

Михаил Кругов

ФИЛОСОФИЯ ДЕЛА

Москва
2010

Философия дела / политическая экономия информационного общества / М.Б. Кругов. — М., 2010, 222с.

В дизайне обложки использован рисунок М. Златковского.

Глобальный экономический кризис поставил в повестку дня вопрос кардинальной перестройки мировой экономической системы. Однако кардинальная перестройка только в том случае будет успешной, если будет иметь качественное теоретическое обеспечение. А его сегодня просто нет – нынешняя экономическая наука базируется на замшелом фундаменте классической политической экономии, разработанного для экономики индустриального общества. И глобальность нынешнего кризиса определяется именно тем, что материалистический по своей сути фундамент не выдержал испытанием экономикой информационного (постиндустриального) общества. В первую очередь потому, что классическая политэкономия просто не учитывает информационные факторы, которые в современной экономике уже играют доминирующую роль. Имеются и другие причины, из-за которых экономическая деятельность сегодня не имеет полноценного теоретического обеспечения.

Книга «Философия дела» предлагает читателям новую общую экономическую теорию – политическую экономию информационного общества. В первой части книги в эскизном виде излагается первая часть общей экономической теории, разработанная в качестве альтернативы классической политической экономии. Соответственно, предлагается новое концептуальное обеспечение, способное обеспечить экономической науке переход на новый уровень развития – адекватный условиям информационного общества.

Во второй части книги предлагаются производные от новой концептуальной основы теоретические представления об организации экономической деятельности и системе управления процессом развития экономической сферы, адекватных условиям информационного (постиндустриального) общества.

СОДЕРЖАНИЕ**ВВЕДЕНИЕ**

4

**1. ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ
ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА**

1.1. Предмет политической экономии	16
1.2. Энергетическая картина мира	25
1.3. Разум	29
1.4. Общество и организация	35
1.5. Труд и отношения, экономический продукт	51
1.6. Стоимость и цена, прибыль и выгода	74
1.7. Деньги и кредит	89
1.8. Предприниматель и предприятие	98
1.9. Власть и рынок	125
1.10. Этика бизнеса	135
1.11. Квазиэкономическая деятельность	147
1.12. Эволюция и экономическое развитие	152

2. ЭКОНОМИКА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

2.1. Экономическая деятельность в информационном обществе	162
2.2. Общие вопросы управления экономикой	164
2.3. Сферы и уровни управления экономикой	167
2.4. Цели управления экономической деятельностью	175
2.5. Технологии управления экономической деятельностью	178
2.6. Внутренние вопросы экономической сферы	195
2.7. По поводу очередных похорон капитализма	200
2.8. Мировой кризис: что и как нужно лечить.	206

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

221

ВВЕДЕНИЕ¹

Предмет фундаментальной науки – природа мироздания, а результат ее изучения – научная картина мира. Классическая политическая экономия представляет собой фундаментальную составляющую современной экономической науки – описывает экономику в качестве сферы деятельности в составе общественной части мироздания. Соответственно идентифицирует субъектов экономической деятельности, основные виды отношений между ними и управляющие ими закономерности.

Фундаментальная наука изучает природу мироздания отнюдь не для удовлетворения любопытства ученых. Иначе общество не финансировало бы фундаментальные исследования. Достижения фундаментальной науки имеют полностью утилитарное значение. Во-первых, обществу нужны фундаментальные открытия, которые ускоряют развитие прикладной науки. По той простой причине, что представляют последней несопоставимое по ценности с практическим опытом информационное сырье.

Во-вторых, обществу нужна картина мира, на основе которой создаются мировоззренческие учения – религии и идеологии, выполняющие для власти и граждан функции лоций общественного развития, и предлагают эффективные модели организации общества и способы управления им. Ведь в общественных институтах и праве материализуются представления идеологий. А власть и люди ориентируются на описываемую мировоззренческим учением картину мира и руководствуются предлагаемой ею этикой.

Принципиальные особенности природы мироздания недоступны для непосредственного наблюдения. Поэтому точкой опоры фундаментальной науки в создании картины мира выступают постулированные представления о принципиальных особенностях природы мироздания – его концепция в форме метафизической парадигмы. И уже опираясь на концептуальные представления, фундаментальная наука выстраивает в единую и непротиворечивую систему все накопленные и получаемые в процессе изучения мироздания знания. А затем создает производные от них представлений о порядках мира и способах его существования.

¹ Автор считает нужным упомянуть, что на начальном этапе работы над книгой в ней принимали участие Б.Н.Рыжков и В.Ю.Калмыков. После их выхода из проекта автор один продолжал его осуществление.

Но так как любые постулаты истинны относительно, всегда наступает момент, когда получаемые наукой знания и создаваемые представления перестают вписываться в созданную на основе общепринятой парадигмы картину мира. Соответственно, возникает потребность в пересмотре постулатов и модернизации метафизической парадигмы.

Общество, осознав ошибочность предлагаемой доминирующим в нем мировоззренческом учении картины мира, перестает верить и производной от нее этике. Как следствие, погружается в мировоззренческий кризис, который приводит к политическому, экономическому и социальному кризисам. И эти кризисы являются более масштабными и тяжелыми в сравнении с обычными кризисами, являющимися результатов ошибочных действий власти или болезненными проявлениями накапливающихся в процессе развития диспропорций.

Уже больше четверти века человечество погружается в глобальный мировоззренческий кризис, получивший название «кризиса христианской цивилизации». Хотя на самом деле причина кризиса – устаревание идеологий индустриального общества. Как следствие, социализм, либерализм, социал-демократия и пр. перестали восприниматься в качестве достаточно истинных лоций. А западные обществоведы заговорили о наступлении «нового средневековья».

Постоянное нарастание антагонизма в отношениях между странами, усиление политического экстремизма и социальной напряженности наглядно демонстрируют развитие глобального мировоззренческого кризиса. При этом СССР и мировая система социализма стали только его первыми жертвами. А в 2008 году подошла очередь и Запада.

Причина исчерпания потенциала индустриальных идеологий – устаревание материалистической картины мира, на основе которых они были созданы. Общественное сознание развитых стран в них разочаровалось. Точнее, в их представлениях о том, что мир развивается из «ниоткуда» в «никуда», что человек и демократическое общество при всех своих очевидных недостатках являются «вершинами эволюции». А так же что потребление является смыслом жизни, а его неограниченный рост выступает единственным двигателем эволюции.

Во всем этом общественное сознание развитых стран уже разочаровалось. Что и является исходной причиной потери веры в истинность индустриальных идеологий – лоций жизни в материалистическом мире. И это естественный результат перехода человечества с индустриального на информационный или постиндустриальный уровень развития. Судя по всему, на Западе начинают это осознавать. Так недавно западного обществоведения Ф. Фукуяма заявил, что без кардинального обновления

идеологического обеспечения из нынешнего глобального кризиса вырваться не удастся.

Это значит, что преодолеть глобальный мировоззренческий кризис можно единственным способом – разработать новую концепцию мироздания, которая позволит фундаментальной науке создать новую картину мира, от которой в качестве производных можно будет создать новые идеологии, описывающие модели общественных отношений в большей мере соответствующие новым условиям – информационной эпохи.

Материалистическая картина мира не подходит для этой цели в первую очередь потому, что в ней информация не является самостоятельным субъектом мироздания – представляет собой лишь свойство материи. А свойства не могут воспроизводиться, обмениваться, распределяться. Поэтому индустриальные идеологии никаких рекомендаций по производству, обороту и накоплению информационных ресурсов не могут дать в принципе.

Но сегодня развитие передовых стран обеспечивается в первую очередь за счет роста производства и оборота именно информационных ресурсов. И в этих странах оборот информационных ресурсов уже превосходит оборот физических. В результате получается, что передовые общества руководствуются идеологиями, которые ничего не говорят об особенностях общественных отношений, связанных с производством и оборотом информационных ресурсов. Это значит, что развитые страны пользуются лоциями, в принципе не способными предостерегать от опасностей, которые возникают в процессе общественного развития в новых условиях.

Фундаментальная наука первой осознает ошибочность имеющейся концепции мироздания, так как теряет возможность встраивать в нее новое знание. По той причине, что новое знание оказывается противоречащим концептуальным постулатам – исходным представлениям о природе мироздания. Поэтому рано или поздно фундаментальная наука начинает искать выход из концептуального кризиса – приступает к пересмотру имеющихся у нее концептуальных представлений. Если наука этого не делает или меняет представления на тоже ошибочные, концептуальный кризис инициирует развитие общественного кризиса – мировоззренческого.

Первой концепцией мироздания, обеспечившей появление фундаментальной науки и ее развитие на протяжении трех веков, стал европейский материализм. Исходными постулатами этой концепции мироздания являются представления о материальности и рациональности

мироздания. В соответствии с первым постулатом все субъекты мироздания имеют исключительно материальную природу. В соответствии со вторым постулатом все в мироздании конечно, а потому принципиально доступно для измерения и, как следствие, познания.

Важнейшим достижением материалистической фундаментальной науки стало формулирование представления об эволюции, как процессе развития мироздания. В результате материалистическая картина мироздания имеет два измерения – позволяет видеть мир не только в пространстве, но и во времени. Соответственно, существует потенциальная возможность прогнозирования процесса развития мироздания вообще и человечества в частности. Естественно, в случае открытия законов эволюции и их общественных производных.

Так как все субъекты мироздания имеют общую материальную природу, эволюция должна представлять собой единый процесс, на всем течении которого действуют общие законы. Это значит, что специальные законы должны быть частными производными от общих законов мироздания. И так как без знания этих общих законов нельзя создать полноценную общую картину мироздания и прогнозировать дальнейшее течение эволюционного процесса, их поиск является главной задачей всей фундаментальной науки.

Однако все попытки материалистической науки сформулировать общие для всего мироздания законы оказались неудачными. При этом со временем в науке скопилась критическая масса открытий, которые не удавалось объяснить в рамках материалистической концепции. В итоге к концу XIX века фундаментальная материалистическая наука стала погружаться в кризис.

Первой с кризисом столкнулась классическая физика – ей не удавалось в рамках материализма объяснять новые открытия в области волновых явлений и элементарных частиц. Поэтому физика первой попробовала преодолеть кризис с помощью модернизации материалистической концепции – введением в нее иррациональных представлений о бесконечности, неопределенности, энтропии, поле, случайности. Фактически физики тем самым отказались от постулата рациональности. А теория относительности, квантовая механика и синергетика узаконили иррациональное в качестве реального содержания мироздания.

Оперировать иррациональными понятиями начала математика. Но для Ньютона, Лейбница Бернулли, Паскаля, Гюйгенса и их последователей это была игра ума – гимнастика интеллекта. Гимнастика – полезное занятие. Создание с помощью иррациональных понятий абстрактных представлений

развивает интеллект ученого. Однако использовать накачанный интеллект ученый должен для создания не абстрактных, а только реальных представлений. То есть, для выполнения полезной работы. Потому что обществу от ученого требуется не умение острить ум, а пользоваться им для дела.

Абстрактная живопись ничего общего не имеет с реальным миром. И то, что абстракционизм существует, вовсе не значит, что изображаемые художниками абстракции отражают реальный мир. Это в чистом виде фантазии художников. Так и в науке – есть понятия, отражающие особенности реального мироздания. Они конечны, определены, отражают закономерности. А есть фантазии ученых, описывающие особенности вымышленного мироздания.

Введя иррациональные представления и несколько законодательств, наука на самом деле кардинально изменила свою концептуальную основу – перешла на принципиально новую концепцию мироздания, которую можно назвать неоматериалистической. Введением иррациональных понятий физики фактически отказались от второго постулата классического материализма – познаваемости. Потому что познаваемы только субъекты мироздания, имеющие принципиально доступные для измерения характеристики. Ведь суть познания субъектов мироздания состоит в измерении их характеристик. А измерены могут быть только конечные характеристики.

Если характеристика имеет бесконечное или неопределенное значение, она принципиально недоступна для измерения. Соответственно, субъект мироздания, имеющий такую характеристику принципиально недоступен для познания. А потому введение в конструкцию мира иррациональных понятий делает ее принципиально непознаваемой.

Неоматериализм позволил продолжить развитие формально материалистической концепции мироздания. Так физики создали вроде бы соответствующую материалистическим канонам модель рождения и эволюции нашей вселенной – Большой взрыв. В этой модели Метагалактика рождается в результате взрыва вещества бесконечно большой плотности, сконцентрированного в бесконечно малой точке. А процесс развития уподоблен движению взрывной волны.

Идея о том, что вещество может концентрироваться в бесконечно малой точке и в результате достигать бесконечно большой плотности не имеет научной основы. И сингулярность, как состояние вселенной, характеристика плотности которой описывается результатом деления ее массы на ноль – в чистом виде результат математической гимнастики.

Физики обосновывают реальность феномена сингулярности существованием «иных физических законов», якобы действовавших до Большого взрыва. Так как никаких «иных физических законов» в мироздании не

наблюдается, это представление считать научным тоже нельзя. Точнее, нужно считать его тем, чем оно в действительности является – научной фантазией.

Ненаучной является и сама модель Большого взрыва – нигде в мироздании подобного «развивающего взрыва» не обнаружено. Соответственно, эта модель – в чистом виде научная фантазия. Признание этой фантазии вероятной реальностью автоматически легализует всю магию. В самом деле, если наука допускает существование «иных физических законов», то почему возможно только одно альтернативное «законодательство» – сингулярное? При таком подходе «законы магии» имеют такую же легитимность, как и «законы сингулярности». Ведь ни первые, ни вторые, в принципе нельзя проверить.

Увы, но модель Большого взрыва не имеет к науке никакого отношения – основана на двух научных фантазиях. Во-первых, является иррациональным в квадрате представлением. Ведь «бесконечно большое в бесконечно малом» – это соединение двух иррациональностей. Во-вторых, легитимизирует чудесную природу мироздания – сингулярность, по сути, становится материалистическим аналогом сакральности.

Во второй половине XX века «мотором» развития неоматериализма стала синергетика, узаконившая фактор случайности в качестве иррациональной характеристики протекающих в мироздании процессов. В соответствии с представлениями синергетики детерминированы только самые простые процессы. Но по мере роста их сложности появляется и постепенно возрастает влияние фактора случайности, делающего результат все более неопределенным. А с какого-то уровня сложности достигается полная непредсказуемость результата.

Хотя весь без исключения многовековой научный опыт однозначно свидетельствует о безусловной жесткости законов природы. Как следствие, абсолютной предопределенности результатов управления ими всеми без исключения взаимодействиями. Соответственно, абсолютно полной детерминированности всего происходящего в нашей вселенной.

В итоге фундаментальная наука отказалась от модели единого эволюционного процесса – узаконила представление, в соответствии с которым в разных частях мироздания имеются разные законодательные базы – в микромире действуют одни законы, в космосе – другие, в живой природе – третьи, в обществе – четвертые. Таким образом, было постулировано представление о существовании нескольких самостоятельных и не связанных друг с другом эволюционных процессов – элементарных частиц, космологического, биологического, общественного. По сути, ученые согласились, что в одном и при этом имеющем одну

природу мироздания разные субъекты подчиняются разным законодательствам. Это как если бы на дороге существовали разные правила движения – для пешеходов, велосипедистов, легковых и грузовых автомобилей.

При этом никаких объяснений существованию в материальном мироздании разных по своим законам территорий ученые предложить не смогли. Но так как разные законодательства могут иметь только отличающиеся по своей природе субъекты, де-факто было узаконено существование в одном мироздании нескольких разных по своей природе видов «материи».

Введение иррациональных представлений позволило физикам легко выходить из концептуальных тупиков. Иррационализм стал для фундаментальной науки тем чудесным «подпространством», через которое она получила возможность «обходить» любые запреты. Потому что иррациональные понятия в принципе не пригодны для познания. Соответственно, созданные с их использованием представления невозможно ни доказать, ни опровергнуть. В результате авторитет объективного знания подменяется авторитетом ученого. А это далеко не равноценная замена.

В свою очередь отказ от принципа детерминизма позволил науке отказаться от исполнения одного из двух главных своих обязательств – прогнозирования будущего. И целиком сосредоточиться на постижении прошлого, что благодаря легитимации иррационализма стало не слишком тяжелой обязанностью. В результате фактическое банкротство науки было представлено обществу в качестве текущей модернизации ее производственного процесса.

Реально неоматериализм позволил лишь имитировать течение научного поиска – создавать не новые объективные представления о природе мира, а научные фантазии. Последние предъявляются обществу в качестве научных достижений, оправдывающих выделение ресурсов на содержание и деятельность научного сообщества. Но так как иррациональные объяснения не позволяют создавать прикладные производные продукты, эффект от таких достижений всегда оказывается равным нулю.

Что касается математического «обоснования» постулируемых современной физикой чудес, то стоит напомнить, что птолемеяевская теория, в которой Солнце вращалось вокруг Земли, прекрасно обосновывалась математическими расчетами. По сути, физики сегодня отличаются от плохого школьника только в одной детали – двоечник подгоняет под известный ответ решение задачи, тогда как физики освоили подгонку под ответ исходных условий.

По сути, материализм уже давно дрейфует в сторону идеализма, в котором присутствуют иррациональные представления и мир имеет раз-

ные законодательства – материальное и духовное. Как следствие, фундаментальная наука превратилась в разновидность религии, а ученое сообщество – в подобную церковной корпорацию.

Обществоведение ощутило кризис материализма несколько позже естественных наук. Как следствие того, что основанные на материалистической концепции обществоведческие дисциплины позднее начали свое развитие. При этом только экономическая наука успела создать фундаментальную теорию общественного развития – формационную. То есть, смогла создать полноценную материалистическую в своей концептуальной основе картину общественной части мироздания. Тогда как социологам, политологам и культурологам удалось разработать только частные теории – элементы картины. И не удалось ни встроить их в формационную теорию, ни объединить в виде альтернативной общей теории.

К концу XX века ошибочность формационной теории стала очевидной. В результате сегодня в материалистическом обществоведении не существует полноценных фундаментальных составляющих – общих теорий социального, экономического, политического и культурного развития. Соответственно, нет и общей теории, описывающей состав и структуру общественной части мироздания и закономерностей ее существования и развития. А о ее связях с остальными частями мироздания неизвестно вообще ничего. Даже с биологической – самой близкой к общественной части мироздания.

Мало того, обществоведы отказались от представления материализма об эволюции, как способе существования мироздания. Точнее, постулировали представления о том, что человек и демократическое общество являются «вершинами эволюции». Соответственно, эволюционный процесс остался в прошлом – наступил «конец истории». Так что сегодня развиваются только отставшие по каким-то причинам общества – всего лишь догоняют развитые страны. По сути, роль главных субъектов эволюционного процесса в общественной части мироздания перешла от человека и общества к продуктам труда и технологиям. А целью их развития было объявлено удовлетворение не имеющего рационального мировоззренческого смысла непрерывно возрастающего потребления.

Реально на протяжении последнего столетия обществоведение постепенно сменило свою концептуальную основу – перешло на представления неоматериализма. То есть, стало использовать иррациональные представления и исходить из существования для каждого вида челове-

ской деятельности собственного законодательства – социального, экономического, политического, культурологического.

В результате частных теорий появлялось все больше, тогда как шансов свести их в общую теорию развития общественной части мироздания становилось все меньше. О чем может идти разговор, если сегодня существует уже больше пятисот определений понятия культуры. Это же означает, что культурологи просто не знают, чем именно они занимаются. Потому что истина всегда только одна и, будучи найденной, обязательно выглядит очевидной для всех. Тогда как ложных представлений может быть множество, но каждое выглядит очевидным только для его автора и небольшого числа его сторонников.

На основе неоматериализма обществоведению не удалось создать качественной альтернативы формационной теории общественного развития. Хотя теории модернизации, миросистемного анализа, «борьбы цивилизаций» и претендуют на статус общих, ни одна из них с этой ролью справиться не может. Потому что общая теория должна описывать суть общественного процесса, его основных субъектов и устойчивые связи между ними, закономерности взаимодействия между субъектами, результаты взаимодействий и, главное, вводить процесс общественного развития в состав общего эволюционного процесса в качестве его естественного этапа. Ни одна из современных общественных теорий этому требованию не отвечает.

Увы, но для общества эффект от использования для мировоззренческого поиска неоматериалистической картины мира выглядит весьма сомнительным. В качестве производной от этой картины удалось создать только один мировоззренческий продукт – «идеологию общества потребления». И ее вряд ли можно отнести к вершинам человеческой мысли – по всем статьям это эрзац-идеология. То есть, низкокачественный заменитель продукта.

Одновременно новая картина мира ускорила процесс девальвации классических индустриальных идеологий. В результате концептуальный кризис фундаментальной науки все-таки перешел в глобальный мировоззренческий кризис человечества. А затем и в производные глобальные кризисы – сначала политический, а теперь и экономический. Так что на очереди глобальный социальный кризис.

Из обществоведческих дисциплин в рамках материалистической концепции только экономическая наука смогла достичь «взрослого» состояния – в ее составе сформировались полноценная фундаментальная основа. Ею стала политическая экономия, которая изначально раздели-

лась на два течения. Первое течение политэкономической мысли было задано в первую очередь работами А. Смита, Д. Рикардо и К. Маркса. В первом течении ключевую роль играет представление, что предпринимателем движет в первую очередь и в определяющей степени стремление к получению прибыли от создания добавленной стоимости. К ключевыми факторам так же можно отнести представления этого течения о «стихийном» характере экономической деятельности, способности экономики к эффективной самоорганизации, благотворности «свободы торговли», ориентации в экономическом развитии на «естественные преимущества». В конце XX века в этом течении в качестве еще одного ключевого фактора добавилось представление о том, что спекуляции являются полноценным элементом экономической деятельности. Что, безусловно, добавило представлениям этого течения существенную долю иррационализма.

Второе течение берет свое начало в теории экономического развития итальянца А. Серры (начало XVII века). Это полностью рациональное течение, которое в XIX веке заметно развили А. Гамильтон, Ф. Лист, а в прошлом столетии Й. Шумпетер, Н. Кондратьев, К. Поляни. В этом течении материалистической экономической науки ключевым фактором развития являются инновации. Соответственно, главным двигателем экономического развития считается инновационная рента – прибыль от нововведений. Вторым фактором и, соответственно, вторым двигателем экономического развития является рост массового потребления. Следующим важным фактором является представление о существовании отраслей, сама природа которых обеспечивает «повышающую отдачу». В число важных факторов входит и представление об относительной способности экономики к самоорганизации и, соответственно, ключевой роли целенаправленной экономической (в первую очередь промышленной) политики.

До XX века влияние экономической науки на процесс управления экономикой было символическим. В начале прошлого столетия ситуация начала изменяться. При этом практикой управления экономическим развитием были востребованы представления обоих течений. Причем влияние второго течения на практику управления было заметно сильнее. Очередное изменение ситуации произошло во второй половине XX века и к последней четверти прошлого столетия влияние первого течения стало доминирующим.

Сегодня, когда мировая экономика оказалась в тупике, и требует кардинального улучшения своего научного обеспечения, наблюдается возрастание интереса к идеям второго течения. Но пока о смене доми-

нирующей в мировой экономической науке парадигмы говорить рано. Тем более, что второе течение вряд ли способно кардинально улучшить ситуацию. Оно же просто более адекватно условиям индустриального уровня развития и потому его представления вряд ли смогут обеспечить управлению экономической деятельности полноценную научную основу. По той простой причине, что условия на информационном уровне развития кардинально отличаются от условий индустриального уровня.

Экономическая наука успела развиться до «взрослого» состояния в первую очередь потому, что начала развиваться раньше других обществоведческих дисциплин. Как следствие того, что ее результаты были раньше востребованы обществом. Тогда как спрос на результаты других обществоведческих дисциплин возник гораздо позже. В итоге экономическая наука успела использовать в качестве концептуальной основы для создания фундаментальной составляющей классической материализм и со середины XIX века существовала в качестве «взрослой» научной дисциплины.

В прикладном выражении оба течения оформились в виде двух моделей управления экономической деятельностью со стороны власти – стихийной капиталистической и плановой социалистической. Капиталистическая модель большую роль отводила влиянию иррациональных представлений классической политической экономии, тогда как социалистическая модель была ориентирована на использование в первую очередь ее рациональных представлений. При этом следует особо отметить, что до последней трети XX века западные страны использовали в деле управления экономическим развитием элементы обеих моделей, тогда как соцстраны – только социалистической.

К началу последней четверти прошлого века стала полностью очевидной неэффективность чисто социалистической модели. В результате в экономической науке восторжествовало неолиберальное течение, а в практике управления экономическим развитием западных стран резко снизилось использование элементов социалистической модели. Как результат, управление экономическим развитием развитых стран существенно ухудшилось. Что наглядно демонстрирует мировой экономический кризис.

Развитие материалистической в своей основе экономической науки, по сути, закончилось. По крайней мере, в ее фундаментальной составляющей. Однако новую общую экономическую теорию можно разрабатывать только после того, как появляется новая концепция мироздания.

Соответственно, появляются необходимые для создания новой теории новые представления – о типовых субъектах мироздания, существенных связях между ними, общих закономерностях. А затем создается хотя бы в эскизном виде новая общая картина мироздания и новая модель эволюционного процесса.

Автор взялся за создание новой общей экономической теории именно потому, что им была разработана новая концепция мироздания – энергетическая. Эта метафизическая парадигма была создана в качестве альтернативы материалистической и неоматериалистической концепциям. Вслед за новой концепцией был создан сначала эскиз общей картины энергетического по своей природе мироздания, а затем модель производного от нее единого эволюционного процесса. Энергетическая концепция, новая картина мироздания и модель эволюции в сумме составляют новое научное мировоззрение – энергизм. В процессе дальнейшего развития нового мировоззрения автором была разработана новая теория общественного развития, названная социогенезом.

Предлагаемая работа является результатом очередного этапа развития нового мировоззрения – представляет собой производную от социогенеза общую экономическую теорию. В первой части книги излагается новая политическая экономия – новые экономические представления фундаментального характера. Во второй части книги излагаются производные от новой политической экономии представления об эффективной организации экономической деятельности и управлении процессом развития экономической сферы на информационном уровне развития человеческой цивилизации.

1. ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ

1.1. ПРЕДМЕТ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Общепринятое определение предмета экономической науки – «изучение общественных отношений между людьми в сфере производства, обмена и распределения продукции». То есть, экономическая наука изучает экономические отношения в качестве разновидности общественных отношений. При этом изучается как сама сфера экономической деятельности, так и ее взаимодействие с другими сферами общества.

Политическая экономия (хозяйственная политика) как фундаментальная составляющая экономической науки, изучает экономическую деятельность в качестве специфичного способа взаимодействия в общественной части мироздания. А субъектов экономики изучает в качестве участников такого взаимодействия. Как следствие, целью политической экономии является определение сути экономического взаимодействия, его типовых субъектов и познание основополагающих закономерностей, управляющих экономическими взаимодействиями.

Прикладную составляющую экономической науки, экономикс (economics), К.Маркс называл «вульгарной экономикой». Причина такого отношения великого экономиста состоит в том, что, в отличие от других прикладных наук, экономикс не является производной от теоретической экономики (политэкономии) дисциплиной. То есть, не переводит в прикладную форму фундаментальные экономические знания. Экономикс представляет собой систематизированное и приведенное в наукообразный вид созданное бизнесом практическое ноу-хау и потому не имеет собственной, внутренне непротиворечивой предметно-методологической основы. По сути, экономикс представляет собой эклектическую смесь сведений, закономерностей, формул и пр., выведенных из наблюдения практической деятельности бизнеса. Дж. Робертсон удачно назвал экономикс «ящиком с инструментами».

Самой важной проблемой экономикс является отсутствие в ней этической составляющей. Тогда как экономические отношения, как любые общественные отношения основываются на этике. Так как без этики обходятся только естественные и производственные науки (физика, химия, материаловедение и т.п.), это означает, что к общественным дисциплинам экономикс фактически не относится.

Причина появления экономикс банальна – бизнес и власть выделяли экономистам деньги только для прикладных исследований, результа-

ты которых были нужны, что называется, «здесь и сейчас». И никто не считал нужным в достаточном объеме финансировать фундаментальные исследования. Как результат, политическая экономия или превратилась в существенной степени в абстрактное знание (на Западе) или выродилась в набор догматов (в СССР). В итоге сегодня политическая экономия, как фундаментальная основа, представляет собой мумию, не имеющую положенной ей прикладной производной, а экономикс представляет собой прикладную науку, не имеющую фундаментальной теоретической основы.

К слову, сегодня все общественные дисциплины представляют собой аналоги экономикс – не имеют фундаментальной теоретической основы. Поэтому их результаты позволяют управлять общественными процессами лишь в оперативном масштабе. И абсолютно бесполезны в стратегическом плане. Единственной попыткой создать фундаментальную основу для социологии и политологии предприняли в своих трудах К.Маркс и Ф.Энгельс. Для социологии дело не пошло дальше первичных работ. Но для политологии была создана вполне цельная и стройная формационная теория, позволявшая заниматься стратегическим планированием. Правда, в итоге эта теория оказалась ошибочной.

Так как экономическая деятельность является разновидностью общественной, в своих принципиальных особенностях она должна быть подобной другим видам общественной деятельности, субъекты экономического взаимодействия должны быть лишь разновидностью субъектов общественного взаимодействия, а экономические закономерности должны представлять собой версии общественных закономерностей. Это значит, что создаваемая политической экономией модель экономической сферы деятельности должна естественным образом входить в состав всей общественной составляющей мироздания – в своих принципиальных особенностях совпадать с другими ее частями. А так же увязать экономическую деятельность с остальными видами общественной деятельности – социальной, научной, культурной и политической. Только такое по качеству описание феномена экономической деятельности можно будет считать полноценной политической экономией.

Обе составляющие любой науки, фундаментальная и прикладная, развиваются, взаимодействуя друг с другом. Прикладная наука изучает новый опыт, который появляется в новых условиях. И снабжает фундаментальную науку информационным сырьем. Поэтому изучая экономическую деятельность в качестве разновидности общественной, политическая экономия должна делать открытия, которые использовались бы прикладной наукой для создания более качественного делового ноу-хау.

В случае общественной деятельности обязательно имеющего этическую составляющую.

Именно так развивалась экономическая наука на протяжении XIX века. Однако в XX веке ее развитие постепенно приобретало все более прикладной характер, а развитие фундаментальной составляющей стало замедляться. В результате экономическая наука так и не смогла достичь уровня развития, позволяющего прогнозировать течение экономических процессов даже на минимальную перспективу. А с последней трети XX века экономическое развитие передовых стран стало обеспечиваться в первую очередь вообще социальным способом – путем перераспределения доходов между ними и развивающимися странами. То есть, за счет монопольного положения развитых стран на мировом рынке и открытого протекционизма по отношению к странам Третьего мира.

Это значит, что положительное воздействие экономической науки на процесс экономического развития снизился до символического уровня. Если же рассмотреть влияние на экономическое развитие неолiberaлизма, то можно констатировать, что воздействие экономической науки приобрело отчетливо негативный характер. Иначе как объяснить нынешний глобальный экономический кризис?

Ускорение развития экономической сферы общества невозможно без полноценного развития экономической науки. Причем в первую очередь ее фундаментальной составляющей. Во-первых, изучая связи экономической деятельности с остальными сферами общества, фундаментальная составляющая снижает уровень непонимания, который имеет место между субъектами разных сфер деятельности. Как следствие, развитие фундаментальной составляющей экономической науки обеспечивает повышение уровня партнерства в отношениях между экономической и остальными сферами деятельности, что автоматически повышает эффективность экономики и ускоряет ее развитие.

Во-вторых, фундаментальная составляющая ориентирует деятельность прикладной науки. Чтобы найти «золотую жилу», нужно иметь не только информацию о ее существовании, но и карту, на которой хотя бы приблизительно указывается ее местоположение. Создавая модель экономической части процесса развития мироздания, фундаментальная составляющая, по сути, создает «геологическую карту», пользуясь которой находит «жилы» – делает фундаментальные открытия.

Изложенное означает, что эффективность политической экономики определяется тем, насколько она сближает экономическую деятельность с остальными видами общественной деятельности и насколько каче-

ственную «карту» она создает для поиска «золотых жил». И первое, и второе полностью зависит от использованных при создании политической экономии концептуальных представлений – о сути общественных отношений и о правильной методологии составления «карты».

Развитие нынешней доминирующей версии политэкономии началось во второй половине XVIII века с работ А.Смита. Он сформулировал представления об экономике, как системе, в которой действуют объективные законы, и рассматривал экономические отношения в качестве разновидности общественных. В итоге А.Смит разработал первые элементы фундаментальной составляющей экономической науки – теории стоимости, распределения дохода, образования и оборота капитала, отношений экономики с государством.

Следующий этап развития классической политической экономии обеспечили работы Д.Рикардо, в которых были доработаны теории стоимости и распределения дохода. Развитие фундаментальной составляющей экономической науки в общих чертах было завершено К.Марксом, который свел в общую систему теории А.Смита и Д.Рикардо и, главное, встроил экономическую сферу не только в общественную часть мироздания, но так же ввел процесс экономического развития в состав процесса всего общественного развития.

Фундаментальными достижениями Смита, Рикардо, Маркса можно считать идентификацию основных субъектов экономических отношений и определение их роли в экономическом взаимодействии, а фундаментальными открытиями являются обнаруженные особенности создания стоимости, ее распределения, формирования и оборота капитала, отношений экономики с остальными сферами общества. Последним фундаментальным достижением материалистической политической экономии можно считать открытие цикличного характера экономических процессов, и описание основных видов циклов и их особенностей. После этого продолжалась только доработка деталей, которые ничего принципиально в общей теории не меняли.

К слову сказать, в рамках неоинституциональной теории была сделана попытка создания альтернативы формационной теории – Д. Норт попытался иначе в сравнении с ней встроить экономическую сферу в общество, а процесс развития экономической сферы в общий процесс развития общественной среды. Однако эта попытка не выглядит удачной. В первую очередь, потому что не удалось сформулировать цель экономического развития. По той простой причине, что в рамках материализма так и не удалось сформулировать полноценной цели всего об-

ществленного развития, производной от которой должна быть и цель экономического развития.

Политическая экономия не получила существенного развития в XX веке по объективным причинам. Сначала этому препятствовали ее собственные недостатки – ошибочные основополагающие представления. Первым из такого рода недостатков следует признать эгоцентризм. В классической политической экономии постулировалось представление о том, что экономическая деятельность является основополагающей для всей общественной сферы. То есть, является фундаментом, на котором в качестве надстроек развиваются все остальные виды общественной деятельности.

Так как конструкция фундамента определяет, какое здание на нем может быть построено, получалось, что все остальные общественные отношения во всех сферах деятельности являются производными от экономических. Соответственно, изменяются только вслед за изменениями экономических отношений. В результате экономическая деятельность объявлялась единственным двигателем общественного развития. По сути, получился аналог птолемеевской геоцентрической системы, в которой Земля была центром мироздания. Так и в политической экономии сфера экономических отношений объявлялась центром всей системы общественных отношений. Тогда как остальные сферы общественной деятельности вращались вокруг экономики, как планеты вокруг звезды.

Вторым системным недостатком следует признать ошибку в определении природы субъектов экономических отношений. В материализме разум является всего лишь функцией головного мозга. Люди, как физиологические организмы, принципиально не отличаются друг от друга. Поэтому в любом общественном взаимодействии люди должны действовать одинаково. Чтобы «функции» людей отличались друг от друга, что наблюдается в любом общественном взаимодействии, требуется внешний источник, воздействие которого будет их искажать. В результате люди будут действовать по-разному – одинаковые мозги будут демонстрировать разные «функции». Например, одни люди станут эксплуататорами, а другие – эксплуатируемыми.

Таким внешним источником воздействия была определена собственность на средства производства. Как результат, экономические отношения стали отношениями собственности – различий возможностей субъектов экономического взаимодействия. Так как собственность представляет собой инструмент воздействия, используемого в экономиче-

ской деятельности, субъектами общественных отношений фактически были объявлены не люди, а инструменты.

По сути, человек выступал только в роли «преобразователя» воздействия собственности – превращал воздействие в экономическую деятельность. Но обязательно в интересах источника воздействия – собственности. В итоге собственность наделялась интересами и, соответственно, «разумом». Отсюда следовал главный вывод марксизма – переход собственности из частного владения в общественное должен изменить ее интересы и ликвидировать угнетение.

Представления о том, что экономические отношения представляют собой отношения собственности, полностью соответствует материалистической концепции. Потому что в отличие от разума собственность материальна. То есть, является реальным субъектом мироздания. Осталось немного – обнаружить у собственности признаки разумности, следствием чего могут быть экономические интересы и способность эксплуатировать людей. Решение этой проблемы основоположники великодушно оставили своим последователям.

Затем развитию политической экономии стал препятствовать идеологический раскол, в результате которого сформировались социалистическая и либеральная модели управления экономическим развитием. Внешне раскол проявился, во-первых, в ориентации на разные интересы управляющих экономической деятельностью – общественные и частные. Во-вторых, в доминировании разных концепций управления экономической деятельностью – рациональной централизованно-плановой и иррациональной стихийно-рыночной.

На самом деле причиной этого раскола стал антагонизм двух основных производных от материалистической картины мира индустриальных идеологий. Социалистическая идеология объявила главной человеческой ценностью справедливость. Либеральная аналогично постулировала безусловный примат ценности свободы. Такое различие в ценностных предпочтениях привело в итоге к тому, что социализм поставил на первое место интересы общества, тогда как либерализм – личности.

В конце концов, сформировалось несколько принципиальных расхождений между двумя моделями. Так социалистическая исходила из представления о том, что, всякая человеческая деятельность, и экономическая в том числе, разумна. Соответственно, планируется и, как следствие, ее результаты, в том числе и развитие, прогнозируются. При этом переход от частной собственности к общественной радикально уменьшает количество принимающих решения центров, в результате качество планирования принципиально возрастет. Наконец, интересы общества

ставятся выше интересов личности. В результате примат интересов общества, общественная собственность на средства производства и централизованно-плановая система управления образуют три опоры экономической политики, а процесс экономического развития становится полностью осмысленным и управляемым.

Либеральная модель исходила из представления о том, что каждый субъект экономической деятельности сам определяет для себя цели. А потому итоговый результат – всегда среднеарифметическое значение суммы множества частных результатов. Как следствие, экономическая деятельность носит стихийный характер – на макроуровне не пригодна для планирования и, как следствие, прогнозирования. Соответственно, процесс экономического развития имеет в минимальной степени управляемый со стороны людей характер. В этих условиях эффективной является только частная собственность, а интересы личности стоят выше интересов общества. В итоге примат интересов личности, частная собственность на средства производства и представление о стихийно-рыночном характере экономической деятельности образуют три опоры экономической политики, а процесс экономического развития становится недетерминированным.

Однако нужно отметить, что западные страны, в отличие от стран социалистического лагеря, к вопросу управления экономическим развитием подходили достаточно гибко – наряду с ориентацией на использование либеральной модели, не чурались использовать элементы и социалистической модели. В результате достигли гораздо больше успехов в экономической деятельности, в сравнении с соцстранами. Именно это поняло китайское руководство – взяло курс на заимствование элементов либеральной модели. И так как подходили к этому делу осторожно и не спеша (понимали, что такого рода имплантация весьма рискованна), смогли достичь больших успехов.

В конце прошлого века социалистическая модель повсеместно продемонстрировала, что без заимствования элементов либеральной модели она неконкурентоспособна. Но при этом нельзя сказать, что однозначно победила либеральная система. И потому, что в управлении экономиками западных стран (включая США) достаточно активно используются элементы социалистической модели. И потому, что в западной рыночной экономике имеется не меньше недостатков в сравнении с социалистической плановой. Что наглядно продемонстрировал нынешний глобальный экономический кризис.

По сути, обе модели представляют собой крайние варианты организации экономических систем. А крайности никогда не бывают эффек-

тивными. Так что западная экономическая система более эффективна потому, что по возможности избегает крайностей – является лишь в большей степени либеральной и в меньшей социалистической.

Классическая политическая экономия создавалась методом расширения – от частных представлений к общим. Тому имелись свои причины. Фундаментальная составляющая экономической науки развивалась практически параллельно с созданием материалистической картины мироздания. Поэтому последняя особого влияния на первые этапы развития политической экономии не оказывала. По сути, фундаментальная составляющая экономической науки развивалась на основе только материалистической концепции. И лишь на последнем этапе, марксистском, начала расширять свои горизонты – соотносить свои представления с общей материалистической картиной мироздания.

Экономисты заинтересовались общей картиной мироздания после того, как фундаментальные составляющие естественных наук сформулировали представления об эволюции – процессе развития мироздания. Экономическая сфера, как часть мироздания, тоже должна развиваться. Соответственно, политическая экономия этот процесс должна описывать. А так же прогнозировать его дальнейшее течение. Так что вовсе не случайно К. Маркс занялся изучением философии и естественных наук. Это позволило ему заняться моделированием процесса экономического развития и встраиванием экономической сферы в общую картину мироздания. Точнее, в общественную часть картины мироздания.

В свою очередь, так как экономическая наука в своем развитии далеко опережала другие обществоведческие дисциплины, она была вынуждена взять на себя задачу создания общественной части картины мироздания. Естественно, что при этом экономисты смотрели на остальные составляющие общественной сферы через свою собственную призму – экономическую. Тем более, что, как и положено адептам своей науки, считали экономическую деятельность основополагающей.

В результате К. Маркс и Ф. Энгельс создали картину общественной сферы, в которой экономическая деятельность была главной, а все остальные сферы деятельности были вторичными – производными от экономической. То есть, и здесь имел место метод расширения горизонта фундаментальной составляющей экономической науки. Сначала была создана теория экономической деятельности, затем она была расширена до теории всей общественной сферы.

Предлагаемая здесь новая общая теория экономической деятельности создавалась противоположным методом – сужения. Сначала были создано новое глобальное общее – новая модель всего мироздания. Точнее, сначала была создана новая метафизическая парадигма – энергетическая концепция мироздания. На ее основе была создана новая картина мира и новая модель эволюционного процесса, объединенные в виде общей теории мироздания, названной энергизмом. От нее автор перешел к картине общественной сферы и модели общественного развития – разработал теорию общественного развития, названную социогенезом. А уже от нее перешел к картине непосредственно экономической сферы и модели ее развития – разработал общую экономическую теорию, основные положения которой излагаются в настоящей книге.

Создание теории движением от общих представлений к частным вполне легитимный процесс. Если движение от частных представлений к общим подобно процессу «сложения», то обратный путь представляет собой «вычисление производных». По сути, различие между методами состоит в точке опоры. В первом случае ее роль выполняют частные представления, во втором случае – общие. Если известны принципиальные особенности типовых субъектов и общих закономерностей всего мироздания и глобального эволюционного процесса, нет непреодолимых проблем выявить аналогичные им типовые субъекты и общие закономерности общественной сферы и общественной эпохи эволюции. Потому что в принципиальных особенностях первые и вторые должны быть подобны друг другу. Разумеется, если исходить из представлений о единой природе всего мироздания и единого эволюционного процесса. А затем точно так же выявить типовых субъектов и общие закономерности экономической сферы и процесса ее эволюции.

