемые им 25 тысяч долларов настолько малая сумма, что она практически бесполезна.

Но давайте рассмотрим, что реально Бенджамин делает со своими 25 тысячами долларов. Он их не скапливает в бумажнике, не держит в комодке или в сейфе. Он или кладет их в банк, или же инвестирует. Если он вкладывает деньги в банк, будь то коммерческий или сберегательный, то банк предоставляет краткосрочные кредиты действующим фирмам для пополнения рабочего капитала или использует их для покупки ценных бумаг. Другими словами, Бенджамин инвестирует свои деньги либо прямо, либо косвенно. А когда деньги инвестированы, то они используются для покупки или строительства капитального имущества — домов или офисных зданий, заводов, кораблей, грузовиков и оборудования. Любой из этих проектов запускает в обращение столько же денег и обеспечивает такую же занятость, как такое же количество денег, потраченных напрямую на потребление.

Словом, «сбережение» в современном мире представляет собой лишь иную форму расходов. Обычное различие заключается в том, что деньги передаются кому-то еще для приобретения дополнительных средств производства. Что касается обеспечения занятости, то «сбережения» Бенджамина вкупе с его расходами дают такой же результат, как и одни расходы Альвина, а денег в обращение поступает столько же. Основное различие заключается в том, что занятость, обеспечиваемая расходами Альвина, легко видна каждому. Однако если посмотреть чуть более внимательно и немного задуматься, то станет понятно, что каждый доллар сбережений Бенджамина дает такую же занятость, как и каждый выброшенный на ветер доллар Альвина.

Пролетает 12 лет. Альвин разорен. Его больше не видно в ночных клубах и модных магазинах; те, кому он раньше покровительствовал, вспоминая о нем, говорят как о дураке. Он пишет письма с просьбами Бенджамину. А Бенджамин, по-прежнему придерживающийся избранного соотношения расходов и сбережений, теперь не только обеспечивает больше рабочих мест, поскольку его доход благодаря инвестициям возрос, но через инвестиции помог создать лучше оплачиваемые и более производительные рабочие места. Его богатство, выраженное в капитале, стало больше, больше стал и доход. Одним словом, Бенджамин сделал вклад в развитие производственных мощностей страны, Альвин же — нет.

2

В последнее время появилось столько ошибок, связанных со сбережениями, что невозможно проанализировать их все при помощи приведенного примера о двух братьях. Многие ошибки проистекают из самой элементарной, порой невероятной путаницы, особенно поражающей, когда ее обнаруживаешь у широко известных авторов. Слово «сбережение», например, иногда используется в значении обычного «припасания» денег, а иногда — в значении «инвестиции», без четкого разграничения обычно принятого употребления.

Обычное припрятывание карманных денег, когда это происходит иррационально, беспричинно и в больших масштабах, для большинства экономических ситуаций весьма пагубно. Но подобный вид накоплений крайне редок. Нечто похожее на это, но что необходимо четко отделять, часто происходит после того, как в бизнесе начался спад. Потребительские расходы и инвестиции сокращаются. Потребители сокращают свои покупки, и делают они это отчасти из-за боязни, что могут потерять работу, а потому и хотят сохранить свои ресурсы. То есть потребители сокращают покупки не потому, что хотят меньше потреблять, а потому, что хотят быть уверенными в том, что их способность потреблять будет продлена на больший срок, если они действительно потеряют работу.

Но потребители сокращают покупки и по другим причинам. Например, если цены на товары уже упали, они опасаются дальнейшего их падения. Потребители верят, что если они отложат свои расходы, то смогут приобрести больше. Они не хотят хранить свои ресурсы в товарах, падающих в цене, но хотят хранить в деньгах, которые, как они надеются вырастут (относительно) в ценности.

Те же самые ожидания не позволяют потребителям инвестировать. Они либо потеряли уверенность в прибыльности бизнеса, либо уверены в том, что если выждать несколько месяцев, то акции и облигации можно будет приобрести по более дешевой цене. Мы можем рассматривать потребителей, или как людей, которые не хотят иметь на руках товар, или как тех, кто держит деньги для их роста.

Это неправильное употребление термина, когда временный отказ покупать называют «сбережением». Он не проистекает из тех же мотивов, что и нормальное сбережение. И еще более серьезной ошибкой будет утверждать, что подобного рода «сбережения» являются причиной депрессии. Они, наоборот, являются следствием депрессии.

Верно, что подобный отказ покупать может усилить и продолжить депрессию. Во времена капризного вмешательства правительства в дела бизнеса иногда бизнес даже не знает, чего ожидать далее от правительства, и создается неопределенность. Прибыли не реинвестируются. Фирмы и индивиды позволяют наличным остаткам накапливаться в банках, создавая большие резервы на случай непредвиденных обстоятельств. Такое накопление наличности может показаться причиной последующего спада деловой активности, однако реальная причина заключается в неопределенности, вызываемой правительственной политикой. Большие наличные остатки фирм и индивидов — лишь одно из звеньев цепи последствий от этой неопределенности. Обвинять «чрезмерные сбережения» в деловом спаде — равнозначно тому, что и возлагать ответственность за падение цен на яблоки не на небывалый урожай, а на людей, отказывающихся дороже за них платить.

Но когда однажды люди начинают высмеивать какую-либо практику или нечто установленное, то любой контраргумент, независимо от того, какой бы нелогичный он ни был бы, признается достаточно хорошим. Утверждается, что отрасли, производящие различные потребительские товары, основаны на ожидании определенного спроса, и что если люди будут делать сбережения, то они не оправдают этих надежд, и начнется депрессия. Это предположение основывается, прежде всего, на ошибке, которую мы только что изучали, а именно: забывается то, что сэкономлено на потребительских товарах, расходуется на капитальное имущество, и то, что «сбережения» вовсе не обязательно означают сокращение общих расходов даже на один доллар. Единственный элемент истины в этом утверждении — что любая неожиданная перемена может выбить из колеи. В равной мере может выбить из колеи неожиданное переключение спроса потребителей с одного потребительского товара на другой. Еще большую сумятицу может вызвать переключение спроса сберегателей с капитального имущества на потребительские товары.

Но существует и такое возражение против сбережения: это просто очевидно глупо. XIX век высмеивается за внедрение наивной доктрины о том, что человечество через сбережения должно идти к тому, чтобы выпекать все больший и больший «пирог», даже никогда его не пробуя. Сама картина этого процесса наивна и несерьезна. Лучше всего, возможно, представить себе более реалистичную картину того, что действительно имеет место.

Давайте представим себе народ, который совокупно сберегает каждый год около 20 % от всей произведенной за год продукции. Эта сумма значительно превышает сумму чистых сбережений, исторически имевших место в США²², но это округленная цифра, которой легко оперировать, а также она оправдывает, за недостаточностью улик, всех тех, кто полагает, что мы «слишком много сберегаем».

Итак, в результате этих ежегодных сбережений и инвестиций совокупное ежегодное производство в стране будет каждый год возрастать. (Чтобы вычленив проблему, мы не включаем в расчеты взлеты, падения и другие колебания экономики.) Предположим, что ежегодный рост производства составляет 2,5 процентных пункта. (Такое исчисление взято вместо сложных процентов лишь для простоты расчетов.) Картина, полученная для одиннадцатилетнего периода, будет в индексах выглядеть примерно так:

Год	Общее производство	Произведенные потребительские товары	Произведенные основные средства
1	100,0	80,0	20,0*
2	102,5	82,0	20,5
3	105,0	84,0	21,0
4	107,5	86,0	21,5
5	110,0	88,0	22,0
6	112,5	90,0	22,5
7	115,0	92,0	23,0
8	117,5	94,0	23,5
9	120,0	96,0	24,0
10	122,5	98,0	24,5
11	125,0	100,0	25,0

* Полагается, что процесс сбережений и инвестиций уже шел теми же темпами.

При анализе приведенных данных прежде всего следует обратить внимание на то, что совокупный рост производства каждый год происходит благодаря сбережениям, без них этого роста просто не было бы. (Вне сомнений, можно представить, что улучшения и новые изобретения при замене оборудования и других средств производства по ценности не выше, чем существовавшие, но что они приведут к росту национальной производительности; но этот рост в сумме своей будет весьма небольшим и аргументация, в любом случае, включает в себя предположение о том, что изначально были сделаны достаточные инвестиции, которых хватило для того, чтобы имеющееся оборудование существовало.) Год за годом сбережения использовались для того, чтобы увеличивать количество или улучшать качество существующего оборудования, а, следовательно, увеличивать национальное производство товаров. Каждый год существует, и это верно (если это по каким-то страным причинам подвергается сомнению), все больший и больший «пирог». Каждый год, что также верно, потребляется не весь производимый текущий продукт, хотя в этом не существует иррациональных или кумулятивных ограничений. Ибо каждый год, фактически, потребляется все больший и больший «пирог»; пока, по истечении одиннадцати лет (как в нашем примере), среднегодовой потребительский «пирог» не станет равным совокупному потребительскому и производственным «пирогам» первого года. Более того, капитальное оборудование, возможность производить товары сама по себе на 25 % больше, чем в первый год.

