

## Генри Хазлитт. Экономика за один урок

Налоги, производство, инфляция, занятость, импортные пошлины, государственное регулирование цен, минимальная заработная плата — эти термины настолько прочно укрепились в нашем повседневном лексиконе, что мы редко задумываемся, что за ними стоит. Видные экономисты и политики непрестанно заверяют нас в необходимости расширения общественных работ, установления минимальных цен и предоставления сельскохозяйственных кредитов, но каковы действительные результаты этих и многих других экономических мер? Разобраться в этом нам поможет известный экономист и журналист Генри Хазлитт. Он в пух и прах разбивает многочисленные экономические заблуждения, которые в течение многих десятилетий преподносились публике как общеизвестные истины (любопытно, что автор стоит на позициях австрийской экономической школы; см. [Хесус Уэрта Де Сото. Австрийская экономическая школа](#)).

Генри Хазлитт. Экономика за один урок. — М.: Вильямс, 2015 г. — 256 с. (на английском языке книга впервые вышла в 1946 г., когда автору было 20 лет (!); перевод на русский язык выполнен со второго издания 1978 г., существенно переработанного автором.)



Купить книгу в [Ozon](#) или [Лабиринте](#)

Целью настоящей книги является не демонстрация конкретных ошибок тех или иных авторов, а рассмотрение и анализ экономических ошибок в их наиболее часто встречаемой, широко распространённой или весомой форме. В конце концов, при достижении стадии популярности ошибки становятся анонимными.

### ЧАСТЬ 1. УРОК

#### 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, — интересами промышленных или политических групп. Второй фактор — люди видят лишь непосредственный эффект от проводимой политики, т.е. воздействие её на отдельную группу, и не желают вникать в то, каким будет в долгосрочной перспективе воздействие той же политики на все остальные группы. Эта ошибка заключается в игнорировании вторичных последствий.

Всю экономическую науку можно свести к единственному уроку: искусство экономической науки состоит в умении предвидеть не только краткосрочные, но и долгосрочные результаты применения любого закона или осуществления любой политики; оно состоит в определении последствий проводимой политики не только для одной группы, но и для всех остальных.

## ЧАСТЬ 2. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ УРОКА

### Глава II. Разбитое окно

Хулиганствующий юнец бросает кирпич в витрину булочной. Прохожие заметят, что у стекольщика появится работа, и он заработает \$250. Стекольщику придётся потратить около 250 долларов на расчёты с поставщиками, они, в свою очередь, потратят чуть менее 250 долларов на оплату товара другим поставщикам, и так до бесконечности. Но у владельца булочной не останется тех 250 долларов, на которые он планировал приобрести, скажем, новый костюм. Одним словом, неожиданные расходы стекольщика равнозначны недополученной прибыли портного. Это одна и та же сумма. Через день-два люди увидят новую витрину, но они не увидят булочника в новом костюме, потому что он не будет сшит. Они видят только то, что воспринимают их глаза непосредственно сейчас, и не видят отдалённых последствий.

### ГЛАВА III. «Да здравствует разрушение!»

Заблуждение о разбитом стекле ведет к рассуждениям о преимуществах разрушения. В Европе после второй мировой войны некоторые экономисты подсчитывали разрушенные города, которые «необходимо было восстанавливать». Были перепутаны *потребности* и *спрос*. Чем более война разрушает, чем более она вызывает обнищание, тем более острыми становятся послевоенные потребности. Но не спрос. Для эффективного экономического спроса требуется не только потребность, но и соответствующая покупательная способность. Как пример, потребности Индии сегодня ничуть не меньше, чем потребности Америки, но её покупательная способность меньше.

Те, кто полагает, что разрушения будто бы 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, которая выглядит по-разному с разных точек зрения — и раз война убивает предложение, то и спрос она тоже губит. Не только «спрос вызывает предложение», это лишь одна сторона экономической задачи; предложение точно так же порождает спрос, но в какой-то другой области, поскольку по своей сути оно является чьим-то спросом на какие-то другие товары где-то ещё. Поставляя произведённые вещи, люди фактически предлагают дать им возможность получить вещи, которые им нужны. В этом смысле поставка фермерами пшеницы включает в себя их спрос на новые тракторы, автомобили, одежду и другие товары.

Иногда утверждается, что немцы и японцы получили после войны преимущество перед американцами, обусловленное тем, что на месте старых заводов, полностью разрушенных военными бомбардировками, они смогли построить новые заводы, оснащённые современным оборудованием. При этом упускается из вида, что заводы и оборудование не могут быть восстановлены промышленниками (или правительством), если для этого не накоплены сбережения, капитал. Но война разрушает и их тоже. Разрушение чего-либо всегда является чистой потерей. И какими бы ни были его компенсирующие факторы, разрушение никогда не станет благом.

### ГЛАВА IV. Общественные работы и общественные налоги

Ни в одной стране сегодня нет более влиятельной веры, чем вера в правительственные расходы. Но государственные расходы выплачиваются из собираемых налогов, а инфляция оказывается лишь формой налогообложения.

Возведён мост. Если он построен для удовлетворения насущной общественной потребности, решения проблемы перевозок или транспорта, которую иным способом решить невозможно, и в целом он даже более важен для налогоплательщиков, чем вещи, на которые они сами потратили бы деньги, если бы те в форме налогов не были забраны у них государством, то возражений быть не может. Но мост, построенный в первую очередь из соображений «обеспечения занятости», — это совершенно другого рода мост. Скажем, его строительство создаст 500 рабочих мест на год. Подразумевается, что в ином случае эти рабочие места не появились бы.