Метод сужения не подходит для неоматериалистической картины мироздания, в которой все уникально – в каждой части мироздания и в каждую эволюционную эпоху. Но так как предлагается иная картина мироздания, единого по природе и развивающегося в виде единого эволюционного процесса, метод «вычисления производных» полностью подходит. И дает результаты, которые выглядят более правдоподобно и естественно. А новая общая экономическая теория выглядит логичной производной от общей теории общественного развития, которая в свою очередь тоже является производной – от новой общей теории мироздания.

1.2. ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КАРТИНА МИРА ²

В энергетической концепции мироздания первоосновой мира является не материя, а энергия в виде исходных импульсов – первичных энергетических субъектов. Известным аналогом исходного импульса является стрелка компаса – биполярный магнит. У него, как известно, концы имеют разные заряды. Так же и исходный импульс представляет собой стрелу с разно заряженными концами. У двух биполярных магнитов одинаково заряженные концы отталкиваются, а имеющие разный заряд – притягиваются. Когда исходные импульсы соединяются разно заряженными концами друг с другом, возникает удлинённый импульс. А когда импульсы объединяются в поток, возникает энергия.

Если бы стрелка компаса была гибкой, ее разно заряженные концы могли бы притянуться друг к другу, и стрелка могла бы замкнуться в кольцо. Исходный импульс представляет собой именно гибкую стрелу. А потому способен замыкаться в кольцо. Если это происходит – рождается материя. Так как в замкнувшемся импульсе концы нейтрализуют друг друга, материя пассивна – импульс в ее составе не способен воздействовать.

Изложенное означает, что материя и энергия – это два состояния импульса. Точнее, равновесное пассивное и неравновесное активное. Импульс может существовать в активном состоянии только в том случае, если у него имеется объект воздействия. Если такого объекта у импульса нет, он замыкается в кольцо и переходит в пассивное состояние – превращается в исходную материю. Соответственно, в энергетической концепции преобразование энергии в материю и обратно происходит понятным способом – замыканием и размыканием импульсов.

Такое представление о механизме возникновения материи путем замыкания импульсов в основных чертах совпадает с механизмом, описываемым новейшей физической теорией струн. В ней некие первичные материальные нити замыкаются в виде колец, называемых мембранами и представляющих собой второй по уровню сложности вид материи. Хотя теория не объясняет, откуда берутся нити и почему они замыкаются в виде мембран. Но если в теории струн заменить материальную природу струн энергетической, то есть, считать их описанными выше импульсами, теория становится несопоставимо более логичной и понятной.

² Подробно энергетическая модель мироздания изложена в книге «Бог не играет в кости», с которой можно ознакомиться на сайте автора www.krugov.ru

Таким образом, в мироздании имеется два вида субъектов – энергетические и материальные. А само мироздание существует не в движении, а во взаимодействии этих субъектов. Тогда как в виде движения взаимодействие только наблюдается. При этом суть взаимодействия – передача энергии.

Взаимодействия можно разделить на два типа. В первом потоки энергии взаимодействуют с материальными сущими – выводят их из равновесия и тем заставляют изменяться. Точнее, уравниваться на другом уровне совершенства – более высоком или более низком. Соответственно, развиваться или деградировать.

Второй тип взаимодействия – между материальными сущими. Они накапливают в своем внутреннем пространстве энергию. Поэтому при этом типе взаимодействия сущее с большим потенциалом энергии оказывает им воздействие на сущее, обладающее меньшим потенциалом энергии. Как следствие, в любом взаимодействии участвуют два субъекта – активный и пассивный.

Активный осуществляет воздействие избытком своего энергетического потенциала – выводит объект воздействия из равновесия. Пассивный противодействует воздействию своим материальным содержанием – стремится восстановить исходное равновесное состояние. В результате оба субъекта взаимодействия изменяются – уравниваются на новом уровне совершенства. При этом сам процесс изменения управляется законами мироздания. Универсальную модель взаимодействия демонстрирует **рис. 1**.

В энергетической концепции мироздания эволюционный процесс представляет собой глобальное взаимодействие. При этом эволюция носит целенаправленный характер. Как представляется, эволюционный процесс запущен и поддерживается высшим сущим – Творцом мироздания, который наполняющего нашу вселенную в границах Метагалактики исходными импульсами.

Вначале генерируемые Творцом исходные импульсы попадали в пустоту – пространство, в котором у них не было объектов воздействия. В результате они замыкались в кольца и превращались в исходную материю. Эти исходные частицы были вычислены физиками теоретически в качестве самых малых субъектов материи. Их называют максимонами, фридмонами, планкеонами. В дальнейшем используется первое название – максимоны.

Со временем максимонов становилось все больше и больше. Примерно через 300-400 тыс. лет от момента запуска эволюционного про-

цесса они сформировали максимумное облако, в котором импульсы могли устойчиво существовать в качестве энергетических субъектов. То есть, могли постоянно взаимодействовать с максимонами, перемещаясь от одного к другому. Соответственно, как по камешкам могли путешествовать по пространству максимумного облака.

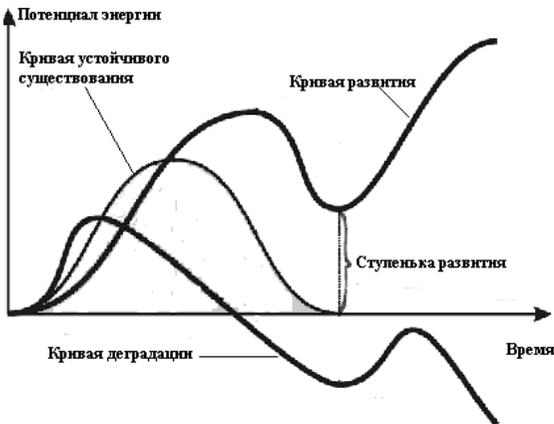


Рис.1 График изменения сущего в процессе взаимодействия

В процессе этого путешествия импульсы соединялись в большие по продолжительности импульсы, которые тоже могли замыкаться в кольца и создавать большие по масштабу в сравнении с максимонами материальные частицы. А так же импульсы могли соединяться в потоки – создавать полноценную энергию. В результате в пространстве вселенной постоянно рождалась материя и формировались потоки энергии.

Движение потока воды демонстрирует естественный для существования энергии феномен – формирование вихря. Именно в виде вихрей потоки импульсов стали создавать следующие субъекты мироздания – вплоть до глобальных. Что представляет собой наша галактика – Млечный Путь? Типичный вихрь. Как и наша Солнечная система тоже представляет собой вихрь энергии. Другое дело, что в центрах этих вихрей происходило замыкание глобальных потоков энергии в виде устойчивых материальных сущих – ядер галактик, тел звезд. Наконец, и наша планета – результат работы вихря энергии в пылевом облаке.

Эта модель рождения и развития нашей вселенной принципиально отличается от принятой сегодня физикой модели Большого взрыва.

Естественно, возникает вопрос, насколько новая модель корректна с точки зрения математической логики и расчетов.

Подобная альтернативная Большому взрыву модель расширяющейся за счет равномерно поступающего вещества вселенной была разработана британскими физиками Ф. Хойлом, Г. Бонди и Т. Голдом в конце 40-х – начале 50-х годов прошлого века. В модели названной именем Хойла вещество равномерно создается «полем творения» или Си-полем (Creation field).

Энергетическая модель эволюции космической части вселенной в принципиальных деталях совпадает с моделью Хойла. А математическое обоснование модели Хойла полностью подходит для энергетической модели. Так что если заменить в модели «поле творения» Творцом, мы получим описание энергетической модели эволюционного процесса.

Так как эволюция, будучи глобальным взаимодействием, протекает по логистической кривой,³ в ней имеется две фазы – физическая и информационная. В первой фазе развивались физические сущие – элементарные частицы, атомы и молекулы в качестве исходных, а галактики, звезды, планеты – в качестве финальных сущих.

Во второй фазе развиваются информационные сущие – живые организмы. Любой из них подобен компьютеру – имеет «базу данных» и «программное обеспечение». Точнее, состоит из картины окружающей среды и этики – набора моделей поведения и деятельности. Информационная составляющая живых организмов наблюдается в виде систем управления – рефлекторной у одноклеточных, подсознательной (инстинктивной) у многоклеточных, сознательной у социальных живых организмов и разумной у людей.

Как у компьютера «железо» выполняет роль физического носителя информационного содержания, аналогично тело живого существа выполняет роль физического носителя его информационной составляющей. При этом жизнь – это процесс развития информационной составляющей живого существа до полностью устойчивого состояния, в котором оно может существовать без физического носителя.

После гибели тел информационные составляющие формируют информационные облака – подобное водородному биологическое и подобное пылевому духовное. И как в физических облаках рождаются звезды

³ Правильнее называть кривые на рис. 2 продленными логистическими кривыми. Потому что традиционная логистическая кривая заканчивается в точке апогея. Хотя так процессы не заканчиваются. Но для удобства изложения продленную за точку апогея логистическую кривую будем называть просто «логистической кривой».

и планеты, так в информационных рождаются финальные информационные сущие.

Как представляется, глобальный эволюционный процесс завершится после того, как в духовном облаке родится Новый Творец – Высший Разум, для которого разумы людей станут «клетками». Так будет достигнут замысел Творца мироздания. Модель описанного эволюционного процесса изображена на **рис. 2**.

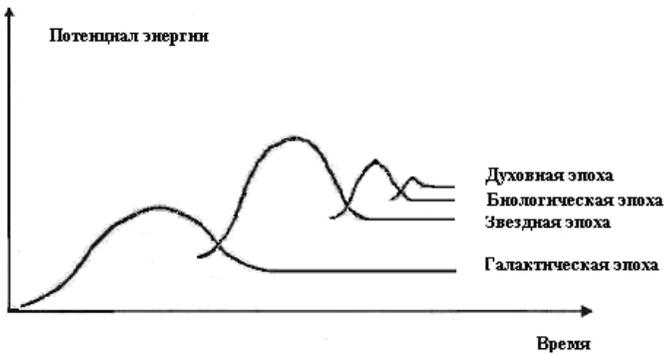


Рис.2. Земное русло эволюционного процесса

1.3. РАЗУМ

На протяжении второй информационной эпохи, духовной, развиваются сознание и интеллект. Исходным информационным сущим, из которого развилось сознание, стало представление о сородиче, как партнере в совместной деятельности по достижению общей цели. Совместная деятельность повышает эффективность действий. Как следствие, ускоряет процесс развития и повышает устойчивость существования. Поэтому совместная деятельность стала для социальных животных мотором развития и опорой существования.

Чтобы животные в семье и стае могли мирно сосуществовать и совместно действовать, информационное содержание их сознаний должно быть идентично. Это достижимо только в том случае, если информация для создания собственного сознания все животные копируют бы с какой-то общей матрицы – модели стандартного сознания.

Такая модель стандартного для всех животных сознания должна представлять собой самостоятельное информационное сущее, реально существующее вне животных в виде части окружающей среды – социальной. Потому что животное может копировать информацию только из окружающего пространства – у детеныша нет миллионов лет, которые требуются для самостоятельного создания портретов партнеров и моделей взаимодействия с ними. У него имеется только фундамент для их создания – общая цель. И, возможно, их эскизные контуры.

Функцию матрицы стандартного сознания выполняет общая социальная среда, состоящая из семей и стаи – животный социум. А сознания его субъектов выполняют функцию носителей информационной матрицы. И осуществляя информационное взаимодействие с социальной средой, детеныши имеют возможность быстро создать собственное сознание – скопировать стандартные портреты партнеров и модели взаимодействия с ними.

У социальных животных в составе сознания сформировались две специализированные системы управления совместной деятельностью по достижению главных общих целей – семейная и стайная. Первая обеспечивает более эффективное достижение общей цели продолжения рода, вторая – более эффективное достижение общей цели добывания ресурсов для жизнедеятельности.

Обе специализированные социальные системы управления соединяются в единое информационное сущее – общую социальную или сознательную систему управления. При этом объединение осуществляется на основе принципа территориального раздела – одна система получает в свое полное управление семейную часть социальной среды, вторая – стайную.

Сознания двух партнеров никогда не равны друг другу по своему энергетическому потенциалу – одно обязательно сильнее, а другое слабее. Поэтому во взаимодействии между партнерами функции разных начал выполняют уже они сами – один выступает в качестве активного, а другой – пассивного начала.

Социальные модели действий наблюдаются в виде этики совместной деятельности. При этом они разделяются на активные модели деятельности и пассивные модели поведения. Первые модели в своей совокупности образуют нравственность сознания, вторые – мораль. И сознание использует соответствующие модели в зависимости от того, в каком статусе, активном или пассивном оно выступает в социальном взаимодействии. Сознание мужской особи чаще мощнее сознания женской – мужской организм дает исходное преимущество. Поэтому в социальном

взаимодействии животных мужские особи чаще выполняют функцию активного начала, а женские – пассивного.

Исходными информационными сущими, из которых сформировался интеллект, стали представления о воображаемых сущих или процессах. Например, об искусственных орудиях труда, производственных процессах, предметах быта. А так же представления о реальных, но недоступных для непосредственного наблюдения сущих и процессах мироздания. Например, о божествах, законах природы. Совокупность моделей поведения и деятельности интеллектуальной системы управления наблюдается в виде этики индивидуальной деятельности.

Научившись формулировать идеи и преобразовывать их в образы не существующих в реальности или не наблюдаемых сущих или процессов и используя свой физиологический организм в качестве первого орудия труда, интеллект начал преобразовывать окружающий его мир. Например, сделав каменный топор, интеллект создал субъект мироздания, которого в природе не существовало. И создал до того не существовавшие процессы – изготовления топора и его использования.

Сознание создавалась самим эволюционным процессом, поэтому оно было его пассивным субъектом. Появление интеллекта сделало возможным активное участие информационных сущих в эволюционном процессе, результаты которого наблюдаются в виде создания искусственной части мироздания – физической и информационной.

Поэтому обезьяну в человека превратил способный формулировать идеи и создавать представления интеллект. А развитие человека обеспечил интеллектуальный труд – создание образов искусственных сущих и моделей действий. Тогда как физический труд, как процесс материализации создаваемых интеллектом образов искусственных субъектов мироздания, в первую очередь обеспечивал представлениям устойчивость. В свою очередь использование результатов материализации, орудий труда и предметов быта, только ускоряло развитие – создавало для него благоприятные условия.

Так как существует два вида представлений, сформировались два вида специализированных интеллектуальных систем управления – созидательная и познавательная. Созидательная система управления имеет в своей основе картину искусственной части мироздания, состоящей из образов созданных воображением и материализованных трудом сущих и процессов. Познавательная система управления имеет в своей основе общую картину мироздания – наблюдаемой и недоступной для непо-

средственного наблюдения органами чувств или приборами частей мироздания.

Специализированные интеллектуальные системы управления соединяются в интеллект территориальным разделом, который обеспечивает каждой системе собственное поле деятельности – созидание или познание. В свою очередь, взаимодействие систем обеспечивает повышение эффективности каждой системы. Так познавательная помогает созидательной затрачивать меньше сил на материализацию. В свою очередь, созидательная система снабжает познавательную инструментами, которые позволяют повысить объективность и скорость познания.

Такое сотрудничество специализированных интеллектуальных систем управления нельзя считать совместной деятельностью – не происходит разделения результата между его участниками. Поэтому специализированные интеллектуальные системы управления неспособны к совместной деятельности – сотрудничество между ними возможно только в форме обмена результатами труда. Такое сотрудничество можно называть кооперацией. Совместная деятельность является естественной для социальных отношений и потому эффективно управляется только сознанием. В свою очередь кооперация является естественной для интеллектуальных отношений и эффективно управляется только интеллектом.

Создание образов искусственных субъектов мироздания и их последующая материализация – это процесс достижения частных целей. Частные цели создаются созидательной системой управления самостоятельно в качестве образов нужных именно ей, но реально отсутствующих в окружающем ее мире сущих или процессов. Поэтому, в отличие от общих целей, частных целей великое множество. И их набор уникален для каждого интеллекта – как по номенклатуре частных целей, так и по особенностям каждой из них.

Появление искусственных сущих и процессов преобразовывает мир. Поэтому достижение частных целей стало тем способом, которым интеллект стал принимать активное участие в эволюционном процессе. Совокупность образов искусственных сущих и процессов формирует первую составляющую искусственной информационной среды – экономическую. Она состоит из образов орудий труда, предметов быта и технологий их создания. Позднее появляется вторая составляющая искусственной информационной среды – политическая. Она состоит из образов общественных сред и технологий управления ими – права и институтов.

Образ ненаблюдаемого сущего или процесса представляет собой личное мнение. Формулирование личного мнения обеспечивают модели деятельности в составе познавательной системы управления. В свою очередь, формулирование личных мнений стало тем способом, которым познавательная интеллектуальная система управления стала принимать активное участие в эволюционном процессе – ориентировать деятельность интеллекта.

Совокупность представлений о составе и структуре мироздания составляет содержание следующей составляющей искусственной информационной среды – мировоззренческой. Наконец, совокупность представлений о красоте и гармонии составляет содержание последней составляющей искусственной информационной среды – культурной. Обычно каждый интеллект специализируется на создании и развитии какой-то одной из четырех составляющих искусственной информационной среды.

Участие в эволюционном процессе, иной характер целей, особенности интеллектуальной деятельности требовали специфической этической системы. И такая этическая система в составе интеллекта появилась.

Сознание и интеллект, как последовательные субъекты развития в первой фазе духовной эпохи соединяются в единое целое в виде разума человека. При этом рефлекторная системы управления и подсознание в состав разума не входят – они служат ему информационной опорой. В свою очередь, сознание в составе разума можно уподобить его фундаменту, а интеллект – непосредственно зданию. При этом в зависимости от того, что именно, сознание или интеллект выполняет в составе разума функцию активного начала, разум является полноценным субъектом соответствующей среды – социальной или интеллектуальной.

Совокупность представлений человека о мире, исповедуемых им морали и нравственности принято называть мировоззрением. Но разум человека, как информационное сущее, состоит из этой же информации. Это значит, что именно в виде мировоззрения разум и существует в качестве реального информационного сущего. Поэтому можно утверждать, что «разум человека» и «мировоззрение» являются тождественными понятиями. При этом разум человека доступен для непосредственного наблюдения в виде имеющегося у него мировоззрения.

Разум человека создается им самим путем создания собственных представлений и заимствования чужих из окружающей информационной среды. Представления – детали конструктора, из которых далеко не каждый человек сможет создать картину мира и модель его существования.

И сформировать мораль и нравственность в качестве правил поведения и деятельности в мире.

Эту проблему для развивающегося разума решают мировоззренческие учения – религии и идеологии, обеспечивающие человеку возможность более «высокого старта» для развития. Ведь любая религия или идеология предлагает человеку готовый и достаточно совершенный «эскиз» разума, включающий в себя общее описание картины мира, действующих в нем порядков, норм морали и нравственности.

Человеку остается только скопировать постулаты учения и таким способом получить себе исходную форму разума. А затем на протяжении жизни наполнять его деталями, которые будут повышать его масштаб и степень совершенства. В результате за какие-нибудь два-три десятка лет человек сможет создать самое сложное информационное существо – свой разум.

В социальных сферах (военной, коммунальной, правоохранительной и судебной) люди достигают общих для них целей. Для чего и объединяются в общества. И так как общие цели не имеют альтернативы и одинаково важны для всех людей, основой этики социальной деятельности является принцип справедливости.

В соответствии с принципом справедливости участники социальной деятельности должны быть равны друг другу – вносить равный во временной системе измерений вклад ресурсов на нужды общих целей и получать одинаковый для всех эффект от их достижения.

В интеллектуальных сферах (мировоззренческой, культурной, экономической и политической) люди достигают свои частные цели и формулируют собственные личные мнения. При этом они никогда не равны друг другу – все имеют разный созидательный или познавательный потенциал и потому достигают разных результатов. Как следствие, интеллектуальной этике требуется иная концептуальная основа. Представляется, что в качестве такой концептуальной основы эволюционным процессом отобран принцип свободы. Только этот принцип дает право достигать свои частные цели и формулировать собственные личные мнения.

Точно так же в интеллектуальной сфере имеется иная общность, позволяющая ее субъектам объединяться – общие представления об устройстве мироздания, его порядках, нравственности, истинной ориентации вектора деятельности. Если люди имеют одинаковые представления о мире и этике, а векторы деятельности субъектов ориентированы в одном направлении, не возникает конфликтов – субъекты объединения

не борются, а соревнуются. При этом каждый «бежит по своей дорожке». И все соблюдают принятые правила.

Интеллект своей деятельностью изменяет окружающий мир. При этом легальной является только та интеллектуальная деятельность, вектор которой совпадает с вектором эволюционного процесса. А правила поведения не противоречат правилам существования в мироздании. Общие представления как раз эти вопросы и разрешают – ориентируют в нужном направлении и устанавливают общие правила поведения. Разумеется, если общие представления объективно описывают ориентацию эволюции и порядки мироздания.

Это значит, что основой нравственности является принцип свободы, ограниченный рамками общих представлений субъектов интеллектуального объединения об ориентации деятельности и истинных правилах этики. И каждый субъект интеллектуальной среды имеет право достигать свои частные цели или формулировать личные мнения, не нарушая границ, установленных общими представлениями.

Свобода является главным условием созидания и познания, которые обеспечивают человеку возможность выполнения своего предназначения. И ограничения свободы общими представлениями, ориентирующими в направлении эволюционного процесса и подчиняющиеся правилам мироздания, позволяют большему числу людей выполнять свое предназначение.

1.4. ОБЩЕСТВО И ОРГАНИЗАЦИЯ

Человеческие семья и родовая община представляет собой результат эволюционного развития животных социумов – животной семьи и стаи. Как следствие, предназначение этих форм общества и их принципиальные особенности остались без изменения – человеческая семья обеспечивала достижение общей цели продолжения рода, а родовая община – общей цели добывания пищи.

С развитием интеллекта у людей появились интеллектуальные среды – племя и этнос. Интеллектуальные среды объединяют единомышленников – людей, имеющих сходное в принципиальных особенностях мировоззрение. Поэтому интеллектуальная общность основывается на общих представлениях.

Племя возникало в качестве объединения людей, считавших какой-то вид деятельности наиболее предпочтительным – охоту, скотоводство, земледелие и т.д. Этнос возникал в качестве объединения людей, имею-

ших общие представления о мироздании. Племя и этнос – исходные формы интеллектуальных сред. И со временем они развиваются до нации и цивилизации.

Человеческая семья, родовая община, племя и этнос, были созданы эволюционным процессом и потому представляют собой естественные информационные среды разума – общества. Позднее племя и этнос развились до более сложных форм – нации и цивилизация. Все эти общества выполняют для разума ту же функцию, которую для социальной системы управления животного выполняет животный социум – позволяет устойчиво существовать и ускоренно развиваться.

В отличие от сознания, интеллект создает не только себя, но и окружающее его внешнее информационное пространство. Изменяя окружающую информационную среду нужным образом, интеллект создает в ней искусственные информационные среды – организации. Точнее, создает искусственные институты и организует искусственные процессы общественного взаимодействия, управляемые придуманным им правилам. В результате возникает искусственная информационная среда, которая обеспечивает разуму более устойчивое существование и более эффективное или быстрое достижение его собственных частных целей и формулирование личных мнений.

Сначала разум занялся модернизацией естественных обществ. Так человеческая семья была модернизирована до законного брака. Аналогично была модернизирована родовая община – создана территориальная община. Субъектами территориальной общины стали не родственники, а соседи, при этом членом общины мог становиться любой проживающий на ее территории человек.

Затем разум начал создавать интеллектуальные организации. Первой интеллектуальной организацией и аналогом племени стало предприятие – объединение людей для эффективной производственной деятельности. Поэтому основой объединения в предприятие являются общие представления о том, как эффективно свести в единый производственный процесс специализированный труд его субъектов.

Вторым видом интеллектуальной организации и аналогом этноса стал рынок – объединение производителей для эффективного обмена продуктами труда. Поэтому основой объединения предприятий в рынок являются общие представления о том, как эффективно организовать процесс обмена.

Разум объединяет сознание и интеллект в единый субъект мироздания. Аналогично действует человек – создает общие организации, объединяющие социальные и интеллектуальные организации в единое це-

лое. Первой такой общей организацией стало государство. В составе государства объединяются браки, общины, предприятия и рынки. А само государство создается в виде набора общественных институтов и общего права, которые обеспечивают эффективное взаимодействие между собой субъектов социальных и интеллектуальных организаций. По сути, государство представляет собой общую инфраструктуру существования и развития его субъектов. Отсюда основное предназначение государства – содержание и развитие общей инфраструктуры.

Так как все виды обществ и организаций имеют два предназначения и соответствующие им два масштаба, человек создает вторую общую организацию – федерацию. Она объединяет государства и обеспечивает повышение эффективности общей организации за счет специализации управления общей инфраструктурой. В составе государств остается общая инфраструктура существования, тогда как общая инфраструктура развития переходит в ведение федерации. Разумеется, в идеале.

В представлениях «философии энергии» жизнь человека – это процесс развития его разума до полностью устойчивого состояния. Так как все созданное эволюционным процессом совершенно, создаваемые интеллектом организации тем совершеннее и, соответственно, эффективнее и устойчивее, чем в большей степени их создатели воплощали в институтах и правилах организаций естественные принципы этики и объединений – свободы, справедливости и территориального раздела.

Для того, чтобы повысить уровни свободы и справедливости современных организаций, необходимо избавиться от лежащих в их основе ложных представлений. В первую очередь от представления о том, что государство является субъектом общественных отношений. Соответственно, обладает теми же качествами, что и люди – разумом. Как следствие, согласиться, что государство – это искусственное информационное существо, представляющее собой аналог машины. А потому за государством всегда стоят его управляющие и собственники – власть и граждане. Как следствие, только они являются субъектами всех общественных отношений, в виде которых наблюдается деятельность государства.

Это значит, что в природе не существует и «государственной собственности». Потому что государство, не имея разума, в принципе не может быть собственником – не может вступать в отношения собственности. И, соответственно, не может иметь «государственных интересов». Реальной является только общественная собственность – принадлежащая членам организации. То есть, принадлежащая конкретным людям и объединенная для совместного использования – для достижения общих целей. И переданная

власти в качестве ресурсного обеспечения ее деятельности по достижению общих целей и развития общей организации.

Приписывать общественную собственность государству удобно недобросовестной власти. Потому что в этом случае реальный собственник подменяется мифическим. Соответственно, не у кого спрашивать разрешение на использование собственности и не перед кем отчитываться за результаты. Мало того, когда власть использует понятие «государственная собственность», она фактически лишает граждан права собственности на их инвестиции в создание и развитие государства. Естественно, власть это делает в собственных интересах – присваивает общественную собственность и избавляется от ответственности за ее использование.

Призма этих представлений позволяет по-новому увидеть налоговую составляющую общественных отношений. Так выясняется, что реальными членами организации являются только те люди, которые вносят ресурсный вклад в ее создание и развитие. Причем делают это добровольно. То есть, являются полноценными «акционерами» организации.

Оплата услуг общей организации отнюдь не делает людей ее владельцами – только клиентами. Как не становятся акционерами покупатели производимых акционерной компанией товаров. А потому уплачиваемые людьми налоги следует разделять на два вида – подоходного налога в оплату услуг организации и гражданского налога в качестве инвестиций в ее развитие.

Подоходный налог должны платить все жители – проживающие на территории организации люди. Потому что все они пользуются услугами ее власти и общественной инфраструктуры. Тогда как гражданский налог должны уплачивать только граждане – акционеры государственной или федеральной организации. Соответственно, участвовать в управлении организацией должны иметь право только те, кто обеспечивает ее развитие – платит гражданский налог. Разумеется, выбор статуса, жителя или гражданина, каждый человек должен осуществлять сам – быть свободен в этом выборе.

В институтах и праве организаций материализуются представления учений. Поэтому качество организаций – производное от качества воплощенных в них учений и качества процесса воплощения. А так как учения создаются самими людьми, то процесс их развития представляет собой искусственный эволюционный процесс – рукотворное русло эволюции.

График на рис.2 полностью подходит для иллюстрации процесса развития человеческих организаций – исторические эпохи в своем течении повторяют эволюционные. Соответственно, архаичная, патриар-

хальная, индустриальная и информационная эпохи являются аналогами галактической, звездной, биологической и духовной эпох в составе глобального эволюционного процесса и демонстрируют процесс развития мировоззренческих учений.

Как самостоятельное сущее в составе мироздания, общество тоже существует в виде процесса взаимодействия имеющегося в его составе активного и пассивного начал – имеющих разный энергетический потенциал субъектов. В роли активного начала общественного взаимодействия выступают субъекты элиты – люди, обладающие активным разумом. В роли пассивного начала выступают субъекты народа – люди, обладающие пассивным разумом.

Элита оказывает воздействие на народ двумя способами – физическим и информационным. То есть, принуждая силой или увлекая создаваемыми идеями и представлениями – о «добре и зле», устройстве мироздания, направлении его развития, предназначении человека и общества, сути общественных отношений, способов управления и т.д. и т.п. Они выводят разум из равновесия и тем обеспечивают его изменение – развитие или деградацию.

Отсюда следует, что элитный статус обеспечивается наличием более мощного энергетического потенциала – источника воздействия. Для физического воздействия – потенциала физической энергии, для информационного воздействия – потенциала информационной энергии. Так как разум имеет информационную природу, только информационная энергия способна выводить его из равновесия. Соответственно, заставлять субъектов народа что-то делать. Но так как разум устойчив благодаря физическому носителю, выводить его из равновесия можно и физическим воздействием на физиологический организм.

Рольевое разделение субъектов общества на элиту и народ не имеет ничего общего с неравноправием – это разделение разумов по двум фундаментальным началам, обеспечивающее выполнение ими разных функций в общественном взаимодействии. И для этого разделения существует объективный критерий – масштаб энергетического потенциала, которым обладает человек. Поэтому в общественном взаимодействии между людьми есть только одно принципиальное различие – какую роль, активную или пассивную, они выполняют.

Общественную роль человек получает независимо от своего желания – так же как при зачатии обретает пол. Потому что субъекты элиты от рождения обладают большей способностью накапливать энергетический потенциал. В результате автоматически обретают элитный статус.

Тогда как обладающие меньшей способностью накапливать энергетический потенциал становятся субъектами народа.

Хотя способность накапливать энергетический потенциал может как усиливаться, так и утрачиваться. Это зависит от того, как и в каких условиях человек будет развиваться. Как следствие, человек может как стать более сильным субъектом элиты, так и, наоборот, утратить элитное качество.

Различие между субъектами социальной и интеллектуальной элит определяется тем, какая именно система управления в составе разума является активной. Если активно сознание, разум является субъектом социальной элиты. Если активен интеллект, разум является субъектом интеллектуальной элиты. При этом социальная элита может эффективно воздействовать только на родных для нее субъектов социальной среды, а интеллектуальная элита – на субъектов интеллектуальной.

Хотя община выглядит объединением нескольких семей, рынок – предприятий, государство – общин, федерация – государств, на самом деле их субъектами являются только люди. Потому что любые общественные отношения обеспечивают достижение целей, которые есть только у обладающих разумом людей.

Тогда как любая искусственная среда является аналогом машины – создается человеком и не обладает способностью мышления. Соответственно, не может формулировать собственных целей и, как следствие, не способна быть субъектом общественных отношений.

Собственными целями обладает только власть организации – часть элиты, которая создает, организацию и управляет ее деятельностью и развитием. Поэтому в организации власть выступает в качестве активного начала, а народ – пассивного.

Власть только в идеальном варианте формируется из представителей элиты – субъектов, обладающих повышенным энергетическим потенциалом. Обычно во власть по разным причинам попадает достаточно много не элитных субъектов. Как следствие, качество любой организации зависит в первую очередь от состава власти – чем большую долю в ее составе занимают субъекты элиты, тем власть совершеннее, а деятельность организации эффективнее.

Вторая проблема власти – качество воздействия. Оно полностью зависит от мировоззрения власти – совершенства исповедуемого ее субъектами учения. Потому что учения могут быть как устаревшими, так и экстремистскими. Так что качественной может быть только власть, ис-

поведущая только качественное учение – мирное и адекватное современным условиям.

Социальные и интеллектуальные организации хотя и существуют на общей территории, сами по себе соединиться в единое целое не способны – будучи искусственными информационными сущими в форме среды, они не способны к самоорганизации. Опять же, они имеют разную природу – основываются на разных принципах. Объединить социальные и интеллектуальные организации в общую человеческую организацию могут только элиты и только на основе естественной для них общности.

Поэтому первой основой объединения организаций должно быть общее учение – доминирующее в объединенной среде. Ведь разные учения формулируют разные представления об устройстве мира, этике, предназначении человека и общества. И людям, имеющим разную основу мировоззрения, чрезвычайно трудно договариваться о том, как именно следует совместно существовать и изменять окружающий мир.

Второй естественной основой объединения организаций должна быть специализация – распределение между ними ролей. И, как следствие, осуществление максимально четкого территориального раздела сфер деятельности. Требуется однозначно определить, какая организация какой деятельностью должна заниматься в составе общей организации и на какой территории. И каждой сферой деятельности должна руководить только профильная для нее элита.

В эволюционном процессе развитие субъектов наблюдается в возрастании степени их совершенства, и, как следствие, повышение их устойчивости. Поэтому развитие организаций имеет единственное направление – повышение уровня справедливости в социальных и возрастание уровня свободы и справедливости в интеллектуальных средах.

Любое естественное общество полностью свободно и справедливо для его субъектов. Организация, как создаваемый людьми субъект мироздания, по определению несовершенна. А потому всегда свободна и справедлива только для части проживающих на подвластной организации территории людей. Как следствие, процесс развития организации наблюдается в виде роста удельного веса проживающих на подвластной ей территории людей, которые считают порядки в ней соответствующими или хотя бы близкими принципам свободы и справедливости.

Социологи и политологи придумали множество определений свободы и справедливости. Но подавляющая часть субъектов организации о них знать ничего не знает. И по своим ощущениям определяют – свободные и справедливые порядки в организации или нет. Поэтому реаль-

но свобода и справедливость – это субъективные ощущения члена организации. Точнее, свобода и справедливость – это условия общественной среды, которые и способны ощущать ее субъекты. По этой причине уровень развития организации нельзя измерить иным способом, кроме как определением доли в составе организации людей, которые считают ее свободной и справедливой.

Можно выделить два принципиально отличающихся друг от друга уровня развития организаций – авторитарный и демократический. На авторитарном уровне развития принципы свободы и справедливости действуют для меньшинства людей, проживающих на подвластной ей территории. Обычно авторитарная организация свободна и справедлива для некоторых сословий, называемых «привилегированными». Такими сословиями в архаичную и патриархальную эпохи были дворянство, духовенство, иногда купечество.

На демократическом уровне развития принципы свободы и справедливости действуют для большинства проживающих на подвластной ей территории людей. Как следствие, в организации отсутствуют «привилегированные сословия». Поэтому в демократической организации «меньшинство» лишь иначе понимает принципы свободы и справедливости. В основном меньшинство состоит из диссидентов – субъектов, считающих, что порядки организации не соответствуют исповедуемым ими учениям. При этом разрешается «меньшинству» излагать свои взгляды или нет – вопрос не принципиальный, так как ничего в раскладе «сил» он не меняет.

Это значит, что изменение уровней свободы и справедливости характеризует изменение общественных отношений не в самой организации, а на подвластной ей территории. В самой организации для ее полноценных субъектов принципы свободы и справедливости действуют всегда. Потому что если полноценные субъекты организации в отношениях друг с другом их не соблюдают, организация разрушается. Отсюда суть общественного развития заключается в расширении общественной территории, на которой действуют принципы свободы и справедливости.

Любое движение – следствие дисбаланса. И развитие, как форма движения, тоже имеет своим источником дисбаланс – между уровнями развития социальной и интеллектуальной сфер. Так как изменение организаций обеспечивается интеллектом, естественно, что в первую очередь интеллектуальная элита изменяет свою собственную среду – интеллектуальную.

В результате между уровнями развития сред возникает дисбаланс, воздействие которого выводит социальную среду из равновесия и тем обеспечивает ее изменение. В свою очередь знак изменения, развитие или деградация, зависит от мировоззренческой ориентации интеллектуальной элиты – в направлении эволюционного процесса или в противоположном ему.

Отсюда процесс изменения организации обеспечивается дисбалансом между ее социальной и интеллектуальной сферами, скорость изменения зависит от величины дисбаланса, а качество изменения – от мировоззренческой ориентации интеллектуальной элиты. Соответственно, организация процесса общественного развития – управление процессом создания и ликвидации дисбаланса между уровнями развития сфер.

Как всякий процесс, изменение общественных отношений протекает по логистической кривой. Точнее, по такой кривой протекает процесс изменения сфер организации, в виде деятельности в которых наблюдаются общественные отношения. При этом процесс изменения общей организации идет по цепочке – сначала цикл изменения проходит интеллектуальная сфера, а затем социальная.

Нужно понимать, что в качестве информационных сущих сферы изменяются исключительно под воздействием информационной энергии идей. Новые идеи сначала выводят сферы из равновесия (первая фаза), а затем восстанавливают равновесие сфер на каком-то новом уровне (вторая фаза).

Сначала в интеллектуальной сфере новые идеи уравниваются в виде новых представлений. Распространяясь (тиражируясь) они расширяют свое присутствие в интеллектуальной сфере – процесс идет по восходящей части логистической кривой. То есть, имеет место рост пространственной характеристики сферы – распространение в ней новых представлений. В результате общественные отношения в интеллектуальной сфере изменяются – в ней повышается или, наоборот, снижается уровень свободы и справедливости.

После пересечения точки апогея процесс переходит в нисходящую фазу – часть субъектов интеллектуальной сферы разочаровывается в новых представлениях. Соответственно, идет процесс уменьшения пространственной характеристики сферы – снижается число последователей новых представлений. Как следствие, сфера уравнивается на несколько более низком в пространственном измерении уровне. Последнее определяется числом субъектов сферы, оставшихся верными новым представлениям.

По сути, уровень, на котором уравнивается сфера, зависит от того, насколько новые представления оказались истинными или ложными. Если представления оказались истинными, интеллектуальная сфера уравнивается на более высоком относительно исходного уровне – цикл заканчивается подъемом на очередную ступень развития. Если представления оказались ложными, уравнивание происходит на более низком уровне – сфера деградирует. Известный пример последнего варианта – интеллектуальная сфера немецкого общества в 30-е годы XX века.

После того, как новые представления изменили интеллектуальную сферу, между ней и социальной возникает дисбаланс развития (деградации). Как следствие того, что в институтах и праве социальной сферы были материализованы предыдущие представления. А так как субъекты социальной сферы создают свое мировоззрение, ориентируясь на институты и право, они отрицательно воспринимают новые представления. Ведь материализованные в институтах и праве старые представления совпадают с их мировоззрением, тогда как новые – нет.

Фактически сферы переходят к противостоянию – их субъекты начинают по-разному относиться к институтам и праву. Для субъектов интеллектуальной сферы они становятся недостаточно истинными. Плюс субъекты сфер начинают по-разному понимать суть общих целей и ориентироваться на разные (хотя бы деталей) способы их достижения. А так как субъекты интеллектуальной сферы одновременно являются и субъектами социальной сферы, начинает падать уровень единства организации. Точнее, возникает вторичный дисбаланс – внутри самой социальной сферы.

Дисбаланс приводит к снижению эффективности деятельности власти социальной сферы. Умную власть это начинает беспокоить. Опять же, она понимает, что борьба с новыми представлениями чревата общественными потрясениями. И поэтому умная власть начинает разбираться с ними. Часть власти воспринимает новые представления в качестве истинных, часть, наоборот, укрепляется во мнении, что они ложные. Так возникает третичный дисбаланс – между группами в составе власти. В итоге организация оказывается разбалансированной – погружается в кризис, наблюдаемый в виде двух дисбалансов – между субъектами социальной сферы и между группами в составе власти.

Из кризиса возможны два выхода. Если в составе власти побеждает группа, которая восприняла новые представления, тогда власть ликвидирует дисбаланс в своем составе путем очищения от консерваторов.

Затем власть проводит реформы – перестраивает институты и право в соответствии с новыми представлениями. Перестроенные институты и право воздействуют на тех субъектов сферы, которые придерживаются старых представлений. Воздействие власти принуждает их корректировать свое мировоззрение – перестраивать в соответствии с новыми представлениями. В результате большинство субъектов социальной сферы начинает придерживаться новых представлений – ликвидируется дисбаланс в составе социальной сферы. Как следствие, автоматически ликвидируется дисбаланс между сферами – вся организация уравнивается на новом уровне развития.

Если в составе власти побеждают консерваторы, они ликвидируют дисбаланс в составе власти путем очищения ее от «еретиков». И начинают третировать интеллектуальную сферу – создателя и пропагандиста новых представлений. В результате интеллектуальная сфера переходит в оппозицию власти. Лишившись интеллектуальной поддержки, власть начинает все хуже руководить организацией, что приводит к росту недовольства ее деятельностью большей части субъектов социальной сферы.

В результате все больше субъектов социальной сферы воспринимают отвергаемые властью представления в качестве истинных. И начинают считать существующие институты и право ложными. Соответственно, перестают считать должным для себя подчиняться институтам и соблюдать законы. Это еще больше снижает эффективность власти – организация все больше выходит из повиновения. По сути, вторичный дисбаланс внутри социальной сферы превращается в дисбаланс между властью и социальной сферой. В итоге, власть получает два дисбаланса – один между собой и интеллектуальной сферой, второй между собой и социальной сферой.

Если власть вовремя не одумается и будет упорствовать в противостоянии с обеими сферами, рано или поздно дисбалансы достигнут такой величины, что ликвидируются по модели взрыва – произойдет революция. При этом взрыв сметет не только власть, но и разрушит общественные институты и право.

Избежать этого сценария удастся только в том случае, если часть власти, в конце концов, осознает угрозу гибели и с помощью переворота изгонит консерваторов. И успеет провести реформы, которые изменят институты и право в соответствии с новыми представлениями. Это ликвидирует дисбалансы – организация уравнивается до очередного цикла

развития. Реформы случаются чаще революций, что свидетельствует о том, что власти чаще удается одуматься.

Жизнь человека коротка, потому что для развития до совершенного состояния любого по масштабу разума достаточно четверти века. За этот срок разум вполне может достигнуть полной устойчивости и перестать нуждаться в физическом носителе. А за 70 лет человек может решить эту задачу в самых неблагоприятных условиях и обладая самым малопродуктивным мышлением.

Для разума тело – это среда, в которой он проходит «внутриутробный» период развития. Поэтому после наблюдаемой в виде смерти человека гибели физиологического организма его разум рождается так же, как после девяти месяцев внутриутробного развития рождается ребенок. И дальше разум начинает существовать и развиваться в виде полностью информационного сущего – духовного. То есть, субъекта духовного облака.

Если в земной жизни разум развивался в качестве пассивного сущего и смог достичь устойчивого состояния, после смерти тела он становится душой. Если разум развивался в качестве активного сущего, смог достичь устойчивого состояния и близкой к правильной относительно вектора эволюционного процесса ориентации, после смерти тела он становится *духом*.