Рассмотрим некоторые другие моменты. Тот факт, что 20 % национального дохода каждый год идет на сбережения, в ни коей мере не нарушает работу отраслей, производящих потребительские товары. Если отрасли продают только 80 единиц, производимых в первый год (а роста цен не было в связи с неудовлетворительным спросом), они, естественно, не будут дураками, строящими производственные планы на основе предположения о том, что в следующем году они продадут 100 единиц. Отрасли, производящие потребительские товары, другими словами, уже связаны с предположением о том, что прошлая ситуация в отношении уровня сбережений будет

сохраняться. Лишь непредвиденный и значительный рост сбережений может выбить их из колеи и оставить с нереализованными товарами.

Но подобным же образом будут выбиты из колеи, как мы уже наблюдали, отрасли, производящие средства производства, если произойдет неожиданное и резкое снижение объемов сбережений. Если деньги, ранее использовавшиеся на сбережения, будут направлены на закупку потребительских товаров, то это приведет не к повышению занятости, а лишь к повышению цен на потребительские товары и к снижению цен на средства производства. Первым результатом этого станет форсированное изменение занятости и временное ее снижение в отраслях, производящих средства производства. Долгосрочным же эффектом будет сокращение производства ниже уровня, который был бы достигнут в ином случае.

3

Враги сбережений непоследовательны. Вначале они проводят вполне правильное разграничение между «сбережениями» и «инвестициями», но затем начинают рассуждать таким образом, как будто это независимые переменные и уравнивание одного другим является редкостью. Они рисуют зловещую картину, с одной стороны, автоматически находятся сберегатели, бесцельно, глупо продолжающие делать сбережения; с другой — ограниченные «инвестиционные возможности», которые не могут вобрать в себя сбережения. Результатом, увы, является стагнация. Единственное решение, заявляют они, это экспроприация правительством этих глупых и вредных сбережений и разработка своих собственных проектов, которые, даже если они никому не нужны, канавы или пирамиды, — но использовать все деньги и обеспечить занятость.

В этой картине и подобном «решении» столь много неверного, что мы укажем лишь основные ошибки. Сбережения могут превышать инвестиции лишь на сумму, которая реально запасена в виде наличности²³. Немногие люди в современном индустриальном обществе припрятывают монеты и банкноты в чулках или под матрасом. Но возможность этого уже отражена в некоторой степени в производственных планах компаний и в ценовом уровне. Даже учитывая кумулятивный эффект, это не является обычной практикой: тайники раскрываются, эксцентричный отшельник умирает, припрятанные деньги обнаруживаются и растрачиваются, что, возможно, компенсирует создание новых тайников. Фактически вся сумма денег, вовлеченная в этот процесс, по всей видимости, не является значимой в своем воздействии на деловую активность.

Если деньги хранятся в сберегательных или коммерческих банках, как мы уже видели, банки стараются дать их в займы или инвестировать. Они не могут позволить себе иметь неработающие средства. Единственная причина, которая может заставить людей в целом увеличивать свои накопления в наличности или вынудить банки держать средства без движения и терять по ним проценты, это, как мы уже видели, или страх потребителей, что цены на товары упадут, или страх банков, что они будут брать на себя слишком большой риск по основной сумме. Но это означает, что признаки депрессии уже появились, что они спровоцировали создание тайников, а не наоборот, что припрятанные деньги вызвали депрессию.

Не касаясь этого незначительного создания запасов наличности, тогда (и даже это исключение можно рассматривать как прямые «инвестиции» в деньги) сбережения и инвестиции приводятся в равновесие таким же образом, как предложение и спрос на любой товар уравнивают друг друга. Ибо мы можем определить сбережения и инвестиции как составляющие соответственно предложения и спроса на новый капитал. И точно так же, как предложение и спрос на любой другой товар уравниваются ценой, так и предложение, и спрос на

капитал уравниваются процентными ставками. Процентная ставка — лишь особое наименование для цены на заемный капитал. Это такая же цена, как и любая другая.

Эта тема столь сильно запутывалась в последние годы заумной софистикой и гибельной правительственной политикой, основанной на ошибках, что можно потерять надежду вернуться к элементарному смыслу и здравому подходу по этому поводу. Существует психопатический страх в отношении «чрезмерных» процентных ставок. Утверждается, что если процентные ставки будут слишком высокими, то для отрасли станет невыгодно брать деньги в долг и инвестировать их в новые заводы и оборудование. Эта аргументация была столь эффективной, что правительства повсюду в последние десятилетия претворяли в жизнь политику «дешевых денег». Но люди, приводящие подобные доводы, прежде всего заинтересованы в увеличении спроса на капитал, а о воздействии подобной политики на предложение капитала забывается. Это еще один пример ошибки, заключающейся в том, что рассматривается воздействие политики только на одну группу и забывается о ее воздействии на другую.

Если процентные ставки искусственно удерживаются слишком низкими относительно рисков, то произойдет сокращение как объема сбережений, так и объема предоставленных займов. Сторонники дешевых денег полагают, что сбережения продолжают поступать автоматически, вне зависимости от процентной ставки, поскольку богатым, по их положению, ничего другого не остается делать с их деньгами. Они непрерывно рассказывают нам, при каком точно уровне дохода человек сберегает фиксированную минимальную сумму вне зависимости от уровня процентной ставки или рисков, при которых он может дать деньги в долг.

На самом же деле, хотя объем сбережений очень богатых людей, вне сомнений, подвержен влиянию менее пропорционально, чем соответствующие сбережения умеренно богатых людей, от изменений процентной ставки, практически все сбережения каждого подвержены в некоторой степени этому влиянию. Аргументация, основанная на крайнем примере, что объем реальных сбережений не сократится при значительном снижении процентной ставки, подобна утверждению, что общее производство сахара не сократится при значительном падении на него цены, так как эффективные производители, с низкой себестоимостью производства, будут производить столько же, сколько и раньше. Эта аргументация не замечает не только малорентабельного сберегателя, но даже подавляющего большинства сберегателей.

Воздействие от искусственного поддержания процентных ставок низкими в конечном итоге является фактически таким же, как и при удерживании любой другой цены ниже свободной рыночной. Это увеличивает спрос и сокращает предложение. Это увеличивает спрос на капитал и сокращает предложение реального капитала. Это создает экономические перекосы. Вне сомнений, искусственное снижение процентных ставок стимулирует увеличение займов. Это ведет фактически к стимулированию высокоспекулятивных рискованных предприятий, которые могут продолжать свою работу только в искусственных условиях, которые их и породили. С точки зрения предложения, искусственное сокращение процентных ставок дестимулирует нормальную бережливость, сбережения и инвестиции. Это сокращает накопление капитала. Это замедляет тот рост производительности, тот «экономический рост», ту «прогрессивную» деятельность, которые была призвана так сильно продвинуть вперед проводимая финансовая политика.

Денежные ставки могут искусственно поддерживаться на низком уровне лишь только при постоянных новых инъекциях валюты или банковских кредитов вместо реальных сбережений. Это может точно так же породить иллюзию существования большего капитала, точно также, как при доливании воды может возникнуть впечатление, что молока стало больше. Но это — политика непрерывной инфляции. Очевидно, это процесс, который включает в себя постоянно возрастающую опасность. Возрастет денежная ставка, и если инфляция обратится вспять, или будет остановлена, или даже будет продолжаться, но меньшими темпами, то разразится кризис.

Необходимо также указать на то, что поначалу новые инъекции валюты или банковских кредитов могут временно привести к снижению процентных ставок, однако постоянное обращение к этой системе способно в конечном итоге повысить процентные ставки. Это происходит именно так потому, что новые инъекции денег ведут к снижению покупательной способности денег. Дающие займы начинают понимать, что на деньги, которые они дают в долг сегодня, через год можно будет купить меньше, скажем, чем после их возврата. Поэтому к нормальной процентной ставке они делают надбавку, чтобы компенсировать эти прогнозируемые потери в покупательной способности их денег. Величина надбавки может диктоваться размером ожидаемой инфляции. Так, годовая процентная ставка по векселям британского казначейства выросла до 14 % в 1976 году; облигации итальянского правительства приносили 16% в 1977 году; дисконтная ставка центрального банка Чили взлетела до 75% в 1974 году. Политика дешевых денег, одним словом, в итоге приводит к появлению намного более жестких колебаний в бизнесе, чем те, которые они предназначены исправить или предотвратить.

Если не предпринимаются попытки вмешаться в денежные ставки через инфляционную правительственную политику, то тогда возросшие сбережения создают свой собственный спрос путем снижения процентных ставок естественным путем. Чем больше предложение сбережений, тем интенсивнее усилия, ищущих инвестиции вынудить сберегателей согласиться с более низкими ставками. Но более низкие ставки также означают, что больше предприятий могут позволить себе занять денег, ибо их перспективы получения прибыли при помощи использования нового оборудования или заводов, которые они покупают с доходов, похоже, превышают те суммы, которые они должны платить по занятым средствам.