Это то, что видно сразу же. Но если бы мы научились видеть более дальние последствия, проявилась бы совершенно другая картина. Это верно, что конкретная группа строителей будет занята полезным делом. Но за мост необходимо платить из налогов. На каждый доллар, потраченный на мост, будет взят доллар у налогоплательщиков. И если мост стоит 10 млн. долларов, то налогоплательщикам он обойдётся именно в эти 10 млн. долларов, ни больше, ни меньше. У них заберут такую крупную сумму, которую в ином случае они могли бы потратить на что-то другое. Каждое рабочее место на

общественных работах, созданное проектом строительства моста, отнимет рабочее место в какой-либо сфере частного бизнеса.

## Глава V. Налоги, препятствующие производству

Существует ещё один фактор, не позволяющий богатству, созданному на основе правительственных расходов, полностью компенсировать то богатство, которое не было произведено по причине уплаты налогов. Если некая корпорация несёт ущерб в 100 центов с каждого доллара потерь и ей разрешают оставлять себе всего 52 цента с каждого доллара прибыли, предприниматели будут удерживать себя от соблазна открытия новых предприятий. Одним словом, сначала делается всё, чтобы не появился капитал, который мог бы обеспечить появление новых рабочих мест; а затем, когда часть капитала всё-таки появляется, создаются условия, не способствующие открытию новых предприятий.

## Глава VI. Кредиты, влияющие на специализацию производства

Наиболее часто встречающееся в Конгрессе предложение — дать больше кредитов фермерам. Вера в подобную стратегию проистекает из двух проявлений близорукости. Во-первых, принимается во внимание только первая половина сделки. Во-вторых, рассматриваются только фермеры, занимающие средства, а не вообще все фермеры в стране. Предложение о «содействии предпринимательству» является переименованным предложением об увеличении долгового бремени. Как насчет второй половины сделки? Займы были бы существенно менее привлекательными, если бы власти говорили об увеличении долга, а не о увеличении кредитования.

Существует принципиальное различие между займами, предоставляемыми частными займодателями, и займами, выдаваемыми правительственным органом. Частный займодаделец рискует своими собственными средствами, поэтому с целью выяснения достаточной стоимости залога и деловой проницательности и честности займополучателя они обычно проводят тщательное исследование. Аргументация в пользу правительственной кредитной политики основывается на том, что правительство будет предоставлять займы людям, которые не смогли бы получить их от частных займодателей. Это хорошо, говорят нам, что правительственные займодатели принимают на себя кредитные риски, которые не готовы брать на себя частные займодатели. Но деньги поступают к ним в виде налогов, и возникает вопрос, кто всё-таки будет платить в случае банкротства должника.

Среди людей, далеких от экономики, распространена странная идея, будто кредит — это нечто, что банкир предоставляет человеку. Но кредит в это время у человека уже имеется! Он может быть собственником рыночных активов на сумму, превосходящую то количество денег, которое он запрашивает, или его репутация и деловые способности заработали ему высокий уровень доверия. Иначе банкир не выдаст ему кредит. Банкир должен быть уверен в том, что кредит будет возвращён. Он лишь обменивает более ликвидную форму имущества, деньги из банка, на менее ликвидную — залог.

Но вот в сфере кредитования появляется государство со своими идеями о том, как помочь человеку, который не способен получить кредит у банкира. Люди, выбираемые по правительственным стандартам, будут представлять больший риск, нежели люди, отобранные на основе частных стандартов. Процент банкротств среди них будет намного выше. В итоге, результатом правительственного кредитования станет не рост произведённого сообществом совокупного богатства, а его сокращение, так как деньги будут растрачены, а доступный капитал, состоящий из реальных ферм, тракторов и множества других полезных вещей, окажется в руках менее производительных и заслуживающих доверия людей.

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

## Глава VII. Проклятие машин

Среди наиболее живучих экономических заблуждений — вера в то, что машины порождают безработицу. Попытаемся разобраться, что же на самом деле происходит при внедрении технических усовершенствований и трудосберегающих машин. После того, как применение оборудования обеспечило экономию, достаточную для компенсации его стоимости, у производителя становится больше прибыли, чем прежде. Производитель должен использовать эту дополнительную

прибыль по меньшей мере одним из трёх способов, а возможно, он воспользуется всеми тремя: 1) использует дополнительную прибыль для расширения своей деятельности путём приобретения ещё какого-то оборудования, 2) инвестирует дополнительную прибыль в какую-нибудь другую отрасль, 3) истратит дополнительную прибыль по своему усмотрению. Какое бы направление он ни выбрал, его действия повышают занятость, а не снижают её.

Предположим, что в результате роста производительности труда цена на пальто была снижена, — допустим, со 150 до 100 долларов. У покупателей остаётся 50 долларов, которые они потратят на что-нибудь другое, чем повысят занятость в других областях.

## Глава IX. Сокращение армии и бюрократов

Когда после великой войны намечается демобилизация вооружённых сил, всегда возникает сильное беспокойство: а хватит ли всем рабочих мест? Не станут ли бывшие военные безработными? 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, у них появятся дополнительные средства для покупки товаров. Другими словами, гражданский спрос возрастет, а это обеспечит занятость.