Если пассивный разум достигнет устойчивости и превратится в душу, то ему уготован в буквальном смысле слова вечный сон. Гибель физиологического организма лишает разум физических органов чувств – зрения, слуха, обоняния и осязания. Чем в этом случае может заниматься разум? Ответ на этот вопрос дает феномен сна – состояния разума, в котором почти полностью отключаются органы чувств. В этом состоянии разум занимается созданием сновидений в виде картин воображаемой среды и своей жизни в ней. Тем же будут заниматься и не имеющие тела души – смотреть вечный сон.

Тогда как духам предстоит вечный труд в эволюционном процессе – в качестве его активных субъектов. Точнее, они будут заниматься созидательной деятельностью. Как всякое созидание, эволюционный труд, разумеется, не будет восприниматься ими в качестве «каторжного». Ведь в «земной жизни» активные разумы занимаются тем же – в процессе ученичества осваивают именно активный способ существования. Так что и в «царствии небесном» они будут заниматься созиданием. При этом отсутствие физиологического организма позволит забыть о таких раздражающих или угнетающих факторах, как физическая усталость, болезни, голод – духи будут постоянно пребывать в комфортном состоянии.

Увы, но разум не бессмертен – он только может достигать бессмертия в результате успешного развития. А потому «на небе» есть только рай – комфортная для духовных сущих территория мироздания. И на нее попадают разумы, которые в процессе своего развития достигли степени совершенства, достаточной для устойчивого существования без поддержки тела – в качестве духовных сущих. Соответственно, те разумы, которые в процессе развития не смогли достичь устойчивости, просто разрушаются – уходят в небытие. Как следствие, в энергизме ад, как территория для «плохишей», просто не требуется.

В самом деле, зачем эволюционному процессу может понадобиться ад? В качестве музея? Но эволюции такой музей вряд ли нужен. Она прагматична – ей нужны качественные души и духи. И эволюционный отбор оставляет только те разумы, которые требуются эволюции. Или в качестве пассивных опор, или в качестве активных двигателей процесса. В качестве опор требуются совершенные души, в качестве двигателей – совершенные духи. А что могут делать некачественные души и духи? Только мешать.

Если за срок жизни человека сознание и интеллект не достигнут полностью устойчивого состояния, после смерти тела разум разрушится так же, как разрушается изотоп атома. Соответственно, дальнейшее существование продолжит только подсознание, которое будет пребывать в информационном пространстве вместе с подсознаниями других животных. Такой результат неизбежен в случае, если человек прожил жизнь животным.

Только совершенство обеспечивает бессмертие – устойчивое существование в составе мироздания и ориентированную в направлении замысла Творца деятельность в эволюционном процессе. Для этого разуму требуется за срок жизни человека успеть освоить правила существования и деятельности – создать совершенные мораль и нравственность. Только основанная на принципах справедливости и свободы этика соответствует стандартам поведения и деятельности полностью устойчивых сущих в составе Мироздания.

Если исповедуемые человеком мораль и нравственность совершенны, его разум останется неизменным и после смерти. А душа или дух будут существовать в том виде, до которого человек успел развить свой разум. Если разум обладает совершенной этикой сознания, но при этом этика его интеллекта порочна, его интеллектуальная составляющая разрушится – он будет вечно существовать в виде сознания. Но если разум обладает несовершенной этикой сознания и совершенной этикой интеллекта, после смерти человека обязательно разрушится его социальная составляющая. В результате интеллектуальная составляющая лишится необходимой ему информации

ной опоры и не сможет достичь полной устойчивости. А потому обязательно разрушится. Как следствие, разрушится весь разум.

Дело в том, что создаваемые интеллектом образы и модели действий, как составляющие его информационного содержания, истинны относительно. Это же результаты его собственного труда, а не эволюционного процесса. Поэтому сам по себе интеллект не способен достичь полной устойчивости и существовать в виде бессмертного информационного сущего. Дополнительную устойчивость ему обеспечивает, во-первых, сознание, выполняющее функцию информационного носителя, во-вторых, близкая к истинной ориентация.

Модель относительно устойчивого интеллекта – каравай хлеба. Молекулы в составе муки, спеченной в виде единого целого, обеспечивают ему относительную устойчивость. Каравай может очень долго плыть по течению реки. Разумеется, если им не заинтересуются рыбы. Но если каравай привязать к моторной лодке начать буксировать против течения, он разрушится в считанные минуты. Эта аналогия демонстрирует, как недостаточное совершенство интеллекта может компенсироваться его правильной ориентацией в эволюционном процессе.⁴

Только активный разум имеет возможность «поиграть» в Творца мироздания – заняться созидательной деятельностью. При этом только в результате этой «игры» в активном разуме развивается творческое начало и формируется внутренняя ориентация. А потому только «трудясь в поте лица своего» и «познавая добро и зло» человек создает совершенный активный разум. А его структура и специализация будет зависеть от того, в каких условиях человек жил и какой статус имел в земной жизни.

Качество разума определяется тем, каких именно результатов он достиг к концу жизненного пути. Потому что эволюционному процессу, как работодателю, неважно, как человек прожил свою жизнь – важно кем он стал к моменту прихода в духовное облако. Точнее, эволюции нужен полноценный, умелый и правильно ориентированный активный разум. Поэтому на экзамене эволюции не взвешиваются грехи и деяния жизненного пути – оценивается достигнутый на нем итоговый результат. От того, какого масштаба и уровня сложности в процессе своего развития достигнут сознание и

⁴ Феномен устойчивого существования изотопов в составе молекул (объединения с другими атомами, которые обеспечивают изотопу устойчивость), демонстрирует возможность устойчивого существования в духовном облаке совершенного интеллекта, не имеющего совершенного сознания. Другое дело, что в таком варианте интеллект не будет самостоятельным духом – будет лишь помощником или даже орудием труда полноценного духа. Вроде члена свиты Воланда из романа «Мастер и Маргарита».

интеллект, зависит, каким по уровню сложности и масштабу будет душа или дух. То есть, они будут отличаться друг от друга точно так же, как отличаются друг от друга сложные атомы.

Как представляется, от масштаба и уровня сложности, которых активный разум достигнет в «земной» жизни, будет полностью зависеть статус, который дух получит в иерархии «небесного» общества. Аналогично от достигнутого в «земной» жизни масштаба и сложности пассивного разума будет зависеть качество «вечного сна».

Жизнь – это школа разума. И чтобы достичь в ней успеха, нужно не только всю жизнь «учиться». Не менее важно «учиться» в своем собственном классе – занимать свое место, выполнять собственную функцию в каждой среде и достигать собственного эволюционного предназначения.

Поэтому вся история человеческого общества демонстрирует лишь процесс ученичества разума – освоение навыков и получение практического опыта создания глобальных и локальных сущих духовной эпохи. То есть, структурирования духовного облака и поиска совершенных форм социальных и интеллектуальных объединений.

Духи будут трудиться на нужды эволюции. Так что будут существовать преимущественно в виде взаимодействия с другими субъектами духовного облака. Духи будут формировать и созидать не материальные сущие, а духовные. И будут выполнять эту работу, соединяясь друг с другом и с душами в более сложные духовные сущие. Точнее, создавая объединяющие их связи и используя души для формирования соответствующих фундаментов. Так что в духовную эпоху будет идти процесс, аналогичный по своим принципиальным особенностям процессам, протекавшим в остальные эволюционные эпохи.

В земной жизни активные сознания объединяются на основе общих целей и общей этики, а активные интеллекты – на основе общей этики и общности создаваемых ими представлений о мире, ориентации в эволюционном процессе и собственном предназначении в нем. В небесном бытии духи будут объединяться аналогичным образом – социальные будут объединяться на основе подобия друг другу, а интеллектуальные – на основе общего мировоззрения. И создавать все более крупные и сложные духовные образования – «небесные» социальные и интеллектуальные среды.

Единственным «материалом», из которого духи смогут создавать новых духовных сущих, являются формулируемые ими представления и родственные им души. Ведь не имея материальных носителей, они будут лишены инструментов физического воздействия. Это значит, что им ничего не остается, как формулировать представления и обмениваясь ими. Таким спо-

собом активные духи и души смогут соединять картины мира в своем составе в более совершенную и большую по масштабу картину – основу более совершенного и большего по масштабу духовного сущего – глобального разума, который сможет развиваться в Нового Творца.

Как представляется, именно таким способом будет осуществляться процесс структурирования духовного облака – превращения его в «небесный» аналог «земного» общества. И так как в состав духовного облака попадают только совершенные души и духи, они будут создавать совершенное общество. В зависимости от того, что именно, сознание или интеллект доминирует в составе разума, он становится субъектом соответствующего пространства духовного облака – социального или интеллектуального. Соответственно, будет участвовать в создании социальной или интеллектуальной сферы «царствия небесного».

Разум – аналог компьютерной сети, состоящей из нескольких разных систем управления. Соответственно, системы управления в составе разума – компьютеры в составе сети. Можно предполагать, что изобретенный человеком Интернет представляет собой аналог структурированного духовного облака. Вероятнее всего души представляют собой подобия сайтов. Тогда как духи являются подобием провайдеров – соединяют «сайты» в единую работающую «паутину» связи. Соответственно, наполняющие информационное облако рефлекторные системы управления и подсознания образуют проводящую среду духовного облака – информационный эфир.

Общие цели универсальны. Как и нормы созданной на основе принципа справедливости морали. Поэтому объединяться в более сложное духовное сущее способны любые социальные души и духи – независимо от их вероисповедания или этнической принадлежности их физиологических носителей. Поэтому социальные души формируют первое пространство духовного облака – социальное. А социальные духи структурируют его в виде первого финального глобального сущего духовной эпохи – Человеческого Социума.

Интеллектуальные духи объединяются на основе общих представлений, которые постулируются учениями. Поэтому объединяться могут только интеллектуальные духи, мировоззрение которых имеет в своей основе общее учение. Так как в любом человеческом обществе распространены несколько учений или версий одного учения, в пространстве каждого Человеческого Социума интеллектуальные души формируют несколько интеллектуальных облаков. А интеллектуальные духи затем структурируют эти облака в виде вторых финальных глобальных сущих духовной эпохи – Мировых Духов.

Если процесс развития не прерывается, последующие субъекты развития включают в себя достижения предыдущих. Так же обстоят дела и с развитием духовных сущих. Поэтому в русле европейской цивилизации первоначально сформировался Мировой Дух, имеющий в своей основе архаичное античное учение – греко-римское. Затем в этом же пространстве стало распространяться иудейско-христианское патриархальное учение. Причем античная цивилизация стала фундаментом христианской. Этот же процесс протекал в духовном облаке – на основе античного Мирового Духа стал развиваться христианский Мировой дух.

Потом история повторилась с материалистическими учениями – индустриальными идеологиями. Как следствие, европейский Мировой Дух продолжил свое развитие уже как материалистический Мировой Дух, использующий своих предшественников в качестве информационных фундаментов. Можно предполагать, что в европейской части духовного облака в дальнейшем появится и будет развиваться четвертая составляющая европейского Мирового Духа, который будет иметь в своей основе информационные идеологии.

В случае успешного продолжения течения эволюционного процесса в общем земном русле европейский Мировой Дух сможет развиваться до совершенного состояния – стать Новым Творцом. При этом сам Мировой Дух станет «разумом» Нового Творца. Тогда как информационным «телом» Нового Творца, которое обеспечит процесс его развития до совершенного состояния, будет Человеческий Социум. Так будет достигнут замысел Творца, и эволюционный процесс в земном русле завершится.

1.5. ТРУД И ОТНОШЕНИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОДУКТ

Свобода воли обеспечивает человеку возможность любой ориентации в его созидательной деятельности и формулирования собственных правил деятельности. Но совершенная деятельность – это только ориентированная в направлении вектора эволюционного процесса и осуществляемая по правилам, производным от законов мироздания. Поэтому новая версия политической экономии предлагает именно такую модель экономической деятельности – идеальную. Соответственно, она должна рассматриваться в качестве эталона, приближение к которому увеличивает кпд экономической деятельности. Тогда как при отдалении от эталона кпд обязательно снижается.

Ориентация интеллектуальной деятельности в направлении вектора эволюционного процесса обеспечивает повышение кпд, потому что в этом случае эволюционный процесс своим течением поддерживает дей-

ствия человека. Точно так же соблюдение правил мироздания позволяет избегать ошибок, которые снижают эффект от деятельности.

Экономическая деятельность является разновидностью интеллектуальной, к которой так же относятся мировоззренческая, культурная и политическая виды деятельности. В конечном итоге предмет интеллектуальной деятельности – создание искусственного русла эволюционного процесса и поддержание его течения. Потому что, изменяя окружающий мир, человек реально организует процесс развития части мироздания – выступает для нее в роли Творца. То есть, запускает и поддерживает свой собственный эволюционный процесс.

В результате интеллектуальной деятельности человечества в составе мироздания формируется и развивается среда, состоящая из создаваемых человеком искусственных сущих и процессов взаимодействия. А процесс развития этой искусственной среды представляет собой искусственное русло в составе глобального эволюционного процесса

Знания, представления, произведения искусства, предметы быта, орудия труда, производственные и общественные процессы являются искусственными субъектами мироздания, созданными интеллектуальной деятельностью и в совокупности образующие в нем искусственную среду. Поэтому история человечества начинается с появления интеллекта и демонстрирует течение искусственного русла эволюции, обеспечиваемого интеллектуальной деятельностью человечества.

Не только продукты человеческой деятельности, но и сам человек является субъектом создаваемой им искусственной среды – существует в мире, который сам создает. Как все мироздание, искусственная среда тоже существует в виде процессов взаимодействия ее субъектов, в котором человек всегда выступает в качестве активного начала. Соответственно, только человек организует все виды взаимодействий в искусственной среде. И только человек создает искусственные субъекты. Как следствие, только человек руководит процессами существования и развития искусственной среды.

Поэтому представление о том, «рынок все организует» отражает непонимание искусственной природы создаваемой человеком части мироздания. А именно, что в этом процессе человек играет такую же роль, какую Творец играет в процессе существования и развития Метагалактики – своим постоянным воздействием поддерживает существование и обеспечивает развитие.

Тем более, что в любых искусственных средах нет «автоматических» механизмов. Они есть только в естественных средах в виде механизмов эволюционного процесса. В искусственных средах все «органи-

зует» и «решает» только человек – только он способен обеспечивать течение в них любых процессов и управление их параметрами. То есть, организовывать все виды взаимодействий и поддерживать их течение своим воздействием. Это значит, что активным началом любой искусственной среды или процесса в ней всегда является человек.

Тогда как институты и порядки – это всегда только механизмы и инструменты, создаваемые человеком для повышения эффективности своей деятельности в качестве активного начала искусственной среды или процесса в ней. Другое дело, что искусственная часть мироздания успешно развивается и выполняет свое эволюционное предназначение только в том случае, если в своей деятельности человек руководствуется законами мироздания, а создаваемые им механизмы развития устроены и действуют аналогично механизмам эволюционного процесса.

Политическая экономия, как теория организации, функционирования и развития экономической сферы деятельности, должна включать в себя:

- определение сущности и назначения экономической деятельности;
- идентификацию субъектов экономической деятельности;
- описание объектов экономической деятельности;
- определение труда и отношений;
- систему связей, соединяющих взаимодействия, их субъектов и объектов в самостоятельный и развивающийся искусственный процесс мироздания;
- функции экономической сферы деятельности в составе общей искусственной среды;
- способы выполнения функций;
- форму организации экономической сферы;
- связи экономической сферы с остальными сферами общества;
- связи экономической деятельности с деятельностью в остальных сферах общества.

Экономическая деятельность – это взаимодействие в процессе создания искусственной части мироздания. Все взаимодействия разделяются на два вида – *труд и отношения*. Труд представляет собой взаимодействие человека с природными субъектами (сущими и процессами), в результате которого создаются искусственные сущие и процессы. Отношения представляют собой взаимодействия между людьми в их коллективной деятельности. При этом если в трудовой деятельности человек

всегда выступает в качестве активного начала взаимодействия, то в отношениях человек может выступать в роли как активного, так и пассивного субъекта взаимодействия.

Для начала необходимо выделить экономическую сферу деятельности из общей искусственной среды – пространства общей человеческой организации. Последняя принципиально разделяется на две глобальные среды, социальную и интеллектуальную, в которых достигаются разные виды целей и, как следствие, используются разные модели отношений. В социальной среде с помощью *совместной деятельности* достигаются общие цели людей. В интеллектуальной среде с помощью совместной и *кооперационной* деятельности люди достигают своих частных целей.

Так как сознание является системой управления совместной деятельностью по достижению общих целей, именно под его руководством должна осуществляться деятельность в социальной среде. И так как общим целям нет альтернативы, в социальной среде отсутствует выбор. Соответственно, нет и конкуренции – социальная деятельность является полностью монопольной. И управляется только централизованно.⁵

Интеллект является системой управления в труде и кооперационной деятельности по достижению частных целей. В эволюционном процессе каждый последующий субъект развития включает в себя достижения предыдущих субъектов – использует их возможности и умение. А потому в своей интеллектуальной деятельности, как следующим за социальной деятельностью достижением эволюции, разум может использовать возможности и умение не только интеллекта, но и сознания. Как следствие, заниматься не только кооперационной деятельностью, но и объединяться для совместной деятельности с другими людьми. Ведь частные цели разных людей могут совпадать в каких-то принципиальных вопросах. Например, у людей может быть общая цель создания какого-то нужного им всем бизнеса. Соответственно, в интеллектуальной среде присутствуют оба вида деятельности – кооперационная и совместная.

⁵ Негатив монопольного характера социальной деятельности в достаточной степени компенсируется использованием механизма отбора тех, кто управляет социальной деятельностью – власти. В чем и состоит предназначение механизма выборов и политической конкуренции. Выбор более эффективной власти обеспечивает более высокий кпд социальной деятельности. Таким же способом повышается эффективность любой естественной монопольной деятельности.

Любая деятельность осуществляется путем затрат ресурсов. Право расходовать ресурсы имеет только тот, кто обладает *правами собственности* на них – правом пользования и правом распоряжения. Так как достигаемые человеческой деятельностью цели делятся на общие и частные, используемые для их достижения ресурсы должны разделяться аналогично – на общественные и частные.

«Право собственности» – это изобретение отнюдь не человека. Как и дом в качестве искусственной защитной среды, право собственности изобрела эволюция в виде территорий, которыми владеют животная семья или стая. Эти территории выступают в качестве источника ресурсов для существования членов животных обществ. А право собственности гарантирует, что эти ресурсы будут находиться в полном распоряжении животного общества. Таким образом, право собственности повышает устойчивость существования, соответственно, с точки зрения порядков мироздания полностью легитимно. Поэтому известная фраза П. Прудона о том, что «собственность – это всегда кража» всего лишь эффективное словосочетание, демонстрирующее непонимание автором сущности и эволюционного предназначения права собственности.

Так что человек только дальше развивал право собственности, когда у него в этом появлялась нужда. Первой стала развиваться общественная собственность, обеспечивающая достижение общих целей. Этим процессом управляет сознание, которое в составе разума появилось первым. Интеллект, как система управления достижением частных целей, обеспечивающих развитие, появился вторым. Естественно, что частная собственность, которая обеспечивает ресурсами достижение частных целей, появилась позже общественной.

Изложенное означает, что частная собственность, как источник ресурсов для развития интеллекта, с точки зрения порядков мироздания полностью легитимна. По сути, общественная собственность, обеспечивая устойчивое существование, является инструментом сознания, а частная собственность, обеспечивая развитие, является инструментом интеллекта. И частная собственность «частная» как раз потому, что свой разум каждый человек развивает сам. Соответственно, должен делать это за счет своих собственных, а не общественных ресурсов. Сначала ресурсов родителей, затем создаваемых собственным трудом.

В совместной деятельности в социальной сфере достигаются только общие цели. А потому должны использоваться только ресурсы, находящиеся в общественной собственности. В интеллектуальной сфере достигаются как частные, так и общие цели – в кооперационной и совместной деятельности. Поэтому в интеллектуальной сфере используют

ся оба вида ресурсов – частные для достижения частных целей, общественные – для достижения общих целей членов организации.

В интеллектуальной сфере общественные ресурсы должны использоваться для ее развития. В свою очередь, частные ресурсы должны использоваться для развития разума человека. И так как общественная среда обеспечивает более эффективное развитие разума, спор о том, какие ресурсы важнее, общественные или частные, не имеет смысла – они в конечном итоге предназначены для двух целей, не являющихся альтернативой друг другу – существования и развития человека.

Эволюционный процесс создает полностью совершенные субъекты мироздания. В первую очередь потому, что создает их медленно – за многие миллионы лет. У интеллекта такой возможности нет – в лучшем случае он имеет для созидания годы. И у него гораздо меньше возможностей использовать механизм отбора.

Создание искусственного сущего начинается с создания интеллектом его информационного *образа*. А завершается материализацией образа – изготовлением для него физического *носителя*. Интеллект может создать тысячи образов, к примеру, топора. Но материализовать их все, чтобы отобрать наиболее совершенный, он не в состоянии. В такой ситуации у интеллекта не оставалось иного выхода, как разработать систему оценки результатов интеллектуальной деятельности – получить инструменты проверки качества создаваемых интеллектом образов. А так же любых других продуктов интеллектуальной деятельности.

Самый простой инструмент проверки качества – образец, с которым можно сравнивать созданный продукт. Но в окружающем человека природном мире тех же топоров просто нет. И нет остальных создаваемых человеком искусственных сущих и процессов. Соответственно, нельзя взять из окружающего природного мира образцы совершенства, ориентируясь на которые можно было бы определять качество новых субъектов мироздания.

Интеллект решил эту проблему тем, что начал искать в окружающем мире не образцы, а критерии совершенства. И определил, что критерием совершенства для создаваемых им сущих является красота. А для искусственных процессов – гармония.

Не случайно создаваемые интеллектом искусственные сущие тем совершеннее, чем они красивее. Это правило ясно выразил авиаконструктор П.Сухой, сказавший, что «некрасивые самолеты не летают». Авиаконструктор не сравнивал свои самолеты с картинами или скульптурами – он пользовался критериями совершенства, которые у него

сформировали произведения искусства. Как результат, П.Сухой создавал красивые и потому приближающиеся по своему качеству к результатам эволюции самолеты. Это же относится и к создаваемым интеллектом искусственным процессам – они тем совершеннее, чем гармоничнее.

Критерии красоты и гармонии создаются в результате культурной деятельности. Поэтому основное ее предназначение – обеспечение разума как можно более близким к истинным критериям красоты и гармонии. Которые и демонстрируют произведения искусства. Тогда как функция развлечения для культурной деятельности вторична – решает задачу привлечение внимания разума к произведениям и, соответственно, восприятия демонстрируемых ими критериев совершенства.

Труд – это взаимодействие с мирозданием. Человек слишком слаб, чтобы устанавливать свои порядки. Поэтому результаты труда определяются в первую очередь порядками мироздания, существующими в виде законов природы. Точнее, тем, насколько человек соблюдает порядки мироздания в своем труде. Затем результаты труда определяются тем, насколько его ориентация приближается к направленности вектора глобального эволюционного процесса. Если взаимодействие с мирозданием будет осуществляться в соответствии с его порядками и будет ориентировано в направлении вектора эволюционного процесса, результаты труда будут положительными. Если нет – отрицательными.

Представление о том, что труд развивает разум, ошибочно. Разум развивает не труд, а взаимодействие с искусственной средой. И развитие разума идет вслед за ее развитием. В самом деле, если разум, как информационное сущее, состоит из картины мира и этики, как моделей действий, то процесс его развития наблюдается в виде повышения уровня совершенства этих составляющих. И человек повышает уровень их совершенства только в результате взаимодействия с искусственной средой – получает из нее необходимую информацию, переработка которой обеспечивает развитие разума. Поэтому труд не развивает человека, а только обеспечивает процесс развития.

Труд, как процесс достижения цели, ориентирован на предметный результат – продукт в виде искусственного субъекта мироздания. Этот субъект может быть как искусственным сущим (например, топором), так и искусственным процессом (например, производством какого-то продукта). Искусственный процесс может предусматривать и производство естественных сущих – например, земледелие производит естественные продукты. В любом случае труд преобразует окружающее человека пространство – создает в нем искусственную среду, состоящую из создан-

ных человеком искусственных сущих и процессов. Соответственно, наполнение искусственной среды новыми субъектами – эволюционное предназначение труда.

Как говорилось выше, труд состоит из двух процессов – создания информационного образа искусственного субъекта мироздания и его материализации путем изготовления его физического носителя. При этом оба процесса осуществляются под общим руководством интеллекта. Образ создается творческим мышлением – трудом самого интеллекта. Материализация образа осуществляется физическим воздействием на сырье – материал будущего носителя образа.

В процессе материализации интеллект выступает в качестве заказчика. Потому что *физическое воздействие осуществляется физиологическим организмом человека – первым орудием труда интеллекта*. Так как действиями физиологического организма руководит подсознание, материализация реально осуществляется под его руководством. Поэтому в труде всегда участвует подсознание – в качестве пассивного исполнителя. Точнее, интеллект заставляет подсознание заниматься материализацией созданного им образа – осуществлять воздействие физиологического организма на материал носителя.

Интеллект не только заставляет подсознание использовать физиологический организм для выполнения нужной ему работы, но и снабжает его необходимыми для этого *трудовыми навыками*. Они представляют собой модели действий физиологического организма в виде *искусственных инстинктов*, созданных интеллектом и обретающих устойчивость в результате тренировки.

Процесс творческого мышления тоже осуществляется по созданным интеллектом технологиям переработки информации. И материализация осуществляется физиологическим организмом под воздействием интеллекта, с помощью созданных им трудовых навыков и технологий обработки сырья. Поэтому интеллект не только использует физиологический организм в качестве первого орудия труда, но так же руководит его работой и обеспечивает всеми необходимыми навыками и технологиями.

Именно интеллект инициатор, организатор и участник труда. Важно, трудится человек под воздействием своего собственного интеллекта, или по принуждению других людей или обстоятельств. В первом случае человек является активным субъектом труда, во втором случае – пассивным.

Вторым орудием труда интеллекта является сознание. Так как сознание специализируется на управлении совместной деятельностью, оно занимается координацией деятельности нескольких участников – объединяет их в общий производственный процесс и управляет его осуществлением. Или обеспечивает совмещение несколько технологических процессов в общий производственный процесс. Первый вариант хорошо наблюдается в деятельности менеджеров, второй – в деятельности квалифицированных рабочих.

Таким образом, в труде участвуют все три имеющиеся у человека управляющие системы. Под руководством подсознания физиологический организм осуществляет физическое воздействие – занимается *физическим трудом*. Сознание руководит технологически сложной или совместной деятельностью – занимается *умственным трудом*. Тогда как интеллект занимается *творческим трудом* – создает образы, модели процессов, технологий и навыков.

Социальная деятельность осуществляется физиологическим организмом под руководством сознания. Точнее, сознание заставляет подсознание использовать физиологический организм для выполнения нужной сознанию работы. При этом отличие социальной деятельности от интеллектуальной состоит в том, что общие цели, как предмет социальной деятельности, не создаются сознанием. Как не создаются им и технологии организации и осуществления совместной деятельности – способ достижения общих целей.

Для социальной деятельности в естественном обществе используются цели и технологии, отобранные эволюционным процессом. Для социальной деятельности в искусственной организации цели и технологии создаются интеллектом. В обоих вариантах сознание только копирует их. Поэтому в социальной деятельности сознания нет творческой составляющей – сознание только руководит и только деятельностью физиологического организма или совместной деятельностью ее участников.

Пассивный труд в минимальной степени требует использования интеллекта. Ведь образы и технологии копируются точно так же, как общие цели и технологии совместной деятельности. И человеку требуется только приспособить их к собственным физическим и умственным особенностям. Поэтому труд человека в пассивном статусе осуществляется в большей степени под руководством сознания. И именно его способности копировать и руководить физиологическим организмом ис-

пользуются человеком для участия в труде в качестве пассивного субъекта.

Соответственно, разделение на интеллектуальный и умственный труд, это разделение на активный и пассивный статус в коллективной деятельности. При этом каждый статус поддерживается соответствующим руководством – интеллекта или сознания. За интеллектом остается общее руководство творческой и умственной составляющих труда, а за сознанием – руководство физической составляющей. Как следствие, естественными пассивными участниками труда всегда являются люди, у которых в составе разума доминирует сознание. Аналогично естественными активными участниками труда являются люди, в составе разума которых доминирует интеллект.

Успех человека в труде в первую очередь зависит от особенностей его разума. Если в его составе доминирует интеллект и он развит выше среднего уровня, человек добьется больших успехов в творческом труде. У каждого человека специализированные системы управления в составе интеллекта, познавательная и созидательная, развиты в разной степени – имеют разный масштаб и уровень совершенства. В результате человек стремится заниматься тем видом творческого труда, для которого у него имеются наивысшие способности – лучше развита соответствующая специализированная система управления. Потому что в этом случае у него больше шансов добиться успехов. Как следствие, человек становится активным или пассивным субъектом соответствующей сферы деятельности – познавательной (мировоззренческой или культурной) или созидательной (экономической или политической).

При этом активный по своей природе и доминирующий в составе разума интеллект – обязательное условие успеха в предпринимательском или политической деятельности. Но только в том случае, если в составе самого интеллекта доминирует созидательная часть. Если же в составе активного интеллекта доминирует познавательная часть, человеку лучше выбрать поле деятельности в мировоззренческой или культурной сфере.

Человек, у которого в составе разума доминирует сознание, является полноценным субъектом социальной среды. И потому участвует в деятельности интеллектуальной среды в качестве наемного работника – ставит себе цель только зарабатывать на жизнь. Поэтому если в составе разума доминирует сознание, человеку в любой интеллектуальной сфере выгоднее быть наемным работником. Точнее, если он при этом обладает активным сознанием, ему прямая дорога в наемные руководители – менеджеры. А в случае, когда человек обладает пассивным сознанием, он

является прирожденным исполнителем. При этом не имеет значение, где именно он будет трудиться – в интеллектуальной или социальной сфере.

Человек, в составе разума которого доминирует интеллект, тоже может трудиться в своей собственной среде в качестве ее активного или пассивного субъекта – в зависимости от величины своего энергетического потенциала. То есть, во взаимодействии с менее энергичными людьми выступать в активном статусе, а во взаимодействии с более энергичными людьми удовлетворяться пассивным статусом.

Труд решает человеку проблему эффективного обеспечения ресурсами достижения целей существования и развития. Как следствие, доход от трудовой деятельности разделяется на две части. Первая обеспечивает человеку достижение целей устойчивого существования. Вторая часть в виде свободного времени и дополнительных ресурсов используется человеком для развития.

Это значит, что дополнительный труд, который обеспечивает человеку дополнительный доход, т.е. превышающий потребности существования, выступает в качестве источника ресурсов для развития. Поэтому затрачиваемое человеком время на труд необходимо разделять на время, в течение которого создаются ресурсы для устойчивого существования, и время, в течение которого создаются ресурсы для развития.

Подавляющее большинство людей затрачивают на труд гораздо больше времени и сил, чем это необходимо для получения количества ресурсов, достаточного для устойчивого существования. Но дополнительный доход может только создавать условия для развития – большие возможности использования созданной в результате созидательной деятельности человечества искусственной среды. Точнее, предоставляет свободное время и ресурсы, необходимые для взаимодействия с искусственной средой, результатом которого является развитие. А потому человек развивается не тогда, когда он зарабатывает деньги, а когда использует часть их на свое развитие. Практически все люди имеют необходимые для развития дополнительные ресурсы. Другое дело, что они по-разному их используют.

Труд может быть полноценным только в том случае, если все его участники получают удовольствие от использования трудового дохода. Подсознание получает удовольствие от физического комфорта тела – ощущения сытости и тепла. Поэтому подсознание автоматически удовлетворяется, когда человек использует достаточное количество ресурсов для поддержания комфортного существования тела. При этом под-

сознание не нуждается в использовании дополнительных ресурсов. Наоборот, они только вредят телу.

Сознание получает удовольствие от ощущения устойчивости. Потому что его интерес – устойчивое существование разума. Соответственно, труд только в том случае доставляет удовольствие сознанию, если часть дохода от труда идет в запас – формирует резерв для преодоления непредвиденных кризисов.

Интеллект получает удовольствие от развития. Точнее, от использования трудового дохода на собственное развитие. Так что, тратя, например, время и деньги на посещение музея, интеллект получает удовольствие от того, что развивается.

Поэтому с точки зрения эволюции трудовой доход человека должен делиться между его подсознанием, сознанием и интеллектом. Соответственно, занимающиеся трудом люди различаются не только по своим способностям, но и по структуре использования дохода от труда. У одних большая часть ресурсов тратится на служение «телу», у других – на удовлетворение тяги к накоплению запасов, у третьих – на обеспечение собственного развития. При этом в направлении вектора эволюционного процесса действуют только последние. Тогда как вторые просто дрейфуют по течению эволюции. А первые движутся в ней в прямо противоположном течению направлении.

По сути, различие в структуре потребления дохода от труда демонстрирует различия в иерархии систем управления человека. Потому что ресурсы распределяются между тремя «капитанами» в зависимости от того, кто из них является «главным». Ведь на «капитанском мостике» человека находятся все три системы управления. Если «главным капитаном» является подсознание, «телу» автоматически достается больше ресурсов, в сравнении с реально необходимым. Если доминирует сознание, большая часть ресурсов идет в накопления. Если человеком командует интеллект, тогда по максимуму обеспечивается ресурсами процесс его развития.

Эффективность труда определяется квалификацией и энергетическим потенциалом человека. Тогда как эффективность отношений определяется качеством этики, на основе которой создаются модели отношений. То есть, качеством морали, как этики сознания, и качеством нравственности, как этики интеллекта.

Так как мораль и нравственность формируются мировоззренческими учениями, этика отношений зависит от мировоззренческой основы субъектов отношений. Архаичная, патриархальная и индустриальная

этические системы классических учений различаются уровнем своей сложности. Потому что каждая последующая по уровню развития мировоззренческая основа снабжает разум более сложной этической системой – соответствующей возросшей сложности общественных отношений. Как следствие, каждая последующая этическая система содержит больше моделей действий для большей гаммы ситуаций.

Это значит, что пользоваться архаичной этической системой в индустриальном обществе неэффективно не потому что архаичная этика несовершенна. Она просто не соответствует условиям – в ней не хватает многих необходимых моделей. В результате человек не может пользоваться проверенными временем моделями действий – вынужден их совершенствовать. Как следствие, часто ошибаться.

Но в своей концептуальной основе все проверенные временем этические системы одинаково совершенны. Этика социальных отношений основывается на принципе справедливости. Соответственно, исходным постулатом социальной этики является представление о равенстве людей между собой. Так как предметом социальной деятельности является достижение общих целей, социальная этика требует, чтобы участники социальных отношений вкладывали равный вклад в достижение общих целей и получали равные доли результатов.

Общие цели и используемые для их достижения социальные отношения обеспечивают человеку устойчивое существование. По сути, принцип справедливости устанавливает, что все члены общества имеют одинаковые права на существование. А потому все они имеют равные права на участие в достижении общих целей, результаты которых обеспечивают устойчивое существование. При этом право на получение доли результата возникает только в том случае, если человек вносит вклад в достижение общей цели.

Принцип справедливости не имеет отношения к существующей в развитых странах системе социальной защиты. По сути, это в значительной степени система государственной благотворительности – социальной подкормки. В ней социальная поддержка маргинальной части общества осуществляется за счет полноценной части. Соответственно, такая социальная система в большей мере обеспечивает паразитическое существование маргиналов. Что снижает их агрессивность. Но одновременно увеличивает уровень маргинализации всего общества. Поэтому такая система социальной защиты не лечит социальные болезни, а только глушит их симптомы.

Этика интеллектуальных отношений основывается на принципе свободы. Предметом творческой деятельности является достижение

частных целей. В результате их достижения интеллект изменяет мир – создает свою собственную искусственную струю в течении глобального эволюционного процесса. Как следствие, развивается. При этом для достижения успеха в творческой деятельности интеллекту требуется, чтобы вектор его деятельности совпадал с вектором эволюционного процесса.

Но так как истинное направление вектора эволюции неизвестно, каждый интеллект должен иметь свободу – право самому определить его направленность. Соответственно, свобода нужна интеллекту для выбора ориентации своей деятельности. Потому что от этого зависит его судьба – сможет ли он развиваться до полностью устойчивого духовного сущего и после гибели тела обрести бессмертие или разрушится вслед за телом. Поэтому принцип свободы обеспечивает интеллекту право на развитие.

Так как люди обладают разным по мощи интеллектуальным потенциалом, для его реализации им требуется разное количество ресурсов. Эту проблему решает свободный рынок – оплачивая результаты труда интеллекта, он каждому предоставляет то количество ресурсов, которое ему действительно необходимо для реализации реально имеющегося творческого потенциала. Поэтому реализуемый в рынке принцип свободы обеспечивает неравенство людей в интеллектуальной деятельности.

В совместной деятельности есть общая цель, вклад участников в ее достижение и дележ общего результата. Поэтому совместная деятельность – это отношения в процессе вкладывания ресурсов, работы и дележа результата. В совместной деятельности каждый участник, выполнив свою работу, передает ее результат дальше по технологической цепочке. И получает нужный для себя эффект в виде доли конечного результата. Поэтому ***в совместной деятельности каждый участник получает свою долю результата только после завершения общего производственного процесса – получения конечного результата.*** Как каждый солдат пользуется для своей защиты созданной совместно системой укреплений. Поэтому любые отношения, предусматривающие дележ общего результата, имеют социальную природу – представляют собой взаимодействие в процессе совместной деятельности.

В кооперационной деятельности нет общей цели – каждый участник достигает свою собственную частную цель. Как следствие, ***в кооперационной деятельности нет дележа конечного результата – имеет место обмен промежуточными результатами.*** Поэтому кооперационная деятельность – это ***отношения обмена*** между участниками их

собственными результатами. Это значит, что в кооперационной деятельности человек удовлетворяет свой интерес после того, как осуществил свою часть общего производственного процесса – выполнил свою часть работы.

Продав производителю конечной продукции полуфабрикат или комплектующие, их производитель в обмен получает свой доход. И не пользуется конечным результатом всего производственного процесса – эффектом от реализации конечного продукта. Поэтому кооперационная деятельность имеет своей целью создание продукта для последующего обмена на другие продукты и существует в форме кооперационных отношений, в которых каждый участник, выполнив свою работу, получает нужный себе результат.

В кооперационной деятельности при обмене продуктами интеллект руководствуется этикой интеллектуальных отношений. Это значит, что кооперационные отношения должны иметь в своей основе принцип свободы. А потому обменять, к примеру, продукт питания на предмет быта должно быть возможно только при условии достижения соглашения о цене обоих товаров между участниками сделки. И обмен может состояться только в том случае, если соглашение будет достигнуто. Именно поэтому в интеллектуальной сфере в первую очередь не должно быть монополизма – условий, в которых нет свободы. Потому что если в социальной сфере не ограниченный выбором исполнителей монополизм снижает эффективность, то в интеллектуальной сфере он блокирует выполнение ею своего предназначения.

Интеллектуальная сфера деятельности не только создает новый вид коллективной деятельности, кооперационной, но и широко используется совместную деятельность. Как следствие, субъекты интеллектуальной сферы могут объединяться не только для кооперационной, но и для совместной деятельности. И создавать социальные по своей сути организации – совместные предприятия, акционерные общества, отраслевые союзы, ассоциации, академии, палаты, партии.

Совместная деятельность эффективна только в том случае, если ее субъекты придерживаются соответствующей ей этики. А потому в совместной деятельности в интеллектуальной среде ее субъекты должны руководствоваться не принципом свободы, а принципом справедливости – в деле достижения общей цели отношения должны быть справедливыми.

Эволюция на очередном этапе своего течения не отбрасывает достижения предыдущего этапа – субъекты следующего этапа развития сохраняют

достижения своих предшественников. Часто в несколько модернизированном виде. Поэтому интеллект сохраняет совместную деятельность, как самый эффективный способ достижения общих с другими людьми целей. Соответственно, интеллекту справедливость тоже требуется – без нее совместная деятельность малоэффективна. При этом такие общие цели для интеллекта часто не являются безальтернативными, а в части способов достижения всегда имеют альтернативы. Интеллект ведь может иногда обойтись без совместной деятельности. И всегда имеет возможность организовать ее с разными людьми и с разным вкладом каждого.

С этой проблемой разобрались еще древнегреческие философы. Аристотелем на этот счет было сформулировано представление о *пропорциональной справедливости*. В соответствие с этим представлением в политическом выборе между альтернативными общими целями или способами их достижения справедливым является *выбор большинства*. Так что в технологии демократии, как технологии политической деятельности, используется пропорциональная справедливость.

Такой же подход выглядит понятным и для экономического вида интеллектуальной деятельности. В ней доля прибыли от совместной деятельности и права ее участников тоже основываются на использовании в отношениях пропорциональной справедливости. И не только управление, но и дележ результатов осуществляется в соответствие с пропорциональной справедливостью – пропорционально вкладам. Деятельность общественных объединений в мировоззренческой и культурной сферах тоже основывается на пропорциональной справедливости.

В совместной деятельности в интеллектуальной среде интеллект уступает руководящее место сознанию. И пропорциональная справедливость – это справедливость, которую интеллект допускает на территорию своей деятельности. Так что интеллект не только широко использует социальную по своей природе совместную деятельность, но и модернизировал необходимый для ее эффективности принцип справедливости – сделал его терпимым для себя.

Соответственно, управлять совместной деятельностью в интеллектуальной среде должны только те субъекты интеллектуальной элиты, которые имеют в составе своего разума полноценное сознание. А не только полноценный интеллект. Изложенное означает, что качество деятельности в интеллектуальной сфере полностью зависит от понимания субъектами интеллектуальных организаций сути частных и общих целей, особенностей социальных и интеллектуальных отношений, качества субъектов социальной и интеллектуальной власти и эффективного способа их назначения. А потому развитие интеллектуальной сферы в

существенной степени обеспечивается и качеством социальной сферы – ее условия должны обеспечивать развитие и существование полноценного разума, имеющего в своем составе не только полноценный интеллект, но и полноценное сознание.

Третья принципиальная особенность отношений – используемая система измерения результатов деятельности. И для дележа общего результата, и для обмена промежуточными результатами требуется система их измерения. При этом совместная социальная деятельность отличается в кооперационной в том числе и системой измерения результатов. Совместная социальная деятельность использует временную систему измерения, тогда как кооперационная – пространственную.

Так как в социальной деятельности достигаются общие для всех цели, то все должны оплачивать работу по их достижению в одинаковой мере. Как этого требует принцип справедливости. Во временной системе сравнивать взносы разных людей просто – равным является равный по продолжительности труд. Потому что продолжительность часа, дня, месяца, года полностью объективна и, главное, понятна любому человеку. Так что не случайно социальную власть выбирают на определенный срок. А не для достижения конкретного результата. И наказывают людей в первую очередь на срок – уголовное наказание в основном предусматривает лишение свободы на определенное время и реже выплату штрафа.

Во временной системе измерений вклад банкира и слесаря будет равным в том случае, если они отработают на достижение общих целей равное по продолжительности время. Например, один месяц. И неважно, что они за это время заработают и, соответственно, внесут разный в денежном измерении вклад – во временном измерении их вклад будет равным. Поэтому критерию справедливости отвечает только плоская шкала социальных налогов – она обеспечивает равенство вкладов людей во временном измерении. Соответственно, обеспечивает и равенство людей.