4

Теперь мы подходим к анализу последней ошибки, касающейся сбережений. Эта ошибка — распространенное предположение, что объем нового капитала, который может быть освоен, ограничен по своему размеру или что предел роста капитала уже достигнут. Просто невообразимо, что такой точки зрения придерживаются не только несведущие, но даже порой, и опытные экономисты. Практически все богатство современного мира, практически все, что отличает его от доиндустриального мира XVII века, заключается в его накопленном капитале.

Одна часть этого капитала состоит из многих вещей, которые лучше назвать потребительскими товарами длительного пользования — автомобилями, холодильниками, мебели, школами, колледжами, церквями, библиотеками, больницами, а также частными домами. За всю историю человечества всего этого никогда не было в достатке. Даже если и хватало домов, с точки зрения их простой численности, то качественные улучшения возможны и желательны неограниченно, включая самые лучшие дома.

Вторая часть капитала — это то, что мы можем назвать капиталом по сути. Он состоит из всех орудий производства — начиная от простейшего топора, ножа или плуга и заканчивая совершеннейшими станками, крупнейшими электрическими генераторами или циклотронами, оснащенными самым современным оборудованием заводами. Здесь также нет предела росту ни количественному, ни, особенно, качественному, который возможен и желателен. «Избытка» капитала не будет до тех пор, пока наиболее отсталые страны не будут столь же хорошо оснащены технологически, как и наиболее передовые страны; до тех пор, пока самые непроизводительные заводы в Америке не будут доведены до уровня заводов с современной и лучшим оборудованием, до тех пор, пока наиболее современные орудия производства не достигнут

предельной точки человеческой изобретательности, то есть невозможным будет дальнейшее их улучшение. До тех пор, пока любое из перечисленных условий остается невыполненным, будет существовать бесконечное пространство для применения капитала.

Но каким образом может быть «абсорбирован» новый капитал? Каким образом он будет оплачиваться? Если он остается в стороне и сберегается, то он сам себя абсорбирует и оплачивает. Ибо производители инвестируют в новые средства производства, то есть покупают новые, лучшие и более изобретательные орудия, поскольку последние позволяют сократить стоимость производства. Они либо приводят к появлению товаров, которые в принципе не могла бы произвести невооруженная рабочая сила (а это включает в себя большинство товаров, окружающих нас сегодня — книги, печатные машинки, автомобили, локомотивы, навесные мосты); или они увеличивают в огромных размерах количества, в которых они могут производиться; либо (говоря то же самое другими словами) сокращают себестоимость производства единицы. А поскольку не существует определенного предела, до которого может снижаться себестоимость производства единицы — до тех пор, пока все не будет производиться без каких-либо затрат вообще, — не существует определенного предела суммы нового капитала, который может быть поглощен.

Постоянное сокращение стоимости производства единицы продукции путем добавления нового капитала делает одно из двух или то и другое вместе: сокращает стоимость товаров для потребителей и повышает заработные платы рабочим, использующим новое оборудование, поскольку производительность труда рабочих возрастает. Таким образом, новое оборудование приносит пользу как людям, прямо его использующим, так и огромным массам потребителей. Относительно потребителей мы можем сказать, что это дает им за те же самые деньги больше и лучшего качества товары, или, что-то же самое, это повышает их реальные доходы. Относительно рабочих, использующих новое оборудование, можно сказать, что это повышает их реальные заработные платы двояким образом, в том числе и повышая их зарплаты в денежном выражении. Типичным примером является автомобильный бизнес. Американская автомобильная отрасль платит высочайшие зарплаты в мире, и они даже среди самых высоких и в самой Америке. Более того, примерно до 1960 года американские производители автомобилей могли продавать их дешевле, чем во всех остальных странах мира, поскольку стоимость единицы была ниже. А секрет заключался в том, что капитал, используемый для производства американских автомобилей, был больше в расчете на одного рабочего и на одну машину, чем в любой другой стране мира.

И все же находятся и люди, полагающие, что мы достигли конечной точки в этом процессе²⁴, и такие, кто полагает, что даже если мы и не достигли конечной точки, то миру было бы глупо продолжать делать сбережения и увеличивать свой запас капитала.

После проведенного нами анализа будет нетрудно разобраться, кто из них заблуждается.

(Верно то, что в последние годы США теряли свое мировое экономическое лидерство, но это происходило из-за нашей собственной антикапиталистической правительственной политики, а не из-за «экономической зрелости».)

Экономика, как мы убеждались вновь и вновь, это наука о распознавании вторичных последствий. Это также наука понимания главных последствий. Это наука о распознавании воздействия предлагаемой или осуществляемой политики не только на отдельные, особые интересы в краткосрочной перспективе, но и на общие интересы в долгосрочной перспективе.

Это урок, подробно проанализированный в этой книге. Вначале мы сформулировали его суть, а затем наполнили плотью и кровью, рассмотрев более 20 примеров его практического применения.

Но в процессе иллюстрирования отдельных тем мы обнаружили отзвуки других уроков общего характера. И нам отнюдь не помешает сформулировать эти уроки для себя более четко.

Понимая, что экономика является наукой об отслеживании последствий, мы должны также осознавать и то, что, подобно логике и математике, она является наукой распознавания неизбежных скрытых значений.

Мы можем проиллюстрировать это элементарным алгебраическим уравнением. Предположим, мы говорим, что если $x = 5$, то $x + y = 12$. Решением этого уравнения будет: $y = 7$. Это именно так, потому что уравнение в сущности говорит нам, что $y = 7$. Оно не делает этого в прямой форме, но неизбежно включает это в себе.

Что верно относительно этого элементарного уравнения, верно и в отношении большинства сложных и трудных для понимания уравнений, встречающихся в математике. Ответ уже лежит в самой формулировке проблемы, хотя, к нему еще надо прийти. Результат иногда приходит к решающему уравнение, как ошеломляющее потрясение. У человека может даже возникнуть чувство, что он открыл что-то абсолютно новое — глубочайшее волнение сродни испытываемому «неким наблюдателем за небесами, когда неожиданно в его кругозоре оказывается новая планета». Его чувство открытия может быть подкреплено теоретическими или практическими следствиями его ответа. Тем не менее, ответ уже содержался в формулировке проблемы. Его лишь нельзя было распознать сразу. Ибо математика напоминает нам, что скрытые значения вовсе не должны быть очевидными.

Все это в равной мере справедливо и применительно к экономике. В этом отношении экономику можно также сравнить с инженерным искусством. Когда перед инженером стоит какая-то проблема, в первую очередь он должен определить все факты, имеющие к ней отношение. Так, если инженер проектирует мост, который должен соединить два пункта, то прежде всего необходимо узнать точное расстояние между этими пунктами, их топографическую привязку, максимально допустимую нагрузку проектируемого моста, предел прочности на разрыв и сжатие стали или другого материала, из которого мост будет построен, а также давления и напряжения, которым он может подвергаться. Многие из этих фактических исследований были уже сделаны для него другими специалистами. Они также уже тщательно продумали и составили математические формулы, с помощью которых, зная прочность материалов и нагрузки, которым они будут подвержены, можно определить необходимый диаметр, форму, количество и структуру опор, тросов и ферм.

Так и экономист, перед которым поставлена практическая задача, должен знать, как основные факты по проблеме, так и обоснованные выводы, которые можно вывести из этих фактов. Эта дедуктивная сторона в экономике не менее важна, чем фактическая. К ней применимы слова Сантаяны о логике (в равной степени это относится и к математике), что она «отслеживает излучение истины», так что «когда известно, что один термин в логической системе описывает факт, то вся система, привязанная к этому термину, становится, так сказать, раскаленной до бела»²⁵.

В наши дни мало кто распознает обязательные скрытые значения экономических утверждений, которые постоянно делаются. Когда говорится, что для экономического спасения необходимо увеличить кредитование, то это то же самое, как если бы было сказано, что для экономического спасения необходимо увеличить долг: это разные наименования одного и того же, рассматриваемого с разных сторон. Когда говорится, что для процветания необходимо повысить цены на фермерскую продукцию, то это подобно тому, что для процветания необходимо повысить стоимость продуктов для городских рабочих. Когда говорится, что для национального богатства необходимо выплачивать правительственные субсидии, в сущности говорится о том, что для национального богатства необходимо повысить налоги. Когда выступают против роста экспорта, то, как правило, большинство не понимает, что тем самым в конечном итоге они выступают против роста импорта. Когда говорится, практически при любых условиях, что для восстановления необходимо повысить ставки заработной платы, то лишь в иной форме подразумевается, что для восстановления необходимо повысить стоимость производства.