Те же самые доводы справедливы и по отношению к правительственным служащим. Если довод о «покупательной способности» воспринимается так серьёзно, то с таким же успехом можно было бы говорить о «покупательной способности» рэкетира или грабителя. После того как он отобрал у вас деньги, у него стало больше покупательной способности. С её помощью он финансирует бары, рестораны, ночные клубы и работников сферы услуг. На каждую невыполненную работу, которую ранее обеспечивали ваши расходы, становится больше рабочих мест, которые обеспечивает он — в одном месте занятость стала больше, но в другом месте она на столько же стала меньше, и никакого блага для общества здесь нет. Когда ваши деньги забираются через налоги для финансирования бесполезных бюрократов, происходит то же самое.

## Глава X. Фетиш полной занятости

Экономической целью любого народа, как и любого индивида, является достижение как можно больших результатов при наименьших усилиях. Целью является производство, а занятость становится побочным эффектом, или следствием развития производства. Китай и Индия несравнимо беднее США, но основной источник их проблем — примитивные методы производства, а не безработица. Ничего нет легче, как обеспечить полную занятость, как только её отрывают от цели обеспечения полной производственной загрузки и принимают за цель саму по себе. Наши законодатели представляют в Конгресс законопроект «О полной занятости», а не законопроект «О полной производственной загрузке». 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.

Прогресс цивилизации заключается в сокращении занятости, а не в её росте. Именно благодаря тому, что мы по нарастающей стали намного богаче как нация, мы смогли полностью избавиться от детского труда, устранить необходимость труда для многих из престарелых граждан, а также сделать необязательной работу для миллионов женщин.

## Глава XI. Кого «защищают» таможенные тарифы?

Современные тарифы и торговая политика столь же плохи, как имевшиеся в XVII и XVIII веках — и даже несравненно хуже. Со времени опубликования книги «Благосостояние народов» прошло уже более двух столетий, доводы в пользу свободной торговли излагались тысячи раз, но 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 софистика торговцев и производителей, сбивающая с толку здравый смысл человечества».

Что же привело людей к предположению, что то, что является благоразумным для отдельной 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 ошибка, которой посвящена эта книга. Она заключалась в рассмотрении лишь непосредственного воздействия тарифа на отдельные группы и игнорировании его долгосрочного воздействия на всех остальных.

В результате искусственного барьера, воздвигнутого против товаров иностранного производства, американский труд оплачивается по меньшим ставкам, а капитал и земля используются менее производительно. Средняя производительность американского труда и капитала снижается. Тариф, хоть он и мог бы вызвать рост заработной платы в некоторых отраслях, начнёт в итоге сокращать реальные заработные платы — просто потому, что он заставляет платить больше.

Тарифы могут быть рассмотрены и как средство выигрыша производителя за счёт потребителя. 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, он помогает защищённым производителям за счёт всех остальных американских производителей. Проигрывают в том числе и те производители, которые имеют сравнительно большой потенциальный экспортный рынок. В долгосрочной перспективе, несмотря на все доводы «за» и «против», каждый тариф ведёт к снижению реальной заработной платы.

Снижение и отмена тарифов преследует интересы определенных кругов. Заинтересованные лица получают прибыль за счет остального населения. Отмена тарифа лишит их бизнеса и оставит их рабочих (по крайней мере, временно) без работы. И социальная политика должна смягчить этот переходный период.

## Глава XII. Кампания по увеличению экспорта

В долгосрочной перспективе импорт и экспорт взаимно уравниваются. Экспортом мы оплачиваем импорт, и наоборот. Когда мы принимаем решение увеличить объём нашего экспорта, мы в сущности принимаем решение также и об увеличении нашего импорта.

Примером абсурдных инициатив является убеждённость в том, что правительство обязано предоставлять долларовые займы другим странам для наращивания экспорта из США, вне зависимости от реальности возврата этих денег. В равной степени неразумно и стимулирование экспорта субсидиями, подарками и уступками другим государствам. Экспортная субсидия — ещё более наглядный пример предоставления иностранцам товаров «за просто так», поскольку они продаются по цене ниже их себестоимости.

Как в свое время заметил Джон Стюарт Милль: реальная прибыль от внешней торговли для любой страны заключается не в её экспорте, а в импорте. Только при наличии развитого импорта потребители могут приобретать товары зарубежного производства по более низкой цене, чем товары отечественного производства, или могут купить товары, которые отечественные производители не выпускают. Единственная причина, побуждающая страну вообще что-то экспортировать — это необходимость оплачивать свой импорт.

## Глава XIII. Паритетные цены

Аргумент в поддержку паритетных цен заключается в следующем. Сельское хозяйство — основополагающая и важнейшая среди отраслей. Его необходимо сохранять любой ценой, ибо процветание каждого зависит от процветания фермера: если у последнего не будет покупательной способности для приобретения промышленной продукции, промышленность зачахнет. Такой паритет существовал с 1909 по 1914 год, в период процветания фермеров. 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 США за всю историю. Почему именно это соотношение цен следует «законсервировать», остается неясным...

## Глава XIV. Спасение отрасли X

Все кулуары Конгресса заполнены руководителями отрасли «икс». Отрасль «икс» больна. Отрасль «икс» умирает. Ей даже не нужны деньги. Спасти её могут только таможенные пошлины, справедливые цены и субсидии. Если позволить ей умереть, то рабочие будут выброшены на улицу. Но если отрасль «икс» при помощи быстрых действий Конгресса спасти — о, тогда!



Для спасения угольной отрасли Конгресс принял акт Гаффи, в соответствии с которым владельцам угольных шахт запрещалось продавать продукцию ниже определённых минимальных цен, фиксированных правительством. Одним из результатов попытки удержать цены на уголь выше рыночного уровня стало усиление тенденции к замещению угля другими видами энергии и тепла: нефтью, газом, электричеством.