В используемой в интеллектуальной сфере пространственной системе результаты измеряются ценой. Поэтому для сравнения результатов труда, выраженных в “овце” и “зерне”, требуется полноценный рынок, субъектами которого он и был создан – для измерения результатов. Так что в интеллектуальной сфере деятельности только рыночная оценка является легитимной. Любое внешнее воздействие на механизмы рыночного ценообразования искажает цену, а потому является безнрав-

ственным. Какими бы высокими материями ни руководствовались инициаторы внешнего воздействия.

Для субъектов социальной сферы пространственная система измерений некомфортна – для большинства людей рынок выступает чуждым их разумению механизмом, непонятным способом устанавливающий, что «одна овца» равна по стоимости «пяти мешкам зерна». При этом народ прекрасно понимает, что субъекты рынка могут влиять на результаты оценки с помощью монопольного положения или махинаций с механизмами. Тогда как «подкрутить» день или год пока еще никому не удавалось. Как следствие, в отношениях в социальной среде все субъекты должны использовать только временную систему измерений. А пространственной системой измерения пользоваться только в интеллектуальной среде.

В одной сфере деятельности не может использоваться две системы измерения. Поэтому в отношениях совместной деятельности в интеллектуальной сфере используется не временная, а пространственная система измерений. Как следствие, вклады участников измеряются в денежном измерении. То есть, без учета, за какое время каждый участник заработал эти деньги. Точно так же результат совместной деятельности делится пропорционально внесенным вкладам.

В результате деятельности человека создается *продукт* – искусственное сущее в составе мироздания. Продукт имеет информационную и физическую составляющие в виде образа продукта и его физического носителя. Физическая составляющая наблюдается непосредственно, информационная – умозрительно.

Эволюционный процесс демонстрирует людям свои собственные результаты – феномены окружающего человека мира. Они, являясь совершенными творениями, воспитывают «вкус» покупателя. Как следствие, вырабатывают у людей стремление (сознательное или интуитивное) к совершенству. В результате, сравнивая на рынке произведенные разными предпринимателями однотипные продукты, люди автоматически отдают предпочтение более совершенным. Как следствие, производящие их предприниматели достигают больших успехов.

Отсюда важнейшей производной характеристикой экономического продукта является результат его создания – делает ли появление продукта мир совершеннее или, наоборот, обезображивает его. Соответственно, этот результат определяет направленность вектора деятельности предпринимателя – в направлении течения эволюционного процесса или против него.

Экономический продукт в виде *товара* или *услуги* предназначен для обмена на другие продукты. Товар – это продукт, существующий в виде искусственного сущего. Услуга – это продукт, существующий в виде искусственного процесса. Экономический продукт далее будет называться просто «продукт».

Второе отличие товара от услуги состоит в способе измерения их экономических характеристик – стоимости или цены. Товар, как сущее, прямо измеряется деньгами – эквивалентами материальных ресурсов. Услуга, как процесс, непосредственно измеряется временем. Соответственно, деньгами услуга измеряется опосредованно – непосредственно деньгами измеряется стоимость или цена единицы времени пользования услугой. А затем услуга измеряется своей продолжительностью, которая умножается на цену единицы времени пользования услугой.

Первыми появились товары и отношения обмена ими. По мере развития и усложнения производства товаров появились услуги. Поэтому услуга – более поздний результат развития экономической деятельности. Соответственно, более сложный вид экономического продукта. Не случайно в оценке услуг используются обе системы измерений – временная и пространственная.

Поэтому экономическое развитие в масштабном измерении наблюдается в том числе и в росте доли услуг в общем объеме экономической деятельности. И при успешном экономическом развитии доля услуг по масштабам производства со временем обязательно догоняет долю товарного производства. При этом должна ли она его превосходить, и если да, то насколько – вопрос открытый. Скорее всего должна, но вряд ли многократно.

Труд, как любой процесс, представляет собой воздействие энергией. Поэтому продукт получается в результате воздействия энергией на сырье или использования энергии для организации и поддержания течения искусственного процесса. Используемое в процессе создания продукта сырье тоже создается путем затрат энергии – на его добычу и обработку. Как и использование в труде внешнего источника энергии тоже результат затрат энергии – на создание источника энергии или привлечение существующего источника. Если проследить все производственные цепочки создания любого продукта, обнаружится, что ни в одной из них нет иных затрат, кроме затрат энергии.

В свою очередь, качество продукта определяется количеством вложенного труда. То есть, тоже затратами энергии. И ноу-хау, которое

обеспечивает получение высокого качества или создание уникальных продуктов – это тоже затраты энергии на создание технологий, процессов производства, обучения навыкам. Это значит, что в составе затрат на создание любого продукта имеются только затраты энергии.

При этом нужно иметь в виду, что при создании продукта используются разные виды энергии – физическая и информационная. Точнее, энергия имеет разные источники – генерируется телом или разумом. Соответственно, далее под физической энергией понимается энергия, которую генерирует физиологический организм, а под информационной – энергия, которую генерирует разум. В свою очередь, информационная энергия по своему происхождению тоже разделяется на два вида – умственную энергию сознания и творческую энергию интеллекта.

Разделение субъектов отношений на активных и пассивных участников взаимодействия – фундаментальное разделение субъектов мироздания. Поэтому разделение людей по статусам в коллективной деятельности – первое измерение экономических отношений. Статусное разделение людей в коллективной деятельности естественно, если оно осуществляется по имеющимся у них энергетическим потенциалам. Более энергичные выступают в качестве руководителей, менее энергичные – исполнителей.

Разделение людей по профессиональным обязанностям в коллективной деятельности – второе измерение экономических отношений. Развитие специализации вначале привело к разделению труда на физический, умственный и интеллектуальный. И следующему разделению между ними статусов. Интеллектуального, как активного всегда. Умственного, как активного по отношению к физическому труду и пассивного по отношению к интеллектуальному труду. Физического – как пассивного всегда. Такое разделение по статусам естественно, так как именно интеллект играет в экономической деятельности активную роль – инициирует процесс создания искусственной части мироздания. Тогда как сознание только подражает на участие в этой деятельности в своих собственных интересах.

Следующий этап развития специализации привел к дальнейшему разделению по статусам как интеллектуального, так и умственного труда. Причиной дальнейшего разделения стало появление предприятий, в которых имеет место более высокий уровень специализации всех участников коллективной деятельности. В результате интеллектуальный труд разделился на два вида – дизайнерский и предпринимательский.

Предметом дизайнерского труда осталось создание образов продуктов и технологий их материализации. Предметом предпринимательского труда стало создание образа предприятия (системы субъектов, связей, порядков), его материализация в виде локальной среды в составе экономической сферы и обеспечение его функционирования и развития. Как следствие, произошли изменения в статусах участников коллективной деятельности. Активный статус стал принадлежностью только предпринимателей. Тогда как дизайнеры в отношениях с предпринимателем стали выступать в качестве пассивных субъектов экономического взаимодействия.

Аналогично умственный труд разделился на два вида – квалифицированный физический и управленческий. Предметом квалифицированного физического труда осталось руководство физическим воздействием в процессе материализации образов продуктов. Неважно, осуществляет ли это воздействие собственный физиологический организм человека, рабочее животное или машина. А предметом управленческого труда стало руководство взаимодействием работников предприятия в процессе коллективной экономической деятельности и в отношениях с субъектами окружающей среды.

Во взаимодействии с рабочими менеджер пользуется более высоким в сравнении с рабочими потенциалом своего сознания. Но не интеллектом. Поэтому представление о том, что любой менеджер может быть предпринимателем, не имеет под собой оснований. Для этого нужно иметь соответствующий интеллект – по мощности и уровню развития. Но менеджер обязательно должен иметь более мощный в сравнении с рабочими потенциал сознания. То есть, быть сильнее рабочих не по должности, а по энергичности своего сознания.

Экономические отношения – это взаимодействие людей в средах экономической сферы деятельности. Так как экономическая сфера состоит из локальных и глобальных сред (предприятий и рынков), экономические отношения существуют только в этих средах и только между их субъектами. В их число входят субъекты других сфер, если они выступают в качестве участников экономической деятельности – наемных работников или покупателей товаров и услуг. То есть, в том или ином качестве попадают в экономическую среду.

Кооперационные отношения осуществляются в форме обмена товарами или услугами. Поэтому отношения обмена – главные в предприятии и на рынке. Тогда как отношения совместной деятельности играют вспомогательную роль. Как следствие, можно сказать, что предприятие

и рынок являются локальной и глобальной интеллектуальными средами, в которых доминируют отношения обмена. Поэтому если в деятельности ученых и художников обмен только появляется и играет вспомогательную роль, то для предпринимателей он является главным видом отношений.

Отношения между предпринимателями, предпринимателем и субъектами остальных сред и сфер деятельности в составе общей человеческой организации – это *внешние экономические отношения*. То есть, это отношения на рынке. Тогда как отношения между предпринимателем и наемными работниками – это *внутренние экономические отношения*. То есть, это отношения внутри предприятия.

Субъектами внешних отношений со стороны предприятий всегда являются только предприниматели. Потому что именно он формулирует цели этих отношений, определяет способы и правила их достижений. Тогда как менеджеры участвуют во внешних отношениях в качестве только исполнителей – орудий труда предпринимателя.

Любые отношения возникают только между людьми, потому что любые организации представляют собой искусственные сущие – аналоги машины. А потому реальные внешние экономические отношения всегда существуют между предпринимателями, предпринимателем и покупателем или властной персоной. И их в принципе не может существовать между предприятиями или предприятием и органом власти. Такие «отношения» представляют собой мираж, за которым скрыты реальные субъекты отношений.

Отношения в предприятиях, как внутренние экономические отношения, и отношения на рынках, как внешние экономические отношения, могут быть разными – как кооперационными, так и отношениями совместной деятельности. Так отношения между предпринимателем и наемными работниками являются кооперационными – предприниматель оплачивает услуги наемных работников за выполненную ими работу вне зависимости от конечных результатов деятельности предприятия. Но если предприятие организуют несколько предпринимателей, между ними устанавливаются отношения совместной деятельности – все партнеры вносят свой вклад в создание предприятия и получают долю прибыли, пропорциональную вкладу.

Тот субъект отношений обмена, который создает спрос, всегда выступает в качестве активного начала любого экономического взаимодействия. Что и отражает выражения «покупатель всегда прав» и «спрос диктует предложение». Поэтому когда предприниматель создает

спрос – он активный субъект. Независимо, создает предприниматель спрос в экономической сфере на полуфабрикаты или трудовые услуги для своего производства. Или на услуги какой-то другой сферы. Например, на обеспечение правоохранительной деятельности. И всегда выступает в качестве пассивного субъекта, когда создает предложение – хоть для субъектов собственной экономической сферы, хоть для субъектов всех прочих сфер деятельности.

Поэтому в кооперационной цепочке на рынке, предприниматель постоянно меняет свой статус. Когда он создает спрос на материалы для своего предприятия, он выступает в качестве активного субъекта отношений. Но следующему по цепи субъекту кооперации он предлагает свои продукты уже в качестве пассивного субъекта отношений. Аналогично в отношениях совместной деятельности в экономической сфере предприниматель тоже может менять свой статус – может быть как активным, так и пассивным субъектом этих отношений. То есть, выступать в качестве лидера совместной деятельности или ее пассивного участника.

Субъектами отношений обмена на рынке являются субъекты не только экономической, но и всех остальных сфер деятельности. В первую очередь, выступая в качестве покупателей товаров и услуг. Или приходя на рынок в качестве наемных работников – индивидуальных предпринимателей, продающих собственные трудовые услуги. Тогда как субъектами отношений совместной деятельности на рынке могут выступать исключительно предприниматели. Потому что в первую очередь им требуется рыночная инфраструктура или партнеры для совместной деятельности.

Наемные работники с целью повышения своей «весовой категории» тоже вступают в отношения совместной деятельности – объединяются в профсоюзы. На рынке, как в некоторых видах спорта, «весовая категория» субъекта отношений в виде имеющихся в его распоряжении ресурсов может оказывать существенное влияние на результат взаимодействия. У предпринимателя «весовая категория» всегда выше «весовой категории» его наемного работника. Если же наемные работники объединяются в профсоюз, они тем самым повышают свою «весовую категорию». И получают возможность взаимодействия с предпринимателем на относительно равных условиях. Так что профсоюз – это не экономическое зло в экономической среде, а инструмент совершенствования экономического взаимодействия. Другое дело, что как всякий инструмент, профсоюз может использоваться его руководителями по-

разному – как для повышения качества экономических отношений, так и для искажения их в своих корыстных целях.

В организации и деятельности профсоюза наемные работники выступают в качестве активных субъектов совместной деятельности. Однако нельзя считать это исключением из сформулированного выше правила, в соответствие с которым активным субъектом в отношениях совместной деятельности в экономической сфере может быть только предприниматель. Потому что профсоюз – это субъект общества в целом. То есть, всех его сфер – не только интеллектуальных, но и социальных. Профсоюз создается вне экономической сферы и действует на общем для всех сфер рынке трудовых услуг. Соответственно, он не должен подчиняться правилам, действующим в какой-то одной сфере.⁶

Специализированный труд в рамках кооперационной деятельности связывает в единый процесс субъектов предприятия – предпринимателя, менеджеров и рабочих. При этом предприниматель вступает в отношения совместной и кооперационной деятельности с другими ее субъектами, создает спрос на услуги менеджеров и рабочих, достигает своих частных целей путем создания искусственной экономической среды – предприятия. Тогда как менеджеры и рабочие только удовлетворяют спрос на трудовые услуги. А так же трудятся только под воздействием предпринимателя и для получения дохода, который используют для достижения своих целей в других сферах. Так как в цепи внутренних отношений предприниматель является последним звеном, он всегда и в любой ситуации имеет однозначный статус – всегда должен выступать только в качестве активного субъекта всех внутренних отношений.

1.6. СТОИМОСТЬ И ЦЕНА, ПРИБЫЛЬ И ВЫГОДА

Экономический продукт доступен для наблюдения в экономической системе измерений, в которой его характеристиками являются **стоимость и цена**, а **деньги** выступают в качестве меры измерения. Стоимостью продукта в дальнейшем будет называться денежное выражение непосредственно наблюдаемых затрат ресурсов на производство и сбыт продукта. В свою очередь ценой будет называться усредненное представление потребителей о ценности продукта – его установленной рыночной цене. По сути, цена представляет собой информацию о степени востребованности продукта – количестве ресурсов, которые потребитель

⁶ Профсоюз не единственный субъект «общества в целом». Таковым является то же государство, совокупность имеющихся у общества ресурсов и т.п.

готов обменять на продукт, а производитель согласен принять в качестве платы за него.

Отсюда стоимость и цена – это разные по своему происхождению и способу создания виды информации. Тогда как продукт выступает только в качестве носителя этих видов информации. При этом стоимость формируется производителем в процессе своей деятельности, а цена формируется на рынке – совместно производителем и потребителем в процессе согласования обмена и представляет собой достигнутую между ними договоренность о величине его денежной составляющей.

Изложенное означает, что отношения обмена – процесс согласования цены. Стоимость при операциях обмена изменить уже невозможно – она уже вложена, поэтому для отношений обмена значение имеет только цена – только она может изменяться и, соответственно, позволять достигать соглашения. Это значит, что для экономических отношений реальное значение имеет только цена. Опять же, для потребителя стоимость – абстрактное понятие. Ведь он просто не способен ее определить. Соответственно, не может ею пользоваться.

Таким образом, стоимость и цена представляют собой одинаковые по форме (денежной) но принципиально разные по содержанию виды информации об экономическом продукте. Они имеют множество характеристик, среди которых стоимость и цена выступают в качестве универсальных характеристик товаров и услуг в экономической системе измерений. А так как стоимость и цена формируются разными способами, в составе экономической системы измерения имеются две версии – стоимостная и ценностная.

Информационные сущие в дополнение к пространственной и временной системам измерений их физических носителей имеют две системы измерений их информационного содержания – количественную и качественную. Поэтому стоимостная система измерений является, по сути, экономической версией количественной системы измерений информационных сущих. Аналогично ценностная система измерений является экономической версией качественной системы. Соответственно, стоимость – количественная характеристика продукта, а цена – его качественная характеристика.

Стоимость является результатом непосредственного наблюдения, а цена является продуктом умозрения. И они создаются разными субъектами отношений обмена и разными способами. А потому они всегда не совпадают по величине – между стоимостью и ценой всегда имеется дисбаланс, который обеспечивает участникам *доход* (выгоду) или *убы-*

ток. Дисбаланс между стоимостью и ценой выполняет роль главного двигателя экономического развития.

Именно этот дисбаланс позволяет человеку получить дополнительные ресурсы для развития. Поэтому стремление добросовестных предпринимателей получать больше ресурсов в сравнении с затраченными на производство продукта – это стремление выполнять свое эволюционное предназначение. Его же невозможно выполнять без ресурсов.

Изложенное означает, что доход выполняет роль двигателя эволюционного развития в искусственном русле эволюции. Как следствие, величина дохода – важнейшая производная характеристика любого созданного человеком экономического продукта. Аналогично убыток, как отрицательный дисбаланс между стоимостью и ценой, выполняет роль механизма отбора эволюционного процесса в экономической сфере – обеспечивает выбраковку неэффективных предпринимателей.

Добавленная стоимость – это вклад в состав продукта участника экономической деятельности энергии и материи в денежном выражении. Соответственно, универсальный результат любой экономической деятельности (труда и отношений) – добавленная стоимость. Отсюда стоимость продукта – это суммарная рыночная цена созданной и привлеченной в его состав добавленной стоимости.

Когда предприниматель покупает услуги наемного работника, цена этих услуг для него является стоимостью, которая добавляется в состав стоимости продукта. При этом в составе рыночной цены трудовых услуг наемного работника так же имеются две составляющие – стоимость затрат энергии и доход. Аналогично предприниматель покупает материалы и услуги по рыночной цене, включающей в себя стоимость и доход их производителей.

Как и доход предпринимателя в составе цены произведенного им продукта – это созданная им самим добавленная стоимость. Поэтому цена любого продукта – сумма добавленной стоимости, созданной всеми участниками его производства. То есть, стоимость – это затраты на услуги привлеченных предпринимателем участников создания продукта в виде суммы созданной ими добавленной стоимости, а цена – это стоимость, увеличенная на созданную предпринимателем добавленную стоимость или его доход. При этом в состав привлеченной добавленной стоимости входит не только получаемая от поставщиков, но и созданная в предприятии наемными работниками.

Отсюда формула общей добавленной стоимости выглядит следующим образом:

$$D_{\text{олс}} = D_{\text{плс}} + D_{\text{слс}} \quad (1)$$

где $D_{\text{олс}}$ – общая добавленная стоимость (цена), $D_{\text{плс}}$ – привлеченная добавленная стоимость (стоимость), $D_{\text{слс}}$ – созданная предпринимателем его собственная добавленная стоимость (доход).

Эту формулу можно написать иначе:

$$C_{\text{п}} = C_{\text{плс}} + D_{\text{п}} \quad (2)$$

где $C_{\text{п}}$ – рыночная цена продукта, $C_{\text{плс}}$ – рыночная цена привлеченной добавленной стоимости, $D_{\text{п}}$ – доход предпринимателя.

Или:

$$D_{\text{п}} = C_{\text{п}} - C_{\text{плс}} \quad (3)$$

Доход предпринимателя имеет три источника своего происхождения – физический, умственный и интеллектуальный труд. При этом цена физического и умственного труда без труда определяется соответствующими сегментами рынка труда. А как определить цену интеллектуального труда? В принципе, это можно сделать, если из величины дохода предпринимателя вычесть цену физического и умственного труда. Если в составе интеллектуальной составляющей добавленной стоимости присутствуют два вида труда, дизайнерский и предпринимательский, величина последнего так же определяется путем вычитания из добавленной стоимости рыночной цены дизайнерского труда. Соответственно:

$$D_{\text{ис}} = D_{\text{п}} - D_{\text{фс}} - D_{\text{ус}} - D_{\text{дс}}, \quad (4)$$

где $D_{\text{ис}}$ – интеллектуальная составляющая добавленной стоимости, $D_{\text{п}}$ – доход предпринимателя, $D_{\text{фс}}$ – физическая составляющая добавленной стоимости, $D_{\text{ус}}$ – умственная составляющая добавленной стоимости, $D_{\text{дс}}$ – дизайнерская составляющая добавленной стоимости.

Остается вопрос – что определяет цену интеллектуального труда предпринимателя? То есть, какие факторы влияют на величину цены творчества? Для понимания действия механизма формирования цены предпринимательской составляющей в доходе предпринимателя нужно исходить из представления, что этот механизм является экономической формой механизма эволюционного процесса. А его действие можно проиллюстрировать следующей аналогией.

Если два человека будут час плыть в противоположные относительно течения реки стороны, они проплывут разные расстояния. Тот человек, который будет плыть по течению, проплывет гораздо большее расстояние в сравнении с тем, который будет плыть против течения. Поэтому если во временной системе измерения результаты пловцов будут равны, то в пространственной будут отличаться многократно.

Это различие будет определяться *коэффициентом ориентации* пловцов. Если пловец будет плыть по течению, значение его коэффициента ориентации будет выше, в сравнении с коэффициентом остального потока. Если пловец будет плыть против течения, значение его коэффициента ориентации обязательно будет меньше значения коэффициента остального потока.

Механизм действия коэффициента ориентации прост – он усиливает или, наоборот, ослабляет созидательную мощь предпринимателя – его энергетический потенциал. Усиление является результатом подключения к предпринимателю в качестве внешнего источника энергии эволюционного процесса. В результате энергия эволюционного процесса увеличивает энергетический потенциал предпринимателя. И чем ближе ориентация вектора деятельности предпринимателя к вектору эволюционного процесса, тем выше поддержка экономической деятельности эволюцией.

Источник энергии,двигающей течением эволюции в экономической струе – избыток энергии покупателей в виде имеющихся в их кошельках ресурсов. Именно этот избыток и поддерживает экономическую струю эволюционного процесса. Потому что эта струя имеет то же направление, что и общий эволюционный процесс. Так что если вектор деятельности предпринимателя совпадает с вектором эволюционного процесса, он автоматически получает подпитку энергией – из кошельков покупателей.

Ослабление созидательной мощи предпринимателя – результат противодействия его деятельности со стороны эволюционного процесса. И чем больше вектор деятельности предпринимателя по своей ориентации не совпадает с вектором эволюционного процесса, тем большее противодействие предпринимателю оказывает эволюция.

Для «плывущих по течению» пассивных субъектов эволюционного процесса значение коэффициента ориентации постоянно – равно единице. Потому что течение эволюционного процесса их несет – как река несет свободно дрейфующий плот. Тогда как активные субъекты эволюционного процесса могут пытаться двигаться в любом направлении – как совпадающем с его вектором, так и противоположном. Они же, пользуясь свободой воли, организуют собственную струю в русле эволюционного процесса и потому сами определяют направление ее течения.

Соответственно, для их деятельности коэффициент ориентации может иметь любое значение – от намного меньшего единице до намного большего. Как следствие, активные субъекты могут получать разные результаты. Во-первых, могут получать разную величину дохода – в зависимости от того, насколько коэффициент ориентации больше единицы. Во-вторых, могут терпеть убытки – если величина коэффициента ориентации меньше единицы.

Измерить мощь энергии эволюционного процесса, которая подпитывает энергию предпринимателя невозможно. Но можно определить насколько эта мощь увеличивает собственный энергетический потенциал предпринимателя – величина дохода предпринимателя и цены физической и умственной составляющих его труда позволяют это сделать. Потому что получается, что величина мощности подключенной предпринимателя энергии эволюционного процесса определяется величиной коэффициента ориентации. Соответственно:

$$D_{\text{п}} = K_0 \cdot (D_{\text{фс}} + D_{\text{ум}} + D_{\text{дс}}), \quad (5)$$

$D_{\text{п}}$ – доход предпринимателя, K_0 – коэффициент ориентации, $D_{\text{фс}}$ – физическая составляющая добавленной стоимости, $D_{\text{ум}}$ – умственная составляющая добавленной стоимости, $D_{\text{дс}}$ – дизайнерская составляющая добавленной стоимости.

Получается, что суть *таланта предпринимателя* состоит в умении ориентировать свою деятельность в направлении вектора эволюционного процесса. Как любой талант, талант предпринимателя нельзя измерить. Но последняя формула позволяет измерить масштаб его влияния на результаты деятельности. Потому что это влияние определяется величиной коэффициента ориентации, который вполне доступен для вычисления.

Таким образом, ориентация деятельности предпринимателя выступает в качестве основного фактора, определяющего величину цены его

творчества. Какую практическую пользу могут извлекать из этой формулы иметь предприниматели и общество?

Для предпринимателя это дает понимание, что не только затраты его физического, умственного и дизайнерского труда определяют величину его итогового дохода, но что главным в этом деле является ориентация его деятельности. А потому если он начинает терпеть убытки, то просто «больше работать» бессмысленно – требуется в первую очередь изменять ориентацию деятельности. То есть, разбираться, как ее результаты могут повышать уровень совершенства окружающего мира. Соответственно, чтобы ее вектор снова приближался к ориентации вектора эволюционного процесса.

Для общества это дает понимание, что убыточность предприятия является в первую очередь следствием неправильной ориентации деятельности его руководителей. Соответственно, поддерживать такое предприятие на плаву – помогать ему продолжать тормозить развитие общественной среды. Это не только глупо, но просто вредно. Конечно, убыточность предприятия может быть и следствием простой некомпетентности его руководителей. Но в любом варианте дело в их мозгах – недостаточной квалификации или ошибочной ориентации. Соответственно, в любом варианте требуется смена руководства предприятия. А если его заменить нельзя (у общества нет на это права или нет подходящих кадров), то предприятие нужно закрывать.

К слову, изложенное объясняет, почему вновь сделать прибыльным убыточное предприятие прежнему руководству никогда не удастся. Всегда это удастся сделать только обновленному руководству. Потому что обычно дело не в квалификации руководителя, а в ориентации его деятельности. А сменить ориентацию способны далеко не все. Тем более, что в собственных неудачах люди обычно склонны винить не себя, а внешние обстоятельства. Хотя дело как раз в них самих – в их ориентации.

Труд наемных работников формирует первую часть добавленной стоимости. Наемный работник вступает с предпринимателем в кооперационные отношения – продает свои трудовые услуги. Поэтому тоже является предпринимателем – индивидуальным. Соответственно, создаваемая им добавленная стоимость формируется точно так же, как это описано выше. Другое дело, что у наемных работников предпринимательская составляющая добавленной стоимости не велика. И реализуется только на трудовом рынке. При этом может реализовываться при отсутствии предпринимательского таланта – с помощью простого ноу-хау.

Вторая часть добавленной стоимости – привлеченная от субпоставщиков. Она формируется из стоимости сырья, энергии, комплектующих, использованных услуг, амортизации оборудования.

В состав привлеченной добавленной стоимости входит *общественная добавленная стоимость* – цена услуг власти по подготовке трудовых ресурсов, поддержания правопорядка, обеспечения безопасности и др.

Поэтому, продав на рынке продукт, предприниматель должен из полученной цены оплатить труд всех участников процесса создания продукта. После чего в его распоряжении остается доход – предпринимательская добавленная стоимость. Цена последней тоже определяется рынком – представляет собой разницу между установленной рынком ценой продукта и установленными остальными рынками ценами использованных товаров и услуг. Как следствие, величина дохода предпринимателя определяется по формуле:

$$D_{\text{п}} = \Pi_{\text{т}} - D_{\text{дсс}} - D_{\text{дсп}} - D_{\text{одс}} \quad (6)$$

где $D_{\text{п}}$ – доход предпринимателя, $\Pi_{\text{п}}$ – цена продукта, $D_{\text{дсс}}$ – добавленная стоимость сотрудников, $D_{\text{дсп}}$ – добавленная стоимость поставщиков, $D_{\text{одс}}$ – общественная добавленная стоимость.

Образ продукта – сложное информационное сущее. Он состоит из образа самого продукта и образа производящего его предприятия. Образ предприятия – картина соединенных в единое целое образов производственных процессов в составе предприятия. Образ продукта создается творческим трудом дизайнера, образ предприятия – творческим трудом предпринимателя.

В составе продукта всегда присутствует образ производшего его предприятия, хотя рассмотреть его способен только специалист и лишь в достаточно общем виде. Тем не менее, это так и большая часть предпринимательской добавленной стоимости представляет собой цену образа предприятия, вложенной в состав стоимости продукта в процессе его производства. При этом качество обоих образов, продукта и предприятия, определяют уровень эффективности продукта и его производства.

В процессе производства предприятием продукта оба образа фактически тиражируются – их копии вкладываются в состав продукта. Соответственно, оплачивая доход предпринимателя и дизайнера, покупатели оплачивают цену этих копий. В свою очередь, физический и умственный виды труда создают физический носитель этих образов. Соответственно,

оплачивая доход рабочего и менеджера, покупатель оплачивают физический носитель продукта.

У предпринимателя предпринимательская составляющая добавленной стоимости, имеющая своим происхождением труд по созданию, воплощению и развитию образа предприятия, составляет большую часть дохода. Еще одну часть дохода образует вложение умственного труда по управлению деятельностью предприятия. Причем эта часть дохода имеет гораздо меньший масштаб. Наконец, последнюю и самую незначительную часть дохода образует вложение физического труда предпринимателя в процессе создания интеллектуальной и умственной составляющих добавленной стоимости.

Такой же состав имеет и добавленная стоимость дизайнеров. Другое дело, что у дизайнера максимальной величины достигает интеллектуальная составляющая, меньшей величины – физическая составляющая и совсем небольшой – умственная. У менеджера соотношение другое – безусловно, доминирует умственная составляющая, на втором месте находится интеллектуальная и на третьем месте физическая. Наконец, у рабочих доминирует физическая, на втором месте – умственная, на третьем – интеллектуальная.

У менеджеров и рабочих в составе добавленной стоимости интеллектуальная составляющая присутствует в виде роялти – оплаты их прошлого труда по формированию собственной профессиональной квалификации. То есть, в процессе производства продукта они не создают интеллектуальную составляющую добавленной стоимости, а вкладывают роялти, как оплату процесса обучения профессии. Именно величину этого роялти в первую очередь определяет рынок труда

Умственный труд – материализация знаний в процессе создания физического носителя образа продукта. То есть, материализация информации о технологиях и способах создания физических носителей продуктов. Физический труд – материализация физической энергии организма. При этом важное отличие физического и умственного труда от интеллектуального состоит в том, что от последнего не требуется принимать непосредственное участие в производстве продукта. Точнее, в снабжении образов материальными носителями в процессе производства. Соответственно, сотворить образ продукта можно только раз, а затем получать плату за его копирование – роялти. Тогда как физический и умственный виды труда требуют своего непосредственного вложения в каждый экземпляр продукта.

Классическая политэкономия, концептуальной основой которой является материализм, не смогла объяснить природу и сущность предпринимательского дохода. Так как труд предпринимателя по затратам энергии незначительно отличается от труда менеджера, величину его дохода вроде бы должен устанавливать рынок трудовых услуг. Соответственно, если предприниматель имеет гораздо больший в сравнении с менеджерами доход, то в классической политэкономии только часть этого дохода законна – получена по цене, установленной рынком труда. Тогда как основная часть дохода получена недобросовестными способами. Первый способ – недоплачивать поставщикам или работникам. Второй способ – внушать покупателям представление о том, что на создание продукта затрачено ресурсов больше, чем это было на самом деле. То есть, обязательно кого-то обмануть – своих или чужих.

Первого представления придерживаются марксисты – считают, что предприниматель является жуликом по определению. А потому обязательно должен кого-то обкрадывать. И так как ему якобы проще обокрасть рабочего, чем своего коллегу-поставщика или покупателя, предприниматель залазит в карман именно к наемным работникам.

К.Маркс исходил из рационального представления, что цена состоит только из вкладов участников, принимавших непосредственное участие в изготовлении продукта. То есть, тех, кто пилил, строгал, паковал, таскал и управлял общим производственным процессом. Соответственно, трудовой рынок своими расценками должен определять не вклад каждого, а только пропорции, в которых цена должна делиться между участниками. Управляющему побольше, инженеру поменьше, рабочему еще меньше. Что и было воплощено (пусть и без трудового рынка) в советской системе оплаты труда.

По этой логике писатель, не принимавший непосредственного участия в изготовлении и продаже написанной им книги не должен получать авторское вознаграждение в виде отчисления с цены каждого проданного экземпляра. Ведь по Марксу и предприниматель не должен получать в виде прибыли «авторские отчисления» от каждого произведенного на созданном им предприятии товара.

В случае писателя справедливость вроде бы можно восстановить с помощью покупки издательством рукописи книги. То есть, разовой коммерческой сделки. И цена этой сделки может даже устанавливаться рынком – чем лучше книга, тем выше цена. Правда, с большой погрешностью, так что не вполне справедливо. Но как таким способом решить проблему справедливости для предпринимателя? Потому что предприятие это такой же интеллектуальный продукт, как и произведение писате-

ля. Только произведение копируется в виде книг, а предприятие копируется опосредовано – в виде «копируемых» товаров.

Получается, что создав предприятие и возместив себе после начала его работы затраты своего капитала и труда по организации бизнеса, предприниматель должен, чтобы получить «авторское вознаграждение» кому-то предприятие продать. А не получать его с каждой единицы проданного товара. Такое в принципе, возможно и случается (и с книгами, и с предприятиями), но в качестве общей практики выглядит глупо. Так что не случайно общей практикой является и получение писателем с каждого проданного экземпляра книги авторского вознаграждения, и получение предпринимателем прибыли от каждой единицы произведенного на созданном им предприятии товара.

Либеральные экономисты придерживаются второй версии – считают, что покупатели платят предпринимателю за продукт большую в сравнении со стоимостью затрат цену. В качестве благодарности за удовлетворение их потребностей. Вроде чаевых – они же тоже в «калькуляции» стоимости не входят. Соответственно, талант предпринимателя заключается в умении продать продукт дороже, чем он стоит на самом деле. И за счет услужливости, и путем введения покупателя в заблуждение в части ценности продукта. И такими способами изымать имеющийся у него излишек денег.

В условно «социал-демократическом» течении классической политической экономии предприниматель получает дополнительный доход (прибавку к цене менеджерского труда) в качестве возмещения своей инновационной деятельности по созданию продукта и предприятия для его производства. И, как следствие, прибыль представляет собой роялти. То есть, по сути, близко к авторскому вознаграждению. Но после Й. Шумпетера это направление развития политэкономической мысли практически заглохло. И так как такие представления об экономических отношениях перестали развиваться, то сегодня они существуют в качестве маргинальных.

В итоге приходится констатировать, что в рамках классической политэкономии сделать доход предпринимателя этически оправданным так и не удалось. Да и не могло удаться. Ведь в представлениях классической политэкономии предпринимателем движет исключительно алчность (А. Смит). А ее оправдать в принципе невозможно. Хотя и можно использовать на благо общества. По этой причине серьезно этим делом политэкономы и не занимались.

В энергетической концепции мироздания информация является не свойством физической материи или энергии, а самостоятельным сущим. Как следствие, в составе добавленной стоимости имеется не только физическая, но и информационная составляющая в виде умственной и интеллектуальной добавленной стоимости. И именно за создание последней предприниматель получает большую часть дохода. Как «авторское вознаграждение». А потому доход предпринимателя полностью этичен. При условии, разумеется, если он получен на свободном рынке.

Полноценный предприниматель трудится не для обогащения – реализует свой созидательный потенциал. И получаемый им доход – это ресурсы, обеспечивающие реализацию созидательного потенциала. Соответственно, доход имеет чисто эволюционное предназначение – предназначен для развития искусственной части мироздания и разума предпринимателя. Поэтому стремление предпринимателя к доходу – это стремление к развитию. Окружающего мира и своему собственному

Предприниматель использует доход в первую очередь для развития своего бизнеса только потому, что в этом деле он разбирается лучше всего. Соответственно, может достичь наибольшего успеха – наиболее эффективно выполнить свое эволюционное предназначение. Но при наличии возможностей предприниматель всегда расширяет сферу использования дохода – от примитивной благотворительности до целенаправленного воздействия на процесс развития общественной среды. Так что настоящим предпринимателем движет отнюдь не алчность, а стремление выполнить свое эволюционное предназначение – совершенствовать свой бизнес, окружающий мир и в результате развиваться самому.

Величина дохода определяется рынком. Точнее, его агентами-покупателями. И чем выше их оценка созданного продукта, тем выше доход. При этом только затраты физических ресурсов доступны для непосредственного наблюдения. Поэтому тот же материалист К.Маркс оперировал только ими – рассматривал в составе стоимости продукта только его физическое содержание. Как объективную вследствие своей непосредственной наблюдаемости характеристику продукта. Тогда как умственная и интеллектуальная составляющие добавленной стоимости в силу своей информационной природы могут наблюдаться только опосредованно – через величину формируемой рынком цены. А определяться могут, соответственно, путем вычитания. То есть, с помощью дополнительных математических действий.

Органами чувств и приборами нельзя наблюдать такой информационный феномен, как скорость – можно наблюдать отдельно пройденный

путь и отдельно время, за которое он был пройден. А затем требуется произвести математическую операцию – разделить пройденный путь на время. В результате получается характеристика информационного существа, которую нельзя непосредственно наблюдать, но можно вычислить и, соответственно, использовать.

Так же и с доходом предпринимателя – подавляющую ее часть составляет умственная и интеллектуальная составляющие добавленной стоимости, в силу своей информационной природы недоступные для наблюдения физическими органами чувств или приборами. А потому для их определения требуется осуществлять вычисления – от непосредственно наблюдаемой на рынке цены продукта требуется вычесть доступную для непосредственного наблюдения привлеченную добавленную стоимость.

Доход предпринимателя состоит из возмещения затрат собственной энергии предпринимателя, оплаченных предпринимателем налогов и *прибыли*. Прибыль представляет собой в чистом виде эволюционную премию – доход предпринимателя, уменьшенный на величину затраченной им энергии и оплаченных налогов. Соответственно, формула прибыли выглядит следующим образом.

$$\Pi = D_{\Pi} - C_3 - H,$$

где Π – прибыль, D_{Π} – доход предпринимателя, C_3 – стоимость затраченных предпринимателем собственных ресурсов, H – величина оплаченных налогов.

Если предприниматель получает на рынке только возмещение своих затрат, его предприятие может только устойчиво существовать. Но не может развиваться. Потому что для развития требуются дополнительные ресурсы. Эту задачу и решает прибыль – является ресурсом, обеспечивающим развитие.

Покупатели вступают в отношения обмена с производителями с целью получения *выгоды* – экономии затрат энергии на получение нужных им продуктов. Так как энергия измеряется временем, ее затраты или экономия наблюдаются в виде количества времени – затраченного или сэкономленного. Соответственно, более корректно говорить о затратах или экономии времени – того, что реально наблюдается.

Покупатель сам может произвести почти любой продукт, затратив какое-то количество времени. И он покупает его у специализированного производителя только в том случае, если покупка обеспечит ему экономию времени – затраты времени на покупку будут меньше затрат времени на производство продукта своим трудом.

Если *прибыль производителя – это премия в виде дополнительного времени*, то *выгода покупателя – это экономия имеющейся у него времени*. Соответственно, прибыль – это приобретение, а выгода – это сохранение. Поэтому при обмене продавец получает больше времени, чем затратил на производство продукта, а покупатель тратит на получение продукта меньше времени, в сравнении с вариантом производства его своими силами.

Представим, что для самостоятельного производства какого-то продукта покупателю требуется затратить количество времени, эквивалентное аккумулятивному в 100 рублях. Если он купит этот продукт на рынке за 75 рублей, он сэкономит количество времени, эквивалентное аккумулятивному в 25 рублях. То есть, его выгода составит 25%.

В свою очередь, если производитель затратит на производство этого продукта количество времени, эквивалентное аккумулятивному в 60 рублях, то, продав продукт за 75 рублей, он получит больше энергии, чем затратил. Его прибыль составит тоже 25%.

В результате обмен товара на деньги будет успешным для обоих участников сделки – покупатель получит выгоду, а продавец – прибыль. Но так как участники получают разные результаты, обмен никогда не будет эквивалентным. По той простой причине, что если прибыль можно наблюдать непосредственным образом, то величина выгоды оценивается покупателем умозрительно. В результате в двух одинаковых сделках обмена покупателя обязательно по-разному оценят свою выгоду. А потому для любой сделки величина выгоды всегда будет неопределенной – будет зависеть от мнения конкретного покупателя. Соответственно, невозможно определить – эквивалентен обмен или нет.

Прибыль и выгоду объединяет то, что их можно без труда конвертировать в универсальный ресурс – *свободное время*. Человек поддерживает существование своего физиологического организма с помощью энергии. Или материи, которую он преобразует в нужную ему энергию. Поэтому добывание энергии или пригодной для превращения в энергию материи является единственным способом поддержания человеком своего существования.

Первобытный человек не круглые сутки добывал себе пропитание – он всегда получал его больше, чем требовалось для простой поддержки жизнедеятельности организма. Как следствие, имел дополнительную энергию, которая обеспечивала свободное время, позволявшее заниматься развитием собственного интеллекта.

В свою очередь, постоянно развиваясь, интеллект получал все большую премию – все больше свободного времени, которое позволяло ему все больше развивать окружающую среду и тем все больше развиваться самому.

Отсюда свободное время – это энергия, которая обеспечивает дополнительную устойчивость существования или развитие. Соответственно, прибыль и выгода – это свободное время, которое можно превратить в запас энергии или пригодной для ее получения материи. Точнее, высвободить часть потребного для существования времени, которое может быть использовано человеком для развития своего разума. Другая часть может использоваться непосредственно для получения необходимых для развития разума энергии и материальных ресурсов.

Именно прибыль продавца и выгода покупателя обеспечивают обоим возможность собственного развития. Отсюда стремление к выгоде или прибыли, как результату труда в виде дополнительных или экономленных ресурсов, является инициатором любой интеллектуальной деятельности. Соответственно, именно ***стремление к выгоде или прибыли иницирует развитие человечества.***

Так что предприниматель, создавая пригодные для обмена продукты труда, поддерживает процесс развития разума. По сути, предприниматель является основной движущей силой эволюционного процесса – обеспечивает не только свое собственное развитие, но и развитие других людей.⁷ Разумеется, если выгода или прибыль используется на нужды развития. Так что к прибыли или выгоде стремятся все нормальные интеллектуалы – ученые, художники, предприниматели и политики.

Тогда как альтруисты или бесребреники представляют собой социальных мутантов, которые действуют в интеллектуальной сфере. Потому что безвыгодный или бесприбыльный характер имеет только социальная деятельность. Ведь если у людей есть общая цель, им требуется вложить столько труда и средств, сколько реально необходимо для ее

⁷ Политики создают общественные структуры, которые тоже экономят людям время. Поэтому их деятельность тоже движет эволюционный процесс.

достижения. И люди получают эффект от социальной деятельности именно в виде достижения нужной им всем цели. Но никак не в получении дополнительных ресурсов – у сознания просто нет частных целей, для достижения которых эти ресурсы могли бы использоваться.