Вовсе не обязательно следует, что каждое из этих предложений при любых условиях является ошибочным, поскольку каждое из этих утверждений, подобно монетке, имеет свою обратную сторону, или потому что равнозначное утверждение, или другое наименование спасительного средства, звучит менее привлекательно. Могут существовать такие времена, когда рост долга будет второстепенным в сравнении с той пользой, которую приносят заемные средства; когда государственная субсидия неизбежна для достижения определенных военных целей; когда данная отрасль может позволить себе повышение стоимости производства и т.д. Но в любом случае мы должны быть уверенными в том, что во внимание приняты обе стороны монетки, проанализированы все скрытые значения предложения. А это делается лишь в редких случаях.

2

Анализ наших примеров научил нас другому, вторичному уроку. Он заключается в том, что при изучении воздействия различных предложений не только на отдельные группы в краткосрочной перспективе, а на все группы в долгосрочной перспективе, выводы, к которым мы приходим, обычно соответствуют выводам неизощренного здравого смысла. Никому не знакомому с преобладающей экономической полуграмотностью не придет в голову полагать за благо разбитые витрины и разрушенные города; что создание бесполезных общественных проектов — не что иное, как бесполезная трата денег и времени; что опасно разрешать массам безработных людей возвращаться к работе; что оборудования, позволяющего увеличивать производство богатства и экономить человеческие усилия, надо опасаться; что препятствия и помехи свободному производству и свободному потреблению увеличивают богатство; что страна становится богаче, заставляя другие страны приобретать ее товары по цене ниже себестоимости производства; что сбережения — глупы, или порочны, и что расточительство приносит процветание.

«То, что является благоразумным в отношении каждой частной семьи, — убеждал, отталкиваясь от здравого смысла, Адам Смит софистов своего времени, — вряд ли может быть ошибочным в отношении великого королевства». Но лишь малая часть людей теряется в сложных материях. Они не пытаются вновь проверить свои обоснования, даже когда приходят к явно абсурдным выводам. Читатель, в зависимости от своих взглядов, может принимать или не принимать афоризм Бэкона, гласящий, что «малое знакомство с философией ведет разумы людей к атеизму, но глубинное познание философии ведет разумы людей к религии». Однако так же верно и то, что малое знакомство с экономикой легко ведет к парадоксальным и нелепым выводам, которые мы только что перечислили, но глубинное познание экономики возвращает людей назад,

к здравому смыслу. Ибо глубина познания экономики основывается на анализе всех последствий от проводимой политики, а не на восприятии лишь того, что видно невооруженным взглядом.

3

В ходе нашего исследования мы вновь открыли нашего старого друга. Это — Забытый Человек Уильяма Грэхэма Самнера. Читатель вспомнит, что в эссе Самнера, опубликованном в 1883 году, говорилось:

Как только А наблюдает что-то, что кажется ему неправильным, и от чего страдает Х, А обсуждает это с В, и А и В предлагают принять закон, чтобы избавиться от зла и помочь Х. Этот закон всегда предлагает определить, что С сделает для Х или, в лучшем случае, что А, В и С сделают для Х... Мне хотелось бы найти С. Я зову его Забытым Человеком. Это человек, о котором никогда не вспоминают. Он — жертва реформаторов, мыслителей и филантропов, и я надеюсь показать вам по мере изложения, что он заслуживает вашего внимания и как с точки зрения его характера, и с точки зрения многочисленных обязанностей, на него возложенных.

Ирония истории заключается в том, что когда это выражение «Забытый Человек» возродилось в 30-е годы, оно применялось не к С, а к Х; а С, которого просили поддерживать все новых и новых Х, был совершенно и окончательно забыт. Зовут всегда именно С, Забытого Человека, чтобы залечивать кровоточащее сердце политика, платя за его щедрость за чужой счет.

4

Наш урок не будет полностью завершен, если перед тем как мы его закончим, мы не обратим внимание на то, что фундаментальная ошибка, которая нами рассматривалась, возникает не случайно, а систематически. Это практически неизбежный результат от разделения труда.

В примитивных сообществах, или среди первых поселенцев, еще до возникновения разделения труда, человек работает исключительно на себя или непосредственно на свою семью. Потребляемое им идентично тому, что он производит. Всегда существует прямая и непосредственная связь между его выработкой и его удовлетворением.

Но как только возникает тщательно проработанное и подробное разделение труда, эта прямая и непосредственная связь перестает существовать. Я произвожу не все вещи, которые потребляю, но, возможно, лишь одну из них. С дохода, получаемого от производства одного товара или от предоставления услуги, я покупаю все остальное. Мне бы хотелось, чтобы цена на все покупаемое мною была низкой, но в моих же интересах, чтобы цена на товар или услуги, продаваемые мною, была высокой. Поэтому, хотя я и хочу, чтобы все другое имелось в изобилии, в моих же интересах существование дефицита на то, предоставление чего является моим делом. Чем сильнее дефицит, в сравнении со всем остальным, на то, что я поставляю, тем выше будет награда, которую я могу получить за свои усилия.

Это вовсе не означает обязательно, что я ограничу свои усилия или свою выработку. Фактически, если я являюсь лишь одним из большого числа людей, поставляющих тот товар или услугу, и если в этой сфере существует свободная конкуренция, то это индивидуальное ограничение ничего мне не принесет. Например, если, скажем, я выращиваю пшеницу, то в моих интересах

получить как можно больший урожай. Но если я обеспокоен лишь собственным уровнем материального обеспечения и если у меня нет никаких угрызений совести с точки зрения гуманизма, то я бы хотел, чтобы выработка пшеницы всеми остальными ее производителями была максимально низкой; ибо я хочу, чтобы на пшеницу (и любую продукцию, которая может ее заменить) был дефицит, чтобы именно мой урожай определял максимально возможную цену.

Обычно подобные эгоистические чувства не оказывают никакого воздействия на общий объем производства пшеницы. Когда существует конкуренция, каждый производитель вынужден, фактически, прилагать максимум усилий, чтобы вырастить максимальный урожай на своей земле. Таким образом, силы эгоистического интереса (которые, к добру или злу, обычно более могущественны в сравнении с силами альтруизма) используются для достижения максимальной выработки.

Но если производителям пшеницы или любой другой группе производителей удастся сообща добиться устранения конкуренции и если правительство разрешает или поощряет такой курс, ситуация меняется. Производители пшеницы могут убедить национальное правительство или, что еще лучше, международную организацию заставить их всех сократить пропорционально площадь полей, засеваемых пшеницей. Таким образом они добьются наступления дефицита и поднимут цену на пшеницу; и если цена на бушель становится пропорционально выше, чем цена, которая существовала бы без сокращения производства, в этом случае, производители пшеницы в целом станут богаче. Они получают больше денег, смогут купить больше других товаров. Все остальные, что верно, станут беднее: потому, что другие товары останутся такими же в цене, и каждому придется отдавать больше из произведенного им, чтобы получить меньше произведенного хлеборобом. Так что народ, ровно на столько же станет беднее. Но те, кто учитывает только производителей пшеницы, увидят выгоду, но не обратят внимания на более чем компенсирующие убытки.

Изложенное применимо к любой другой области. Если вследствие необычных погодных условий произошел неожиданный рост урожая апельсинов, то от этого выиграют все потребители. Мир станет богаче на это большее количество апельсинов, которые станут дешевле. Но сам этот факт может сделать производителей апельсинов, как группу, беднее, чем они были ранее, если только большее предложение апельсинов не компенсирует или более чем компенсирует более низкую цену. Конечно же, если при таких условиях лично мой урожай апельсинов не больше, чем обычно, то тогда, из-за низкой цены в условиях изобилия предложения апельсинов, я точно понесу убытки.

А то, что применимо к изменениям предложения, применимо и к изменениям в спросе, вызванным новыми изобретениями или открытиями, или изменениями во вкусах. Новая машина по сбору хлопка, хотя и снижает для каждого себестоимость производства хлопкового белья и рубашек и повышает всеобщее благосостояние, означает, что на работу будет принято меньшее число собирателей хлопка. Новый ткацкий станок, хотя и производит быстрее ткань лучшего качества, но приводит тысячи прежних станков к моральному устареванию, вымывает часть капитальной стоимости, инвестированной в них, делая таким образом беднее владельцев этих станков. Дальнейшее развитие ядерной энергии, хотя и может даровать невообразимые блага человечеству, является тем, чего опасаются владельцы угольных шахт и нефтяных скважин.

Точно так же, как не существует технических усовершенствований, которые не затронули бы чьи-то интересы, так и нет никаких перемен во вкусах, или морали, общественности, даже к лучшему, которые не затронули бы чьи-то интересы. Рост трезвого образа жизни оставит тысячи барменов без работы. Снижение интереса к азартным играм заставит крупные и «жучков»²⁶ искать более производительные виды деятельности. Рост воздержанности среди мужчин приведет к крушению старейшей профессии в мире.