Политики могут утверждать, что, если позволить отрасли сократиться или погибнуть под воздействием свободной конкуренции (всегда называемой отраслевыми защитниками не иначе как «попустительской», «действующей по законам волчьей стаи», «перегрызающей горло»), то она потянет вниз за собой всю экономику, а вот если ей дать искусственно выжить, то она поможет всем остальным. Это – ничто иное, как обобщённый случай аргументации, приводимой в пользу паритетных цен на фермерскую продукцию или тарифной защиты для промышленных предприятий.

Итогом субсидий окажется не только перераспределение богатства и сокращение других отраслей. В результате раздачи денег (не столь важно, каким способом) и капитал, и труд вымываются из отраслей, в которых они используются наиболее эффективно, в направлении отраслей, где они используются менее эффективно. Средний жизненный уровень становится ниже.

Подобные результаты по сути внутренне присущи любым доводам в пользу поддержки отрасли «икс». Идея о том, что при расширяющейся экономике все отрасли должны постоянно расти, по сути своей ошибочна. Чтобы новые отрасли могли расти, обычно требуется, чтобы некоторые старые отрасли прекратили своё существование.

## Глава XV. Как действует «система цен»

Каким образом в современном обществе решается проблема альтернативного применения труда и капитала, чтобы удовлетворить тысячи различных потребностей и насущных нужд? Как ни странно, она решается через систему цен. Каждый может сделать вывод о том, что делать, отслеживая себестоимость производства и цену продажи товара и подсчитывая вероятную прибыль.

Цены сдвигаются вверх и вниз под воздействием предложения и спроса — и они, в свою очередь, влияют на будущее предложение и спрос. Когда люди хотят купить какой-то товар, они предлагают за него более высокую цену, и это увеличивает прибыль производителей товара. Поскольку выпускать его выгоднее, чем другие, мощности, занятые его производством, расширяют, а само производство начинает привлекать большее число людей. Но возросшее предложение ведёт к снижению цены и нормы прибыли. Цена падает, и затем снова растёт.

У некоторых наблюдателей эти процессы становятся источником веры в то, что цены «определяются» исключительно только издержками производства. Но, как было показано выше, они зависят ещё и от предложения и спроса, а спрос определяется тем, насколько необходим людям товар и сколько они готовы заплатить за него. Это верно, что предложение частично определяется издержками производства, но утверждать, что только издержки производства и влияют на цену — неверно. Цена зависит ещё и от соотношения спроса и предложения. Таким образом, ожидания предпринимателей относительно того, какими в будущем станут издержки производства товара и какой станет его цена, помогают им принимать решения о том, какой объём товара следует произвести. И может быть, какие-то товары им вообще не следует производить, так как их продажи в будущем принесут убытки.

Итак, мы в любом случае получаем уменьшение объёмов производства некоторых товаров. Именно последнее обстоятельство возмущает тех, кто не понимает «системы цен» и осуждает её. Они обвиняют её в создании дефицита. Почему, возмущаются они, производители должны сворачивать производство обуви в тот момент, когда её производство становится невыгодным? Они могли бы производить обувь, используя «все возможности современного научно-технического прогресса». Эти вопросы и выводы происходят от ошибки, заключающейся в рассмотрении одной отрасли изолированно от других. В уравновешенной экономике каждая отрасль расширяется только за счёт других отраслей, так как в любой момент движущие силы производства ограничены.

Для здоровья экономики необходимо, чтобы отмирающие отрасли могли бы прекращать своё существование, а развивающиеся расти, так как первые вбирают в себя труд и капитал, которые должны высвободиться для растущих отраслей. И это именно система плавающих цен решает огромной сложности задачу немедленного определения того, какое количество товаров и услуг должно быть произведено — и она же решает задачу наилучшего применения труда и капитала. Она

решает их несравненно лучше, чем могла бы сделать любая группа бюрократов, даже если вооружить их новейшими счётными машинами. Рынок обеспечивает «голосование действием», когда каждый потребитель отдаёт свой голос за то, что он хочет.

## Глава XVI. «Стабилизация» цен

Попытки удерживать цены на конкретные товары выше их рыночного курса проваливались столь часто, были столь разрушительны и сопровождались такими скандалами, что группы давления (а также бюрократы, на которых они оказывают давление) редко в открытую называют завышение цен своей целью.

«У нас нет намерения, — заявляют они, — поднимать цену на товар “икс” выше её естественного уровня. Это было бы несправедливо в отношении потребителей. Но мы обнаружили, — заявляют они, — что товар продаётся по цене, значительно ниже её естественного уровня. Мы обязаны, — говорят они, — постоянно корректировать эти сильные, бессмысленные колебания цен». «Мы цены не завышаем, мы их стабилизируем».

Однако, в условиях конкурентной рыночной экономики с рынка уходят производители с высокой себестоимостью производства, и в данном случае это были бы наименее компетентные фермеры, а также те, у кого хуже оборудование и кто работает на худшей земле. Тогда наиболее умелым фермерам на лучшей земле не пришлось бы ограничивать объём выработки продукции — даже более того, они могли бы расширить объём производства. Потребители их товаров были бы обеспечены ими так же, как и ранее. А их расходы по другим направлениям обеспечили бы высокий уровень занятости в других сферах — в том числе и там, где бывшие малорентабельные фермеры нашли бы себе работу...