Развитие разума обеспечивают частные цели. Именно на них разум расходует получаемые в виде выгоды или прибыли свободное время и дополнительные ресурсы. Поэтому выгода или прибыль – это интерес любого интеллекта. Точнее, его цель в экономических отношениях.

Именно поэтому труд является только обеспечивающим процессом – позволяет получить пригодные для обмена продукты или деньги. А полученную в результате обмена выгоду или прибыль интеллект может использовать для выполнения своего предназначения в мироздании и эволюции. Точнее, обеспечения развития – искусственной части мироздания и своего собственного.

Труд, отношения, получение выгоды или прибыли, развитие – четыре последовательные стадии эволюционной деятельности интеллекта. Соответственно, получение выгоды или прибыли – это промежуточная стадия деятельности интеллекта, которая обеспечивает ему достижение конечного результата – собственного развития. То есть, выполнения своего предназначения в мироздании и эволюции.

1.7. ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Отношения обмена начинали развиваться с бартера – обмена теми товарами, которые имелись у субъектов экономических отношений. По мере развития экономической деятельности постепенно выделялись товары, наиболее удобные для осуществления обмена. Металлы, зерно, мед, вино, деготь, ткани, меха были достаточно универсальными товарами, которые можно было с небольшими дополнительными усилиями обменять на любые другие товары или услуги. По сути, они стали первыми деньгами – бартерными. Став *бартерными деньгами*, эти товары стали выполнять функцию *промежуточного товара*, обеспечивающего возможность быстрого и простого обмена любыми товарами и услугами. Соответственно, они стали выполнять роль катализатора экономической деятельности.

Со временем цветные металлы (золото, серебро, бронза и медь) заняли в этом списке лидирующие позиции – превратились в универсальный ресурс, пригодный для удобного обмена на любые другие ресурсы. Этот статус цветным металлам обеспечил уникальный набор специфических достоинств – их ценность признавалась всеми, они были ком-

пактны, не портились, их физические параметры не изменялись от внешних условий. А после того, как люди догадались делить цветные металлы на стандартные по весу и форме куски, появились **металлические деньги**. Операции обмена с использованием металлических денег были проще, осуществлялись быстрее и оценивались точнее в сравнении с бартерными операциями. Как следствие, появление металлических денег резко ускорило процесс экономического развития.

Следующим этапом в развитии металлических денег стало обретение ими функции расчетной единицы – **меры экономической системы измерений**, удобной для наблюдения и учета экономической деятельности. А так же расчета ее перспективы. Обретя функцию меры, металлические деньги стали инструментом управления.

С появлением операций кредитования металлические деньги обрели третью функцию – **полноценного товара**. Потому что в операциях кредитования деньги становятся основным предметом обмена. Так что с возникновением финансового рынка металлические деньги становятся его основным товаром. Но обладают его свойствами только на кредитном рынке – в кредитных операциях.

Наконец, металлические деньги стали эффективно выполнять четвертую функцию – **средства накопления**. В первую очередь благодаря своей универсальности в качестве средства платежа, компактности и не подверженности порче.

При развитии сущего полезные функции накапливаются. Поэтому к концу своего развития металлические деньги обладали всеми четырьмя функциями – промежуточного товара при обмене, расчетной единицы в деле управления экономической деятельностью, полноценного товара в операциях кредитования и средства накопления.

Деньги, как средство платежа, ускоряют процессы обмена, как единица системы измерения повышают эффективность управления деятельностью, как средство кредитования ускоряют процесс экономического развития, как средство накопления обеспечивают повышение устойчивости экономической деятельности.

Стоит заметить, что за время своего существования деньги обрели в том числе и неэкономические функции. Так деньги стали атрибутом суверенитета. В культуре деньги обрели еще более оригинальную функцию – одного из земных воплощений зла. Для какой-то части людей деньги выполняют функцию божества – являются предметом поклонения и даже страсти.

Эволюционный процесс в своем течении проходит две фазы – сначала физическую, затем информационную. И каждая фаза состоит из двух стадий. Искусственные эволюционные процессы протекают так же. Бартерные и металлические деньги были субъектами развития в физической фазе развития отношений обмена. Потому что в обоих видах денег ценностью обладало их физическое содержание. Субъектом развития в информационной фазе этого процесса стали *бумажные деньги* и *ценные бумаги*. Потому что в бумажных деньгах ценностью обладает их информационное содержание – *обязательства эмитента*. Тогда как физический носитель, бумага, реальной ценности не имеет.

Материя в составе бартерных и металлических денег выступала в роли обеспечения их самостоятельной ценности. Но ценность могут представлять не только физические сущие, но и информационные. Например, кредитные расписки могут иметь ценность своего обеспечения – заложенных активов. Или права собственности в ценных бумагах. Именно этот феномен и привел к рождению бумажных денег и ценных бумаг – кредитных обязательств или прав собственности эмитента. Таким образом, обеспечение приобрело чисто информационную форму – обязательств эмитента.

Власть эмитировала свои кредитные обязательства в качестве инструментов экономической деятельности, альтернативных металлическим деньгам. Власть часто прибегала к займам и в обмен на ресурсы выдавала расписки – кредитные обязательства, представляющие собой право требования по полученным займам. Так что выдавать кредитные обязательства власти было не в диковинку. Поэтому когда появилась идея компенсировать нехватку металлических денег кредитными расписками, власть без проблем ее реализовала. Последний шаг в деле появления бумажных денег – стандартизация расписок, аналогичная стандартизации металлических денег. Как только расписки обрели форму кредитных билетов с фиксированными номиналами, родились полностью информационные бумажные деньги.

Как и металлические деньги, бумажные сначала стали выполнять функцию промежуточного товара в операциях обмена. Затем стали выполнять функцию расчетной единицы экономической системы измерения. Не случайно при параллельном хождении металлических и бумажных денег цена указывалась в двух единицах – например, «серебром» и «ассигнациями». В операциях кредитования на финансовых рынках бумажные деньги стали выполнять функцию полноценного товара. В конце своего развития бумажные деньги обрели и последнюю, четвертую функцию – универсального средства накопления ресурсов.

Так как деньги материальны (неважно, в физическом или информационном виде), в качестве меры они могут использоваться только для измерения материи. То есть, в экономической версии пространственной системы измерений. Но когда материя преобразуется в энергию, она становится доступной для измерения во временной системе. А потому деньги могут опосредованно измерять и энергию – через эквивалентность энергии материи. Соответственно, время может измеряться деньгами. Что и отражает известное выражение Т. Джефферсона «время – деньги».

Энергия доступна для наблюдения только во времени. Ее затраты на производство товара тоже измеряются временем. Но после того как товар создан, он наблюдается в экономической версии пространственной системы измерений. Поэтому деньги измеряют не только товар, то есть, материю, но и количество затраченной на его создание энергии – измеряют время, которое характеризует затраты энергии.

Изложенное означает, что, устанавливая цену времени, субъекты экономической деятельности косвенным образом оценивают цену энергии, необходимой для изготовления товара. Так что прибыль и выгода не случайно имеют не только денежную форму, то есть, материальную, но и временную, то есть, энергетическую – в виде свободного времени. Соответственно, время и деньги представляют собой разные меры для разных состояний одного сущего, способного находиться в двух состояниях – энергетическом или материальном (см. *рис. 9*). Что интуитивно осознал Т. Джефферсон.

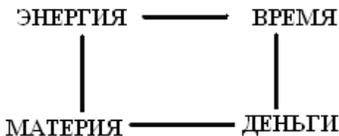


Рис. 9. "Время - деньги"

Самый сложный вопрос феномена бумажных денег – природа их ценности. С металлическими деньгами вроде бы все ясно – металл в их составе сам по себе обладает потребительской ценностью. Тогда как бумага в составе денег сама по себе никому не нужна. Именно на это ориентировано представление о необходимости обеспечения бумажных денег «реальными активами» – традиционными ценностями.

На самом деле это ошибочное представление и никакого ценностного обеспечения бумажным деньгам не требуется. По крайней мере, для бумажных денег, используемых в качестве промежуточного товара. Какую функцию они выполняют в операциях обмена? Обеспечивают ускорение и упрощение операций. То есть, бумажные деньги в механизме обмена являются аналогом смазочного материала в механической машине – они только обеспечивают более эффективную работу экономического механизма.

Функцию смазки в механизме обмена выполняют и металлические деньги. И так как ее с таким же успехом выполняют не имеющие металлического носителя бумажные деньги, получается, что металлический носитель для выполнения функции смазки механизма обмена не нужен. Это значит, что в операциях обмена бумажные деньги представляют собой чистый инструмент – обеспечения эффективности операций.

На бумажные деньги, как промежуточный товар, существует спрос, аналогичный спросу на смазку для машин. Как следствие, такие бумажные деньги имеют ценность, аналогичную ценности любого смазочного материала. Поэтому цена на такие бумажные деньги должна определяться спросом на них. И так же изменяться – при росте предложения должна падать, при снижении предложения – возрастать.

Если функция одна и та же, и ее выполнение не зависит от носителя, почему разные носители должны обеспечивать разную цену ее выполнения? Тем более, что дорожать или дешеветь металлические деньги могут не хуже бумажных. Что неоднократно демонстрировала история экономики. Это значит, что металлические деньги не могут выполнять функцию обеспечения бумажных. Соответственно, в качестве промежуточного товара оба актива, бумажные и металлические деньги, идентичны по своему назначению, одинаково работают и одинаково себя ведут – обесцениваются при избыточном предложении и дорожают в случае дефицитности.

Соответственно, потребительская ценность бумажных денег определяется не ценностью носителя или обеспечения, а только тем, как они выполняют функцию инструмента – насколько быстро, удобно и эффективно они помогают осуществлять операции обмена. И величина этой ценности никак не зависит от наличия или отсутствия обеспечения «реальными» активами – тем же, к примеру, золотом.

Реальной ценностью обладает любой востребованный актив. Соответственно, ценность актива – синоним его востребованности. Это значит, что для бумажных денег, как промежуточного товара, не важно, есть ли у них какое-то обеспечение или нет. Важно, востребованы они в качестве платежного средства или нет. И в какой степени удовлетворен спрос на них. Отсюда ценность бумажных денег в качестве промежуточного товара определяется исключительно спросом на них и степенью удовлетворения этого спроса.

Спрос обеспечивает экономическая сфера. Удовлетворяет спрос эмитент бумажных денег. И он должен правильно оценить спрос и эмитировать нужную для его удовлетворения денежную массу. При этом чем он грамотнее и добросовестнее, тем точнее будет оценен спрос и тем объективнее будет предложение – эмиссия. Соответственно, тем выше будет ценность бумажных денег.

Величина денежной массы должна быть равна сумме находящихся в обороте ресурсов и активов, с коррекцией на скорость их оборота. Соответственно, требуется посчитать основные группы находящихся в обороте ресурсов и активов, для каждого определить скорость оборота, рассчитать требуемый для ресурса объем денег, суммировать расчетные объемы денег для всех групп ресурсов и активов.

Изложенное означает, что объему бумажных денег, который обеспечивает оборот товаров и услуг, обеспечение активами не требуется. Потому что вся денежная масса будет работать в качестве промежуточного товара. Соответственно, предложение будет соответствовать спросу. Так что не важно, какими именно будут эти деньги – металлическими, бумажными, раковинами или какао-бобами.

Л. Эрхард говорил, что «инфляция – это порча монеты». То есть, избыточная эмиссия бумажных денег аналогична практике обрезки монет или уменьшения доли золота или серебра в монетном сплаве – чеканке «облегченных» монет. Что часто практиковали чеканившие монету монархи, когда испытывали нехватку денег. Чеканка «облегченных» монет по своей сути ничем не отличается от эмиссии нужных эмитенту, но излишних для нужд экономики бумажных денег. Это еще одно свидетельство в пользу представления о том, что бумажные деньги в качестве средства обмена ничем не отличаются от металлических, соответственно, и не требуют какого-то обеспечения.

Основная проблема денежного обращения в том, что одни и те же бумажные деньги работают на разных рынках в двух разных функциях – на

товарном рынке и рынке услуг в качестве промежуточного товара, на кредитном и финансовом в качестве полноценного товаров. А разные рынки и разные функции бумажных денег предъявляют разные требования к эмиссии. Точнее, на разных рынках существуют разные объективные потребности в разных по функциям бумажных деньгах. При этом рынки связаны между собой – полученные кредиты заемщики используют на других рынках.

Оценка масштаба эмиссии для товарного рынка и рынка услуг основывается на параметрах реально существующего оборота. Тогда как оценка масштаба эмиссии для кредитного и валютного рынков основывается на представлении об имеющемся в экономической сфере предпринимательском потенциале. Точнее, о величине незадействованного вследствие ограниченности денежных ресурсов предпринимательском потенциале. Потому что кредиты должны решать именно эту проблему – максимального использования имеющегося в обществе предпринимательского потенциала. А валютный рынок должен обеспечивать эффективность внешнеэкономической деятельности предпринимателей.

Проблема здесь в том, что оценить потребность в деньгах для обслуживания существующего экономического оборота можно достаточно точно – его параметры вполне доступны для измерения. Тогда как оценить масштаб незадействованного предпринимательского потенциала очень сложно. Соответственно, ошибки в этой части расчета потребности в деньгах могут достигать большой величины. А потому будут приводить к необъективному масштабу эмиссии. Лишние деньги с кредитного рынка будут перетекать на товарный рынок и рынок услуг и обеспечивать избыточное предложение денег. Как следствие, будет иметь место инфляция. Так как власть склонна в своих интересах (увеличения поступлений в бюджет) преувеличивать масштаб незадействованного предпринимательского потенциала и ошибаться в сторону избыточной эмиссии, инфляция практически всегда и везде имеет положительное значение.

Увы, но появление бумажных денег испортило власть и банкиров – они получили возможность путем эмиссии в каких угодно масштабах расширять кредитование. Благодаря дополнительной эмиссии банкиры получают возможность выдавать больше кредитов и, соответственно, получать большую прибыль. Если с металлическими деньгами объем выдаваемых банком кредитов ограничивался объемом имеющихся у него денег, то бумажные деньги банк мог просто заказать у эмитента. Мол, напечатай немного еще. Эмитируя дополнительные бумажные деньги власть получает возможность собирать больше налогов и снижать за счет инфляции цену своих обязательств. В результате финансовая сфера

стала регулярно ввергать экономику в кризисы, источником которых является жадность властей и банкиров.

Проблема обеспечения бумажных денег демонстрирует прохождение ими двух стадий своего развития, в сумме составляющих информационную фазу развития денег. На первой стадии бумажные деньги не обладали самостоятельной ценностью – она определялась их обеспечением другими понятными активами. Точнее, золотым запасом эмитента. А по сути, обеспечение было частично информационным, частично физическим.

Хотя то же обеспечение золотом используемых в качестве промежуточного товара бумажных денег – это плацебо. То есть, «пустышка», которая оказывает на пациента психологическое воздействие. Например, успокаивает его. Так что есть у используемых в качестве промежуточного товара бумажных денег обеспечение активами или нет – реально не имеет значения. Что наглядно демонстрирует современный доллар, обеспеченный активами едва ли на одну двадцатую своей цены. Причем всеми собранными в кучу американскими активами – государственными и частными, ликвидными и нет.

На второй стадии развития бумажных денег их обеспечение стало полностью информационным. В конечном счете, цена бумажных денег является производной от качества их эмитента. Точнее, от его репутации. Соответственно, потребительская ценность используемых в качестве промежуточного товара бумажных денег определяется репутацией эмитента. Так что они обладают специфической ценностью – *репутационной*.

Главная особенность репутационной ценности в том, что она производная (отраженная) от какой-то другой ценности – какого-то объективного качества. В случае эмитента денег – от его квалификации и добросовестности. Поэтому поддержка цены бумажных денег золотым или каким-то еще резервным обеспечением требуется только в одном случае – когда плохая репутация эмитента снижает цену денег. А потому требуется заменить репутацию эмитента репутацией другого актива, имеющей более высокое качество и, соответственно, ценность.⁸

Это наглядно подтверждает история с «шеймуратиками». В башкирском селе Шеймуратово несколько лет назад решили бороться с хроническим безденежьем из-за задержек с оплатой выпуском собственных

⁸ Что касается системы, известной как *agency board*, то это разновидность финансовой диеты, в которой эмиссионные аппетиты власти искусственно ограничиваются объемом обеспечения эмиссии запасом «надежных» валют.

платежных средств, получивших название шеймуратики. Их начало выпускать местное сельскохозяйственное предприятие для использования в расчетах с работниками и в местных магазинах. Единственным обеспечением шеймуратиков была репутация «эмитента». Ее оказалось вполне достаточно, чтобы товарооборот в местной экономике вырос в 12 раз! В других странах тоже встречаются примеры подобной практики, и всегда успешные. Потому что во всех случаях имела место высокая репутация «эмитента», которому не требовалось «портить монету».

К слову, ценность любого, обладающего ограниченными или специфическими потребительскими свойствами актива, определяется его репутацией. Поэтому и ценность слитков золота в качестве средства сбережения в значительной степени определяется его репутацией в качестве надежного и универсального актива. Это же относится и к драгоценным камням, акциям, произведениям искусства и прочим резервным по своей сути активам.

Кредитование – способ ускорения развития. То есть, изобретенный человеком способ ускорения собственного развития и течения искусственного русла эволюционного процесса. Или быстрого создания условий для развития человека и организации.

Механизм кредита – обмен потери в одной системе измерения на выигрыш в другой системе. То есть, денег на время. Ставка кредита – потери заемщика в пространственном измерении. То есть, потеря денег или иных пространственных ценностей. Эти потери компенсируются выигрышем заемщика во временном измерении. То есть, экономией времени. Ведь для получения денежных ресурсов путем накопления прибыли требуется достаточно много времени. Это время как раз и меняется на деньги – ставку кредита.

Допустим, что с имеющимися ресурсами человек может получить годовую прибыль в размере 100 рублей. Значит, для того, чтобы получить прибыль 200 рублей, человеку нужно работать два года. Или взять кредит и увеличить свои ресурсы в два раза, что бы с их помощью получить за год 200 рублей прибыли. Соответственно, из дополнительной прибыли заплатить проценты. Например, 50 рублей. Тогда 50 рублей станут дополнительной прибылью, которая при переводе из денежной формы во временную станет полугодовым выигрышем во времени.

В развитии важен не процесс, а результат. Для достижения результата требуются как пространственные, так и временные ресурсы. При этом если ресурсов в пространственном измерении человек в принципе может получить любое количество, то по ресурсам во временном измерении существует жесткий лимит – несколько десятилетий. Поэтому в

процессе развития время для человека ценнее пространства. Как следствие, обмен пространства на время всегда человеку выгоден – он получает возможность достичь больших результатов за имеющийся у него лимит времени. Именно эту проблему человеку решило изобретение кредита.

У банкира нет обмена пространства на время. Он предоставляет заемщику деньги и получает прибыль в виде денег – ставки кредита. То есть, банкир работает только с пространственными ресурсами – дает деньги и получает прибыль тоже в виде денег. Поэтому деятельность банкира не принципиально отличается от деятельности производящего товары предпринимателя. Он, предлагая товар в виде денег, тоже оперирует только пространственными ресурсами – в бухгалтерском балансе ведь отражается оборот только денег.

Изложенное означает, что естественное предназначение любого кредита – обеспечение развития. А не потребления. Поэтому потребительские кредиты – это извращение. Изобретение общества потребления – стимулирование потребления в ущерб развитию. Потому что потребление оплачивается по более высокой цене – с добавкой кредитного процента. А потому целям развития достанется меньше ресурсов.

Это значит, что кредитные ресурсы должны использоваться заемщиками для покупки только инвестиционных товаров и услуг – обеспечивающих их развитие. Тогда как оборотные средства людей и предприятий должны полностью состоять из их собственных финансовых ресурсов – обеспечивающих потребление.

Так что предприятия должны получать кредиты только для инвестиций в собственное развитие. Как и люди должны получать кредиты на собственное развитие. Например, на образование. Развитие человека в существенной степени обеспечивает его личная среда. Поэтому кредиты в ее развитие (квартиру, машину, бытовую технику, обстановку) с точки зрения эволюционного процесса тоже легитимны.

1.8. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И ПРЕДПРИЯТИЕ

Движение – следствие дисбаланса. Замедление движения – следствие снижения дисбаланса. Ускорение – следствие возрастания дисбаланса. Перераспределение механизмами эволюционного процесса генерируемого Творцом потока энергии между эволюционными руслами обеспечивает непрерывное возрастание дисбаланса в тех руслах, в которых продолжается развитие. И снижение дисбаланса в тупиковых. На второй стадии духовной эпохи мироздание перераспределяет поток энер-

гии «руками» интеллектуальной системы управления – с помощью ее созидательной деятельности.

Поэтому смысл деятельности предпринимателя – ускорение течения эволюционного процесса. И он обеспечивает ускорение тем же способом, которым это делает мироздание – перераспределением потока энергии. Так что вовсе не из-за своей жадности предприниматель работает как пылесос – затягивает в предприятие дополнительную энергию. А затем превращает ее в новые сущие и наполняет ими окружающий его мир. Или воздействует на его структуру. Таким способом предприниматель осуществляет перераспределение энергии в окружающем его пространстве и тем обеспечивает ускорение течения эволюционного процесса в доступной ему части мироздания.

Но сначала предпринимателю требуется освоить процесс управления течением эволюционного процесса – научиться организовывать нужные именно ему процессы преобразования материи в энергию и обратно, преобразования одного вида энергии в другой. После этого предпринимателю требуется определить предмет своего труда – способ ускорения течения эволюционного процесса. То есть, определить способ осуществления воздействия на окружающий мир – производством ли мыла, или выпуском газеты. Затем предпринимателю нужно создать предприятие – орудие своего труда. Потому что именно с помощью предприятия он сможет обеспечивать требуемое воздействие на структуру окружающей среды. Или создавать такое количество новых сущих, которого достаточно для преобразования окружающего мира.

Предприниматель должен не только управлять течением эволюционного процесса, но и обязательно ускорять его – постоянно усиливать свое воздействие на окружающий мир. Для чего предпринимателю так же требуется постоянно увеличивать количество находящегося у него в управлении ресурсного потенциала.

Во-первых, предприниматель начинает использовать в своей деятельности природные источники энергии и материи. Во-вторых, привлекает к своей деятельности других людей в качестве наемных работников. Ведь если предприниматель обладает достаточно мощным интеллектом, он может руководить не только собственным сознанием, но и сознаниями еще какого-то количества людей. Естественно, если организованное предпринимателем производство обеспечит им более высокий доход – за счет специализации и эффективной организации работы.

Наконец, самый ответственный для предпринимателя вопрос – определение правильной ориентации вектора своей деятельности. Для этого ему необходимо понять, куда развивается окружающий его мир.

Чтобы самому действовать в том же направлении. Потому что только в этом случае предприниматель достигнет успеха. Пусть и в большинстве случаев интуитивно, тем не менее, все предприниматели решают для себя эту задачу. Другой вопрос – правильно или нет.

Экономическая деятельность рациональна. То есть в принципе, детерминирована. Ее относительная недетерминированность объясняется, во-первых, недостатком информации, требуемой для принятия полностью рационального решения. Во-вторых, ограниченной квалификацией предпринимателя. Поэтому первая задача в деле повышения степени детерминированности экономической деятельности – повышение уровня информированности предпринимателя, вторая задача – повышение уровня его профессионализма.

Однако реально предпринимателю невозможно получить полный объем необходимой для принятия полностью рационального решения информации. Тем более, что получаемая им информация в какой-то степени засорена не вполне достоверными и даже ложными сведениями. Аналогично предпринимателю невозможно получить абсолютную квалификацию и постоянно поддерживать такой ее уровень. Поэтому какая-то степень недетерминированности деятельности будет всегда иметь место. Соответственно, предприниматель всегда будет принимать какое-то количество ошибочных решений. Поэтому в экономической деятельности важен итоговый дисбаланс – чтобы прибыль от правильных решений превышала убытки от ошибочных. И чем выше такое превышение, тем успешнее предприниматель выполняет свое предназначение.

Но главным фактором является наличие соответствующих способностей – предпринимательского таланта. Потому что он источник интуиции, позволяющей принимать правильные решения в условиях недостатка информации или квалификации. Талант – это развитие выше обычного уровня способности. В случае предпринимателя это его правильная ориентация в созидательной деятельности, приближающаяся к ориентации вектора эволюционного процесса. Как следствие, способность объективно оценивать уровень совершенства создаваемого продукта или предпринимаемых действий. Поэтому талант посредством интуиции подсказывает предпринимателю, какой продукт или решение более совершенно. А так как более совершенное более эффективно или более конкурентоспособно, талант дает предпринимателю дополнительный метод оценки, позволяющий повысить эффективность деятельности. Так что интуиция отнюдь не иррациональный феномен – способность таланта сделать выбор в пользу более совершенного решения ос-

нована на имеющейся в составе интеллекта системе критериев совершенства, базы соответствующих эталонов и программы осуществления оценки.

Это значит, что без предпринимательского таланта заниматься эффективной экономической деятельностью не реально. Именно поэтому среди предпринимателей встречаются недобросовестные бизнесмены – недобросовестность как раз и позволяет им получать прибыль не за счет таланта, а с помощью обмана сотрудников или клиентов. Так что здоровая предпринимательская среда состоит из обладающих талантом предпринимателей и в минимальной степени засоренная бизнесменами, получающими прибыль за счет недобросовестности.

Стоит так же отметить, что талантливый и при этом недобросовестный предприниматель – это еще большее зло для предпринимательской среды. Потому что, получая повышенную благодаря сочетанию таланта и недобросовестности прибыль, он обеспечивает мутацию предпринимательской этики. Ведь примером своего успеха он соблазняет и других талантливых предпринимателей допускать в своей деятельности элементы недобросовестности. В итоге в предпринимательском сообществе формируется этическая «раковая опухоль», которая не только его разлагает, но и своими метастазами оказывает разлагающее воздействие на другие сферы общества и их власти. Это значит, что этическое здоровье предпринимательского сообщества – обязательное условие его высокого качества.

Любая деятельность человека включает все виды труда. Другое дело, что какой-то вид труда в ней доминирует. Так в деятельности землекопа доминирует физический труд, в деятельности писателя – творческий. Поэтому разделение работников по видам труда в достаточной мере условно – отражает доминирование в его деятельности какого-то одного вида труда.

Предприниматель руководит трудом остальных участников созидательной деятельности по той простой причине, что именно он определяет, что и как они должны делать, чтобы создаваемый продукт труда достиг совершенства. Соответственно, товар был бы востребован рынком и смог бы своим появлением преобразовать мир.

По физическому потенциалу люди различаются незначительно. По умственному потенциалу могут различаться в десятки раз. А по интеллектуальному – в тысячи раз. Поэтому творческий потенциал предпринимателя может позволить ему создать интеллектуальную добавленную стоимость, достаточную для изготовления тысячи единиц товара. Ана-

логично умственного потенциала ему может хватить на изготовление сотни единиц товара. Тогда как его физического потенциала окажется достаточно для изготовления только десятка единиц товара.

Предприниматель сам может своим трудом изготовить десяток единиц товара. То есть, самостоятельно вложить в товар все виды добавленной стоимости – физическую, умственную и предпринимательскую. В этом случае он на сто процентов использует свой физический потенциал, на десять процентов умственный и на один процент творческий. Именно для повышения КПД использования своего созидательного потенциала предприниматель использует наемный труд. Нанимая сто рабочих и десять менеджеров, предприниматель в результате получает возможность на сто процентов использовать свой собственный предпринимательский потенциал.

Так что только из-за потребности максимально реализовать свой созидательный потенциал предприниматель привлекает к производству товара других людей – создает предприятие, на котором он объединяет их физический, умственный и творческий потенциалы и тем обеспечивает повышение эффективности своего собственного труда. Как следствие, предпринимательская деятельность объединяет работу разных по своей специальности участников созидательной деятельности в единый процесс преобразования мира.

Выгода получается взаимной – коллективная деятельность позволяет и наемным работникам получать больший доход. Потому что благодаря специализации и эффективной организации труда работники смогут за то же самое время вложить в большее количество товара свою долю физической, умственной и интеллектуальной стоимости и в результате получить больший, в сравнении с «индивидуальной трудовой деятельностью», доход. Так что работники нанимаются на службу к предпринимателю потому, что он способен пустить их потенциалы в дело с большим эффектом для них.

Протестантизм смог приблизиться к пониманию сущности прибыли – сформулировал представление о том, что «богатством Бог отмечает избранных». Однако, как всякое интуитивное осознание, это представление достаточно расплывчато и прямо не связывает прибыль с результатами именно преобразующей мир созидательной деятельности. Тогда как представление о том, что прибыль – это вознаграждение, выплачиваемое предпринимателю эволюционным процессом по результатам его деятельности, выглядит гораздо более осмысленным. Пусть и несколько

менее романтическим, тем не менее, более понятным людям с прагматичным складом ума. То есть, в первую очередь предпринимателям.

При этом неважно, что большинство предпринимателей лишь интуитивно понимают смысл своей деятельности и суть вознаграждения. Или, как говорят психологи, «подсознательно». Так что в первую очередь им нравится преобразовать мир. Истинная деятельность может иметь в голове исполнителя ложное представление о своей сути – это отнюдь не мешает ей быть успешной. Хотя и снижает эффективность – негативное влияние оказывает любое искажение смысла деятельности.

Однако предпринимателю требуется не просто преобразовывать мир – обязательно повышать степень его совершенства. То есть, действовать в том же направлении, в котором действует механизм глобального эволюционного процесса. Это значит, что предприниматель должен стремиться к максимально доступному для себя качеству создаваемого им предприятия и производимого предприятием продукта. А деятельность предприятия не только не должна «портить» окружающую среду, но обязательно повышать уровень ее совершенства.

В этой связи стоит отметить, что в общественном сознании с добром ассоциируется именно совершенство – красота. Тогда как со злом ассоциируется уродство – все «силы зла» всегда имеют уродливый вид. Именно так общественное сознание определило истинную ориентацию вектора любой деятельности. Соответственно, пусть и на интуитивном уровне, правильно определило направленность вектора эволюционного процесса.

Это значит, что производство низкокачественного (соответственно, уродливого по форме или содержанию) продукта или негативное влияние предприятия на окружающий мир (снижение уровня его совершенства), безусловно, имеют противоположную в сравнении с эволюционным процессом ориентацию. Как следствие, в этих вариантах предприниматель становится на пути течения эволюции и потому не сможет достичь успеха.

Но это еще не все. Разум такого предпринимателя не сможет достичь достаточной степени устойчивости и после смерти обязательно разрушится. А потому не только недобросовестно занимаясь бизнесом, но и уродуя окружающую природную или общественную среду деятельностью своего предприятия или производимой им продукцией, предприниматель гарантированно лишает себя перспектив обретения бессмертия.

Есть еще один момент в вопросе качества производимого предпринимателем продукта. Чем выше качество продукта, тем он более устойчив – дольше выполняет свои потребительские функции. Или, если это

касается расходного продукта, выполняет их с более высоким кпд. Как следствие, для удовлетворения потребностей потребителей качественных продуктов требуется существенно меньше в сравнении с некачественными.

Это значит, что чем выше качество производимых человеческой экономикой продуктов, тем для большего количества поколений людей хватит имеющихся на планете не возобновляемых ресурсов. А их количество ограничено. И расходование их на некачественные или «разовые» продукты – прямая угроза эволюции в земном русле. Ведь не возобновляемых ресурсов может просто не хватить для «производства» человечеством количества душ и духов, необходимых для формирования Нового Творца. Так что предприниматели, производящие некачественные продукты или иным способом пускающие на ветер не возобновляемые ресурсы, представляют собой прямую угрозу достижению замысла Творца в земном русле эволюционного процесса. Соответственно, такие предприниматели ни при каких условиях не смогут обрести бессмертие.

Любой предприниматель пытается рассчитать будущую прибыль. Точнее, спрогнозировать возможность ее получения и приблизительную величину. Этим пытаются заниматься многолюдные экономические и маркетинговые службы предприятий. Хотя на самом деле эти службы лишь готовят информационное сырье, переработав которое своим интеллектом, предприниматель принимает бизнес-решение.

Интеллект создает бизнес-решение, руководствуясь критериями совершенства четырех логик – рациональной, эстетической, этической и мировоззренческой. С помощью рациональной логики он проверяет эффективность деятельности – оценивает уровень потерь энергии и ресурсов. Точнее, цену купленных, но не попавших в состав продукта труда энергии и ресурсов. Соответственно, с помощью рациональной логики определяется коэффициент эффективности производства товара.

С помощью критериев эстетической логики предприниматель оценивает уровень совершенства планируемого к производству продукта и создаваемого предприятия. Ведь чем совершеннее товар и предприятие, тем они ближе к продуктам, создаваемым самым лучшим предпринимателем – эволюционным процессом. Поэтому чем совершеннее товар и предприятие, тем они конкурентоспособнее на рынке.⁹

⁹ Качество, как сумма потребительских свойств товара, определяется в первую очередь величиной добавленной стоимости. А потому качество товара влияет не столько на величину прибыли от его производства, сколько на позиционирование товара в соответствующем сегменте рынка. Сказанное так же относится к предприятию.

С помощью этической логики оценивается внутреннее качество бизнеса – уровень совершенства экономических отношений между предпринимателем и властью, предпринимателем и покупателями, предпринимателем и наемными работниками, между рабочими и менеджерами. Ведь чем отношения между людьми совершеннее, тем эффективнее их коллективная деятельность. То есть, этическая логика позволяет оценить эффективность взаимодействия между всеми участниками экономической деятельности.

Выдающиеся предприниматели отличаются от успешных тем, что владеют мировоззренческой логикой. И потому способны оценить внешнее качество бизнеса – его воздействие на общественную среду вообще и экономическую в частности. То есть, по сути, максимально точно оценить ориентацию его воздействия на общество и его среды относительно задаваемого эволюционным процессом вектора их развития. Как следствие, оказываются способны добиться выдающихся результатов.

Так как в составе стоимости продукта труда имеются только затраты энергии, денежное выражение добавленной стоимости определяется количеством и ценой использованной при создании продукта энергии. Однако добавленная стоимость имеет не только масштабную характеристику – количества затраченной энергии. Для процесса развития экономической деятельности более важной является качественная характеристика добавленной стоимости – ее структура.

Любой человек в экономической деятельности выступает в качестве источника энергии. Точнее, ретранслятора энергии, создаваемой Творцом мироздания – получая энергию из окружающей среды, человек, благодаря имеющейся у него свободы воли, может ретранслировать ее в нужные для себя процессы.

В экономической деятельности используется два вида энергии. С помощью физической энергии человек осуществляет воздействие на физические субъекты трудового процесса – сырье и инструменты. В результате он создает носитель образа сущего или процесса. С помощью информационной энергии человек создает образ продукта, модели действий по его материализации, а так же управляет процессом физического воздействия на сырье и инструменты.

В составе добавленной стоимости отражается цена затрат обоих видов энергии. Так как энергия затрачивается в процессе труда, то цена энергии фактически представляет собой его цену. Тем более, что и энергия, и труд имеют одну систему измерений – временную. А денежное выражение затрат энергии и труда – перевод рынком их значений из

временного в пространственное измерение. Отсюда структура добавленной стоимости отражает соотношение цен разных видов труда – физического и информационного (умственного и интеллектуального). То есть, соотношение затрат физической энергии физиологического организма и затрат информационной энергии сознания и интеллекта.

Как следствие, структура добавленной стоимости отражает вклад разных видов труда и деятельности всеми участниками создания продукта и цену каждого вклада. Соответственно, структура добавленной стоимости продукта зависит от состава участников ее создания и величины вклада каждого. При этом цену каждого вклада определяет рынок. Рынок наемного труда определяет цену работы рабочего, дизайнера деятельности менеджера. Товарный рынок определяет цену работы поставщиков и машин. Он же определяет цену деятельности предпринимателя, которая представляет собой разницу между ценой продукта и ценами работы поставщиков, машин и наемных работников.

Структура добавленной стоимости – ключевая характеристика любого продукта, как отражение вклада в его создание физического, умственного и интеллектуального труда. В процессе развития человечества количество знаний, которыми оно пользуется в экономической деятельности, непрерывно повышается. Как следствие, в составе добавленной стоимости постоянно возрастает доля информационной составляющей – умственной и интеллектуальной. А доля физической составляющей, соответственно, постоянно снижается. Отсюда можно сделать вывод, что процесс экономического развития общества наблюдается в виде изменения соотношения в составе добавленной стоимости ВВП физической и информационной составляющих. Если доля информационной составляющей возрастает, имеет место развитие. Если растет доля физической составляющей – имеет место деградация.

Как представляется, принципиальной особенностью архаической эпохи стало появление экономического продукта и экономической деятельности, как принципиально новых феноменов мироздания. Принципиальной особенностью патриархальной эпохи является доминирование в составе добавленной стоимости физической составляющей. В индустриальную эпоху доминирующей стала умственная составляющая добавленной стоимости.

Сегодня в составе передовых экономических продуктов уже полностью доминирует интеллектуальная составляющая добавленной стоимости. Что и является признаком перехода человеческой цивилизации на следующий уровень развития – информационный или постиндустриаль-

ный. Соответственно, критерием оценки степени совершенства экономического продукта или предприятия становится уровень их *интеллектуалоемкости* – степень доминирования в составе добавленной стоимости интеллектуальной составляющей.

Интеллектуальная составляющая добавленной стоимости формируется за счет образов продукта и предприятия. И рост интеллектуалоемкости – результат увеличения вложений интеллектуального труда в создание образа продукта и предприятия. Поэтому простое изменение величины ВВП без изменения соотношения между физической, умственной и интеллектуальной составляющими добавленной стоимости демонстрирует отсутствие реального экономического развития. Для иллюстрации можно привести пример Китая, ВВП которого растет высокими темпами уже много лет. Но при этом структура ВВП остается постоянной – китайская экономика производит в подавляющей мере физическую и простую умственную составляющие добавленной стоимости. Тогда как сложная умственная и интеллектуальная составляющие добавленной стоимости в составе китайских товаров создаются в развитых странах. Получается, что китайская экономика существенно изменяется в масштабе, но мало изменяется по структуре. По сути, растет ее квалификация в качестве пролетария мирового рынка. Но статус в мировом разделении труда остается неизменным.

В состав добавленной стоимости любого продукта входит так же вклад общества – общественная часть добавленной стоимости. Например, предприниматели получают в основном уже подготовленных работников. Соответственно, в интеллектуальную и профессиональную подготовку работников вкладывает ресурсы в большей мере общество. Эти инвестиции затем переходят в состав создаваемой работниками стоимости. И так как эту часть добавленной стоимости создает власть, предприниматели должны возмещать ей соответствующие расходы. Итоговая структура добавленной стоимости изображена на *рис. 5*.

Доход предпринимателя в виде созданной им добавленной стоимости вполне объективен – устанавливается товарным рынком в виде разницы между ценой продукта и величиной привлеченной добавленной стоимости, которая тоже определяется рынками соответствующих товаров и услуг. Естественно, такое положение вещей существует только в условиях свободного рынка – когда он, а не власть или монополист определяют цену продуктов и наемного труда. Соответственно, возможность эксплуатации предоставляют только монополии и директивно управляемый рынок.

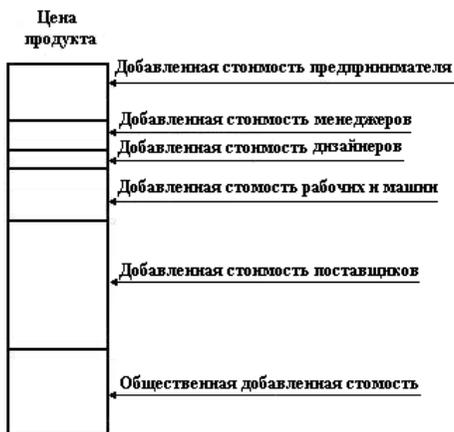


Рис. 5. Структура добавленной стоимости

Свободный рынок оценивает цену труда не по количеству вложенной энергии – у него нет необходимых для этого измерительных инструментов. Он определяет ценность вкладов – синтезирует в виде цены труда представления субъектов рынка о сложности, рискованности и дефицитности их разных видов. Именно таким способом рынок переводит затраты энергии в денежное выражение цены труда. То есть, из временного измерения затрат энергии в пространственное измерение – денежное.

Большинство существующих экономических налогов не легитимны с точки зрения эволюционного процесса. Налоги на прибыль, на добавленную стоимость, на имущество и т.п. представляют собой дань – поборы власти. Их легитимность основывается на праве силы – идее взаимодействия, лежащей в основе моделей действий подсознания.

Тогда как идеями моделей действия разума являются принцип справедливости для социальных взаимодействий и принцип свободы для интеллектуальных. Поэтому в общественных взаимодействиях между властью и предпринимателями легитимны только основанные на принципе справедливости отношения совместной деятельности и основанные на принципе свободы отношения обмена.

Это значит, что должны существовать только два вида налогов. Первые должны представлять собой оплату услуг власти или получаемых от нее ресурсов. То есть, соответствовать сути отношений обмена.

Второй вид налогов – вклады в совместную деятельность по достижению общих целей. Например, создания инфраструктуры рынка. Или какой-то нужной так же и предпринимателям социальной инфраструктуры – той же, к примеру, системы здравоохранения. В этом виде отношений должны наличествовать совместное инвестирование и совместное управление деятельностью. А если политическая власть берет с бизнеса деньги на общую цель, но при этом единолично управляет процессом ее достижения, в существенной степени имеет место сбор крышей дани.

Отсюда легитимным является только налог, в виде которого предприниматели возмещают власти затраты на создание общественной добавленной стоимости. Оплатив работникам по ценам трудового рынка их вклад в создание продукта, предприниматель аналогичным образом должен оплатить вклад власти. И так как это в чистом виде отношения обмена, доля общественной добавленной стоимости должна быть предметом согласования между властью и предпринимательским сообществом – результатом торга между ними.

В виде разных уровней налогообложения в разных странах и районах наблюдается рынок общественной добавленной стоимости. По сути, устанавливая размер налогообложения, власть оценивает свои услуги. И уточняет ее величину в торге с предпринимательским сообществом.

Величина общественной добавленной стоимости, как представляется, должна иметь прогрессивный характер – ее размер вполне может возрастать по мере роста масштаба прибыли. И дело даже не столько в том, что чем большее по масштабу предприятие, тем в большей степени оно использует в своей деятельности возможности власти и общества. Более важной представляется цель выравнивания весовых категорий участников рынка. В конкуренции предприятий больший масштаб дает преимущество – возможность использования большего объема ресурсов. Как в том же боксе или спортивной борьбе дополнительным преимуществом является больший вес спортсмена.

Если величина общественной добавленной стоимости будет иметь прогрессивный характер, то это обеспечит определенное выравнивание условий конкуренции для предприятий разных масштабов. К слову, величина общественной добавленной стоимости может варьироваться так же и по отраслям или даже кластерам – в зависимости от их состояния, роли в обществе, происходящих в них процессах. Соответственно, устанавливать одну величину общественной добавленной стоимости для всех предприятий экономики вряд ли представляется разумным.