Но от неожиданного улучшения общественной нравственности пострадают не только те, кто специально способствует порокам людей. Среди тех, кто, вне сомнений, больше всего пострадает, окажутся именно те, чья работа связана с улучшением этой нравственности. У проповедников будет меньше поводов для выражения своего недовольства; реформаторы потеряют свои мотивы; спрос на их услуги и пожертвования в их поддержку снизятся. Если не будет преступников, потребуется меньше адвокатов, судей и пожарников, совсем не нужны станут тюремщики, мастера по замкам и (за исключением таких услуг, как рассасывание автомобильных пробок) даже полицейские.

При системе разделения труда, одним словом, сложно думать о все большем удовлетворении любых человеческих потребностей, что не нанесло бы вреда, по крайней мере временно, тем людям, которые сделали инвестиции или с трудом освоили какую-то профессию для того, чтобы именно удовлетворять эту потребность. Если бы прогресс шел равномерно по всему циклу, то тогда этот антагонизм между интересами всего сообщества и отдельной группы не представлял бы серьезной проблемы, если бы вообще бы на него обращали внимание. Если бы в тот год, когда вырос мировой урожай пшеницы, мой собственный урожай вырос бы в такой же пропорции, если бы урожай апельсинов и всей другой сельскохозяйственной продукции тоже вырос бы соответствующим образом и, наконец, если бы выпуск всей промышленной продукции также бы рос, а себестоимость выпуска единицы продукции не менялась бы, то тогда я, как производитель пшеницы, не пострадал бы, поскольку объем выращенной пшеницы возрос. Цена, которую я получил за бушель пшеницы, может быть ниже. Общая сумма, которую я получил от реализации моего большего по объему урожая, может быть меньше. Но если мне удалось из-за возросшего предложения всех остальных товаров купить их дешевле, то тогда у меня не должно быть никаких причин для недовольства. Если цены на все остальное также упали в таком же соотношении, как и снижение цен на мою пшеницу, то в этом случае я буду богаче, пропорционально тому, на сколько вырос мой урожай; и все другие, аналогичным образом, получают выгоду пропорционально возросшему предложению всех товаров и услуг.

Но экономический прогресс никогда не происходил и, наверное, никогда не будет происходить таким единообразным путем. Сейчас ускорение идет сначала в одной отрасли производства, затем — в другой. И если имеется резкий рост предложения товара, в производстве которого и я принимаю участие, или если новое изобретение или открытие делает то, что я произвожу, более не нужным, то в этом случае выгода для всего мира является трагедией для меня и для производственной группы, к которой я принадлежу.

В наши дни наиболее сильно бьет даже по незаинтересованному наблюдателю не распыленная выгода от роста предложения или нового открытия, а концентрированные убытки. Тот факт, что на каждого теперь производится больше кофе, да к тому же еще и дешевле, вовсе выпадает из виду, но часто обращается внимание на то, что производители кофе не могут свести концы с концами из-за низких цен на свою продукцию. Забывается о том, что благодаря применению нового оборудования себестоимость выпуска обуви снизилась, объем же производства возрос; обращается же внимание на группу мужчин и женщин, потерявших работу. Все это вместе взятое — правильно, то есть, фактически, необходимо для полного понимания проблемы; положение этих групп должно быть принято во внимание, проблему необходимо решать исходя из солидарности, и мы пытаемся определить, нельзя ли некоторые из плодов этого прогресса в данном случае использовать, чтобы помочь этим жертвам найти производительную роль еще где-то.

Но решение проблемы никогда не заключается в произвольном ограничении предложения, в предотвращении дальнейших изобретений или открытий, в поддержке людей в продолжении оказания услуг, потерявших свою ценность. Однако именно это мир постоянно пытался делать,

вводя протекционистские тарифы, разрушая оборудование, сжигая кофе и претворяя тысячи других ограничительных схем. Это и есть безумная доктрина богатства, достигаемого через дефицит.

Эта доктрина, к сожалению, всегда может быть отчасти верной, правда в отношении отдельных групп производителей, рассматриваемых изолированно — если они могут сделать дефицитной вещь, которую продают, при этом сохраняя изобилие всех вещей, которые им приходится покупать. Но эта доктрина — всегда открыто ложна. Ее невозможно использовать применительно ко всему циклу, ибо это будет означать экономическое самоубийство.

И это наш урок в своей самой обобщенной форме. Ибо многие вещи, кажущиеся нам истинными, когда мы концентрируемся на одной экономической группе, очевидно становятся ошибочными, когда интересы каждого, как потребителя, в не меньшей степени, чем производителя, принимаются во внимание.

Рассматривать проблему в целом, а не отдельные ее аспекты — это и есть цель экономической науки.

ЧАСТЬ 3.

УРОК ЧЕРЕЗ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ

ГЛАВА XXVI. Урок через тридцать лет

Первое издание этой книги появилось в 1946 году. Сейчас, когда я пишу эти строки, с тех пор минуло тридцать два года. А многое ли из изложенного на предыдущих страницах урока было усвоено за этот период?

Если брать политиков, всех тех, кто ответствен за определение и проведение в жизнь правительственной политики, то практически ничего из этого урока не было усвоено. Наоборот, политика, анализировавшаяся в предыдущих главах, стала еще более устоявшейся и распространенной, причем не только в Соединенных Штатах, но и во всех странах мира.

Как наиболее очевидный пример мы можем рассмотреть ситуацию с инфляцией. Она не является политикой, внедряемой ради нее самой же, она является неизбежным результатом большинства политик, основанных на вмешательстве. Она представляет собой в наши дни универсальный символ интервенций правительства повсюду.

Издание книги 1946 года объясняло последствия инфляции, но инфляция тогда была сравнительно низкой. Доподлинно известно, что, хотя расходы федерального правительства в 1926 году были менее 3 млрд долларов и баланс был положительный, уже к 1946 финансовому году расходы выросли до 55 млрд долларов и дефицит составлял 16 млрд. долларов. Уже к финансовому 1947 году, с окончанием войны, расходы упали до 35 млрд. долларов и было реальное положительное сальдо около 4 млрд. долларов. К финансовому 1978 году, однако, расходы выросли до 451 млрд. долларов и дефицит составил 49 млрд долларов.

Все это сопровождалось мощным ростом накопления денег — со 113 млрд долларов в 1947 году на вкладах до востребования плюс валюта, хранимая вне банков, до 357 млрд. долларов в августе 1978 года. Другими словами, активное предложение денег за этот период более чем утроилось.

Результатом такого роста денег было драматическое повышение цен. Индекс потребительских цен в 1946 году составлял 58,5, а в сентябре 1978 года — уже 199,3. Цены, словом, более чем утроились.

Политика инфляции, как я уже говорил, отчасти вводится ради себя самой. Более сорока лет спустя после публикации книги Джона Мейнарда Кейнса.

«Общая теория» и более чем через двадцать лет после того, как эта книга была полностью дискредитирована анализом и практикой, огромное число наших политиков непрестанно рекомендуют проводить политику больших дефицитных расходов для того, чтобы избавиться от безработицы или сократить ее. Потрясающая ирония заключается в том, что они дают эти рекомендации в то время, как у федерального правительства за последние сорок восемь лет и без того сорок один год бюджет сводился с дефицитом, причем этот дефицит достигал 50 млрд долларов в год.

И еще большая ирония заключается в том, что неудовлетворенные проведением подобной разрушительной политики у себя в стране, наши власти выговаривали другим странам, среди

которых стоит отметить Германию и Японию, за то, что они не следуют этой инфляционистской политике. Это в наибольшей степени напоминает эзопову лису, которая, оставшись без хвоста, уговаривала других лисиц избавиться и от своих.

Один из худших результатов от сохранения кейнсианских мифов заключается в том, что они не только все более и более способствуют инфляции, но и систематично отвлекают внимание от реальных причин нашей безработицы, таких как чрезмерно высокие уровни зарплаты для членов профсоюзов, законы о минимальной заработной плате, чрезмерная и слишком долго действующая страховка по безработице, сверхщедрые пособия по безработице.

Но инфляция, хотя отчасти и являющаяся преднамеренной, в наши дни в основном представляет следствие других форм вмешательства правительства в экономику. Она является следствием, словом, перераспределяющего государства — всех политик экспроприирования денег у Петра с целью проявления щедрости в отношении Пола.

Будет легче отслеживать этот процесс и демонстрировать его разрушительные последствия, если мы будем придерживаться некоего единого критерия — типа гарантированного ежегодного дохода, реально предлагавшегося и серьезно рассматривавшегося комитетами Конгресса в начале 70-х годов. Это было предложение еще более безжалостно облагать налогом все доходы, превышающие средние, и передавать доход всем тем, кто живет ниже так называемого минимального прожиточного минимума, с целью гарантирования им дохода вне зависимости от того, хотят они работать или нет, чтобы «они могли жить достойно». Сложно представить себе какой-либо план, более четко рассчитанный на дестимулирование работы и производства и в конечном итоге ведущий ко всеобщему обнищанию.