Но вмешательство государства ограничивает производство равномерно и повсеместно. Это означает, с одной стороны, что лучшим производителям с низкой себестоимостью не позволено пускать в оборот весь объём произведённой ими продукции. А с другой стороны, это означает, что худшие производители с высокими затратами поддерживаются правительством и остаются в бизнесе. Малорентабельный производитель, искусственно удерживаемый в данной сфере производства, продолжает мешать более прибыльному производителю. Но он также продолжает мешать более прибыльному использованию земли, рабочей силы и капитала, будь они задействованы в другой сфере.

## Глава XVII. Сдерживание товарных цен

Мы уже видели некоторые из результатов правительственных усилий по фиксированию цен на товары выше уровней, к которым их привёл бы в итоге свободный рынок. Давайте теперь рассмотрим некоторые из результатов правительственных попыток удерживать цены на товары ниже их естественных рыночных уровней. Первое — это возрастающий спрос на такие товары. Второе — это сокращение предложения именно этого товара, так как никто не хочет производить этот товар.

Так что следствием фиксирования максимальной цены на отдельный товар становится сокращение предложения этого товара. И это прямо противоположно тому, что правительственные чиновники изначально стремились достичь. Некоторые из этих последствий со временем становятся очевидными и чиновникам, которые в попытке их предотвращения берут на вооружение другие средства и методы — нормирование, контроль себестоимости, субсидии, и наконец — тотальное фиксирование цен на всё и вся. Таким образом, государству приходится постоянно расширять область своего влияния на цены.

Окончательным итогом всеобщего ценового регулирования становится переход к полностью и строго регламентированной и единообразной «плановой» экономике. Заработные платы теперь будут удерживаться так же жёстко, как и цены. Труд будет нормирован так же безжалостно, как и сырьё. Конкурентные предложения цен за труд будут запрещены, как и аукционы по материалам. Добро пожаловать в экономику, в которой деятельность каждой коммерческой фирмы, каждого рабочего будет во власти правительства, с окончательным отказом от всех традиционных свобод, которые у нас были. И, как отметил Александр Гамильтон в книге «Статьи федералистов» почти два века назад: «Власть над средствами существования человека даёт государству власть над его волей».

Ошибки бюрократов смягчаются чёрным рынком. Не надо полагать, что чёрный рынок так уж безвреден. При фактическом занятии чёрным рынком части государственного рынка с его ценовыми потолками, он наносит ущерб, как экономический, так и моральный. Давно основанные фирмы с большими капитальными инвестициями (и сильной зависимостью от доброй воли государства) начинают ограничивать или закрывать производство. Их место занимают безответственные фирмы с небольшим капиталом и малым производственным опытом.

В основе правительственных кампаний по сдерживанию цен лежит ошибка, которая красной нитью проходит через всю книгу. Подобно тому, как в бесконечных планах по увеличению цен на популярные товары учитываются краткосрочные интересы производителей и игнорируются интересы потребителей, в планах по сдерживанию цен путем их узаконивания учитываются сиюминутные интересы потребителей и игнорируются интересы производителей.

## Глава XIX. Законы о минимальной заработной плате

Мы уже видели, к чему приводят усилия правительства поднять цены на некоторые товары. Точно такие же результаты следуют и за попытками поднять заработную плату через законы о минимальной заработной плате. Это кажется удивительным, но заработная плата ничем не отличается от остальных цен на товары и услуги. В ущерб ясности экономического мышления она получила совершенно отличное от всех остальных цен наименование, и это мешает людям понять, что одни и те же закономерности действуют, казалось бы, в столь разных областях.

Как только принимается закон о том, что всем должны платить не менее 106 долларов за 40-часовую рабочую неделю — ни один человек, услуги которого стоят менее 106 долларов в неделю, не будет принят на работу. Тем самым этот человек теряет возможность зарабатывать даже эту небольшую сумму, а все остальные не получают даже тех услуг, которые он мог бы им предоставить. Закон наносит ущерб, и никакой компенсации не видно.

## 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 заработная плата зависит не от печатного станка, а от производительности труда. Именно по этой причине, например, заработные платы в США несравненно выше, чем в Великобритании и Германии, несмотря на то, что в этих странах «рабочее движение» намного сильнее.

Это вовсе не значит, что деятельность профсоюзов неразумная и бесполезная. Отдельный рабочий может не знать рыночной стоимости своих услуг, и поэтому может попасть в невыгодное положение на переговорах с работодателем. Когда же рабочие выступают в рамках профсоюза, они уравнивают переговорные силы. Но профсоюзам, как показывает опыт, легко выйти за определённые законом рамки и начать проводить недальновидную и антисоциальную политику. Так происходит каждый раз, когда они стремятся зафиксировать заработную плату для своих членов выше реальной рыночной стоимости труда. Но поскольку трудовое законодательство возлагает принуждение лишь на работодателей, каждая такая попытка немедленно вызывает безработицу. Заставить работодателей выполнять предписания профсоюзов можно только средствами запугивания или принуждения.

Наиболее очевидный случай, когда запугивание и сила применяются для введения или поддержания заработной платы членов определённого профсоюза выше реальной рыночной стоимости их услуг — забастовка.

Профсоюзное движение породило великое множество «эмоционально-экономических» теорий, не выдерживающих не только проверки на фактах, но даже сравнения с окружающей действительностью. Одна из них состоит в том, что «труд в целом оплачивается по слишком низкой ставке». Это разновидность предубеждения о том, что на свободном рынке цены «в целом» хронически слишком низки. Другая странная, но упорно отстаиваемая теория заключается в том, что интересы рабочих всей страны (или всех стран) 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 намёка на истинность; более того, истина заключается в том, что как только отдельный профсоюз методом принуждения добивается повышения заработной платы



для своих членов выше её действительного рыночного уровня, это немедленно ударяет по интересам всех остальных рабочих и членов других профсоюзов.