Большая часть налогов, как и их идеология «права силы», перешла из патриархального общества. Сохранение патриархальных налогов от-

нюдь не свидетельство склонности власти к консерватизму. Увеличение числа налогов ведет к росту чиновничьего сословия. Так увеличение числа налогов, например, в два раза, приводит к увеличению количества мытарей в четыре раза. Как и усложнение налоговой системы в части способов исчисления налогов тоже автоматически увеличивает численность налоговых чиновников. Поэтому сохранение устаревших налогов и усложнение налоговой системы обеспечивает увеличение численности бюрократии и, как следствие, ее силы.

Налог на добавленную стоимость – это созданный уже в индустриальном обществе и потому и наиболее близкий к идее возмещения общественной добавленной стоимости налог. Для того, чтобы он стал полноценным, ему требуется территориальная и весовая дифференциация ставки – привязка ее к реально существующим условиям. Точнее, величине общественной добавленной стоимости, создаваемой местной властью.¹⁰

Для некоторых видов экономической деятельности легитимными являются еще два вида налогов – *акцизы* и *пошлины*. Акцизы представляют собой компенсацию предпринимателем ущерба, который он своей деятельностью наносит окружающей среде или людям. Ликвидация ущерба требует ресурсов. Их должен предоставлять тот, кто наносит ущерб. И если ущерб наносит предприниматель, он и должен его компенсировать – выплачивать акцизы. Так что ущерб здоровью людей от курения должны оплачивать табачные компании. Как и ущерб обществу от алкоголизма должны возмещать производители алкоголя. А ликвидацию ущерба окружающей среде должны оплачивать те, кто ее загрязняет.

Пошлины к налогам не относятся. Пошлины – это оружие экономической борьбы. Соответственно, пошлины легитимны только в том случае, если они являются оружием защиты от экономической агрессии в форме демпинга или господдержки экспорта. Пошлины так же легитимны в случае, если конкуренты имеют преимущество, которого в принципе не могут получить отечественные производители. Так благодаря тропическому климату в странах Юго-Восточной Азии собирается по три урожая риса. Как следствие, цена на него всегда будет ниже цены, которая обеспечит рентабельность краснодарским производителям.

¹⁰ Если со временем появятся свободные территориальные (межнациональный и межрегиональный) рынки услуг власти, тогда цену общественной добавленной стоимости будут устанавливать они.

В принципе, глупо выращивать рис в Краснодарском крае, а не просто получать его из стран, имеющих идеальные условия для его производства. Но если по каким-то причинам стране требуется в каких-то масштабах сохранять объективно неконкурентоспособное производство, вполне возможно установление пошлин, которые обеспечат рентабельность отечественным производителям.

Другое дело, что в этом случае поступления от сбора пошлин должны направляться на дотации собственным производителям для удешевления их продукции до уровня конкурентов. Соответственно, и размер пошлин должен устанавливаться только исходя из потребности в дотациях. Этот же принцип должен использоваться и в случае установления антиденминговых и антидотационных пошлин.

Сегодня собираемые в России пошлины представляют собой в чистом виде средневековую дань. А если какие и защищают отечественных производителей, то не путем дотирования, а простым повышением цены импорта. То есть, представляют собой в чистом виде налог на потребителей, приносящий доход власти. По сути, власть просто получает прибыль от торговой войны. И не столько защищает отечественных производителей, сколько использует торговую агрессию в качестве повода для введения пошлин в своих корыстных целях.

Возместив из полученной на рынке цены за проданный товар труд работников, услуги субпоставщиков и общественную добавленную стоимость, оплатив при необходимости акцизы и ренту, предприниматель остается с прибылью – оплатой своего собственного труда. Если рассматривать НДС в качестве способа возмещения общественной добавленной стоимости, то наличие еще и налога на прибыль – это типичное двойное налогообложение предпринимателя. То есть, его дискриминация в форме грабежа, прикрываемого разговорами о социальной справедливости.

В отношении с властями социальной сферы предприниматель вступает в качестве ее субъекта. И из своей прибыли должен платить установленные в ней *подходный налог* – возмещающий услуги общественной инфраструктуры и вклад социальной власти в достижение общих целей. Так как предпринимательская деятельность в максимальной степени изменяет окружающий мир, ею, как представляется, должны иметь право заниматься только граждане. А потому предприниматель должен иметь статус гражданина и, соответственно, уплачивать и *гражданский налог* – вносить вклад в развитие общей организации. При этом оба налога предприни-

матель должен платить на равных со всеми остальными гражданами условиях.

Предприниматели такие же по своим правам члены социальной сферы, как все остальные люди. И то, что они зарабатывают больше денег, отнюдь не является поводом отнимать у них большую в сравнении с другими часть их заработка. Он же не с неба сваливается – прибыль является оплатой результатов их собственного труда. Так что справедливой является только «плоская» шкала.

Поэтому прогрессивная шкала подоходного налога – это проявление феодального сознания власти. Или свидетельство ее ханжества. Потому что таким способом власть демонстрирует свою «заботу» о бедных. Тогда как на самом деле власть решает общие проблемы не за счет общих ресурсов, а за счет отнятых у более успешно работающих граждан.

В большинстве развитых стран политики и бюрократы являются самыми влиятельными силами. И именно они тратят общие деньги. Что им, естественно, чрезвычайно нравится. Тем более, что не они их зарабатывают. Поэтому они заинтересованы собирать в бюджеты как можно больше денег. И любыми способами. Плюс политики хотят выглядеть радетелями простых людей. И так как людей, получающих скромные заработки среди избирателей гораздо больше, чем получающих большие доходы, политики демонстрируют свою заботу о первых, назначая вторым прогрессивный налог.

Хотя на самом деле, желая привлекательно выглядеть в глазах первых, политики нарушают принцип справедливости. Ведь получается, что вторые отработывают на нужды общества гораздо больше времени в сравнении с первыми. И лишь потому, что труд вторых более ценный. В том числе и для общества. Естественно, что такое искажение принципа справедливости не только способствует разращению политиков и бюрократов, но и на пустом месте создает источник антагонизма между разными группами граждан. Увы, подобных искажений справедливости в современном обществе более чем достаточно.

Как представляется, предприниматели должны платить подоходный и гражданский налог только с той части прибыли, которую они используют на потребление и накопление. То есть, части прибыли, которую предприниматели используют как все прочие граждане. Тогда как та часть прибыли, которая используется ими на развитие бизнеса, представляет собой ресурсы мироздания, предназначенные для эволюционного процесса. А отнюдь не для «поддержки малоимущих».

Это значит, что облагать налогами часть прибыли предпринимателя, используемую на инвестиции в развитие, все равно, что брать дань с

эволюции. Или залазить в карман к Творцу. Поэтому если в индустриальном обществе инвестиции в развитие еще облагаются налогами, то в информационном эта практика должна прекратиться. Сказанное относится и ко всем прочим «нетрудовым доходам» – не властью они даются, а потому власть не вправе их отбирать.

Предприниматель вступает в отношения совместной деятельности с властями экономической сферы. А потому должен вкладывать ресурсы в создание механизмов рынка и обеспечение его деятельности. Но эти ресурсы представляют собой внутреннее налогообложение экономической сферы и потому должны поступать в распоряжение ее властей. Точнее, в распоряжение общественных организаций предпринимателей, руководители которых и являются субъектами экономической власти. Соответственно, политическая власть не должна иметь права устанавливать величину такого рода предпринимательских взносов в инфраструктуру экономической сферы и не должна имеет доступа к распоряжению ими.

Как следствие, финансирование функционирования и развитие экономической сферы должно осуществляться общественными объединениями предпринимателей. Они же и должны собирать ресурсы на эти цели. Размер таких взносов, который можно назвать *предпринимательским налогом*, должен быть предметом общественного договора предпринимательского сообщества. Так же общественным договором должно быть согласовано, какие именно организации и как именно финансируют функционирование и развитие экономической сферы.

Легитимная с точки зрения эволюционного процесса структура прибыли предпринимателя должна выглядеть так, как представлено на *рис. 6*. Кроме социальных и предпринимательского налогов предприниматель должен оплатить обязательные для граждан страховки. А так же возместить затраты собственных ресурсов и энергии, которые он были использованы в его трудовой деятельности. Вычет из общей прибыли этих налогов, страховых платежей и собственных затрат даст *чистую прибыль* – величину полученной от эволюционного процесса премии. Ею он волен распоряжаться как вздумается. Хотя, разумеется, использовать премию только для деятельности, вектор которой совпадает с вектором эволюционного процесса. Потому что премия дается именно для обеспечения процесса развития искусственного русла эволюционного процесса.

В патриархальном обществе имеется единственная власть, которая по своему разумению устанавливает все виды налогов. И авторитарно

управляет экономическими отношениями. И она имеет право так себя вести, потому что в патриархальных представлениях власть является представителем Бога. Соответственно, в патриархальных обществах существование налогов в форме дани полностью легитимно.



Рис. 6. Структура прибыли предпринимателя

В индустриальном обществе между властями заключаются договоренности, устанавливающие перечень налогов и их размеры. Соответственно, налогообложение становится предметом соглашений. В результате налоги перестают быть в чистом виде данью. Поэтому можно предполагать, что в информационном обществе налоги окончательно избавятся от родимых пятен дани – станут исключительно оплатой вклада и возмещением затрат или ущерба всех сторон общественных отношений.

Нынешняя российская система налогообложения имеет псевдо экономическую природу. И не только потому, что представляет собой «сборную солянку» элементов систем налогообложения разных стран, соединенных в механизм сбора дани. Принципиально важно то, что российская система налогообложения основана на праве силы, пользуясь которым власть отбирает у субъектов интеллектуальной сферы то количество создаваемых ими ресурсов, которое считает нужным.

Это значит, что российская налоговая система отражает патриархальные представления власти о сути экономической деятельности и

общественных отношений. Точнее, ее уверенность в том, что она вправе сама устанавливать какие ей заблагорассудится виды налогов, по своему усмотрению определять их величину, тратить их по своему усмотрению и использовать во взаимодействии с экономической сферой любые формы общественных отношений. Естественно, что такое фельдфебельское по своему интеллектуальному уровню мышление власти не способно обеспечить реальное и ускоренное экономическое развитие страны.

Предпринимательское сообщество заинтересовано не только в обеспечении работы и развития рынка – для него так же важна эффективная система образования. И ускоренное развитие науки и культуры. Потому что качественное функционирование и ускоренное развитие этих сфер обеспечивает успешное развитие экономической сферы. Наконец, бизнес заинтересован в развитии и политической сферы – общественных и политических организаций. Потому что это единственный путь повышения эффективности деятельности всего общества.

Эту задачу до настоящего времени решало меценатство – стихийное финансирование предпринимателями отдельных субъектов образовательной, научной, культурной и политической сфер деятельности. Функционирование и развитие этих сфер обеспечивает политическая власть – выделяет для этого часть общих ресурсов общества. А меценатство выступает в качестве корректора – исправляет недостатки управления этим делом политической властью.

Как представляется, предпринимательское сообщество вполнеросло до системного участия в развитии этих сфер – как создатель большей части ресурсов общества должно стать полноценным партнером политической власти в этом деле. Соответственно, само для себя вводило бы специальные взносы, которые решали бы задачу развития остальных сфер общества. Однако это возможно только в том случае, если политическая власть согласится на партнерские отношения с предпринимательским сообществом в этом деле. То есть, на совместную деятельность, в которой экономическая власть участвовала бы не только в финансировании процесса развития остальных интеллектуальных сфер, но и в управлении расходом ресурсов.

Естественно, такое партнерство разумно только для отдельных секторов образовательной системы, научной, культурной и политических сфер. Точнее, тех, в развитии которых предпринимательское сообщество прямо заинтересовано. И которые не могут развиваться на коммерческой основе. Как, например, фундаментальная наука. Или фольклорная культура. Такое партнерство, безусловно, увеличило бы эффективность

использования направляемых на развитие этих секторов ресурсов. В первую очередь той части ресурсов, которые предоставляются политической властью из общих ресурсов общества.

Наемный работник трудится для получения средств существования и личного развития. В этой деятельности человека его «коренник» – сознание. Поэтому человек материализует образы и использует технологии, созданные другими людьми. А интеллектуальная система управления командует человеком тогда, когда он по своей инициативе разбивает под окном своего дома клумбу с цветами. В этом случае человек сам создает образ более совершенного мира и технологии воплощения задуманного.

Наемный труд пассивен – человек трудится в результате внешнего воздействия на него. Это воздействие осуществляется другими людьми или общественной средой. А потому в этом виде деятельности доминирует сознание, у которого нет свободы воли, как следствие отсутствия альтернативы достигаемым сознанием общим целям. Тогда как свободным трудом человек занимается под воздействием собственного интеллекта, обладающего свободой воли и с ее помощью формулирующего представления о своем предназначении.

Тот же дворник в качестве наемного работника может не только делать двор чище, но и стремиться сделать его совершеннее – по своей инициативе посадить цветы, что-то подправить, подкрасить и т.д. То есть, делать что-то сверх своих обязанностей – добавлять в свою деятельность свободный труд и таким способом использовать свой интеллект.

В свою очередь, банкир может только выполнять свои должностные обязанности. А может сделать свой банк украшением экономической среды и тем повысить степень ее совершенства. Поэтому правильно говорят, что «не место красит человека, а человек место». Все зависит от того, чем на этом месте человек занимается – созидает или только выполняет свои обязанности. При этом если человек не имеет возможности сделать созидательным свой непосредственный труд, он всегда может сделать объектом созидания свое собственное рабочее место – привести его в более совершенное состояние и тем повысить уровень совершенства окружающей его деловой среды. И аналогично может приводить в более совершенное состояние свой дом или садовый участок.

Предприятие – искусственный информационный феномен, существующего в виде имеющейся в учредительных, регламентирующих и

технических бумагах информации о продукте и его производстве. В свою очередь оборудование и здания выполняют для предприятия роль сложного физического носителя. Как любой субъект мироздания, предприятие в процессе своей эволюции преодолевает четыре уровня масштаба и, соответственно, уровня сложности. Первый уровень – кооперативное предприятие. В нем объединяются индивидуальные предприниматели. Такие предприниматели не имеют потенциала, достаточного для того, чтобы в одиночку организовать полноценное собственное дело, в котором использовались бы трудовые услуги наемных работников. Как следствие, в кооперативе имеется только один вид внутренних отношений – совместной деятельности. И нет отношений обмена.

Второй уровень – частное предприятие. Оно организуется предпринимателем, обладающим достаточным созидательным потенциалом, реализация которого требует привлечения наемных работников. Наемный труд позволяет предпринимателю использовать собственный потенциал для самой сложной деятельности – создания предприятия и руководства им. Тогда как потенциалы наемных работников обеспечивают более простую деятельность – менеджеры руководят локальными внутренними процессами, а рабочие производят продукцию. В частном предприятии легитимны только кооперационные отношения – обмена.

Третий уровень – совместное предприятие в форме общества с ограниченной ответственностью. Оно объединяет деятельность нескольких полноценных предпринимателей. В первую очередь совместное предприятие позволяет создать дело, масштаб которого не по плечу одному предпринимателю. В этом виде предприятий отношения совместной деятельности имеют место между партнерами, а кооперационные – между владельцами и наемными работниками. В качестве вознаграждения партнеры получают долю конечной прибыли – результата совместной деятельности. Но в пропорции, соответствующей вкладу каждого партнера в капитал совместного предприятия.

Четвертый уровень – публичное предприятие в форме открытого акционерного общества. Принципиальной особенностью этого вида предприятия является участие в нем в качестве инвесторов внешних для предприятия субъектов экономической среды. Как и в совместном предприятии, в нем присутствуют оба вида отношений – совместной деятельности и кооперационные.

Акционеры, не принимающие непосредственного и систематического участия в управлении предприятием, участниками совместной деятельности не являются. На самом деле миноритарии – это кредиторы, которые предоставляют свои денежные ресурсы предприятиям в качестве микро-

кредитов. В этих сделках акции выполняют функцию залоговых документов – расписок о передаче в залог кредитору части предприятия заемщика. Неважно, привилегированные это акции или простые. Реально миноритарная акция – это в чистом виде залоговый документ, предоставляемый не институциональному кредитору. А простые и привилегированные миноритарные акции различаются лишь способом исчисления платежей по кредиту – в виде фиксированной ставки или в виде процента от выплачиваемой собственникам прибыли. Соответственно, «пассивные» акционеры – субъекты кооперационных отношений, в которых они выступают в пассивном статусе.

Развитие предприятий в качественном измерении наблюдается в виде возрастания уровня совершенства экономических отношений в нем. То есть, по мере того, как отношения обмена между предпринимателями и наемными работниками становятся все более свободными, а отношения совместной деятельности между партнерами становятся все более справедливыми. Соответственно, изменение предприятий в качественном измерении – отражение процесса изменения мировоззрения предпринимателей.

Любое предприятие – это продукт труда предпринимателя, в виде специализированной локальной экономической среды, обеспечивающей производство сложных продуктов труда, для производства которых требуется объединение разных специалистов. Предприниматель действует как Творец – преобразует пустое пространство в локальную экономическую среду. Как следствие, предприниматель всегда выступает в отношениях внутри предприятия в качестве активного начала любого взаимодействия – генератора исходного воздействия. Тогда как менеджер играет роль ретранслятора воздействия – усиливает воздействие предпринимателя и проводит его по структурам предприятия. Наконец, рабочий выполняет функцию реализатора воздействия предпринимателя – непосредственно производит продукты труда. Необходимо упомянуть, что менеджер и рабочий усиливают исходное воздействие предпринимателя – добавляют предпринимателю свою собственную энергию. За что и получают основную часть оплаты своего труда.

Так как в разных видах экономической деятельности, кооперационной и совместной, отношения основываются на разной этике, для эффективного управления деятельностью принципиально важен вопрос ее правильной идентификации. Потому что нельзя отношения в совместной деятельности строить на основе нравственности, а кооперационные отношения аналогично строить на основе морали.

В принципе, главная проблема эффективности работы предприятия – выстраивание и квалифицированное использование естественных для предприятия внутренних отношений. Предприниматель, как активный субъект внутренних отношений, своим воздействием должен обеспечивать процесс создания, функционирования и развития предприятия. Так же в активном статусе предприниматель должен выступать в отношениях обмена – только он должен создавать спрос на трудовые услуги и формулировать представление об их цене. То есть, аналогично тому, как это делают покупатели на товарном рынке.

Менеджеры, как пассивные субъекты отношений с предпринимателем, должны передавать воздействие предпринимателя по цепочке рабочим, в отношении с которыми они выступают активными субъектами отношений. В результате менеджеры должны обеспечивать устойчивую и эффективную деятельность предприятия.

Это значит, что проблемы предприятия берут свое начало в искажении сути используемых в нем отношений и нарушения естественной для них статусной иерархии. Во вторую очередь проблемы предприятия являются следствием недостаточно высокого качества его субъектов – их квалификации и энергетического потенциала.

Если предприятие возглавит человек, обладающий пассивным по своей природе разумом, он будет выступать во внутренних отношениях в естественном для себя пассивном статусе. Как следствие, менеджеры автоматически обретут в отношениях с таким предпринимателем активный статус. Они же активны в отношениях с рабочими и потому для них не составляет проблемы «развернуть» свою активность на отношения с пассивным руководителем. Соответственно, человек будет только числиться предпринимателем – руководить предприятием номинально.

Это значит, что если роль генератора исходного воздействия переходит к кому-то из менеджеров, предприниматель автоматически превращается в кредитора. То есть, внешнего для предприятия субъекта воздействия – предоставляющего ресурсы. В этом варианте предприятие может в лучшем случае повышать свою устойчивость, но перестанет развиваться. Потому что в руководстве деятельностью менеджера доминирует сознание, ориентированное на повышение устойчивости существования.

Разумеется, если у менеджера нет предпринимательских способностей. В этом случае он вполне может, де юре оставаясь менеджером, де факто быть предпринимателем. Учитывая, что большинство предпринимателей начинают свою карьеру в качестве менеджеров (так осваивают процесс управления), то полноценное замещение предпринимателя

менеджером встречается довольно часто. Особенно когда во главе предприятий оказываются наследники предпринимателей. Все-таки талант предпринимателя далеко не всегда передается по наследству.

Между предпринимателями и менеджерами имеются еще и другие принципиально важные различия, которые не позволяют обычным менеджерам заменять предпринимателей. В первую очередь, потому что предприниматель – это специалист по созданию предприятия. Творец, который своей деятельностью изменяет мир – как создаваемым предприятием, так и производимыми продуктами. Тогда как наемный менеджер – специалист по управлению существующим предприятием. И если для предпринимателя работа представляет способ изменить мир, то для наемного менеджера – это способ заработать деньги. Поэтому предприниматель стремится к совершенству своих творений, тогда как наемный менеджер к максимальному собственному заработку.

Создание, внедрение, изменение – это нестационарные процессы. Они комфортны только новатору – предпринимателю. Даже самое его название говорит об этом – человеке, способном предпринимать, то есть, инициировать создание, внедрение или изменение. Это особенно подчеркивал и гуру менеджмента П. Друкер: «Предприниматели рассматривают перемены как норму и как признак процветания. Поэтому именно предприниматель находится в постоянном поиске источников перемен, реагирует на них и рассматривает их как новые возможности».

Тогда как наемный менеджер – специалист по управлению стационарными процессами. То есть, по управлению устойчивой и неизменной работой предприятия. Как следствие, создание, внедрение, изменение и вообще любые инновации, по сути, противны его природе. И если наемный менеджер ими и занимается, то только по принуждению. По своей инициативе наемный менеджер занимается изменениями только для того, чтобы повысить комфортность собственного существования, но никак не эффективность бизнеса.

Предприниматель и наемный менеджер оба владеют вроде бы одинаковыми профессиональными знаниями и навыками. Как художник и ремесленник. Только предпринимателю, как художнику, требуется еще и иметь талант творить, а наемному менеджеру, как ремесленнику – только умение рулить. Поэтому наемный менеджер в принципе не способен создать качественный бизнес или развить уже существующий. Хотя прекрасно может управлять существующим бизнесом – обеспечивать его стабильную работу.

Изложенное хорошо иллюстрируется историей компании Apple. После того, как в начале 90-х годов у руля компании акционеры заменили ее создателя и предпринимателя Стива Джобса на менеджера, бизнес сначала перестал развиваться, а затем и вообще стал чахнуть. В итоге ведущая компания скатилась на позиции аутсайдера. Одумавшись, акционеры снова поставили во главе компании Стива Джобса. И он не только вывел компанию из пике, но и превратил в первую компанию мира.

Но и это еще не все. У предпринимателя и наемного менеджера принципиально разные горизонты планирования. Предприниматель создает бизнес навсегда. Менеджер всегда ориентируется на отчетный период – месяц, квартал, максимум, год. Наконец, предприниматель рискует своими деньгами, тогда как менеджер – чужими. А потому предприниматель неизмеримо ответственнее менеджера.

Предприятие, в котором менеджеры заменили предпринимателя, обязательно начнет уступать своим полноценным конкурентам. В результате будет терять свои позиции на рынке и, в конце концов, обязательно разорится. Именно замена в качестве активного начала внутренних отношений предпринимателя менеджерами – стандартная причина гибели большинства предприятий, которые еще недавно выглядели вполне успешными. Если же в активном статусе начнут выступать рабочие (или представляющие их интересы профсоюзы), предприятие уже ничто не спасет.

Предприятие перестанет развиваться и в случаях, когда его возглавит не предприниматель, а активный субъект другой сферы деятельности. Потому что только предприниматель является профессиональным создателем. Тогда как субъекты других сфер могут только пытаться копировать или имитировать этот процесс. В первом варианте развитие будет или слишком медленным, или будет неверно ориентировано. Во втором варианте развития не будет вообще.

Причина незаменимости предпринимателя в этом варианте объясняется тем, что активный субъект другой сферы достаточно долго будет слаб в профессиональном отношении. Ведь для того, чтобы стать полноценным предпринимателем требуется не один год осваивать умение вести бизнес и изучать специфику дела. А потому «новичок» обязательно будет «подмят» более квалифицированными менеджерами – именно они будут задавать вектор развития предприятия. И обязательно в выгодном для себя направлении.

Соответственно, и в этом варианте руководить предприятием будут реально менеджеры. В результате «новичок» будет расходовать свой потенциал на движение предприятия в ложном направлении. И рискует погубить дело – не успеть научиться и вернуть предприятие на правильный путь. Это значит, что «новичкам» можно приходить в бизнес только вместе с профессиональным партнером или «проходить школу» в другом бизнесе в качестве стажера.

В сущности, банкротство предприятия имеет только три причины. Первая – искажение внутренних отношений. Успешное предприятие создается и развивается только предпринимателем – в результате его воздействия. И если это воздействие искажается или вообще исчезает, предприятие перестает развиваться и гибнет.

Вторая причина – объективная неконкурентоспособность предприятия из-за внешних условий – климатических, территориальных, социальных. В этом случае предприниматель сам ликвидирует предприятие и создает новое – в секторе экономики, условия в котором более благоприятны. То есть, обеспечивают приемлемую прибыльность. Третья причина – недостаточный уровень профессионализма предпринимателя, менеджеров, рабочих. При этом для банкротства предприятия хватает непрофессионализма хотя бы одного из перечисленных субъектов предприятия.

В нормальной экономике предприниматели являются экономической элитой, а инвесторы и наемные менеджеры обеспечивают финансовую и управленческую поддержку. То есть, выполняют функции опор предпринимателя. Его третьей опорой является власть, обеспечивающая необходимые для созидания условия (право, доступ к ресурсам, общественная инфраструктура и т.д.). Если в этой конструкции поменять местами предпринимателя и наемного менеджера, она просто потеряет эффективность – начнет работать вхолостую.

С чем экономика развитых стран и столкнулась в результате приспопаятной «революции менеджеров». Возглавив экономическую сферу развитых стран, менеджеры, во-первых, превратили нормальный капитализм в государственный. Во-вторых, начали надувать пузыри, которые, по сути, только имитировали экономический рост. В-третьих, устроили спекулятивную вакханалию. Не удивительно, что «революция» привела к глобальному экономическому кризису, который по своим параметрам превзошел Великую депрессию.

В реальном выражении экономика развитых стран фактически вернулась к уровню, на котором она находилась перед «революцией мене-

джеров». Полноценно за прошедшие десятилетия рос только сектор IT-бизнеса. И потому что в нем как раз не было «революции» – предприятия были молодыми и потому за редким исключением возглавлялись своими создателями. То есть, полноценными предпринимателями. Что и обеспечило отрасли полноценный рост – быстрый и качественный.

Если человек займет чужое место, он автоматически перестает быть добросовестным. И потому что занимается не своим делом, и потому что не дает другому человеку заниматься положенным ему делом. Так что, занимая место предпринимателей, менеджеры превращаются в экономических бюрократов – становятся партнерами государственных бюрократов. В результате рождается государственный капитализм, который начинает вытеснять предпринимательский капитализм. Как это имеет место в Германии, где предпринимательский капитализм остался лишь на уровне малого и нижнего сегмента среднего бизнеса.

Увы, но возглавив крупный бизнес, менеджеры смогли лишь имитировать экономическое развитие. В итоге результаты «революции» оказались плачевны. Мало того, что мировой экономический кризис по своим масштабам превзошел Великую депрессию, за пять лет власти так и не смогли понять его причину и определить пути выхода из него. А потому используют только лекарства «скорой помощи», которые не лечат болезнь, а только поддерживают жизнедеятельность.

Это значит, что для выхода из кризиса требуется кардинальная модернизация существующей экономической системы – изменение сложившейся в ней системы экономических отношений и статусов участников. В первую очередь инвесторы должны быть лишены права участия в управлении предприятиями. Не имеют же этих прав банки, тоже предоставляющие предпринимателям финансовые ресурсы. Так почему частные инвесторы должны иметь право решать, кто должен и как руководить предприятиями? Тем более, что смысл экономической деятельности состоит в созидании, а не получении прибыли.

Оплата наемного труда существует в двух вариантах – почасовая и сдельная. Почасовая представляется более легитимной, потому что услуги, как процесс, измеряются временем. Сдельная менее легитимна, потому что при ней предприниматель покупает не услуги, а созданную работником добавленную стоимость. Это легитимно только между независимыми производителями на свободном рынке, которые создают добавленную стоимость на собственных производствах. Тогда как в предприятии нет свободного рынка, производственные мощности принадлежат предпринимателю, а работник в огромной степени от него зависим.

Кроме того, система почасовой оплаты требует большего вложения управленческого труда. Потому что при такой организации минимизируется уровень самостоятельности работника. Соответственно, менеджеру требуется более детально расписывать его обязанности, больше времени тратить на контроль их выполнения, решать все без исключения возникающие проблемы. Соответственно, в составе добавленной стоимости растет доля сложного умственного труда и снижается доля простого умственного труда. Так что повременная оплата более прогрессивна.

Реально сдельная оплата удобна для ленивых менеджеров. И для собственников, которые предпочитают экономить на менеджерском труде. Потому что более высокий уровень самостоятельности работников требует меньше затрат менеджерского труда на организацию производства и управление им.

В части расчетов с акционерами тоже существует два варианта. Но оба варианта одинаково легитимны, хотя и для разных типов отношений между партнерами. Так для расчетов с «пассивными» акционерами, являющимися реально кредиторами, то есть, субъектами кооперационных отношений, легитимна фиксированная ставка дивидендов. Как это имеет место с привилегированными акциями. Тогда как для расчетов с акционерами, реально и систематически участвующими в управлении бизнесом, то есть, субъектами отношений совместной деятельности, легитимным является вариант дележа получившейся прибыли.

Все виды предприятий – разные по масштабу и уровню сложности локальные среды. В создании предприятия активную роль играет не только предприниматель, но и субъекты окружающих сред – экономической и социальной. По той простой причине, что предприятие, как локальная среда, существует в составе общей экономической среды и глобальной среды всего общества. А потому предприятие должно создаваться на тех же основополагающих принципах, на которых создается все общество. Иначе предприятие станет чужеродным образованием в составе общественного организма и, соответственно, будет, как минимум, мешать ему нормальным образом функционировать.

В предприятии, как созданной предпринимателем локальной среде, в качестве наемных работников присутствуют субъекты других сфер общества. А потому модели поведения и деятельности в предприятии не должны противоречить моделям поведения и деятельности, которые легитимированы в остальном обществе. Так что вовсе не случайно по-

литическая власть трудовым законодательством в существенной мере регламентирует отношения в предприятии.

Наконец, с предприятиями прямо или косвенно взаимодействуют разные субъекты разных общественных сред. И у них должна иметься возможность без труда идентифицировать любое предприятие и понимать основные формы взаимодействия с ним. А для этого форма предприятий и формы взаимодействий с ним должны быть приведены к нескольким типовым видам. Власть обеспечивает это тем, что регламентирует в законах легальные формы предприятия и экономических взаимодействий.

Отсюда общая для всех предпринимателей проблема – качество властей. Потому что от него зависит, как именно власти выполняют свою роль в регламентации деятельности предприятий и взаимодействия предпринимателя с субъектами остальных общественных сфер. Они же могут как соблюдать интересы предпринимателей, так и ущемлять их в своих собственных интересах или интересах других сфер общества. Это обстоятельство в первую очередь определяет активную позицию предпринимательского сообщества в политической жизни. И ограничивая влияние предпринимателей на политические процессы, власть переводит их в положение экономической прислуги.

Тогда как стремление использовать политическую деятельность для получения преференций характерно для неполноценных предпринимателей – не способных эффективно осуществлять бизнес без властной поддержки. Поэтому противодействовать недобросовестному влиянию предпринимателей на политическую деятельность необходимо не ограничением их политических прав, а повышением качества предпринимательского сообщества путем внедрения представлений о добросовестной деятельности. А качественное предпринимательское сообщество само не допустит недобросовестного участия своих субъектов в политической деятельности.

1.9. ВЛАСТЬ И РЫНОК

Представляется нелогичным, чтобы люди выполняли свое эволюционное предназначение «за так». Тем более, что его суть состоит в обеспечении собственного развития, для чего человеку требуется постоянный избыток энергии. При этом ему требуется именно из эволюционного процесса возмещать использованную для развития энергию. Иначе он должен будет эти ресурсы у кого-то отнимать. И тем самым кого-то другого лишая возможности развиваться и, соответственно, выполнять соб-

ственное предназначение. В результате только небольшая часть людей могла бы выполнять свое предназначение. Тогда как большая часть только обеспечивала бы им путешествие в «царствие небесное». Вряд ли эволюционный процесс именно таким способом обеспечивает развитие – слишком малоэффективно и очень уж неэтично.

Легально с точки зрения эволюции ресурсы между людьми перераспределяет рынок. Во-первых, когда человеку достается излишнее количество ресурсов – большее в сравнении с тем, какое он способен использовать на нужды своего развития. В этом случае рынок отбирает излишки. Во-вторых, когда человек перестает выполнять свое собственное эволюционное предназначение. Точнее, начинает пытаться двигаться против течения эволюционного процесса и тем тормозить его. Что и является основанием для отъема – не для того дается человеку прибавка, чтобы он с ее помощью мешал эволюции.

Это значит, что механизмами рынка у людей отнимается и передается предпринимателям часть доставшихся от эволюционного процесса ресурсов, которые они или не могут использовать по назначению, или пытаются использовать не по назначению. Не случайно за товары больше всего переплачивают люди, которые ведут паразитический образ жизни. Например, те же участники светских тусовок платят во много раз большую цену за одежду, аксессуары и услуги в сравнении со стоимостью затрат на их производство.

Отсюда следуют три вывода. Первый вывод состоит в том, что прибыль выплачивается эволюционным механизмом из «средств» Творца. Так что через кошельки покупателей она следует транзитом. Второй вывод состоит в том, что прибыль законна, когда она выплачена предпринимателю механизмами свободного рынка. Третий вывод состоит в том, что добросовестными являются только экономические отношения, в которых обмен осуществляется по цене, устанавливаемой свободным рынком, как механизмом эволюционного процесса.

Рынок – глобальная искусственная экономическая среда, которая создается и развивается экономической властью. Образ среды материализуется в виде пространственной структуры – совокупности характерных для нее устойчивых связей и взаимодействий, наблюдаемых в виде институтов и права. Поэтому среда – это не простая сумма сущих, а пространство, организованное по законам мироздания. При этом если сущие являются физическими носителями среды, то структура выполняет функцию ее информационного носителя.

В виде рынка материализуются механизмы объединения и отбора. Поэтому рынок – инструмент искусственного эволюционного процесса, обеспечивающий его течение в интеллектуальной сфере. Это значит, что рынок должен организовывать взаимодействие людей не просто так, а преследуя цели эволюционного процесса. И помогая получить прибыль, рынок должен осуществлять отбор успешных с точки зрения эволюционного процесса предпринимателей – обеспечивать им доступ к ресурсам, необходимым для созидательной деятельности.

Объединительная функция рынка очевидна – структурируя окружающее человека пространство в виде организованной интеллектуальной среды, рынок объединяет предпринимателей в единую сферу деятельности. Связь же действующего в составе рынка механизма отбора с эволюционным процессом не так очевидна. На первый взгляд представляется, что покупатели, выбирая тот или иной товар, осуществляют отбор успешных предпринимателей. А отнюдь не эволюционный процесс. Тем более, что люди покупают товары, ориентируясь вроде бы на собственные вкусы и потребности, а вовсе не на интересы эволюции.

Тем не менее, и в этом случае люди выступают лишь в качестве управленческих инструментов эволюционного процесса. Дело в том, что в любых своих действиях большинство людей ориентировано на достижение успеха. При этом они понимают, что успех достигается в случае правильных действий. То есть, действий, не ставящих людей на пути эволюционного процесса и не нарушающих порядков мироздания, которые люди познают с помощью мировоззренческих учений и собственно практического опыта.

Поэтому большинство людей, пусть и с разной степенью осмысленности, но, тем не менее, во всех своих действиях в целом правильно ориентированы относительно порядков мироздания и направленности вектора эволюции. И покупая товары, они выбирают те, которые тоже выглядят «правильными» – более совершенными или изменяющими окружающий мир в направлении большего совершенства. Именно так покупатели выполняют свою функцию агентов эволюционного процесса. Так что и за рычагами механизма рыночного отбора тоже стоит не толпа покупателей, эволюционный процесс.

Опять же цена – умозрительная оценка покупателями степени совершенства товара. И она вполне объективна – мнение покупателей, как агентов эволюции, достаточно точно отражает ценность товара. Это значит, что цена, как и положено в эволюционном процессе, объективно отсекает неэффективных производителей – выступает в качестве *ножа*

эволюционной гильотины. Ведь цена устанавливается одна для всех производителей идентичных по своим характеристикам товаров.

Покупатели формируют спрос и устанавливают цену товаров, ориентируясь на цели своей деятельности в эволюционном процессе. Поэтому рынок определяет степень востребованности товаров людьми и, соответственно, эволюционным процессом. Оплачивая по установленной покупателями цене только востребованный товар, рынок допускает к экономической деятельности лишь эффективных производителей, деятельность которых обеспечивает нужды эволюционного процесса.

Рынок ничего не считает – ни цену, ни премию-прибыль. У него просто нет необходимых для этого механизмов. Рынок, как интеллектуальная среда, лишь обеспечивает более эффективное взаимодействие производителей и потребителей. И своими институтами и правилами повышает эффективность отношений обмена. Это значит, что своими инфраструктурными механизмами рынок выполняет объединительную функцию. Тогда как выполнение рынком функции отбора обеспечивает механизм взаимодействия спроса и предложения. Регулируемая рыночными механизмами экономика изменяется по логистической кривой, аналогичной изображенной на рис. 1 стр. 27. То есть имеет естественный для мироздания циклический способ существования.

В первой фазе цикла, называемой *рынком продавца*, спрос превышает предложение. Как следствие, покупатели согласны платить более высокую цену. Это обеспечивает более высокий уровень прибыли. В результате возникают благоприятные условия позволяющие зарабатывать всем, и на рынок приходят новые производители. А старые расширяют производство. Как итог, производственный потенциал экономической сферы возрастает.

Затем происходит перенасыщение рынка товарами, и он превращается в *рынок покупателя*. На этой фазе цены падают, что ведет к снижению прибыльности бизнеса. В результате все слабые субъекты рынка становятся неконкурентоспособными – только у эффективных производителей остается достаточная для дальнейшей работы прибыль. После того, как слабые производители покидают рынок и производственные мощности уменьшаются (причем инерция приводит к снижению мощностей ниже оптимальных масштабов), опять возникает превышение спроса над предложением и он опять превращается в рынок продавца. И так далее.

Власти управляют экономическим развитием путем воздействия на характер протекания экономических циклов. Любое экономическое взаимодействие представляет собой цепочку элементарных взаимодействий – циклов. На рынке экономическое взаимодействие представляет собой цепочку параллельных циклов производства-сбыта товаров и услуг. Соответственно, рынок – это пучок параллельных экономических взаимодействий. А результирующее экономическое взаимодействие в рынке тоже имеет форму логистической кривой динамики изменения рынка.

Источник энергии для экономического взаимодействия – производственные мощности предприятий. А взаимодействие на рынке в конечном счете обеспечивает изменение производительного потенциала соответствующего сегмента экономической сферы – рост или снижение производственных мощностей.

Изменение производственных мощностей – результат действия механизмов объединения и отбора. То есть, механизмов эволюционного процесса. Поэтому логистическая кривая динамики изменения рынка описывает изменение производственных мощностей на нем – его энергетического потенциала. А так как за ним стоит предпринимательское сообщество, логистическая кривая в конечном итоге описывает его изменение – развитие или деградацию предпринимательского сообщества и их темпы.

Первую фазу логистической кривой (подъема до апогея) можно назвать инвестиционной – на ее протяжении предприниматели обеспечивают повышение энергетического потенциала экономики за счет увеличения производственных мощностей. Вторую фазу кривой (коррекции до перигея) можно назвать стабилизационной. На ее протяжении производственные мощности уменьшаются до стабилизации на уровне, обеспечивающем устойчивое существование.

Движитель описанного механизма деятельности рынка работает следующим образом. На рынке цена уравнивает спрос с предложением. Но уравнивает имеющееся предложение с **платежеспособным спросом**. То есть, уравнивает не полностью. Потому что в фазе «рынка продавца» есть еще **потенциальный спрос** – неудовлетворенный из-за недостатка у потенциальных потребителей средств.

Эта недостаточная платежеспособность в существенной степени является следствием завышенных цен. Соответственно, при некотором снижении цен (тем не менее, оставляющем эффективных производителей с прибылью) платежеспособный спрос имеет возможность возрастать. Этот «запас» спроса и соблазняет предпринимателей расширять

производство или приходиться на новый для них рынок. Поэтому разница между потенциальным и платежеспособным спросом представляет собой дисбаланс, который движет рынок вверх в фазе рынка продавца.

Аналогично в фазе рынка покупателя есть *невостребованное предложение* – превышающее *востребованное предложение*. Потому что рост мощностей в первой фазе по инерции обязательно превысит адекватное потенциальному спросу. Как следствие, часть мощностей окажется невостребованной. Имеющие большой запас рентабельности эффективные производители смогут снизить цены. В результате не имеющие такой возможности менее эффективные производители будут вынуждены покинуть рынок. Поэтому разница между имеющимся и востребованным предложением представляет собой дисбаланс, который опускает рынок вниз в фазе рынка покупателя.

Повышение уровня развития рынка по завершении цикла обеспечивается тем, что на рынке остаются только эффективные мощности и качественные производители. То есть, способные устойчиво действовать на большем по масштабу рынке. А так как эффективность деятельности обеспечивается, в том числе, и за счет более совершенных отношений, более эффективные предприниматели практикуют именно такие по качеству отношения. Как следствие, они внедряют в экономическую практику более совершенные модели действий.

На свободном рынке покупатели умозрительно оценивают свою выгоду при покупке товара, исходя из которой определяют значение приемлемой для себя цены. Мнение какой-то части покупателей о приемлемой цене становится ориентиром для производителей. Для той части покупателей, которой эта цена оказывается высокой, производители создают товары, обладающие уменьшенными потребительскими свойствами – более дешевые. Для той части покупателей, которая способна платить за товар большую цену, производители создают товары, обладающие повышенными потребительскими свойствами – более дорогие. В результате происходит сегментация товара по ценовым группам, каждая из которых ориентирована на свою часть покупателей – считающих установленную цену выгодной для себя.

Изложенное относится к отношениям обмена на свободном рынке. На монополизированном рынке отношения обмена искажаются – цену товара устанавливает производитель, который исходит из своего интереса и своего представления о платежеспособности покупателей. Поэтому суть искажений обмена на монополизированном рынке состоит в том, что не покупатель, а производитель устанавливает цену товара.

Монополист формирует цену, исходя из величины стоимости товара, к которой добавляет требуемую ему норму прибыли. То есть, в условиях монополизма в отношениях обмена стоимость сменяет цену в качестве параметра товара, регулирующего отношения обмена. Как следствие, вместо достижения согласия между продавцом и покупателем, осуществляется оптимизация нормы прибыли монополиста. В результате в отношении монополиста рынок перестает выполнять функцию отбраковки неэффективных субъектов. А на рынке образуется чужеродная территория – социальная по своему виду и извращение по своей сути.

Рынок обеспечивает реализацию в интеллектуальной среде принципа свободы. Но только если рынок свободный от постороннего влияния на процессы ценообразования и состав предпринимательского сообщества. Только такой рынок может допускать новых производителей и объективно очищать экономику от неэффективных производителей. Соответственно, только свободный рынок может качественно выполнять в эволюционном процессе свои функции.