Но вместо того, чтобы принять хоть какой-то единый критерий и разрушить все одним махом, наше правительство предпочло ввести в действие сотни законов, обеспечивающих подобное перераспределение на частичной и селективной основе. Такие меры могут полностью упустить из виду одни группы нуждающихся, но, с другой стороны, могут осыпать другие группы дюжиной разнообразных выгод, субсидий и других милостей. Они включают, привожу примеры наугад, социальную защиту, бесплатную медицинскую помощь, бесплатное медицинское обслуживание, страхование от безработицы, продовольственные марки, льготы ветеранам, фермерские субсидии, субсидируемое жилищное строительство, арендные субсидии, школьные завтраки, общественную занятость в рамках схем по искусственному созданию рабочих мест, помощь семьям, в которых имеются иждивенцы, и прямые пособия всех видов, включая помощь престарелым, слепым и немощным. Федеральное правительство подсчитало, что по последним категориям федеральная помощь оказывалась более чем 4 миллионам человек, не считая того, что делают в этом направлении штаты и города.

Один автор недавно насчитал и проанализировал, ни много ни мало, 44 программы по обеспечению благосостояния граждан. Правительственные расходы на них составили в 1976 году 187 млрд долларов. Общий средний рост объема этих программ с 1971 по 1976 год составил 25 % в год, или в 2,5 раза больше размера ВВП за тот же самый период. Проектируемые расходы на 1979 год составляют более 250 млрд долларов. Соответствующим этому экстраординарному росту расходов на обеспечение благосостояния было развитие «национальной отрасли по обеспечению благосостояния», в которой сейчас работает 5 млн служащих государственного и частного секторов, распределяющих платежи и услуги 50 млн бенефициаров²⁷.

Практически во всех странах Запада оказывают помощь по похожему набору программ помощи, хотя иногда и более интегрированных, и менее случайных в отборе. Для того чтобы это осуществлять, приходится прибегать ко все более и более драконовскому налогообложению.

В качестве примера приведем Великобританию. Ее правительство облагало личный доход от работы («заработанный» доход) по ставке до 83 % и личный доход от инвестиций («незаработанный» доход) — до 98%. Удивительно ли, что это дестимулировало работу и инвестиции и, таким образом, дестимулировало производство и занятость. Нет лучшего способа удерживать рост занятости, как изводить и штрафовать работодателей. Нет лучшего способа сохранять зарплаты на низком уровне, как разрушать любой стимул делать инвестиции в новые и более производительные машины и оборудование. Но повсюду это становится все более распространенной политикой правительств.

Тем не менее, драконовское налогообложение не дает возможности собирать такие годовые доходы, чтобы не отставать от все более безрассудных правительственных расходов и схем перераспределения богатства. В результате возникает хронический и постоянно возрастающий бюджетный дефицит правительства, а отсюда — хроническая и нарастающая инфляция практически во всех странах мира.

В течение последних тридцати лет, или около того, «Сити банк», расположенный в Нью-Йорке, фиксировал данные по этой инфляции за десятилетние периоды. Его расчеты основаны на публикуемых правительствами данных о стоимости жизни. В своем экономическом послании в октябре 1977 года он опубликовал обзор по инфляции на примере пятидесяти стран. Эти цифры показывают, что в 1976 году, например, западногерманская марка, учитывая лучшие показатели, потеряла 35% своей покупательной способности за предшествовавшие 10 лет; швейцарский франк потерял 40 %, американский доллар — 43%, французский франк — 50%, японская йена — 57%, шведская крона — 47%, итальянская лира — 56% и английский фунт — 61%. В Латинской Америке бразильское крузейро потеряло 89% своей ценности, уругвайское, чилийское и аргентинское песо — более 99 %.

Хотя, в сравнении с данными годичной или двухгодичной давности, в целом обесценение мировых валют стало более умеренным. Американский доллар в 1977 году обесценился за год на 6 %, французский франк — на 8,6%, японская йена — на 9,1%, шведская крона — на 9,5%, английский фунт — на 14,5%, итальянская лира — на 15,7% и испанская песета — на 17,5%. Что касается латиноамериканского опыта, то бразильская денежная единица в 1977 году за год обесценилась на 30,8%, уругвайская — на 35,5%, чилийская — на 53,9% и аргентинская — на 65,7%.

Я оставляю на усмотрение читателя представить себе картину хаоса, который вызывали эти темпы обесценения денег в экономике этих стран, и жизненных страданий миллионов их жителей.

Как я уже отмечал, инфляция, сама по себе приносящая столько горя людям, является, в свою очередь, в основе своей последствием других форм правительственного вмешательства в экономику. Практически любое такое вмешательство непреднамеренно иллюстрирует и подчеркивает основной урок этой книги. Любое из них было продиктовано предположением о том, что оно принесет непосредственно выгоду какой-нибудь отдельной группе. Те, кто осуществляет это вмешательство, не смогли принять во внимание вторичные последствия от этих действий, не смогли рассмотреть воздействие от них в долгосрочной перспективе на все группы.

Суммируя изложенное, можно сказать, что нигде политики, похоже, не усвоили урок, который эта книга пыталась донести до них более тридцати лет назад.

Если мы пройдемся по этой книге глава за главой, то обнаружим, что все формы правительственного вмешательства, резко осужденные еще в первом издании, продолжают применяться, и даже с еще большим упорством. Правительства повсюду все еще пытаются решить проблему безработицы, вызванную их же действиями, с помощью общественных работ. Они вводят все более высокие и, по своей сути, конфискационные налоги. Они продолжают рекомендовать увеличение объема предоставления кредитов. Большинство из них считает

«полную занятость» своей первостепенной целью. Они продолжают вводить импортные квоты и протекционистские тарифы. Они пытаются увеличивать объем экспорта, еще более обесценивая свои валюты.

Фермеры все еще продолжают «борьбу» за введение «паритетных цен». Правительства продолжают поощрять неприбыльные отрасли. Они все еще предпринимают попытки «стабилизировать» цены на отдельные товары.

Правительства, поднимаящие цены на товары путем обесценения своих валют, продолжают обвинять за высокие цены частных производителей, продавцов и «спекулянтов». Они вводят ценовые потолки на нефть и природный газ, что дестимулирует разработку новых месторождений именно тогда, когда необходимо стимулирование, или обращаются к общему фиксированию или «мониторингу» цен и зарплат. Они продолжают регулировать аренду, несмотря даже на вызванное этим разорение. Они не только сохраняют в действии законы о минимальной заработной плате, но и продолжают ее повышать, несмотря на хроническую безработицу, столь очевидно вызываемую этими действиями. Они продолжают принимать законы, предоставляющие специальные привилегии и освобождения профсоюзам; принуждающие рабочих становиться их членами; требующие терпимо относиться к массовым пикетированиям и другим формам насилия; и принуждающие работодателей «честно вести переговоры с профсоюзами о заключении коллективного договора», то есть отчасти уступать их требованиям. Цель всех этих мер — «помощь рабочей силе». Но в результате опять происходит рост и продление безработицы и общее снижение выплат по заработной плате в сравнении с тем, какой ситуация могла бы быть.

Большинство политиков продолжает игнорировать необходимость прибыли, преувеличивать ее средний или общий чистый объем, осуждать прибыли выше среднего уровня в любой отрасли, чрезмерно облагать их налогами, а иногда даже считать предосудительным существование прибыли как таковой.

Похоже, антикапиталистический менталитет сегодня силен, как никогда. Как только в какой-то сфере происходит замедление, политики видят главную причину этого в «недостаточных потребительских расходах». В то же самое время, когда они стимулируют большие потребительские расходы, тем самым накапливаются дальнейшие дестимуляторы и штрафы на способы сбережений и инвестиций. Основным их методом сегодня, как мы уже наблюдали, является обращение к или ускорение инфляции. В результате сегодня, впервые в истории, ни одна страна не привязана к металлическому стандарту, и практически каждое государство обманывает своих граждан, печатая хронически обесценивающиеся бумажные деньги.

К множеству приведенных примеров добавим еще один — рассмотрим недавнюю тенденцию, не только в США, но и за рубежом, — практически любая запускаемая «социальная» программа выходит полностью из-под контроля. Мы уже бросили взгляд на общую картину, теперь давайте рассмотрим один выдающийся пример — социальное страхование в США.

Первый федеральный закон о социальном страховании был принят в 1935 году. Его теоретическое обоснование состояло в том, что большая часть проблемы обеспечения заключается в том, что люди, пока работают, не делают сбережений, а когда становятся слишком старыми для работы, то обнаруживают, что у них нет никаких ресурсов. Предполагалось, что эту проблему можно решить если принудить работающих страховать себя, а также заставить работодателей выплачивать половину причитающегося платежа, таким образом у них будет пенсия, достаточная для выхода на пенсию в возрасте 65 лет или старше. Планировалось, что социальное страхование будет полностью самофинансируемым проектом, основанным на жестких страховых принципах.

Однако он никогда не работал таким образом. Резервный фонд существовал фактически только на бумаге. Правительство расходовало приходы налогов по социальному страхованию либо на свои повседневные нужды, либо для выплаты пенсий. Начиная с 1975 года, текущие выплаты пенсий превысили приходы налогов по этой системе.