Профсоюзы, хоть и способны в течение определённого времени обеспечивать повышение заработных плат в денежном выражении для своих членов (главным образом за счёт работодателей и не входящих в профсоюзы рабочих) не способны в долгосрочной перспективе повысить реальные заработные платы для всех рабочих вообще. Заблуждение, что они могут это делать, основывается на целой серии ошибок.

Одна из них — это *post hoc ergo propter hoc* (после этого, значит вследствие этого), при которой обращается внимание на 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.

## Глава XXI. «Достаточно, чтобы выкупить продукцию»

Классические экономисты выработали концепцию «функциональных» цен и заработных плат, которая в искажённом виде взяли на вооружение марксисты и их сторонники — школа покупательной способности. Главный вопрос, настаивают они, состоит в том, будут ли заработные платы предотвращать надвигающийся экономический крах, позволяя рабочей силе «выкупать созданный ею продукт». Марксисты и школа покупательной способности приписывают появление депрессии невозможностью выплатить такие заработные платы. И в какой бы момент они ни выступали, они всегда уверены, что заработные платы недостаточно высоки, чтобы выкупить продукцию.

Сторонники этой теории подразумевают, что рабочие в каждой отрасли должны получать достаточно, чтобы иметь возможность выкупить ту продукцию, которую производят. Но, конечно же, они не имеют в виду, что производители дешёвой одежды должны получать достаточно, чтобы выкупать дешёвую одежду, а производители норковых шуб — достаточно, чтобы выкупать норковые шубы.

Однако, увеличение зарплат имеет обратную сторону. В меновой экономике доход каждого становится чьими-то издержками, и повышение почасовых ставок, если оно не компенсируется равным ростом почасовой производительности труда, увеличивает себестоимость производства. Рост себестоимости производства выталкивает из бизнеса малорентабельных производителей, что означает сокращение объёмов производства и рост безработицы. Более высокая цена не нравится покупателям, рынок сжимается, а это также ведёт к безработице.

Пол Дуглас в Америке и А. С. Пигу в Англии независимо друг от друга пришли к выводу о том, что эластичность спроса на рабочую силу колеблется между 3 и 4. Это означает, что сокращение на 1% реального уровня заработной платы, скорее всего, приведёт к увеличению совокупного спроса на рабочую силу не менее, чем на 3%.

Это приводит нас к определению *экономического равновесия*. 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 уровня равновесия, то спрос сокращается, а вместе с ним сокращается производство. Если делается попытка удерживать цены ниже уровня равновесия, то сокращение прибылей сразу же вызывает сокращение производства. Таким образом, любая попытка удерживать цены выше или ниже уровня равновесия (а это как раз те уровни, куда свободный рынок стремится их привести) вызывает сокращение производства.

Вернёмся теперь к доктрине о том, что рабочая сила должна получать «достаточно, чтобы выкупить продукцию». Должно быть ясно, что национальный продукт покупается не только создающей его силой. Его покупают все: «белые воротнички», лица свободных профессий, фермеры, предприниматели (крупные и мелкие), инвесторы, бакалейщики, мясники, владельцы небольших аптек и бензоколонок — словом, каждый, кто вносит свой вклад в производство товаров и услуг.

Поэтому лучшие цены — не «самые высокие», а ведущие к наибольшему объёму производства. Лучшие уровни заработных плат — не максимальные, а позволяющие иметь полную загрузку производства, полную занятость и постоянное наполнение фонда заработной платы. И лучшие прибыли — не минимальные, а обеспечивающие наибольшую занятость в стране.

## ГЛАВА XXII. Функция прибыли

Негодование, выказываемое многими лишь при упоминании самого слова «прибыль», свидетельствует, сколь плохо люди понимают жизненную функцию, выполняемую прибылью в экономике. Корпоративные прибыли после налогообложения в течение 5 лет, с 1956 по 1960 год, составляли в среднем менее 6% национального дохода. Тем не менее, слово «прибыль» вызывает больше всего враждебных нападок. Так, например, существует множество слов для клеймящих тех, кто зарабатывает якобы огромные суммы (например, *спекулянт*), но нет слов для насмешек над работающими по найму полный день.

Некоторые экономисты полагают, что в течение любого достаточно большого периода, исчисляемого десятилетиями, после принятия в учёт всех убытков, минимального «безрискового» процента на инвестированный капитал, уровня зарплат и многих других данных, мы у людей, имеющих своё собственное дело, не обнаружим никакой прибыли — а иногда увидим и чистые убытки. Так происходит не потому, что предприниматели любят раздавать деньги, а потому, что их оптимизм и уверенность в себе слишком часто заводят их в начинания, которые не приносят или не могут приносить успеха.

Основная и самая важная функция прибыли — задание направления производительным силам таким образом, чтобы разделить взаимный выпуск различных товаров в соответствии со спросом потребителей. Ни один бюрократ, каким бы выдающимся он ни был, не сможет решить эту проблему. Свободные цены и свободные прибыли «настраивают» производство и устраняют ошибки быстрее, чем любая другая система.