Рынок, как глобальная среда, создается властью экономической сферы, которая, как подрядчик, выполняет заказ предпринимательского сообщества. Кроме того, что рынок является глобальной средой, он так же представляет собой синтетическую среду. Потому что в качестве покупателей в нем действуют субъекты остальных сфер общества. Как следствие, в создании институтов рынка и управлении ими участвует не только предпринимательское сообщество, как активное, и экономическая власть, как пассивное начало совместной деятельности, но и политическая власть общества, представляющая интересы субъектов других сфер деятельности.

Точнее, политическая власть выступает в качестве пассивного начала в отношениях с участниками экономической деятельности из остальных сфер. И выступает в качестве активного начала деятельности по созданию институтов рынка и управлению ими – транслирует на экономическую власть воздействие участников экономической деятельности из других сфер.

Рынок – это коллективное предприятие производителей и потребителей. И, соответственно, создается по их инициативе. А власти выступают в создании рыночных институтов и управлении ими качестве пассивного начала совместной деятельности – подрядчика предпринимательского сообщества и представителя субъектов других сфер деятельности. Так что итоговые результаты зависят, во-первых, от мировоззренческой ориентации предпринимательского сообщества и потреби-

телей, во-вторых, от соотношения сил их представителей – экономической и политической властей.

На рынке имеют место два вида общественных отношений – совместной деятельности и обмена. Отношения совместной деятельности – в деле создания институтов рынка, выработки правил поведения и деятельности на рынке и управления его функционированием. В этих отношениях активными субъектами являются производители и потребители. А пассивными – экономическая и политическая власти.

Отношения обмена имеют место в операциях купли-продажи. В последних активными субъектами являются покупатели – создавая спрос, они инициируют производственную деятельность производителей, которые выступают в отношениях обмена в качестве пассивного начала.

Рынок, как искусственная среда, создается людьми. Поэтому институты любого рынка в лучшем случае относительно совершенны, а установленные на любом рынке правила могут только приближаться по своему качеству к порядкам мироздания. Как следствие, любой рынок относительно совершенен. И уровень его совершенства прямо зависит от качества создавших его и управляющих его функционированием людей.

Как всякий субъект мироздания, рынок подчиняется его законам. Однако в нем не успевают сформироваться механизмы самоорганизации. Так что идеи о том, что рынок может что-то сам организовать и самостоятельно управлять протекающими в его пространстве процессами, относятся к области фантазии – за всем, что происходит на рынке стоят управляющие им люди, управленческие решения которых реализуют их собственные идеи и представления.

Поэтому любой рынок всегда непосредственным способом управляется людьми – по придуманным ими правилами и в направлении сформулированных ими целей. И рынок тем совершеннее, чем придуманные правила ближе законам мироздания, а цели управления ближе цели эволюционного процесса.

По мере развития экономической сферы в ней последовательно появляются четыре вида деятельности – производство товаров, предоставление услуг, кредитование, операции с ценными бумагами. Как следствие, последовательно развиваются четыре вида рынков – товарный, услуг, кредитный, фондовый. В своем развитии рынки так же проходят четыре уровня масштаба. Эти уровни наблюдаются в виде местного, ре-

гионального, национального и мирового рынков. Так развиваются все без исключения рынки.

Развитие рынков в масштабном измерении определяется потенциалом воздействия соответствующей экономической элиты – предпринимательского сообщества. Развитие рынков в качественном измерении наблюдается в виде возрастания уровня совершенства экономических отношений. Это значит, что отношения обмена между предпринимателями и покупателями становятся все более свободными, а отношения совместной деятельности между субъекта рынка по управлению его механизмами становятся все более справедливыми. И так как стандарты этики задаются соответствующей экономической элитой, изменение рынка в качественном измерении отражает процессы изменения ее мировоззрения.

В сущности, экономическая сфера отличается от рынка тем, что в ее составе имеются разные по виду рынки и в каждом из них имеются свои механизмы, регулирующие взаимодействие субъектов экономических отношений. Причем механизмы создаются в результате воздействия на экономическую сферу потребителей продукции. Как следствие, масштабы экономической сферы определяются мощностью покупательского спроса.

В свою очередь, качество экономической сферы определяется уровнем свободы в отношениях обмена между рынками и уровнем справедливости механизмов, регулирующих их взаимодействие. И первое, и второе определяется доминирующим среди потребителей мировоззрением – архаичным, патриархальным, индустриальным. Как следствие, по мере подъема по мировоззренческим ступеням идет возрастание уровня цивилизованности экономической сферы.

Между рынками товаров и услуг с одной стороны, и кредитным и фондовым с другой имеется принципиальное различие. На первых двух рынках предметы обмена, товары и услуги, имеют смешанное содержание – включают в себя физическую и информационную составляющую. Тогда как предметы обмена на кредитном и фондовом рынках, деньги и акции, реально имеют только информационную составляющую. То есть, субъектами финансового рынка оценивается репутация эмитента денег, а субъектами фондового рынка – ценность права (репутация) собственности.

Так как деньги и акции представляют собой полностью информационные сущие, добавленная стоимость в их составе имеет полностью информационное содержание. То есть, возникает в результате создания,

переработки и распространения информации. Как следствие, оборот ресурсов на кредитном и фондовом рынках имеет свои особенности, которых нет в обороте ресурсов на рынках товаров и услуг.

Основными участниками кредитного рынка являются кредиторы и заемщики. Заемщики выполняют функцию активного начала, так как создают спрос на кредиты. Соответственно, имеют выгоду в виде экономии времени. Кредиторы в отношениях с заемщиками выполняют функцию пассивного начала – удовлетворяют спрос на ресурсы. И имеют прибыль в виде добавленной стоимости в цене денег. При этом кредиторы выступают в качестве активного начала в отношениях с вкладчиками – создают спрос на свободные ресурсы.

Основными участниками фондового рынка являются эмитенты и инвесторы. Инвесторы выполняют функцию активного начала фондового рынка – создают спрос на собственность. А эмитенты выполняют функцию пассивного начала – удовлетворяют спрос. Как следствие, инвесторы имеют выгоду в виде экономии времени на создание собственности, а эмитенты получают прибыль в виде добавленной стоимости в созданной собственности.

К настоящему времени товарный, услуг и кредитный рынки в целом закончили свое развитие – сформировались в качестве полноценных интеллектуальных сред. Соответственно, в них уже не появится каких-то принципиально новых механизмов – будут постепенно повышать уровень своего совершенства только уже имеющиеся. Тогда как на самом молодом, фондовом рынке, еще продолжает процесс развития институтов, технологий, инструментов, правил.

Как следствие, на фондовом рынке пока существуют ложные представления, а рыночные механизмы относительно эффективны. Ложным, к примеру, является представление, что миноритарные акционеры являются собственниками предприятий. Реальными собственниками являются только акционеры, у которых имеющийся пакет акций позволяет участвовать в управлении предприятием – заседать в правлении или совете директоров. Потому что реальное право собственности не существует без реального права управления ею.

Да и вообще право инвесторов участвовать в управлении предприятием представляется сомнительным. Ведь его не имеют кредитующие предприятия банки. Почему вмешиваться в управление предприятием имеют право инвесторы – тоже кредиторы и при этом не предприниматели? Логично, чтобы инвесторы действовали на кредитном, а не на фондовом рынке.

Так что сегодня на фондовом рынке присутствует масса чужих субъектов, которые занимаются чужой для рынка деятельностью – кредитованием. Такая засоренность фондового рынка снижает его эффективность. Плюс чужаки вместо того, чтобы составлять прямую конкуренцию банкам на кредитном рынке и тем повышать его эффективность, лишь портят фондовый. Так что без решения этой проблемы говорить о завершении процесса развития фондового рынка вообще не имеет смысла.

Сегодня фондовый рынок – это «змей Горыныч». Головы три, а тело (механизмы) одно – общее. Потому что субъекты рынка занимаются тремя разными видами деятельности – торговлей собственностью, кредитованием и спекуляциями. Но три разных вида деятельности требуют трех разных механизмов управления и трех разных видов правил.

На фондовом рынке должен быть только один механизм и один вид правил – обеспечивающих торговлю собственностью. Тогда как кредитные операции путем эмиссии своих акций предприятия должны осуществляться на кредитном рынке – с помощью его механизмов и по его правилам. Что касается спекуляций, то они должны быть выведены на отдельный рынок, так же как в цивилизованных странах на изолированные территории выведены казино. Потому что игра и бизнес – это принципиально разные виды деятельности. А потому не могут осуществляться общими механизмами и по общим правилам.

Искажение отношений, как следствие использования неадекватных механизмов и правил, не только снижает эффективность работы рынка. Но так же создает благоприятные условия для недобросовестной деятельности. Феномен финансовых «стервятников» – наглядный тому пример.

1.10. ЭТИКА БИЗНЕСА

Предприниматели изменяют окружающий мир единственным способом – воздействуя на него своей собственной и привлеченной энергией. То есть, имеющимся в их распоряжении энергетическим потенциалом – мощностями по созданию энергии и энергоносителями или пригодными для обмена на них материальными ценностями.

По сути, ***богатство*** – это имеющиеся в распоряжении человека ресурсы, которые можно преобразовывать в энергию. То есть, в конечном счете, богатство – это энергетический потенциал человека. Так как вся энергия создается Творцом мироздания, термин «богатство» точно от-

ражает происхождение любого энергетического потенциала – получение его «от Бога».

Собственность на ресурсы и средства их производства – право на существование и развитие. Право на существование – право на статус субъекта мироздания. Поэтому ресурсы, обеспечивающие существование человека, реализуют его право быть субъектом мироздания. Право на развитие – право на статус субъекта эволюционного процесса. Поэтому ресурсы, обеспечивающие право человека на развитие, реализуют его право на выполнение собственного предназначения в эволюционном процессе. При этом процесс развития человека состоит из учебы, как теории, и созидательной деятельности, как практики. Поэтому ресурсы на развитие, в конечном счете, используются человеком для созидательной деятельности – преобразования окружающего мира.

Так как свой энергетический потенциал человек использует для существования и развития, имеющееся у него богатство необходимо делить на две части – средства существования и средства развития. Соответственно, структура собственности – соотношение между долей ресурсов на существование и долей на развитие. Ресурсы на развитие как раз и представляют собой *капитал – часть имеющегося у человека энергетического потенциала, используемая им для созидательной деятельности его интеллекта*.

Предпринимательский капитал представляет собой сумму собственного энергетического потенциала предпринимателя и привлеченного внешнего потенциала энергии. Внутренний потенциал состоит из физической энергии тела и информационной энергии разума. Внешний потенциал состоит из находящихся у предпринимателя в собственности, управлении или на условиях займа ресурсов и источников энергии. Так энергия реки, которая крутит мельничное колесо, представляет собой внешний потенциал энергии мельника.

Внутренний потенциал предпринимателя характеризуется двумя параметрами качества – мощностью и эффективностью. Так как фактически внутренний энергетический потенциал предпринимателя обеспечивает использование им внешнего энергетического потенциала, его качество необходимо оценивать с двух сторон – насколько эффективно трудится он сам и насколько эффективно используется привлеченный им внешний потенциал.

Различие в эффективности деятельности людей в первую очередь определяется тем, как хорошо они ориентируются в мире – насколько объективно понимают его устройство, способ существования и развития,

правильно ориентируют вектор своей деятельности. Именно поэтому успех человека определяется полученным им образованием, результатом осмысления исповедуемого учения и интуитивным или осознанным пониманием происходящего вокруг него.

Эволюционный отбор предпринимателей наблюдается не только в распределении между ними эволюционной премии-прибыли. То, как предприниматель использует полученную прибыль, тоже прямо влияет на его судьбу. В первую очередь на перспективы посмертного существования – обретение бессмертия и статус в духовном облаке.

Полноценные предприниматели никогда не бывают кутилами и транжирами – львиную долю прибыли вкладывают в развитие бизнеса или общественной среды. И так работают на глобальный эволюционный процесс – ускоряют его течение в отдельно взятой части мироздания. Так что вознаграждение предпринимателя имеет предметное предназначение – обеспечивает ему возможность и дальше ускорять течение глобального эволюционного процесса.

Если же предприниматель перестает это делать и начинает пускать прибыль на ветер, он обязательно разоряется. Как бы он ни был талантлив. В этом смысле характерен пример Ситроена – Наполеона французской экономики первой трети XX века. Пока Ситроен трудился как вол, он достигал феноменальных успехов. Но после того, как увлекся кутежами и перестал день и ночь думать о развитии своего бизнеса, быстро разорился.

Предприниматель сам делит свою прибыль на собственное потребление и развитие бизнеса. А если возможности развивать бизнес по какой-то причине отсутствуют, предприниматель должен использовать свое вознаграждение на развитие общества. Поэтому предприниматель оказывается перед нравственным выбором только тогда, когда он осуществляет разделение своего дохода – на потребление и развитие. Именно это момент истины любого успешного предпринимателя.

Разумеется, собственные нужды человека не исчерпываются потребностями физиологического организма в продуктах питания и одежде. Человек же должен развивать не только свое дело, но и самого себя. Причем самыми разными способами – учебой, культурным досугом, занятием спортом и т.д. Аналогично он должен развивать не только окружающий мир, но и свое собственное личное пространство – начиная от своей одежды и заканчивая жильем и окружающим его пространством. Поэтому нравственно оправданная норма потребления может быть очень высокой.

Граница между нравственно оправданной и безнравственной нормами потребления определяется разницей между понятиями «комфорт» и «роскошь». *Комфорт повышает кпд интеллектуальной деятельности, потому что умиряет подсознание и успокаивает сознание.* Поэтому обеспечивающее комфорт потребление нравственно оправданно. Тогда как роскошь является синонимом излишества и потому порочно – пускает ресурсы на ветер. То есть, они не работают на развитие.

Это только кажется, что интеллект, достигая частных целей, работает только на себя. Так что получается, будто Творец четырнадцать миллиардов лет поддерживал течение эволюционного процесса только для того, чтобы интеллекты получили возможность жировать – обеспечивать себе «край земной». Логично предположить, что любой интеллект, как и все сущие, все-таки трудится на достижение замысла Творца. А потому прибыль предназначена для развития бизнеса предпринимателя или изменения в сторону большего совершенства окружающей его личной и общественной среды. И если предприниматель не будет этого делать, он перестанет получать прибыль.

Однако прибылью эволюционный процесс снабжает не только добросовестных предпринимателей. Жулики часто тоже получают огромные доходы. Это противоречие имеет достаточно простое объяснение. Эволюция прагматична – на нее «работают» и гении, и злодеи. Гении ускоряют развитие, злодеи – деградацию. В мироздании нет свободного пространства. Чтобы создать что-то новое, сначала нужно разрушить что-то старое – освободить место. И эволюции нужно, чтобы разрушение проходило быстрее. С этой целью она снабжает злодеев ресурсами и помогает им достичь успехов. В результате их деятельность быстрее освобождает поле для очередного цикла развития.

Ориентация субъектов элиты определяется движущими их деятельность мотивами. У предпринимателей, как, впрочем, и у всех субъектов элиты, можно выделить четыре мотива, которые определяют уровень совершенства их разума.

На первом, самом примитивном уровне развития, предпринимателем движет алчность. Он стремится получить как можно большую прибыль. На втором предпринимателем движет в первую очередь честолюбие. Он стремится во всем быть «первым» – достичь лучших в сравнении с коллегами показателей своего бизнеса. Иметь более высокую динамику развития бизнеса, лучшую рентабельность и т.п. На третьем уровне движущим мотивом является стремление к свободе в деле реали-

зации своего созидательного потенциала. Наконец, на четвертом, предприниматель стремится сделать окружающий мир совершеннее.

Переходя на следующий уровень развития, предприниматель отнюдь не избавляется от мотивации предыдущего уровня – она просто видоизменяется. Так жадность сохраняется, но превращается в экономность и в иерархии мотивов уходит на последнее место. Как и честолюбие трансформируется в гордость и отходит на второй план.

С вектором эволюционного процесса максимально совпадает только деятельность предпринимателя, разум которого находится на высшем уровне совершенства – четвертом. То есть, разум которого прошел все четыре ступени развития. У предпринимателя, разум которого достиг только третьего уровня развития, вектор его деятельности может не совпадать с вектором эволюции. Ведь в результате свободной созидательной деятельности предпринимателя окружающий его мир может становиться не совершеннее, а уродливее. Например, если он создал предприятие, своими отходами губящее окружающую среду.

У предпринимателя, разум которого достиг только второго уровня, проблем еще больше. Потому что честолюбие – мотив не интеллекта, а сознания. Это значит, что честолюбивым предпринимателем руководит не интеллект, а сознание. А потому реально он субъект не интеллектуальной, а социальной среды. То есть, честолюбец просто занимается не своим делом на чужой территории. Соответственно, засоряет интеллектуальную среду и искажает отношения в ней. Потому что честолюбцы-предприниматели склонны к недобросовестной деятельности, которая «помогает» им конкурировать с полноценными предпринимателями. Как следствие, среди них качественная мораль – это скорее исключение из правил. Даже больше того – занятие не своим делом в чужой среде имеет результатом как раз искажение морали.

Наконец, предприниматель, действиями которого руководит алчность, является оборотнем – животным в человеческом обличье. По простой причине – его действиями руководит не разум, а подсознание. Потому что алчность – это «лицо» инстинкта потребления.

Богатство вообще и капитал в частности в идеале должны формироваться за счет трудового дохода. То есть, оплаты результатов труда человека – произведенной им добавленной стоимости продукта. И использоваться по своему эволюционному назначению – на преобразование окружающего мира. Это значит, что у богатства главными характеристиками являются не его масштабы, а способ получения и использования.

Любая собственность легитимна только в том случае, если она получена законно и используется по назначению. Общественная собственность полностью легитимна, если она сформированная из взносов членов общества и используется исключительно на общественные нужды. Тогда как собираемая со всех и в нужных власти масштабах общественная собственность обладает относительной легитимностью. Точнее, только если она полностью используется на общественные нужды, а не присваивается властью для достижения частных целей ее субъектов.

Частная собственность полностью легитимна в том случае, если она получена человеком в качестве оплаты своего труда и используется по назначению. Частная собственность обладает относительной легитимностью, если она получена, например, в качестве наследства, но используется по назначению – то есть, на комфортное существование и обязательно на нужды развития самого человека и окружающей среды.

Точно так же частная собственность обладает относительной легитимностью, если она получена в качестве трудового дохода, но используется на роскошное существование. Поэтому с точки зрения эволюционного процесса налог на роскошь вполне законен, но только в том случае, если он полностью используется на нужды развития общества. В принципе, меценатство – это налог на роскошь, который владельцы относительно легитимной собственности платят по своей собственной инициативе.

Так как предприниматели в несопоставимо больших в сравнении с представителями других элит масштабах изменяют окружающий мир, эволюционный процесс предоставляет им несопоставимо большее количество ресурсов. Исключением является политическая элита – она изменяет окружающий мир в еще больших масштабах. Потому что общественные структуры по масштабу больше экономических предприятий. И так как достаточных для такой деятельности ресурсов человеку заработать в принципе невозможно, политическая элита в своей деятельности использует не свои собственные, а общественные ресурсы – бюджет общества. Как следствие, политическая элита не нуждается в собственном капитале – пользуется общественным. Поэтому ее субъектам достаточно получать доход, обеспечивающий комфортное существование и личное развитие.

Именно поэтому политики хотя и «ворочают» гораздо большими в сравнении с предпринимателями объемами ресурсов, получают несопоставимо меньшие личные доходы. В идеале политики должны иметь доходы, не превышающие доходы наемных менеджеров, управляющих сопоставимой по масштабу деятельностью. Как и представители других

элит, чья деятельность осуществляется за счет общественных ресурсов. А существенно превышающие необходимые для личного комфорта доходы получать только предприниматели, чья деятельность финансируется из их собственных средств.

Первый этический вопрос экономической деятельности – нравственность получения и использования прибыли. То есть, получена ли она добросовестно – в качестве оплаты труда. И используется ли для комфортного существования и развития.

Второй этический вопрос экономической деятельности – нравственна или нет интеллектуальная рента в форме дивиденда или роялти? Копирование образа может осуществляться без участия его творца. Как и предприятие может работать без участия своего создателя. Получается, что творцы и создатели могут получать доход без труда? То есть, не в качестве возмещения своего труда – вроде как бы паразитируя? По сути, могут получать доход в результате лишь правильной ориентации своего пассивного движения по течению эволюционного процесса. Иначе говоря, только «снимая пенки и сливки».

Дивиденды или роялти интеллект получает за использование созданного им продукта, или за работу организованного им предприятия. То есть, за его прошлый труд. В этом смысле они аналогичны ренте, а потому вполне нравственны. Это значит, что нравственным или безнравственным может быть только использование человеком дивидендов и роялти. То есть, по назначению или нет – на нужды развития или на паразитическое существование.

Третий этический вопрос экономической деятельности – нравственно или нет получение и использование денежной ренты. То есть, банковских или ссудных процентов. В классической экономической науке рента представляет собой цену использования права собственности. Так что, уступая на время свой капитал, например, давая его в кредит, владелец получает от заемщика плату за временную уступку права собственности на капитал. Предоставляя другим свой капитал, его владелец принимает прямое участие в поддержании течения эволюционного процесса. Точнее, выступает соинвестором заемщика. А плату получает за риск утери капитала. Так что рантье получает вполне легальный доход – оплату соучастия и риска.

Право собственности наблюдается только во временной системе измерений – характеризуется моментом возникновения и периодом действия. А потому кредитный рынок переводит временное значение уступки права собственности в ценностное. И люди, как владельцы финансо-

вых ресурсов, в виде ренты получают часть эволюционной премии, которую обеспечивает использование их ресурсов в экономической деятельности других людей.

Это значит, что любой рентный доход праведен, если его величина регулируется рынком. И рентный доход нравственен, если он используется на цели развития. Потому что цели существования должен обеспечивать собственный труд человека. Не случайно использование рентного дохода на нужды существования приводит к «голландской болезни» – запускает процесс деградации получателя ренты.

С точки зрения эволюции разделение людей и обществ на богатых и бедных естественно – оно отражает разделение на воздействующее и управляющее начала общественного взаимодействия. Причем такое же в своей основе, как разделение всех сущих на энергетические и материальные, а в животном мире – на мужские и женские особи. Потому что богатство – это ресурсы, с помощью которых активные субъекты могут осуществлять дополнительное воздействие.

Естественно, что у осуществляющих функцию воздействующего начала активных субъектов ресурсов должно быть гораздо больше, нежели у пассивных. И богатство эту проблему решает – дает активному субъекту возможность осуществлять большее по мощи воздействие. Поэтому ставить цель всех сделать богатыми, и людей, и страны, бессмысленно – это означает лишить эволюционный процесс субъектов, специализирующихся на воздействии.

Сам по себе богатство, как материальное сущее, этической характеристикой не обладает. Как не обладает ею топор – все зависит от того, в чьих руках он находится и как используется. Поэтому этическая характеристика богатства является отраженной – производной от этики его обладателя. Этика человека, как представление интеллекта о правильной ориентации ее деятельности, непосредственно не наблюдается. Только косвенно – через свое отражение в делах и творениях. Отсюда этику человека вполне можно описывать, пользуясь ее отражениями в источнике его богатства и деятельности по его использованию.

Получено ли богатство в качестве оплаты результатов собственного труда человека или оно – итог недобросовестной деятельности? И в каком направлении относительно вектора эволюционного процесса предприниматель использует имеющееся у него богатство – ускоряет течение эволюционного процесса или становится препятствием на его пути.

Богатство этично в случае его использования для реализации не только собственного созидательного потенциала, но и чужого. Созидатель ведь может получать оплату результатов своего труда в большем объеме в сравнении со своими потребностями в ресурсах. В этом случае «излишек» капитала он может использовать для спонсорства – предоставлять часть капитала другим людям, результаты труда которых делают мир совершеннее.

Спонсорство отличается от меценатства и благотворительности объектом приложения. Спонсорство – это инвестиции в чужие проекты без цели получения выгоды. Меценатство – это способ поддержки субъектов интеллектуальной сферы. Тех же ученых, художников, политиков. В свою очередь благотворительность поддерживает субъектов социальной сферы – направлена в сферу здравоохранения, образования, социальной защищенности. Разумно, чтобы человек использовал излишек своего капитала на все виды соучастия – на спонсорство, меценатство и благотворительность.

Если же богатство замуровано в недвижимости, предметах роскоши или просто запрятано в «кубышке», оно перестает использоваться человеком по своему прямому предназначению – обеспечивать его комфортное существование и ускоренное развитие. Разумеется, часть богатства вполне может замораживаться в качестве страхового запаса на непредвиденные случайности. Именно такую функцию богатство выполняет для сознания.

Использование богатства для роскошного и бесполезного существования характерно для людей, получивших его недобросовестным путем. Богатство, полученное в наследство, тоже может характеризовать человека с этической стороны, но не по источнику происхождения, а по способу применения. То есть, используется ли наследное богатство на паразитическое существование, или на развитие – собственное и окружающего мира.

Размеры принадлежащего созидателю богатства могут вполне объективно отражать реальный масштаб его таланта. Хотя внешние условия могут или не дать возможности реализовать человеку имеющийся у него созидательный потенциал, или не позволить получить полноценную оплату результатов его труда. Тогда как размер богатства, полученного за счет мошенничества, подкупа власти или создания монопольных условий для своей деятельности, характеризует степень недобросовестности его обладателя.

Марксистское по своей сути мышление российских либеральных экономистов проявляется в их утверждениях о естественной бандитской форме первой стадии становления капиталистических отношений в интеллектуальной сфере. Мол, только бандитизм позволяет решить проблему «первоначального накопления капитала», воздействие которого становится источником дальнейшего экономического развития. С помощью этих утверждений российские либеральные реформаторы оправдывают дикость использованного ими способа перехода российского общества к рыночной экономике – через бессовестную приватизацию, тотальную коррупцию и социальную беспринципность власти.

На самом деле причина высокой нормы первоначального накопления – не бандитизм, а высокая эффективность. Любая принципиально новая деятельность всегда приносит сверхприбыль. Пример Microsoft и других гигантов IT-индустрии наглядно демонстрирует, что масштабное «первоначальное накопление» осуществляется и сегодня, хотя в Америке заря капитализма погасла больше ста лет назад.

Эффективное накопление эпохи раннего капитализма было связано с новизной промышленной организации производства, а не с бандитизмом в экономических отношениях. Бандитский характер первой фазы развития капитализма обеспечивалось отнюдь не нуждами первоначального накопления. Была совсем иная и при этом вполне естественная причина склонности пионеров капитализма к бандитизму.

Дело в том, что этика патриархальной эпохи не подходила для капиталистических отношений. Поэтому их субъекты вначале просто не имели деловой этики, соответствующей условиям капитализма. А потому, отвергнув этику патриархальных отношений, оказывались свободны творить что угодно. Естественно, что лишенная этической основы деятельность автоматически принимала форму бандитизма.

Любые общественные отношения имеют в своей основе этику. Соответственно, любое принципиальное изменение общественной деятельности всегда результат изменения (развития или деградации) ее этической основы. В этом смысле М. Вебер прав, считая, что именно в этике следует искать таинство рождения капитализма – экономических отношений индустриального уровня развития. Но его представление о том, что капитализм был рожден исключительно протестантской этикой, выглядит мало обоснованным.

Элементы протестантской этики вошли в состав этики капитализма – экономической версии этики общества индустриального уровня развития. Потому что качественные достижения предыдущих этапов эволюции всегда сохраняются на последующих этапах. Но при этом роль эле-

ментов протестантской этики отнюдь не была доминирующей. Достижением протестантизма в этическом поиске, которое вошло в состав капиталистической этики (и, возможно, в качестве исходного элемента новой этической системы), стало изменение отношения к труду. До появления протестантизма труд на Западе был «божьем наказанием» человечества за грех «познание добра и зла». Протестантизм превратил труд в обязанность человека перед Богом – сделал земным долгом. Именно поэтому добытое трудом богатство и стало считаться в протестантизме наградой, которой Бог отмечает достойных – качественно исполняющих свой долг.

Естественно, что исполнять долг перед Богом человек должен и тщательно, и добросовестно, и не щадя сил. Что как раз и стала диктовать протестантская этика. И что было полностью востребовано экономической деятельностью в условиях индустриальной эпохи. К слову, на такое же отношение к труду ориентируют человека и другие мировые религии – начиная с конфуцианства и заканчивая православным старообрядчеством. Но «протестантские корни» выглядят естественнее, потому что капитализм получил самое большое и успешное развитие на Западе. Но только потому, что именно там сформировались и другие источники «духа капитализма», в сумме и обеспечившие создание капиталистической этики.

Полностью новым и при этом чрезвычайно важным вкладом в состав капиталистической этики стало сформулированное масонством представление о том, что человек подобен Богу не только по «образу», но и по сути. Так что если Бог это создатель мироздания «Великий каменщик», то человек пусть маленький, но такой же по качеству «каменщик», созидаящий вокруг себя искусственный мир. Таким образом, протестантское представление о труде как земном долге человека было трансформировано масонством в представление о труде, как способе выполнения человеком своего эволюционного предназначения, смысл которого состоит в участии в создании искусственного мира.

Масонство так же задало ориентиры качества экономической деятельности человека, как основной формы созидания – как Бог создает совершенное мироздание, так и человек должен создавать вокруг себя совершенный искусственный мир. Соответственно, критериями совершенства результатов труда должны быть красота и гармония. Красота, как критерий совершенства создаваемых трудом сущих, и гармония, как критерий совершенства организуемых человеком искусственных процессов.

Экономические отношения, как одна из форм общественных отношений, должны иметь такую же этическую основу, что и все другие виды общественных отношений. Все виды общественных отношений в основе своей этики имеют представления о том, что совершенными являются только отношения, основанные на свободе и справедливости. Соответственно, справедливость и свобода, как критерии совершенства общественных отношений являются общественными аналогами красоты и гармонии.

Это значит, что все виды права должны основываться на свободе и справедливости, а все общественные институты должны обеспечивать свободу и справедливость отношений между людьми. При этом нужно понимать, что представления о сути свободы и справедливости, способах их соблюдения в общественных отношениях, формах их воплощения в праве развиваются в мировоззренческих учениях. Поэтому каждое последующее поколение мировоззренческих учений предлагает более совершенные представления на этот счет.

Так в этике экономических отношений патриархальной эпохи, которую можно назвать феодальной, представления о справедливости были привязаны к социальному статусу – справедливым считалось распределение результатов труда не по вкладу участников, а согласно их социальному статусу. Что касается представлений о свободе, то в феодальной этике они полностью отсутствовали, как следствие их отсутствия вообще в патриархальной этике.

Социализм, как идеология справедливости, внес в состав капиталистической этики представления о равенстве статуса людей в распределении результатов совместного труда. В свою очередь, либерализм, как идеология свободы, внес в состав этики экономической деятельности представления о свободе человека в вопросе реализации имеющегося у него созидательного потенциала – праве выбора предмета деятельности и способа ее осуществления.

Наконец, принципиально важным элементом капиталистической этики стал статус рынка, как демиурга экономической сферы. В феодальной этике ее демиургом является «помазанник божий», по своей «высшей» для остальных воле устанавливающий правила деятельности и величину налогов. Как следствие в феодальной этике величина оплаты труда определяется властью – сколько бы человеку не заплатили при обмене за продукт его труда, последнее слово остается за властью. Потому что затем она изымает в свою пользу такую часть цены, которую посчитает нужной.

В капиталистической этике на роль демиурга был назначен рынок. Именно поэтому рынок устанавливает и цены продуктов труда, и размер налогов. Отсюда понятно и происхождение «краеугольного камня» каждой этики. Для феодальной этики это представление о том, что доход дается человеку Богом и потому власть как его легитимный представитель имеет право определять «правильную» величину любого дохода. Исходный постулат капиталистической этики – представление о том, что доход представляет собой оплату вложенной в продукт добавленной стоимости, цену которой определяет свободный рынок.

Изложенное означает, что бандитизм первой фазы развития на Западе капитализма демонстрирует не процедуру «первоначального накопления», а процесс формирования капиталистической этики. Когда нет возможности заимствовать критерии и стандарты этики, они вырабатываются в процессе взаимодействия субъектов экономической деятельности между собой и с властью. Этот процесс демонстрирует ущербность ложных и эффективность истинных критериев и стандартов естественным для себя способом – успехом деятельности, основывающейся на истинных критериях и стандартах, и неудачами деятельности, ориентирующейся на ложные. Другое дело, что такое «сотрудничество» с эволюционным процессом растягивается на достаточно долгое время, которое выглядит как первая фаза эпохи развития капиталистических отношений.

Если бы реформаторы понимали это, они, возможно, совсем другим способом внедряли бы капитализм. В первую очередь делали бы упор на заимствование современной западной этики предпринимательской деятельности. И создавали бы институты и право, ориентируясь на ее представления. В итоге могли бы избежать получившегося результата – построения бандитского по их собственному признанию капитализма.

1.11. КВАЗИЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Квазиэкономической деятельностью предлагается считать деятельность, которая в большей мере является социальной и в меньшей экономической. Соответственно, в ней доминирующими являются социальные отношения, их условия или она не пригодна для рыночного регулирования (то есть, по своей природе монопольная), или осуществляется в основном вне экономической сферы, или в ней не создается добавленная стоимость. Первые три особенности характерны для инфраструктурной деятельности, государственного производства, страхования. Последняя особенность является признаком спекулятивной деятельности.

Так как первые три вида деятельности не в полной мере являются экономическими, они должны организовываться и регулироваться по социальным моделям. Поэтому конкуренция, как главный механизм регулирования экономической деятельности, не может использоваться для их регулирования. «Конкуренция команд», разумеется, способна оказывать регулирующий эффект, но отнюдь не в требуемом масштабе и не для всех аспектов деятельности. Поэтому регулирование этих видов деятельности должно основываться на жесткой и детальной регламентации всех ее аспектов и максимально контролироваться.

Естественно, что для этого все объекты инфраструктуры должны находиться исключительно в государственной собственности. Только это позволит использовать для инфраструктурной деятельности отличное от общеэкономического право. Точнее, предоставляющее минимальную свободу деятельности и существенно ограничивающее инициативу субъектов. Другое дело, что нельзя и отдавать инфраструктуру в полную власть чиновников. Представляется целесообразным создание соответствующих институтов, в которых предпринимательское сообщество участвовало бы на паритетных правах с государственной властью. Так чтобы управление отличалось не только жесткостью, но так же достаточным уровнем компетентности, прямой связью с экономической средой, как одним из главных потребителей инфраструктурных услуг и доступом к качественным кадрам менеджеров.

Сказанное полностью относится и к государственным производствам. В принципе, таковых не должно быть вообще. Но если по каким-то соображениям такие производства существуют, они должны управляться аналогично инфраструктурным предприятиям. Ну и все предприятия должны управляться не назначаемыми властью чиновниками, а исключительно «управленческими командами». Последние, естественно, должны выбираться исключительно на конкурсной основе.

Большая часть объема страховых услуг предоставляется вне экономической сферы и по государственным программам. В первую очередь обязательное страхование – медицинское, пенсионное, автотранспортное и т.д. При этом частью этой деятельности занимаются государственные организации, частью – частный бизнес. Реально, по крайней мере в России, государственные организации занимаются страхованием неэффективно, а частные – недобросовестно. Эффективность страховой деятельности, как свидетельствует мировой опыт, способен обеспечить только частный бизнес. А добросовестность, как свидетельствует тот же опыт, максимально жесткие регламентация и надзор. В то же время

страховая деятельность в экономической сфере вполне может организовываться иначе – в соответствии с действующим в экономике правом.

Сознание создало две вспомогательные технологии, повышающие эффективность совместной деятельности. Игра – технология обучения способам выполнения разных функций. Соревнование – технология определения статуса в совместной деятельности. В качестве технологий обеспечения совместной деятельности игра и соревнование были перенесены в интеллектуальную сферу, где использовались для повышения эффективности существующих в ней отношений совместной деятельности. Игра нашла применение в системе профессионального образования, соревнование – в обеспечении эффективного формирования структур управления совместной деятельностью.

Однако этим дело не ограничилось. В интеллектуальной сфере произошел синтез технологий игры и соревнования, в результате которого появился новый псевдо интеллектуальный вид деятельности – азартная игра. С одной стороны это полностью совместная деятельность – все участники игры имеют одинаковый статус. И соблюдается главная особенность совместной деятельности – участники объединяют свои ресурсы на каком-то общем поле деятельности. На кону, на столе рулетки, на фондовом рынке.

Но способ дележа результата принципиально отличается от принятого в совместной деятельности – весь результат достается победителям. То есть, если азартная игра начинается как социальная деятельность, то заканчивается как интеллектуальная – результаты распределяются по способностям участников. По сути, главный «секрет» азартной игры – соединение правил социальной деятельности с правилами интеллектуальной. Участники объединяются для достижения общей цели получения прибыли, но она вся достается только победителям.

Спекуляции – экономическая разновидность азартной игры. И спекуляции ни при каких условиях экономической деятельностью не становятся. По той причине, что в них не создается добавленная стоимость – только перераспределяется между участниками уже существующая. То есть, является деятельностью с нулевой добавленной стоимостью. В результате отсутствует суть экономической деятельности – создание добавленной стоимости.

При этом спекулянты выступают относительно любого товара попеременно в разных статусах – и создают спрос, и удовлетворяют спрос. Эта «двуликость» связана с тем, что *спекулянты выполняют функцию*

катализаторов экономических процессов – обеспечивают раскачивание рынка. Любое движение – следствие дисбаланса. Поэтому любой рынок может развиваться только в результате наличия в нем дисбаланса. Его, разумеется, создают полноценные субъекты рынка. А спекулянты создают дополнительный дисбаланс. Что и ускоряет течение экономических процессов. Причем, выступая в разных статусах, создают переменный дисбаланс, который и раскачивает рынок – приводит его в движение.

Поэтому спекулятивная деятельность и спекулятивный доход полностью легитимны с точки зрения эволюционного процесса. Соответственно, вполне этичны. Так же, как легитимны и нравственны получаемые полноценными субъектами рынка выгода и доход. Спекуляции портят рынок, когда начинают составлять существенную его часть оборота. В этом случае спекулянты из катализаторов процессов превращаются в существенных субъектов рынка. Это искажает экономическую деятельность и, соответственно, снижает ее эффективность.

И, разумеется, спекулянты становятся злом, если получают возможность использовать для игры привилегированное положение на рынке. И, тем более, если игроки применяют недобросовестные способы игры. Например, используют инсайдерскую информацию. Или распространяют ложную информацию. В последнем случае имеет место обычное мошенничество.

Изложенное означает, что искоренять спекуляции нет необходимости. Нужно заниматься лишь минимизацией масштабов спекулятивных операций на рынках.

К слову, страхование содержит в себе элемент игры. Получаемая страховщиком «премия» делится на две части – на покрытие страховых выплат и обслуживание страховой деятельности. Создание первой части как раз и представляет собой предмет игры. И при этом одновременно является социальной деятельностью. Соответственно, должна осуществляться с нулевой суммой. Использование средств на обслуживание является в чистом виде экономической деятельностью, а потому должно осуществляться с прибылью для владельцев страховой компании. Поэтому требуется законодательное разделение страховой премии на две части. Как следствие необходимости использования их в разных видах деятельности (социальной и экономической) и разными способами (игрой и предоставлением услуг).

В европейской цивилизации индустриальная этика экономических отношений ориентировала человека на производительную деятельность,

результатом которой только и могло быть «честное богатство». Сегодня неолиберализм эту «химеру нравственности» выбросил на свалку и провозгласил «честным» любое богатство, полученное без прямого нарушения «десяти заповедей» в их первой библейской редакции. В первую очередь неолиберализм реабилитировал спекулятивные доходы.

Естественно, что спекуляции более выгодны в сравнении с любой производственной деятельностью. По той простой причине, что предусматривают не вкладывание в состав стоимости товара собственного труда, а лишь умыкание чужого. Что требует гораздо меньших усилий. Поэтому отличие неолиберальной этики заключается в ориентации субъектов экономической деятельности на примитивное обогащение.

Поменяв местами в иерархии ценностей труд и спекуляции, неолиберализм заменил возмездную основу экономической деятельности на игорную. Так что если в индустриальной модели спекуляции представляли собой неизбежное зло, а спекулянты могли считаться «санитарами леса», очищающими экономическую среду от слабых субъектов, то неолиберализм объявил спекуляции самым эффективным видом экономической деятельности.

Отсюда следует удручающий вывод о том, что неолиберальная модель представляет собой экономику перераспределения. То есть она является лишь более дикой версией социалистической идеи распределения. Как следствие, неолиберальная политика дает эффект только в том случае, если есть объект «стрижки». Бессмысленно же «стричь» самого себя. Неслучайно США, попробовав в начале XX века применить сходную с неолиберальной модель управления экономикой, получили крах фондового рынка и Великую депрессию.

Неолиберализм предназначен исключительно для внешнего употребления. Поэтому он и смог распространиться в экономической элите европейской цивилизации только после формирования мирового рынка – открытия экономик большинства стран мира в результате крушения колониальной системы. И так же не случайно главным лозунгом неолиберализма стал лозунг «свободной торговли». Именно она обеспечивает свободный доступ к чужим карманам.

Неолиберализм является современным аналогом средневековой «ближневосточной модели» экономики. Когда-то Ближний Восток был лидером экономического развития. Пока не сел на иглу посредничества в торговле между Востоком и Западом – стал получать основной доход не от производства, а от транзита товаров из Индии, Китая и Юго-Восточной Азии в Европу. Точнее, пользуясь своим монопольным географическим положением, начал накручивать на цену спекулятивную

надбавку. В конечном счете это привело «ближневосточную модель» к банкротству.

После того как средневековые неолибералы взвинтили цены на свои услуги до небес, европейцы отправились искать иные пути на Восток. И когда обходные маршруты были найдены, эра процветания стран Ближнего Востока закончилась – они погрузились в экономический кризис, из которого не могут выбраться уже больше пятисот лет. Ведь они разучились заниматься производительным трудом – создавать конкурентоспособную добавленную стоимость.

Точно такая же перспектива ждет поклонников неолиберальной модели. Потому что нельзя бесконечно надувать финансовые пузыри или раскачивать сырьевые рынки. Неолиберальная модель бесперспективна не только потому, что ориентирует общество на имитацию экономического развития. Что еще хуже, эта модель стимулирует утрату навыков производительного труда, который в такой экономике становится «уделом дураков». Тогда как спекуляции объявляются «трудом умных».

1.12. ЭВОЛЮЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Естественные общества являются продуктами эволюции. Поэтому в семье, родовой общине, племени и этносе имеются механизмы саморегулирования – системы самоуправления. Они формировались путем отбора многие тысячи лет и поэтому достаточно близки к совершенным. Любая человеческая организация имеет искусственное происхождение – ее институты и право создается людьми за годы или, в лучшем случае, за десятилетия. А потому они в принципе не могут быть достаточно совершенными. Поэтому для существования и деятельности любой организации требуется искусственная система регулирования – оператор в виде власти, который задает цели деятельности и управляет процессом их достижения.