Выяснилось также, что практически на каждой сессии Конгресс находил пути, чтобы увеличить размер выплачиваемых пенсий, расширить охват ими и добавить новые формы «социального страхования». Как отметил один комментатор в 1965 году, через несколько недель после принятия дополнения о страховании бесплатной медицинской помощи, «в годы всеобщих выборов (последние семь выборов взяты за основу) всегда принимаются новые законы-«подсластители» в рамках системы социального страхования».

По мере того как развивалась и прогрессировала инфляция, пенсии в рамках системы социального страхования возрастали не только пропорционально, а намного выше. Типичной политической хитростью было воспользоваться выгодами сегодня, а затратные части отложить на будущее. Но это будущее всегда наступало, и через каждые несколько лет Конгрессу приходилось увеличивать налоги на зарплату, взимаемые как с рабочих, так и с работодателей.

Возрастал не только уровень налогообложения, но постоянно росла и сумма облагаемой налогом зарплаты. В первом законе о социальном страховании от 1935 года налогом облагались лишь первые три тысячи долларов зарплаты. В то время уровни налоговых ставок были очень низкими. Но с 1965 по 1977 год, например, социально-страховой налог взлетел с 4,4 % на первые 6 600 долларов заработанного дохода (взымавшихся и с работодателя, и с самого служащего одинаково) до комбинированных 11,7% с первых 16 500 долларов. (С 1960 по 1977 год совокупный годовой налог вырос на 572%, или около 12% ежегодно. Ожидается, что он станет еще больше.)

В начале 1977 года неподкрепленные средствами обязательства социально-страховой системы, по официальным данным, составляли 4,1 трлн долларов²⁸.

Сегодня никто не сможет с определенностью сказать, чем является социальное страхование — программой страхования или лишь сложной и односторонней системой пособий. Большинство сегодняшних пенсионеров убеждены в том, что они «заработали» и «оплатили» свою пенсию. Однако ни одна частная страховая компания не могла бы себе позволить выплачивать пенсию в нынешних размерах из реально полученной страховой «премии». В начале 1978 года выйдя на пенсию низкооплачиваемые рабочие получали ежемесячно пенсию в размере 60% от оклада. Пенсия рабочих со средними окладами, составляла около 45% оклада. У тех же, у кого были исключительно высокие зарплаты, эта доля могла составлять 5 или 10%. Если социальное обеспечение рассматривается как система пособий, то очень странно, что те, кто и раньше получал самые высокие зарплаты, в 1978 году получали максимальные пенсии в долларах.

Однако, и сегодня социальное страхование все еще остается неприкосновенным. Любой конгрессмен будет полагать политическим самоубийством любые предложения о сокращении нынешних пенсий или об урезании обещанных пенсий в будущем. Американская система социального страхования должна выглядеть сегодня как устрашающий символ практически неизбежной тенденции относительно любых систем государственных пособий, перераспределения, или схем «страхования» — однажды установившись, она полностью выходит из-под контроля.

Словом, основная проблема, с которой мы сегодня сталкиваемся, не экономическая, а политическая. Здравомыслящие экономисты едины в мнении относительно того, что необходимо предпринимать. Практически все правительственные попытки перераспределять богатство и доход ведут к подавлению стимулов к производству и к всеобщему обнищанию. Это — самая подходящая область для правительственных усилий по подготовке и введению в рамках закона мер,

запрещающих насилие и мошенничество. Но правительство должно отказаться от практики специального вмешательства в экономику. Основная экономическая функция правительства — стимулировать и защищать свободный рынок. Когда Александр Македонский пришел к философу Диогену и спросил, не может ли он что-то сделать для него, говорят, Диоген ответил: «Да, отойди в сторонку, ты загораживаешь солнце». Вот что каждый гражданин правомочен требовать от правительства.

Перспективы темны, но не совсем безнадежны. Среди облаков то там, то сям можно заметить просветы. Все больше становится людей, осознающих, что правительство никому ничего не дает вперед, прежде чем не заберет это у кого-нибудь еще или у них самих же. Увеличение раздачи бесплатно одним лишь означает возросшие налоги, или возросший дефицит, или рост инфляции. А инфляция, в конечном итоге, только запутывает и дезорганизовывает производство. Уже и некоторые политики начинают это понимать, а отдельные из них даже открыто об этом заявляют.

В дополнение хотелось бы обратить внимание на видимые знаки перемен в интеллектуальных веяниях, доминирующих в доктрине. Кейнсианцы и сторонники «Нового курса», похоже, постепенно сдают свои позиции. Консерваторы, сторонники предоставления широких гражданских прав и другие защитники свободного предпринимательства начинают высказывать свои воззрения более откровенно и четко сформулировано. И их становится все больше. Среди молодых быстро набирает силу опытная школа «австрийских» экономистов.

Существует реальная перспектива того, что государственная политика будет изменена еще до того момента, как ущерб от существующих мер и тенденций уже станет непоправим.

Рекомендуемая литература

Испытывающие потребность в углублении знаний по экономике должны обратиться к работам среднего объема и сложности. Правда, я не знаю сегодня ни одной книги, которая бы полностью отвечала этой потребности, но несколько книг могут ее удовлетворить. Существует замечательная небольшая книжка, которая в краткой форме аккумулирует принципы и политику. (Фаустино Бальве. Основные элементы экономики, Нью-Йорк, Фонд экономического образования, 126 с.) Более подробно эти же вопросы освещаются в книге гораздо большего объема Перси Л. Гривза «Понимание долларового кризиса» (Бельмонт, 1973, 327 с.) Беттина Бьен Гривз подготовила двухтомник для чтения по «Свободной рыночной экономике» (Нью-Йорк, Фонд экономического образования).

Читателю; нацеленному на доскональное понимание темы, и чувствующему, что готов к этому, следует далее прочитать книгу Людвиг фон Мизеса «Человеческое действие» (Чикаго. 1949. 907 с.). Логическая целостность и точность этой книги по экономике превосходит все изданные ранее работы. Мюррэй Н. Росбард, ученик Мизеса, через тринадцать лет после выхода в свет книги «Человеческое действие» написал книгу «Человек, экономика и государство» (Канзас, 1962, 987 с.). В ней содержится большое количество оригинального и глубокого материала, который изложен чрезвычайно ясно. Составлена книга так, что в некоторых отношениях она даже более подходит для роли учебника, чем великая работа Мизеса.

Из небольших по объему книг, в которых без излишней сложности рассматриваются отдельные экономические темы: «Планирование для свободы» Людвиг фон Мизеса (Южная Голландия, 1952) и «Капитализм и свобода» Милтона Фридмана (Чикаго, 1962). Есть замечательный памфлет Мюррэя Н. Росбарда «Что правительство сделало с нашими деньгами?» (Санта-Ана, 1974, 62 с.) По животрепещущей теме инфляции не так давно была опубликована книга автора «Инфляционный кризис: как с ним бороться» (НьюРочел, 1978).

Среди последних книг, в которых современная идеология и события рассматриваются с позиций, аналогичных представленным в настоящем издании, — книга автора «Провал "Новой экономики": анализ кейнсианских ошибок» (1959); Ф. А. Хайек. «Дорога к рабству» (1945) и этого же автора «Конституция свободы» (Чикаго, 1960). В книге Людвиг фон Мизеса «Социализм: экономический и социологический анализ» (Лондон, 1969) содержится подробнейшая и самая сокрушительная критика доктрин коллективизма.

Читатель не должен обойти вниманием, конечно же, «Экономические софизмы» Фредерика Бастиа, и в особенности его эссе «Что видно и что не видно».

Для тех, кто хочет проработать экономическую классику, я бы посоветовал знакомиться с перечисленными ниже работами в обратном хронологическом порядке. Вот основные труды, с указанием даты их первого издания, с которыми необходимо ознакомиться: Филипп Уикстид. «Здравый смысл политической экономии» (1911); Джон Бейтс Кларк. «Распределение богатства» (1899); Ойген фон Б?м-Баверк. «Позитивная теория капитала» (1888); Карл Менгер. «Принципы экономики» (1871); У. Стенли Джевонс. «Теория политической экономии» (1871); Джон Стюарт Милль. «Принципы политической экономии» (1848); Давид Рикардо. «Принципы политической экономии и налогообложения» (1817); Адам Смит. «Богатство народов» (1776).

Экономическая наука развивается по сотням направлений. Целые библиотеки могут составить книги, посвященные какой-то одной из приведенных специализированной теме: деньги и банки; внешняя торговля и иностранная валюта; налогообложение и государственные финансы; правительственное регулирование; капитализм и социализм; зарплата и трудовые отношения; процент и капитал; сельскохозяйственная экономика; аренда; цены; прибыль; рынки, конкуренция

и монополия; ценность и полезность; статистика; деловые циклы; благосостояние и нищета; социальное страхование; строительство; коммунальные компании; математическая экономика; исследования отдельных отраслей и истории экономики. Но никому не удастся полностью познать ни одну из этих специализированных сфер до тех пор, пока не будут твердо усвоены основные экономические принципы и сложные взаимоотношения всех экономических факторов и сил. Когда удалось достичь этой цели благодаря изучению книг по общей экономике, тогда уже можно браться за специализированные книги в соответствии со своими интересами.

