

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к новому изданию	6
Предисловие к первому изданию	9

ЧАСТЬ I. УРОК

Глава 1. В чем же состоит урок	17
--------------------------------	----

ЧАСТЬ II. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ УРОКА

Глава 2. Разбитое стекло	25
Глава 3. Благословение разрушением	27
Глава 4. Общественные работы — увеличение налогов	35
Глава 5. Налоги мешают производству	43
Глава 6. Кредиты искажают структуру производства	47
Глава 7. Проклятие машин	57
Глава 8. Схемы распределения занятости	71
Глава 9. Роспуск войск и чиновничьего аппарата	77
Глава 10. Фетиш полной занятости	81
Глава 11. Кого “защищают” тарифы?	85
Глава 12. Кампания по увеличению экспорта	97
Глава 13. “Паритетные” цены	103
Глава 14. Спасение отрасли X	113
Глава 15. Как работает система цен	119

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 16. “Стабилизация” цен	127
Глава 17. Государственное сдерживание цен	137
Глава 18. К чему приводит регулирование арендной платы	149
Глава 19. Законы о минимальной заработной плате	157
Глава 20. Причастность профсоюзов к росту зарплаты	165
Глава 21. “Достаточно, чтобы выкупить весь товар”	179
Глава 22. Назначение прибыли	187
Глава 23. Мираж инфляции	193
Глава 24. Нападки на бережливость	207
Глава 25. Повторенье — мать ученья	223

ЧАСТЬ III. УРОК ТРИДЦАТЬ ЛЕТ СПУСТЯ

Глава 26. Еще один урок	235
Примечание о книгах	247
Предметный указатель	251

Глава 3

БЛАГОСЛОВЕНИЕ РАЗРУШЕНИЕМ

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

Хотя некоторые из них считают ниже своего достоинства говорить об экономических выгодах незначительного вредительства, в разрушениях громадных масштабов они видят практически безграничные выгоды. Они заверяют, что с точки зрения экономики лучше пребывать в состоянии войны, чем в состоянии мира. Они видят “чудеса продуктивности”, для достижения которых нужно развязать войну. Они представляют, как “накопленный” или “усиленный” спрос

приведет мир к процветанию. В Европе после Второй мировой войны они, прыгая от радости, подсчитывали дома и города, от которых не осталось камня на камне и которые “нужно было заменить”. В Америке они подсчитывали непостроенные дома, недоставленные чулки, изношенные автомобили и шины, устаревшие радиоприемники и холодильники. Результаты их подсчетов приводили в ужас.

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

Упустив это из виду, мы можем породить еще одно заблуждение, за которое часто хватаются сторонники заблуждения о разбитом стекле. Они думают о “покупательной способности” как об определенном количестве денег. Сегодня, чтобы добыть денег, можно просто запустить печатный станок. Фактически, если бы товар измерялся только в денежном эквиваленте, печатание денег стало бы крупнейшей отраслью мировой промышленности. Однако увеличение денежной массы ведет к обесцениванию денег. А чем дешевле становятся деньги, тем выше растут цены. Однако большинство потребителей настолько непреклонны в своем убеждении относительно связи между количеством денег и богатством, что с увеличением денежной массы они действительно начинают чувствовать себя бо-

гаче, хотя в товарном выражении уже не могут купить того, что раньше. Большинство “великолепных” экономических показателей, в свое время отнесенных к заслугам Второй мировой войны, на самом деле стали результатом инфляции военного времени. С помощью инфляции такого “роста” можно достичь и в мирное время. К теме прозрачности денег мы вернемся немного позже.

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

Многие посчитали это увеличением общего спроса, как это отчасти и было *в пересчете на обесценившиеся доллары*. На самом же деле имело место простое *отклонение* спроса в сторону указанных товаров. Европейцы строили много домов, потому что они были вынуждены это делать. Когда они строили дома, у них практически не оставалось человеческих ресурсов и производственных возможностей для чего-либо другого. Когда они покупали жилье, то на все остальное у них просто не оставалось денег. Увеличение объемов производства в одной отрасли неизбежно влечет за собой сокращение оборотов в другой (за исключением, пожалуй, тех случаев, когда производственная энергия возникает из чувства крайней необходимости).

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

После окончания Второй мировой войны в Европе произошел “экономический бум”. Он задел как пострадавшие, так и не тронутые войной страны. Некоторые

Часть II. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ УРОКА

из государств, понесших самые значительные экономические потери, такие как Германия, развивались намного быстрее таких стран, как Франция, где последствия войны были намного менее разрушительными. С одной стороны, потому, что Западная Германия придерживалась более разумной экономической политики. С другой стороны, потому, что среди немцев росла потребность в возврате к нормальным жилищным условиям и общему улучшению качества жизни, чем и был вызван небывалый подъем рабочей силы. Но это ни в коем случае не значит, что разрушение собственности является благом для владельца этой собственности. Никто не станет поджигать свой дом в расчете на то, что необходимость его последующего восстановления придаст ему сил.

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

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

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

Виновником появления многих экономических заблуждений является обыкновение, особенно харак-

терное для нашего времени, мыслить абстрактными категориями “народ”, “нация” и при этом забывать об отдельных людях, которые их составляют и придают им смысл. Вряд ли кто-то станет заявлять об экономической выгоде военных разрушений, если он вначале подумает обо всех тех несчастных, которые остались без крыши над головой.

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

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

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

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

Истина заключается в том, что существует оптимальная частота технического обновления и оптимальное время для его проведения. Для производителя уничтожение завода и оборудования будет выгодным только в том случае, если в результате амортизации и морального износа его завод и оборудование приобретут нулевую или негативную стоимость, а бомба упадет как раз в ту секунду, когда он решит вызвать аварийную бригаду или заказать новое оборудование.

Действительно, предшествующие амортизация и моральный износ, не учтенные должным образом в бухгалтерских книгах, могут смягчить последствия разрушения завода для его владельца. Действительно, появление новых заводов и оборудования ускоряет процесс устаревания остальных заводов и оборудования. Если владельцы старых заводов и оборудования

будут продолжать использовать их дольше, чем это будет приносить им прибыль, тогда владельцы разрушенных заводов и оборудования (если, конечно, у них будут желание и деньги для замены таковых новыми) смогут получать сравнительную выгоду. Если говорить точнее, они смогут сократить свои сравнительные потери.

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

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

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