Ещё одна функция прибыли — оказание постоянного и неослабевающего давления на руководителей компаний, чтобы они внедряли меры по экономии и повышению эффективности труда, вне зависимости от того, что уже было сделано. В хорошие времена руководитель совершенствует производство ради повышения прибыли, в обычные — чтобы быть впереди своих конкурентов. Даже в плохие времена он будет делать всё возможное для улучшения производства, иначе его прибыли не только достигнут нуля, но и превратятся в убытки.

## ГЛАВА XXIII. Инфляционные миражи

Наиболее очевидная и, тем не менее, наиболее упорно повторяемая ошибка, на которой основывается призыв к инфляции, заключается в смешивании понятий «деньги» и «богатство». Реальное богатство, конечно же, выражается в том, что продаётся и покупается. Это еда, которую мы едим; одежда, которую мы носим; дома, в которых мы живём. Однако, каждый человек понимает, что если бы лично у него было больше денег, то он мог бы приобрести больше товаров. И для многих кажется очевидным тот вывод, что если бы правительство просто напечатало бы больше денег и распределило их между всеми, то «мы все» стали бы богаче.

Более опытные «инфляционисты» прекрасно знают, что любой значительный рост количества денег сократит покупательную способность этих денег и приведёт к повышению цен на товары. Но это их не волнует. Даже более того: именно поэтому им и необходима инфляция. Некоторые из них доказывают, что это приведёт к улучшению положения заёмщиков в сравнении с кредиторами. Другие полагают, что это будет стимулировать экспорт. Ещё одна группа рассматривает печатный станок как простое и сильнодействующее средство для исцеления депрессии: только и надо печатать деньги, «чтобы заставить отстающие отрасли работать вновь» и «достичь полной занятости» (это камешек в огород кейнсианства; см. [Джон Мейнард Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег](#)).

На самом деле рост количества денег ведёт к повышению цен. Рост количества денег происходит из-за того, что правительство тратит больше, чем может собрать налогов.

Инфляция по-разному повлияет на благосостояние разных групп производителей. Первые группы, непосредственно получающие государственные вливания, выиграют больше всего. Денежные доходы этой группы возрастут ещё до роста цен, так что они смогут купить практически пропорционально больше товаров.

Инфляцию можно считать ещё одним примером к нашему основному уроку. Она может принести выгоду на короткое время избранным группам, но только за счёт других. А в долгосрочной перспективе она приносит разрушительные последствия для всего сообщества. Даже относительно

умеренная инфляция нарушает структуру производства, так как ведёт к чрезмерному развитию одних отраслей за счёт других.

Инфляция изменяет соотношение между ценами и ставками заработной платы. Она повышает цены на товары по отношению к уровням заработной платы, и таким образом, увеличивает уровень прибыли предприятий. Этого можно достичь и путём сокращения уровней заработной платы. Но сторонники инфляции полагают, что сейчас это политически невозможно.

Инфляция сама по себе является формой налогообложения. Но это налог не только на доходы, но и на сберегательные счета и страхование жизни. Это фактически единый сбор с капитала, наносящий удары бессмысленно во всех направлениях, при котором бедный человек заплатит столько же (или больше) в процентном исчислении, как и богатый.

Инфляция искажает индивидуальную и деловую политику. Она стимулирует расточительство, спекуляции и безрассудные траты впустую всего и вся. При инфляции часто выгоднее спекулировать, чем производить. Она разрывает на части ткань сложившихся экономических отношений, и её непростительная несправедливость приводит людей к полному отчаянию. А заканчивается она горькой утратой иллюзий и крахом.

## ГЛАВА XXIV. Покушение на сбережения

С незапамятных времён общеизвестная мудрость учила добродетели сбережения и предупреждала о дурных последствиях расточительства. Классические экономисты, опровергавшие ошибки своего времени, показали, что политика сбережений, максимально отвечавшая интересам отдельных индивидов, в то же время отвечала и интересам общества в целом. Если деньги не складывать в сейф, а класть в банк или инвестировать, то эти деньги будут работать в экономике. Бережливость — лишь одна из разновидностей трат.

Противники сбережений проводят разграничение между «сбережениями» и «инвестициями». На самом деле, сбережения могут превышать инвестиции не более, чем на сумму наличности, выведенной из обращения.

Сбережения и инвестиции приводятся в равновесие точно таким же образом, как предложение и спрос на любой товар уравнивают друг друга. Мы могли бы определить сбережения и инвестиции как составляющие спроса и предложения на капитал. И точно так же, как предложение и спрос на любой товар уравниваются более высокой или низкой ценой, так и предложение и спрос на капитал выравниваются процентными ставками. Сбережения не могут превысить инвестиции, пока существуют процентные ставки: если они достаточно высоки, то часть сбережений переводится в инвестиции, и наоборот. Процентная ставка — это ещё одно название для цены на заёмный капитал. Это такая же цена, как и любая другая.

Но устанавливая процентные ставки слишком низко относительно рисков, правительства вызывают сокращение объёма как сбережений, так и предоставляемых займов. Воздействие от искусственного занижения процентных ставок в конечном итоге оказывается таким же, как и при удерживании любой другой цены ниже той, что установилась бы на свободном открытом рынке. Как низкая цена увеличивает спрос и сокращает предложение, так и низкая процентная ставка увеличивает спрос на капитал и сокращает его предложение.

## Глава XXV. Тот же урок другими словами

Итак, экономика — 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 группы в краткосрочной перспективе, но и на все остальные группы в долгосрочной перспективе. Мы должны также осознавать и то, что, подобно логике и математике, она является наукой, которая может предвидеть неизбежные результаты.

В наши дни мало кто распознаёт скрытые значения экономических положений. 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.