Примечания

1. Cohen M. R. Reason and Nature (1931). P. x.
2. Что видно и чего не видно (франц.). - Прим. ред.
3. Здравый смысл политической экономии (англ.). - Прим. ред.
4. Laissez faire (франц.) - принцип неограниченной свободы предпринимательства, невмешательство государства в экономику. - Прим. ред.
5. Ганнэр Мирдэл. Вызов мировой бедности - Нью-Йорк- Пантеон букс, 1970, с. 400-401 и passim.
6. Lucite - торговая марка прозрачных, термопластичных акриловых смол, используемых в качестве заменителя стекла. - Прим. ред.
7. "Нью-Йорк Таймс", 2 января 1946 г. Естественно, сами по себе планы по ограничению размеров землеотводов, используемых непосредственно для ведения сельскохозяйственной деятельности, вели к повышению урожайности с одного акра. Во-первых, потому, что акры земли, выводимые фермерами из культивации, естественно, были наименее плодородными; во-вторых, потому, что высокий уровень ценовой поддержки делал выгодным увеличение количества удобрений, используемых на одном акре. Таким образом, правительственные планы по ограничению используемых площадей во многом были обречены на провал - Прим авт.
8. Показания Дэна Х. Уиллера, директора битумно-угольного отдела. Слушания о расширительной трактовке Битумно-угольного акта от 1937 г. - Прим. авт.
9. Программа по хлопку была, как водится, особо поучительной. К 1 августа 1956 года переходящий остаток хлопка достиг рекордной цифры - 14 529 тысяч кип, что составляет больше обычного объема производства или потребления за целый год. Чтобы совладать с этим, правительство поменяло свою программу. Оно решило приобрести большую часть урожая у производителей и сразу же выставить ее на перепродажу со скидкой. Для того чтобы продавать американский хлопок на мировом рынке, оно выплачивало субсидию по экспорту хлопка вначале в размере 6 центов за фунт, а затем, в 1961 году, по 8,5 центов за фунт. Эта политика принесла успех в сокращении переходящего остатка хлопка-сырца. Но в дополнение к убыткам, которые правительство навязало налогоплательщикам, это привело к серьезному снижению конкурентоспособности американской текстильной продукции в сравнении с текстильной продукцией зарубежного производства, причем как на внутреннем, так и внешнем рынке Американское правительство субсидировало зарубежную отрасль за счет своей, отечественной. Это типично для правительственных схем фиксирования цен: удастся избежать одного нежелательного последствия, но появляется другое, и как правило, еще хуже - Прим. авт.
10. Мой собственный вывод, однако, заключается в том, что, несмотря на неизбежность некоторых правительственных приоритетов распределения и нормирования, правительственное фиксирование цен скорее всего будет особенно вредоносным в условиях тотальной войны. Поскольку максимальное фиксирование цен для своего функционирования требует нормирования, хотя бы временного, а обратное утверждение неистинно. - Прим авт.
11. Во Франции большинство безработных предпочитают получать пособие, а не соглашаться на минимальную заработную плату в размере 6600 франков (около 1300 долларов) В итоге в стране работает только 38% населения (48% - в Германии, США и Японии. - Прим. ред.

12. В 1938 году, когда средняя почасовая ставка в промышленности Соединенных Штатов составляла около 63 центов, Конгресс узаконил минимум в размере лишь 25 центов В 1945 году, когда средняя почасовая ставка на заводе выросла до 1,02 доллара, Конгресс законодательно повысил минимум до 40 центов В 1949 году, когда средняя почасовая ставка на заводах выросла до 1,40 доллара, Конгресс повысил минимум до 75 центов В 1955 году, когда средняя почасовая ставка составляла 1,88 доллара, Конгресс повысил минимум до 1 доллара. В 1961 году, когда средняя почасовая ставка составляла около 2,30 доллара, минимум был повышен до 1,15 доллара, а в 1963 году - до 1,25 доллара. Далее, минимальная ставка выросла до 1,40 доллара в 1957 г, до 1,60 доллара в 1968 г, до 2,00 доллара в 1975 году и до 2,30 доллара в 1976 г (когда средняя заработная плата на всех частных несельскохозяйственных работах составляла 4,87 доллара в час). Затем, в 1977 году, когда реальная средняя почасовая оплата на несельскохозяйственных работах составляла 5,26 доллара, минимальная ставка была поднята до 2,65 доллара, при этом делалась оговорка о ее дальнейшем повышении через каждые три года. Таким образом, по мере того, как превалирующая почасовая ставка становится выше, сторонники минимальных окладов решают, что легальный минимум должен расти по меньшей мере соответственно. И хотя законодательство следует за ростом превалирующих уровней рыночных ставок, продолжает утверждаться миф о том, что именно законодательство о минимальной заработной плате способствовало повышению рыночных ставок - Прим. авт.

13. После этого, следовательно, вследствие этого (лат.) - Прим. ред.

14. Во Франции правительство Лионеля Жоспена приняло решение сократить рабочую неделю с 39 до 35 часов. Один из мотивов принятия этого закона - "увеличить досуг" рабочих. Компартия Франции назвала этот декрет самым большим завоеванием рабочего класса с конца 30-х годов. - Прим ред.

15. Пигу А. С. Теория безработицы, 1933, с. 96. - Прим авт.

16. Дуглас П. Теория заработной платы. 1934. С. 501. - Прим. авт.

17. Ср.: Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. 1921. В любой период, когда происходило чистое накопление капитала, часто бывает распространенным предположение о том, что должна также существовать общая чистая прибыль по предыдущим капиталовложениям. - Прим. авт.

18. Если идти к истокам, то это теория кейнсианства. В моей книге "Провал "Новой экономики"" (Нью-Рошелл, Нью-Йорк, Арлингтон хаус, 1959) эта теория детально анализируется. - Прим. авт.

19. Читатель, заинтересованный в их анализе, должен ознакомиться со следующими книгами: Андерсон Б.М. Ценность денег, 1917; новое изд. 1936; Людвиг фон Мизес. Теория денег и кредита. Амер. изд. 1935, 1953; или автора настоящей книги: Инфляционный кризис и как его решать. Нью-Рошелл, Нью-Йорк, Арлингтон хаус, 1978. - Прим. авт.

20. См.: Джон Стюарт Милль. Принципы политической экономии. Кн. 3. Гл. 14, пар. 2; Альфред Маршалл Принципы экономики. Кн. 6. Гл. 13, разд. 10; Бенджамин М. Андерсон Опровержение атаки Кейнса на доктрину о том, что совокупное предложение порождает совокупный спрос - в сб. статей экономистов "Финансирование американского процветания" Сб. статей "Критика кейнсианской экономики" под ред. автора. Нью-Рошелл, Нью-Йорк, Арлингтон хаус, 1960. - Прим. авт.

21. Карл Родбертус Перепроизводство и кризис, 1850, с. 51.

22. Исторически 20% будут представлять собой примерный общий объем от ВВП, направляемый каждый год на формирование капитала (исключая потребительское оборудование)

Когда делается поправка на капитальное потребление, однако, чистые ежегодные сбережения составляют около 12 %. См.: Джордж Терборг. Привидение экономической зрелости, 1945. В 1977 году валовые частные внутренние инвестиции, по официальным данным, составляли 16 % от ВВП. - Прим. авт.

23. Многие из различий во взглядах экономистов по этому вопросу являются лишь результатом разных трактовок определений. Сбережения и инвестиции можно определить таким образом, что они станут идентичными и, с необходимостью, равными. Здесь я предпочитаю определять сбережения в терминах денег, а инвестиции - в терминах товаров. В грубой форме это соответствует обычному использованию этих слов, которое, однако, не является стойким - Прим. авт.

24. Для статистического опровержения этой ошибки см.: Джордж Терборг. Призрак экономической зрелости, 1945 "Стагнационистов", которых опровергал д-р Терборг, затем заменили гэлбрэйтианцы, исповедующие аналогичную доктрину. - Прим. авт.

25. Джордж Сантаяна. Царство истины. 1938. С. 16. -- Прим. авт.

26. "Жучок" - человек, добывающий и продающий сведения о лошадях перед скачками. - Прим ред.

27. Чарльз Д Гоббс. Индустрия благосостояния. Вашингтон, Фонд Херитедж, 1978. - Прим авт.

28. Не лучше обстоит дело и во Франции. Еще в начале 90-х годов ежегодный дефицит государственного Пенсионного фонда составлял 20 млрд франков (53 млрд в 1996 году) Если сейчас одного пенсионера содержат 3,3 работающего, то к 2005 году это соотношение составит 1 к 1,9, а к 2040 году - 1 к 1,3. - Прим. ред.