«То, что является благоразумным в отношении каждой семьи, — убеждал, отталкиваясь от здравого смысла, Адам Смит, — вряд ли может быть ошибочным в отношении великого королевства».

В ходе нашего исследования мы вновь открыли нашего старого друга. Это — Забытый Человек из книги Уильяма Грэхэма Самнера. Читатель вспомнит, что в этой книге, опубликованной в 1883 году, говорилось: «Как только А наблюдает что-то, что кажется ему неправильным, и от чего страдает X, он обсуждает всё это с В, и А и В предлагают принять закон, чтобы избавиться от зла и помочь X. Закон всегда предлагает определить, что сделает для X, или, в лучшем случае, что А, В и С сделают для X. Мне хотелось бы найти С. Я зову его Забытым Человеком. Это человек, о котором никогда не вспоминают, и я надеюсь показать вам по мере изложения, что он заслуживает вашего внимания, как с точки зрения его характера, так и с точки зрения многочисленных обязанностей, возложенных на него».

Фундаментальная ошибка, которая нами рассматривалась, возникает не случайно. Это — следствие разделения труда. В примитивных сообществах человек работал исключительно на себя. Существовала прямая связь между работой и удовлетворением от труда. Но как только возникает разделение труда, эта прямая связь перестаёт существовать. Я производжу совсем не те вещи, которыми пользуюсь — но с дохода, получаемого от производства какого-то одного товара или от предоставления услуги, я покупаю всё остальное. И мне бы хотелось, чтобы цена на всё покупаемое мною была низкой, а цена на мой товар или услугу была высокой.

Как уменьшение и увеличение производительности труда, так и изменение во вкусах и нравах (в любую сторону) наносит ущерб, по крайней мере временно, тем людям, которые сделали инвестиции или освоили какую-то профессию. Если бы прогресс шёл равномерно по всему циклу, то тогда антагонизм между интересами всего общества и каждой отдельной группой был бы незаметен. Но прогресс не происходит равномерно. Ускорение идёт сначала в одной отрасли производства, затем в другой. И если увеличивается предложения товара, в производстве которого я принимаю участие, если новое изобретение или открытие снижает стоимость того, что я делаю, то выгода для всех оборачивается трагедией для меня.

### ЧАСТЬ 3. УРОК ЧЕРЕЗ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ

#### ГЛАВА XXVI. Еще один урок

Первое издание этой книги появилось в 1946 году. Сейчас, когда я пишу эти строки, с тех пор минуло тридцать два года. Много ли из изложенного на предыдущих страницах урока было усвоено за этот период? Если брать политиков, всех тех, кто ответственен за определение и проведение в жизнь правительственной политики, то практически ничего из этого урока не было усвоено.

Политика инфляции 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 всё ещё рекомендуют проводить политику постоянных дефицитных расходов для того, чтобы избавиться от безработицы или сократить её.

Но инфляция, хотя отчасти и являющаяся преднамеренной, в наши дни в основном представляет следствие других форм вмешательства правительства в экономику. Она является следствием перераспределяющего государства — забирающего деньги у одного человека, чтобы дать их другому.

#### Рекомендуемая литература

Читателю, нацеленному на доскональное понимание темы, следует далее прочитать книгу Людвиг фон Мизеса [Человеческая деятельность](#). Логическая целостность и точность этой книги по экономике превосходит многие изданные ранее работы. Мюррэй Н. Ротбард, ученик Мизеса, написал книгу Человек, экономика и государство (Man, Economy, and State; на русский язык не переведена), где 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 работа Мизеса.

Среди небольших по объёму книг, где без излишней сложности рассматриваются отдельные экономические темы: «Планирование для свободы» Людвиг фон Мизеса (Planning for Freedom; на русский язык не переведена) и [Капитализм и свобода](#) Милтона Фридмана. По теме инфляции есть замечательный памфлет Мюррея Н. Ротбарда [Государство и деньги](#), и не так давно была

опубликована книга автора «Инфляционный кризис и как с ним бороться» (The Inflation Crisis and How to Resolve It; на русский язык не переведена).

Среди книг, в которых современная идеология и события рассматриваются с позиций, аналогичных представленным в настоящем издании — книга автора с анализом кейнсианских ошибок «Провал “Новой экономики”» (The Failure of the „New Economics“; на русский язык не переведена), а также Ф.А. Хайек, [Дорога к рабству](#) и [Конституция свободы](#). В книге Людвиг фон Мизеса [Социализм: экономический и социологический анализ содержится](#) подробнейшая и самая сокрушительная критика доктрин плановой экономики.

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 лучше проработать экономическую классику, я бы посоветовал ознакомиться с перечисленными ниже работами в обратном хронологическом порядке. Вот основные труды, с указанием даты их первого издания: Филипп Уикстид, «Здравый смысл политической экономии» (The Common Sense of Political Economy, 1911; на русский язык не переведена); Джон Бейтс Кларк, [Распределение богатства](#) (1899); Ойген фон Бём-Баверк, [Позитивная теория капитала](#) (1888); Карл Менгер, [Основания политической экономии](#) (1871); У. Стенли Джевонс, «Теория политической экономии» (1871; на русский язык не переведена); Джон Стюарт Милль, [Принципы политической экономии](#) (1848; на русский язык книга была переведена Н.Г. Чернышевским, перевод вышел в 1865); Давид Рикардо, [Принципы политической экономии и налогообложения](#) (1817); Адам Смит, [Исследование о природе и причинах богатства народов](#) (1776).