Если организация по каким-либо причинам лишается дееспособной власти, ее функции начинает выполнять эволюционный процесс, который разрушает организацию. По причине ее несовершенства. И никакой другой судьбы у обезглавленной организации нет именно потому, что у нее нет естественного механизма саморегулирования.

Это значит, что все разговоры о самоуправляемом рынке глупы. Рынок, как искусственная организация, может иметь какие-то автоматизированные механизмы. Но в целом и в конечном итоге он должен управляться только искусственно – целенаправленным воздействием

власти. Хотя уровень автоматизации должен постоянно возрастать. Пока организация не достигнет уровня совершенства общества – продукта эволюции. Только тогда рынок станет самоуправляемым.

В экономической деятельности развивается или деградирует в первую очередь предприниматель. Потому что его деятельность изменяет мир – в результате появления в нем предприятия и производимых им товаров или услуг. А деятельность по изменению мира как раз и изменяет предпринимателя. Оценивая результаты своей деятельности, он и изменяет свои взгляды и представления, что в итоге изменяет его разум.

Тогда как пассивного наемного работника экономическая деятельности не изменяет. Потому что он осуществляет ее не по своей инициативе, а под воздействием предпринимателя. То есть, только передает и усиливает это воздействие, не изменяя его характера и ориентации. Фактически наемный работник действует на «автопилоте» – не осмысливая и, главное, не оценивая то, как его воздействие изменяет мир. Соответственно, для него и реакция экономической среды аналогична воздействию климата – требует только приспособления, а не собственного изменения.

Покупателя изменяет не купленный им товар, а полученная в результате сделки выгода, обеспечивающая возможность развития или деградации. Другое дело, что покупатели выступают в роли агентов эволюции, своими деньгами выставляющих оценки деятельности предпринимателя. Но это занятие тоже никак самих покупателей не изменяет.

Экономическое развитие имеет две системы измерения для своего физического содержания (временную и пространственную), и две системы измерения информационного содержания (качественную и количественную). В качественном измерении наблюдается суть экономического развития – изменение уровня совершенства экономических отношений и производимых продуктов. В количественном измерении наблюдается изменение обеспечения экономического развития энергией – в виде изменения размера ВВП.

Отсюда с точки зрения эволюции основным измерением экономической сферы является качественное. Соответственно, первично развитие именно качества экономических отношений. Вторичный характер развития в количественном измерении подтверждает и возможность роста ВВП вследствие простого изменения окружающих экономическую сферу условий – воздействия на нее природных условий, остальной части общества или мирового рынка. То есть, как реакцию на изменение

окружающих условий. Эта реакция не является развитием, а только приспособлением экономики к изменившимся внешним условиям. Поэтому сам по себе рост ВВП не может служить однозначным свидетельством успешного экономического развития.

Любое экономическое взаимодействие представляет собой цепочку элементарных взаимодействий – циклов. В свою очередь предприятие и рынок – это пучки цепочек элементарных для каждой среды взаимодействий. Соответственно, процесс экономического взаимодействия в измерении предприятия и рынка представляет собой результирующее взаимодействие пучка цепочек элементарных взаимодействий.

В измерении предприятия это пучок цепочек взаимодействий между предпринимателем, менеджерами, рабочими. Точнее, это веер цепочек, началом которых является предприниматель или потребитель. Результирующее экономическое взаимодействие в предприятии тоже имеет форму логистической кривой, изображенной на рис. 1 стр. 27.

На рынке экономическое взаимодействие представляет собой цепочку циклов производства-сбыта продуктов труда. Соответственно, рынок – это пучок параллельных экономических взаимодействий. Результирующее экономическое взаимодействие в рынке тоже имеет форму логистической кривой.

По логистической кривой непрерывно изменяется только количественный параметр предприятия или рынка – их энергетический потенциал. Но он тоже может изменяться – развиваться или деградировать. Соответственно, тоже имеет качественный параметр – величину устойчивой части. Потому что устойчивость – признак совершенства. Поэтому процесс развития энергетического потенциала наблюдается в виде роста только устойчивого энергетического потенциала субъекта развития. И его уменьшения в результате деградации.

Так как устойчивый энергетический потенциал предприятия или рынка наблюдается только в точках перигея логистической кривой, разница между исходной и конечной точками перигея представляет собой ступеньку развития или деградации их энергетического потенциала. Таким образом, изменение качественного параметра, то есть, уровня развития, носит дискретный характер как для энергетического потенциала предприятия или рынка, так и для экономических отношений в предприятии и на рынке.

Рост энергетического потенциала предприятия или рынка – это только обязательное условие их развития. Тогда как само развитие в виде повышения уровня совершенства отношений в них обеспечивается

деятельностью предпринимателей, экономической и политической властей. Потому что отношения совершенствуют только люди – предприниматели и власти. А изменение энергетического потенциала лишь обеспечивает условия для обновления экономической среды. И уже в процессе этого обновления происходит главное взаимодействие экономической сферы, в результате которого происходит развитие или деградация ее «коллективного разума».

Когда власть хвастается ростом количественных параметров экономической сферы, она всего лишь демонстрирует свое искусство кочегара – способность поднять давление в котле паровоза. Тогда как реальный результат действий власти – это движение паровоза. А его может и не быть – давление в котле может изойти на свист паровозного гудка.

Движение экономического паровоза – это рост уровня свободы и справедливости в экономических отношениях, повышение кпд использования ресурсов, положительное влияние экономической сферы на окружающую природную и общественную среду. Ведь экономическая сфера обеспечивает ресурсами развитие всех остальных общественных сфер. При этом экономика может быть самоедкой – использовать подавляющую часть создаваемых в ней ресурсов на достижение собственных целей. Или нормально снабжать ресурсами только часть сфер. Как это было в СССР, где львиная доля создаваемых ресурсов использовалась самой экономикой и тремя привилегированными сферами – политической, военной и научной.

Уровни свободы и справедливости – это только условия среды. Более или менее благоприятные. Тогда как развитие – это результат взаимодействий в среде. Субъектами взаимодействий в экономической среде являются предприниматели, наемные работники, потребители и власть. При этом хотя потребители являются активными субъектами взаимодействия в экономической среде (создают спрос) и именно их энергию используют предприниматели, экономическое развитие в максимальной степени определяется деятельностью предпринимательского сообщества и власти.

Василий Леонтьев как-то сказал, что предприниматели для экономики, то же самое, что дрожжи для теста – только они могут поднимать экономику. Это действительно так – потенциал предпринимательской энергии является единственным источником экономического развития. Тогда как потребительское сообщество выполняет функцию поставщика дополнительной энергии. В свою очередь, власть и народ, наука и культура, финансовые и природные ресурсы выступают только в качестве

катализаторов или замедлителей деятельности предпринимательского сообщества.

Та же власть может как обеспечивать максимальные возможности для реализации предпринимательского потенциала, так и ограничивать их. Может как содействовать повышению качества предпринимательского сообщества, так и засорять его псевдо предпринимателями – своей бизнес-прислужгой, для которой создаются парниковые условия или возможности монопольной деятельности.

В свою очередь народ может поставлять энергичные кадры для предпринимательского сообщества, а может держать его на голодном пайке – направлять энергичные кадры в состав других элит. Наука и культура могут как поддерживать предпринимательскую деятельность своими достижениями, так и снабжать ее «гнилыми» продуктами. Финансовые и природные ресурсы могут как обеспечивать реализацию созидательного потенциала предпринимательского сообщества, так и портить его своим нецелевым использованием.

Изложенное означает, что с точки зрения эволюции любая экономическая политика в первую очередь должна быть направлена на развитие предпринимательского сообщества. Во вторую очередь – на обеспечение катализирующего воздействия на предпринимательскую деятельность власти и народа, науки и культуры, финансовых и природных ресурсов.

К слову, воздействие, которое оказывают на экономическую сферу потребители продукции, может иметь разное качество. Создаваемый потребителями спрос может как отражать их собственные реальные потребности, так и носить искусственный характер. Или искажаться воздействием власти, которая, распределяя ресурсы в остальных сферах общества, может оказывать существенное влияние на масштаб и характер спроса. Это не считая того, что политическая власть может просто «портить» рынок – снижать уровни свободы и справедливости на нем.

Политическая власть может прямо выступать в качестве воздействующего начала – подменять собой потребителей продукции в интересах каких-то из сфер общества. В этом случае воздействие политической власти будет извращать процессы экономического взаимодействия. Как это имело место в СССР.

В энергетической концепции взаимодействие представляет собой процесс перетекания энергии из более плотного пространства активного субъекта в менее плотное пассивного. То есть, является естественным следствием разности давления. Поэтому каждый последующий субъект

эволюционного процесса представляет собой менее плотное с точки зрения энергии образование. Что и обеспечивает перетекание в него энергии, которая своим воздействием обеспечивает его развитие.

Точно так же обеспечивается развитие экономической сферы. Спрос – состояние повышенной плотности энергии в локальном пространстве – социальном, мировоззренческом, культурном. Этот избыток энергии требует своего использования, вследствие чего и возникает спрос на продукты. То есть, возникает возможность обменивать этот избыток энергии на продукты экономической деятельности. Для получения в свое распоряжение этого избытка ресурсов предприниматели создают продукты. И в процессе их обмена получают этот избыток ресурсов, который используют как для собственного развития, так и для развития экономической сферы. Так появление спроса приводит к перетеканию в экономическую сферу избытка энергии из других сфер общества – в обмен на производимые в ней продукты. Таким образом, создающие спрос сферы общества реально формируют разность потенциалов, которая и обеспечивает развитие экономической сферы.

Сначала остальные сферы создают спрос на товары, в результате чего возникает производство товаров и товарный рынок. Затем возникает спрос на услуги, который приводит к созданию индустрии услуг и рынка услуг. Аналогично происходит создание кредитных учреждений и кредитного рынка. Наконец, по такому же сценарию формируется фондовый рынок и действующие на нем предприятия. Для чего и требуется излишки энергии, товаров, услуг, денег – каждый излишек последовательно обеспечивал возникновение и развитие четырех рынков.

Изложенное означает, что экономическая сфера достигает полноценности после того, как в ней появляются все четыре вида рынков. Поэтому главный дефект советской экономики состоял в том, что хотя общество достигло индустриального уровня развития, в его экономической сфере имелись только два первых рынка – товарный и услуг. Причем оба рынка имели очень низкую степень свободы. И не было остальных рынков – кредитного и фондового. В результате фактически директивным способом было остановлено развитие экономической сферы. Как следствие, общество имело недоразвитую экономику, в которой не был организован эффективный оборот ресурсов. А потому кпд экономической деятельности был низок, и она не могла обеспечить нужным количеством ресурсов процессы развития остальных сфер.

В сущности, рынок, во-первых, это механизм управления процессом оборота ресурсов. То есть, обеспечивает повышение его эффективности. Во-вторых, рынок – механизм отбора. То есть, обеспечивает повышение

качества субъектов экономических отношений. И, соответственно, самих экономических отношений. Поэтому если в экономике не хватает двух рынков, а два имеющиеся являются дефектными, она инвалид, не способный обеспечивать общество нужным ему количеством ресурсов. Что советская экономика наглядно демонстрировала.

Увы, но качество рынков и их субъектов, а так же успешность их развития в существенной степени определяются качеством остальных сфер. Потому что от качества их воздействия на экономическую сферу, являющегося производным от их собственного качества, прямо зависит качество протекающих в экономике процессов. Соответственно, и успешность ее развития. А потому невозможно создать качественные рынки и обеспечить их успешное развитие, если социальная и остальные интеллектуальные сферы не обладают должным качеством. О чем наглядно свидетельствует как история СССР, так и опыт современной России.

Развитие экономической деятельности в количественном измерении наблюдается в виде повышении ее эффективности. То есть, повышении кпд труда – его производительности. Однако постоянное и ускоренное повышение, это результат не только экономического, но и всего общественного развития. То есть, это эффект, который получает экономика в результате усилий не только предпринимательского сообщества, но и общей человеческой организации. В первую очередь, вклада в ускорение развития образования, науки, культуры.

В экономической деятельности переход от индустриального к информационному обществу наблюдается в виде изменения соотношения между ценой образа продукта и стоимостью его материализации в составе добавленной стоимости. В индустриальном обществе львиную долю стоимости составляют затраты на материализацию образа – создание его физического носителя и управление этим процессом. А вот в информационном обществе в составе стоимости товара начинает безусловно доминировать стоимость затрат на создание образа продукта.

Поэтому экономическое развитие в информационную эпоху в количественном измерении в гораздо большей степени будут обеспечивать образование, наука и культура – формировать «сырьевую» базу информационной экономики. Потому что именно они создают информационные ресурсы, которые бизнес использует в информационных производствах образов и моделей. Как следствие, образование, наука и культура выполняют для интеллектуальной части продуктов труда такую же роль, какую для их физической части выполняют месторождения полезных

ископаемых и отрасли тяжелой промышленности. Так что вовсе не случайно все отрасли интеллектуального бизнеса становятся очень дорогостоящими и затратными – совсем как их физические предшественники.

Суть экономической политики на каждой стадии развития общества меняется. В архаичном обществе она была направлена на использование уникальных преимуществ природной среды. В патриархальном обществе упор делается на защиту национального производства. В индустриальном обществе экономическая политика нацелена в первую очередь на наращивание мощностей по производству физических носителей. Что сегодня наглядно демонстрируют Китай и страны ЮВА.

Как представляется, в информационном обществе суть промышленной политики должна состоять в увеличении мощностей по производству информации. Отсюда сутью индустриальной промышленной политики было стимулирование развития производственных отраслей, тогда как сутью информационной промышленной политики должно стать стимулирование развития образовательной, культурной и научной сред. Так как новые информационные ресурсы создаются в результате именно их деятельности.

Смысл развития экономической деятельности в качественном измерении состоит в изменении структуры добавленной стоимости. А именно – в возрастании в составе добавленной стоимости роли сложного умственного и интеллектуального труда и, как следствие, уменьшении роли физического труда. Так что вовсе не случайно все появляющиеся новые продукты имеют в составе добавленной стоимости большую долю интеллектуальной составляющей. Соответственно, истинной характеристикой уровня совершенства продуктов труда в эволюционном измерении является их интеллектуалоемкость – величина доли в составе добавленной стоимости сложного умственного и предпринимательского труда.

Процесс переноса производств из развитых в «дешевые» страны демонстрирует лишь новую картину международного разделения труда. Ведь экономические чудеса «азиатских тигров» обеспечиваются за счет увеличения объема производства товаров, в состав добавленной стоимости которых местные производители вкладывают только физическую и несложную умственную составляющие. Тогда как вся сложная умственная и интеллектуальная составляющие вкладывается работниками развитых стран. Соответственно, львиная доля цены производимых в развивающихся странах товаров достается их более развитым партнерам.

В результате в развивающихся странах растет производство «физически емкой» продукции. Соответственно, фактически отсутствует процесс экономического развития. Или он идет с черепашной скоростью – намного уступающей скорости, с которой в экономическом процессе движутся развитые страны.

При этом рост производства в Южной Корее, Китае, странах ЮВА отнюдь не является их собственной заслугой – фактически он осуществляется по инициативе и под воздействием развитых стран. И определяется темпами, с которыми они выводят из своей экономики «физически емкие» производства. Так что этот процесс сдерживается только скоростью, с которой Запад создает интеллектуальные рабочие места для работников, высвобождающихся в результате переноса простых производств в развивающиеся страны.

Реально наблюдается очередной уровень развития мировой экономики, на котором развитые страны будут специализироваться на производстве сложной умственной и интеллектуальной составляющих добавленной стоимости, тогда как «передовые развивающиеся» – на физической и несложной умственной. Как аналогично специализируются на разных видах труда «белые» и «синие» воротнички – менеджеры и рабочие. В результате азиатские «драконы» и «тигры» развиваются исключительно в качестве пролетариев мировой экономики.

Поэтому все разговоры о том, что по мере роста своего ВВП Китай будет играть все большую роль в управлении мировой экономикой, и со временем станет ею чуть ли не командовать, не имеют под собой никаких оснований. По этой логике на предприятии главный не владелец, а наемные работники. Ведь их суммарный годовой доход намного больше по размеру годового дохода владельца. И так как это совсем не так, то и китайская экономика, играющая в мировой роль наемного работника, не станет руководить мировым рынком. По крайней мере, до тех пор, пока в дополнении к своему «весу» не изменит свой статус – с пассивного на активный.

Развитые страны, пойдя на слом колониальной системы, вовсе не планировали обеспечить развивающиеся страны заодно и всеми благами цивилизации. Они просто по-новому организовали интеллектуальную сферу деятельности человечества. В ней развитые страны, безусловно, доминируют и, соответственно, выполняют функцию воздействующего начала – мирового предпринимателя. И теперь в составе мировой экономики имеется Первый мир стран-предпринимателей, пролетарский Второй мир и «задворки» человечества – Третий мир, в составе стран-люмпенов. Такое разделение выглядит вполне естественным, поскольку

повторяет структуру и состав любого общества – элита, народ и выпавшие из процесса общественного взаимодействия маргиналы.

Это значит, что полноценная экономическая политика должна учитывать реальный статус страны в мировом разделении труда. И для, к примеру, России ее целью должно быть не тупой рост ВВП, а сохранение или изменение статуса в мировом рынке. Соответственно, в разработке экономической политики должны учитываться не желания политиков, а имеющийся у страны физический и интеллектуальный потенциал, географические и климатические условия. Потому что на мировом рынке любая страна может иметь один из трех статусов – предпринимателя, пролетария, люмпена. И чтобы добиться успеха в экономическом развитии, нужно в первую очередь не ошибиться в выборе своего статуса в мировой экономике.

2. ЭКОНОМИКА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

2.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Информационная эпоха завершает развитие человеческой цивилизации. Это не означает завершение истории человечества – дальше оно еще какое-то время будет существовать в качестве закончившего свое развитие субъекта мироздания. В информационную эпоху завершится процесс развития общественных отношений – они станут близки к совершенным. Соответственно, в максимальной степени соответствующим порядкам мироздания. В итоге в прошлое уйдут все виды борьбы людей друг с другом – конкуренция между ними, разумеется, останется, но полностью примет форму соревнования.

Точно с таким же результатом завершится развитие общественных сфер – они станут близкими к идеальным средам социальной и интеллектуальной деятельности. В результате все члены общества смогут устойчиво существовать, успешно развиваться и эффективно использовать свой созидательный потенциал для реализации собственного предназначения.

В экономической сфере завершится процесс развития экономических отношений – как между субъектами внутри экономической сферы, так и предпринимателей с субъектами остальных общественных сфер. В результате экономическая сфера станет полностью цивилизованной территорией интеллектуальной деятельности – без теневых пространств и монополий.

В деятельности экономической сферы закончится «эпоха роста» физических масштабов. Излагаемое относится, разумеется, только к тем из развитых стран, которые смогут перейти на информационный уровень развития и успешно двигаться по нему. Ведь у большинства из них показатели физических масштабов потребления фактически достигли потолка объективного спроса. И, по сути, в физических параметрах спрос уже не будет возрастать.

Как следствие, для передовых стран главными параметрами изменений экономики станут показатели роста совершенства отношений и качества производимого и потребляемого продукта. И, соответственно, производных от них показателей – производительности труда, энерго и материалоемкости, потребительских свойств, ресурса. В то же время

продолжится тенденция роста доли интеллектуальной составляющей добавленной стоимости. Так что рост интеллектуалоемкости производимого и потребляемого обществом продукта какое-то время будет продолжаться. Но так как этот рост будет сопровождаться снижением доли физической составляющей добавленной стоимости, в сумме роста объема производства не будет.

Сегодня можно прогнозировать, что в достаточно близком будущем (30-50 лет) экономическая сфера сумевших перейти на информационный уровень развития стран существенно изменится. Но главные изменения в ней произойдут отнюдь не благодаря каким-то «новейшим технологиям». Их обеспечит создание и внедрение в общественное сознание передовых обществ новых мировоззренческих учений, адекватных условиям информационного уровня развития. Эти учения предложат более совершенную модель мироздания, уточнят основополагающие ценности и зададут новые ориентиры деятельности для экономической элиты. В результате она существенно изменится – в ней станут безусловно доминировать предприниматели, которые в развитии своей личности достигли третьего и четвертого уровня. То есть, которыми движет, как минимум, стремление заниматься созидательной деятельностью, как максимум, стремление повышать совершенство окружающего искусственного мира. Соответственно, алчные и честолюбивые предприниматели составят в сообществе незначительную по размерам маргинальную часть. И которые будут встречаться только в нижнем сегменте среднего бизнеса.

Это даст огромный положительный эффект для общества в целом – кардинально снизит уровень напряженности, которую провоцирует современная экономическая деятельность. Этот эффект существенно усилится ростом качества услуг экономической сферы и производимого в ней продукта, предназначенных для остальных сфер общества. Что так же поможет снизить уровень имеющейся в них напряженности.

Информационная эпоха завершится формированием в передовых странах близкого к идеальному общества – максимально свободного и справедливого. Поэтому экономическая сфера отнюдь не будет выглядеть цивилизованным оазисом на территории общества – все сферы передовых обществ параллельно с экономической сферой будут повышать уровень своего совершенства. Как в части состава и отношений, так и в части состояния и параметров. Этот результат будут обеспечивать воспринятые остальными элитами новые мировоззренческие учения. Так что общественный прогресс во всех сферах передовых стран будет идти параллельно.

Или не будет идти – любая сфера общества неспособна изменяться в одном направлении, когда остальные сферы изменяются в другом. Так что экономическая сфера будет развиваться только в том случае, если аналогично будут развиваться остальные общественные сферы. И будет деградировать, если будут деградировать остальные сферы. Так как общий для всех сфер вектор изменения задает общее мировоззренческое учение, появление и распространения адекватного условиям информационного общества учения является первым и обязательным условием успешного развития как экономической, так и остальных сфер общества.

2.2. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

Любой человек стремится расширить применение своих способностей. Поэтому ученые не только познают мир и создают образы искусственных субъектов мироздания, но и предоставляют остальным сферам, в том числе и социальным, образовательные и исследовательские услуги. Аналогично художники не только ищут критерии красоты и гармонии и воплощают их в произведениях искусства, но так же занимаются эстетическим и этическим воспитанием общества и украшением всех остальных сфер (архитектура, интерьеры, одежда и т.д.).

Предприниматели тоже производят ресурсы не только для своих собственных нужд, но и для всех остальных, включая социальные, сферы. Наконец, политики создают институты, законы и стандартные модели организаций не только для созидательной деятельности, но и для всех имеющихся в составе общей человеческой организации сред и сфер. Как следствие, в общей человеческой организации нет изолированных сфер деятельности – субъекты каждой сферы действуют не только на своей собственной территории, но и на территории остальных сфер в качестве подрядчиков специализированных услуг или производителей специальных товаров.

В результате ту же инфраструктуру социальной сферы создает не социальная власть, а подрядчики из числа субъектов экономической сферы. Точно так же не сама социальная власть проектирует социальные институты и пишет необходимые для управления социальными отношениями законы – для нее это делают субъекты политической сферы деятельности. А правоохранительные органы следят за соблюдением законности во всех сферах.

Кроме того, что в человеческой организации нет изолированных сфер деятельности, в ней так же нет «пустых» пространств – вся территория четко разделена между сферами деятельности. Поэтому, выходя за

границу родной для себя экономической сферы, предприниматель автоматически попадает в какую-то чужую сферу, в которой он должен вести себя в качестве подрядчика – пассивного субъекта взаимодействия. И выступать в качестве активного субъекта, заказчика, в отношениях с субъектами других сфер, приходящих в экономическую сферу в качестве подрядчиков.

Экономическая сфера на всех уровнях своей организации и на всех своих территориях так или иначе взаимодействует с остальными общественными сферами и, соответственно, влияет на них или сама испытывает их влияние. Поэтому в управлении экономикой должны обязательно участвовать и представители остальных общественных сфер. Пусть и с ограниченным статусом в процессе управления. Соответственно, управление экономикой изначально нужно рассматривать в двух измерениях – во взаимодействии субъектов непосредственно экономической деятельности (предпринимателей и представителей институтов рынка) и во взаимодействии субъектов непосредственно экономики с представителями остальных общественных сфер.

«В чужой монастырь со своим уставом не ходят». Можно добавить – и не командуют. Так что в деятельности на чужой территории предприниматель должен руководствоваться не принятыми в экономической сфере порядками, а местным «уставом» – придерживаться действующих на этой территории правил. Только в таком варианте обеспечивается максимальная эффективность деятельности предпринимателя в любой сфере. Точнее, его сотрудничества с субъектами любой сферы. И так же должны себя вести на чужих территориях и субъекты всех остальных сфер – на чужих территориях соблюдать чужие «уставы». То есть, все приходящие в экономическую сферу подрядчики должны соблюдать действующие в ней правила – выработанные экономическим сообществом. Разумеется, «уставы» каждая сфера должна создавать, основываясь не только на собственных интересах, но и учитывая интересы остальных сфер.

Изложенное означает, что любую деятельность нужно рассматривать только в привязке к «ландшафту» – определять, на какой именно территории она осуществляется. Соответственно, выяснять, кто является на этой территории «хозяином», а кто – «гостем». И определять, кто в этих отношениях является активным, а кто – пассивным участником.

Субъектами непосредственно экономической сферы, то есть, «хозяевами», являются только предприниматели. Менеджеры и рабочие пользуются возможностью получения дохода от работы в экономиче-

ской сфере. Точнее, они действуют в качестве индивидуальных предпринимателей (продают свои услуги), которые по отношению к предпринимателям-создателям бизнеса являются пассивными субъектами взаимодействия. Соответственно, не должны оказывать активного воздействия на процесс экономической деятельности. Активно воздействовать они могут только на процесс выработки правил экономической деятельности. Но только воздействуя на политическую власть и профсоюзных руководителей, которые должны активно участвовать в этом процессе.

Это значит, что менеджеры и рабочие могут «бuzить» лишь в том случае, когда предприниматели нарушают условия найма. Как и профсоюзы должны участвовать лишь в выработке стандартных трудовых соглашений и заниматься контролем за их соблюдением. Но не вмешиваться в управление экономической сферой или предприятиями. Аналогично политики могут вмешиваться в дела экономической сферы только в случае, когда ее субъекты нарушают имеющиеся договоренности между властью и предпринимательским сообществом. Во всех остальных случаях только предприниматели должны решать – как должна функционировать экономическая сфера и предприятия в ее составе, и каким путем им нужно развиваться.

Политик должен создавать институты экономической сферы, модели действующих в ней организаций и законы в качестве пассивного субъекта – выполнять заказ предпринимательского сообщества. В этом случае экономическая сфера будет развиваться естественным образом – ее собственные активные субъекты будут создавать спрос на услуги политиков. И таким способом инициировать процесс развития экономической сферы и управлять его течением.

Но если политик начнет диктовать предпринимателям, как им организовывать работу, какие товары производить и по каким ценам продавать, он будет выступать в качестве активного субъекта чужой для него экономической сферы. Точнее, будет сам создавать спрос на свои услуги и сам же его удовлетворять. Соответственно, будет искажать процесс развития экономической сферы в своих собственных интересах или в интересах развития других сфер. Естественно, что результаты такого хозяйничанья будут плачевными.

Точно так же если предприниматель-продюсер будет предоставлять услуги артистам по организации их концертов и обслуживанию их выступлений, он будет выступать в пассивном статусе – подрядчика. То есть, будет удовлетворять спрос на услуги продюсера со стороны активных субъектов культурной сферы. Но если продюсер начнет «раскручи-

вать» артистов, он будет выступать в качестве активного субъекта культурной сферы. То есть, формировать искусственный спрос – в интересах не культурной деятельности, а экономической. В результате на части территории культурной сферы будут продвигаться продукты, отобранные чужим для нее субъектом – предпринимателем. Неважно даже, в какой степени он разбирается в искусстве. Потому что в результате будет сменена цель культурной деятельности – будут создаваться и продвигаться не более совершенные, а более прибыльные произведения искусства. Смена цели деятельности меняет назначение культурной сферы в эволюционном процессе. Как всякое искажение это меняет ориентацию вектора культурной деятельности на противоположное эволюционному процессу. А потому может иметь только один результат – деградацию и разрушение культурной сферы.

Аналогично если предприниматели будут диктовать власти социальной сферы, какую инфраструктуру им нужно создавать и как это делать, они будут сами создавать спрос на свои услуги. В результате будет создаваться несовершенная социальная инфраструктура – обеспечивающая не эффективное функционирование социальной среды, а работающая на интересы экономической сферы. И естественным следствием такого «сотрудничества» будет рост напряженности отношений в социальной сфере.

Изложенное означает, что участие сфер в деятельности друг друга эффективно только в том случае, если субъекты каждой сферы занимаются на территории другой сферы исключительно выполнением заказанной им работы. А не хозяйничают на ее территории и не вмешиваются в руководство ею. То есть, выступают в качестве исключительно пассивного субъекта отношений – наемного работника. Соответственно, система управления экономикой изначально должна основываться на принципах или важнейших правилах комфортного (справедливого и свободного) сосуществования и взаимодействия всех сфер деятельности в составе человеческого общества. Соответственно,

2.3. СФЕРЫ И УРОВНИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

Управление экономикой должно быть разделено на две сферы управления – производства реальных ресурсов (товаров и услуг) и оборотом квазиресурсов (денег и ценных бумаг). Это связано с принципиально разной природой реальных ресурсов и квазиресурсов, следствием чего являются разные принципы и технологии управления. Так управление производством реальных ресурсов должно ориентироваться на их

постоянное улучшение и постоянное повышение производительности их создания. Тогда как управление оборотом квазиресурсов должно ориентироваться на объективные потребности в них и ограничение возможности их спекулятивного использования.

Таким образом, экономическая политика должна иметь в своем составе две политики – производственную и финансовую. При этом производственная политика по отношению к финансовой должна выступать в активном статусе. А не наоборот, как это сегодня повсеместно имеет место быть. Причина такого искажения состоит в ошибочном представлении, что финансы выступают в качестве инициатора экономической деятельности. Тогда как на самом деле ее инициаторами являются только предприниматели, стремящиеся своей деятельностью преобразовать мир.

В сущности, в качестве инициатора экономической деятельности финансы сродни допингу – искусственному стимулятору. Избыток финансовых ресурсов приводит к тому, что они искажают процесс естественного отбора в экономической сфере – позволяют существовать недостаточно эффективным субъектам экономической деятельности и попадать в состав предпринимательского сообщества чужим для него субъектам. Соответственно, вместо качественного развития экономической сферы обеспечивают ее механический рост.

В сфере производства реальных ресурсов необходимо выделять два уровня – нижний уровень предприятий и верхний уровень отраслей. На нижнем уровне требуется управлять процессом деятельности и развития предприятий – правовым обеспечением экономических отношений между предпринимателями и наемными работниками, между предпринимателями-смежниками, между предпринимателями и инвесторами или кредиторами, между предпринимателями и властями других сфер.

На верхнем уровне требуется управлять процессом деятельности и развития имеющихся в экономике отраслей. Точнее, создавать необходимые условия для эффективной деятельности и устойчивого развития в первую очередь локомотивных отраслей. Качество любого продукта определяется количеством вложенного в его создание и производство ресурсов. И та же «Волга» хуже «Мерседеса» вовсе не потому, что мы не умели делать автомобили, а потому что вкладывали в создание и производства автомобиля в несколько раз меньше в сравнении с немцами количество ресурсов. В СССР производили высококачественное вооружение и низкокачественный ширпотреб по той лишь причине, что у любого общества имеется ограниченное количество ресурсов. И

ориентация на экономическую независимость имела следствием то, что в производство оружия вкладывалось требуемое для высшего качества количество ресурсов. Тогда как в автомобилестроение – минимальное.

Международная кооперация позволяет осуществлять маневр ресурсами. В этом варианте национальная экономика изготавливает только часть нужных стране товаров, вкладывая в их производство количество ресурсов, обеспечивающее их высокое качество. А те товары, которые страна не производит, покупаются у иностранных производителей, которые добиваются их высокого качества.

В начале XX века американцы (кстати, изучив русский опыт производства продукции высшего качества, в чем российское производство было лидером среди промышленно развитых стран) сформулировали лозунг: «Делай продукцию лучше всех в мире, и ее будет покупать весь мир». Если страна производит достаточно продукции высокого качества и продает ее всему миру, то на вырученные деньги она купит все, что ей необходимо, но чего она сама не производит. Или по причине отсутствия необходимых для достижения высокого качества такой продукции ресурсов, или из-за объективно худших условий для ее производства.

Поэтому эффективная отраслевая политика предусматривает выделение ограниченного числа отраслей, конкурентных на мировом рынке. А потому способных выполнять функцию экономических локомотивов. Соответственно, первая задача отраслевой политики – выделение локомотивов экономической сферы. Понятно, что ими могут быть не любые отрасли, а только те, в которых для достижения высокого качества продукции и ее эффективного производства имеются необходимые условия и ресурсные возможности. Именно поэтому в той же Германии в число локомотивов входят автомобильная и станкостроительная отрасли. И отсутствует ракетостроение, хотя немцы первыми создали настоящие ракеты. Аналогично мы знаем только два основных вида японской продукции – автомобили и электронику.

В любой развитой стране имеется много отраслей и все они производят высококачественную продукцию. Хотя, казалось бы, по советскому опыту, большинству из них не должно было хватать ресурсов. Секрет связан с разной скоростью оборота инвестиционных и оборотных ресурсов – вторые оборачиваются в десять раз быстрее первых. Соответственно, их требуется в десять раз меньше.

Допустим, организация производства какого-то товара высокого качества требует 100 рублей. Но его можно организовать разными способами. Если у вас имеется только 30 рублей, то эти деньги можно разделить на 20 рублей инвестиционных ресурсов и 10 рублей оборотных.

В результате 20 рублей будут обеспечивать производство вашей собственной добавленной стоимости высокого качества, а 10 рублей будут использоваться для покупки добавленной стоимости высокого качества, создаваемой другими производителями, которые имели возможность вложить в их производство достаточное количество ресурсов. В нашем случае – иностранными. Так что 10 рублей оборотных ресурсов будут работать как 80 рублей инвестиционных. Только не создавать добавленную стоимость, а предоставлять чужую. В результате вы получите производство, стоящее 30 рублей, но производящее такой же по качеству товар, как стоящее 100 рублей. Просто ваша добавленная стоимость будет составлять только 20%. Соответственно, вам достанется только 20% прибыли от реализации продукции.

Норма прибыли производителя сильно зависит от величины его собственной добавленной стоимости. Причем не в прямой пропорции. В локомотивных отраслях с уровнем собственной добавленной стоимости 95-100% один доллар дает до 20% прибыли для национальной экономики. Тогда как в отраслях с уровнем собственной добавленной стоимости в размере 25-40% норма прибыли опускается до 5-7%. Соответственно, в локомотивных отраслях ресурсы общества работают с максимальной отдачей и тем самым обеспечивают его процветание.¹¹

Тогда как ресурсы в остальных отраслях решают другие задачи – от обеспечения занятости до продовольственной безопасности – и дают более скромные результаты прибыльности. Такие отрасли можно назвать структурообразующими.

Таким образом, на отраслевом уровне экономика разделяется на две сферы – локомотивную и структурообразующую. Отсюда суть отраслевой политики состоит в выделении в составе экономики локомотивных, структурообразующих отраслей, создании механизмов, регулирующих структуру добавленной стоимости и уровень собственной добавленной стоимости в них и управлении оборотом ресурсов в экономической сфере таким образом, чтобы каждая отрасль получала то, что ей положено для максимально эффективной деятельности.

¹¹ Функцию локомотивов могут выполнять не только отрасли, но и кластеры – группы предприятий разных отраслей, обеспечивающих производство какого-то вида товара. Ориентация на кластеры выглядит более эффективной, потому что в этом случае ставка делается не на безличные отрасли, а на предпринимательские команды. Соответственно, в проведении отраслевой политики власть имеет возможность выбирать качественных партнеров, а не работать с «теми, которые есть». Но так как те же географические или климатические условия часто создают преимущества именно отраслям, можно предполагать, что со временем устройство экономики большинства стран будет приведено к универсальной схеме – одна-две локомотивные отрасли и какое-то количество кластеров.

Для российской отраслевой политики особо важны еще два вопроса – допуск иностранных инвесторов и сырьевая ориентация. Когда наши либеральные экономисты ратуют за широкое привлечение в страну иностранного капитала, они демонстрируют свою любовь к халяве. Ведь так можно легко получить нужных для экономики качественных предпринимателей, причем имеющих собственные ресурсы. Соответственно, в этом варианте власти не нужно заниматься развитием собственного предпринимательского сообщества и управлением ресурсами.

Политика в области допуска в национальную экономику иностранных производителей должна быть производной от политики разделения отраслей. Потому что иностранные инвесторы для страны менее выгодны в сравнении с собственными производителями. Во-первых, они вывозят прибыль. То есть, теряется часть ресурсов, которым нашлось бы применение в стране. Во-вторых, интересы иностранных инвесторов являются производными от целей той страны, резидентами которой они являются. А эти цели могут не совпадать с национальными интересами.

Поэтому проводящие осмысленную отраслевую политику страны всеми способами препятствуют проникновению иностранных инвесторов в собственные локомотивные отрасли. Как по причине особой важности их для страны, так и по причине максимального размера получаемой в них прибыли.

Структурообразующие отрасли более свободны для допуска иностранных инвесторов. Тем более, что в этом случае часто имеет место продолжение технологических цепочек иностранных локомотивов в национальную экономику. В результате импортировавшаяся добавленная стоимость замещается стоимостью, созданной в национальной экономике. И при этом несколько более дешевой. Так что ограничения в основном должны касаться только допуска иностранных инвесторов в локомотивные отрасли и возможности монополизации ими структурообразующих отраслей. То есть, соображениями экономической безопасности.

Уничижительное понятие «сырьевой придаток» придумали публицисты. Потому что добыча сырья вполне может быть высокоинтеллектуальной деятельностью. Если в нее вложено много интеллектуальных ресурсов. В сущности, качество сырьевого производства определяется двумя показателями – производительностью труда и размером экологического ущерба. Высокий уровень первого и низкий второго обеспечивается большой долей интеллектуальной составляющей добавленной стоимости в цене сырья. Если сырьевые отрасли имеют более высокий в сравнении со среднемировым уровень производительности труда и при

этом наносят меньший чем у конкурентов ущерб окружающей среде, то такие отрасли, безусловно, являются передовыми. Как это имеет место в той же Австралии или Канаде.

Сфера оборота квазиресурсов аналогично должна иметь два уровня управления – нижний уровень денег и верхний уровень ценных бумаг. Уровень денежного оборота разделяется на две сферы – национальной валюты и резервных валют. Уровень ценных бумаг аналогично разделяется на две сферы – акций и кредитных обязательств.

Объем эмиссии денег имеет понятное ограничение – объективную потребность имеющегося оборота ресурсов. Соответственно, объем эмиссии денег не сложно достаточно точно рассчитать. Объем эмиссии национальной валюты должен определяться реальной потребностью экономики в деньгах. То есть, быть равен обороту ресурсов с коррекцией на скорость оборота. Объем эмиссии национальной валюты сверх необходимого национальной экономике, то есть, имеющего спрос на мировом рынке в качестве резервной валюты, должен определяться реальным спросом на нее. Поэтому компетентная и добросовестная власть эмитирует объективное количество денег. Как следствие, инфляция минимальна. Точнее, имеет величину, обеспечивающую выведение экономики из равновесия – менее 1%.

Гораздо сложнее проблема «силы» национальной валюты. Слабая национальная валюта представляет собой способ демпинга на международном рынке. Но этот демпинг занижает цену национального труда. В результате хотя слабая валюта выгодна экономической сфере, она наносит ущерб обществу – недоплачивает ему и его членам часть их заработка. Проблема решается с помощью сильного этически качественного предпринимательского сообщества, которому не требуется демпинговые фокусы в конкурентной борьбе. Поэтому если заниматься развитием предпринимательского сообщества (его формированием и отбором), можно достаточно быстро обеспечить национальной валюте объективную величину «силы».

Еще одна важная проблема – теневая экономика. В принципе она территория недобросовестной части предпринимательского сообщества. Или криминального, или пользующегося властной защитой. Теневая экономика сегодня может быть ликвидирована несколькими достаточно простыми способами.

Во-первых, ликвидацией наличных денег. Они сегодня уже атавизм. И современные компьютерные технологии способны с минимальными затратами перевести весь оборот ресурсов на безналичный расчет.

При этом он не только «кастрируют» теневую экономику, но и снизит до незначительного уровень коррупции.

Во-вторых, кардинальным повышением профессионализма и прозрачности предпринимательской деятельности. Недобросовестность бизнеса – следствие не только его ущербной этики. Исходная причина – низкий профессиональный уровень (квалификации и таланта), не позволяющий успешно конкурировать с полноценными предпринимателями. В свою очередь, возможность недобросовестной деятельности всегда и везде обеспечивает непрозрачность – необоснованно высокий уровень закрытости информации о деятельности бизнеса. Плюс возможность использования подставных лиц, фирм-однодневок, «крыш» и властных патронов.

Проблему недобросовестности существенной части бизнеса в целом можно решить путем кардинального повышения профессионализма бизнес-сообщества и уровня публичности экономической деятельности. Эти два «П» (профессионализм и публичность) – общественные антибиотики, способные ликвидировать недобросовестный бизнес, как заметное явление. Соответственно, кардинально оздоровить экономическую элиту. Если власть будет в этом заинтересована, она должна провести реформы, которые радикально повысят уровень профессионализма бизнеса и публичности экономической деятельности.

Как сказал однажды министр финансов США о долларе как резервной валюте, «доллар – это наши деньги и ваши проблемы». В принципе, эмиссия резервной валюты – это услуга, которая должна оплачиваться другими странами. Что и обеспечивает эмитенту выгоду. Другое дело, что США, как главный эмитент резервной валюты, ведут себя недобросовестно – пользуясь привилегированным положением доллара управляют его эмиссией исключительно в своих собственных интересах, полностью игнорируя интересы других стран.

Если бы доллар сам собой стал главной резервной валютой, то тогда еще как-то можно было бы оправдать такую недобросовестность. Мол, вы же сами стали пользоваться нашими деньгами в качестве резервной валюты. А потому мы не считаем необходимым учитывать ваши интересы. Но дело в том, что США сами и по собственной инициативе сделали доллар главной резервной валютой. Для этого они просто организовали атаки на другие валюты своих спекулянтов-каперов.

США, разумеется, не просто так занялись в конце 80-х годов финансовым бандитизмом. Оказавшись перед перспективой стать политическим гегемоном мира, американцы начали искать источники финан-

сирования и иного обеспечения своего политического гегемонизма. Статус единственного эмитента мировой резервной валюты помогал решать эти задачи. Другое дело, что американцы хотят получать слишком много от статуса эмитента мировой резервной валюты. Потому что гегемония оказалась слишком дорогим удовольствием. Поэтому США и ведут себя недобросовестно – получают гораздо больший доход, в сравнении с простой оплатой эмиссионных услуг.

С точки зрения деловой этики США обязаны вести себя добросовестно – учитывать в своей эмиссионной политике интересы других стран, которые они вынудили пользоваться долларом как резервной валютой. Хотя реальнее вариант, при котором нужно просто ликвидировать искусственные привилегии американского доллара на эмиссию основной резервной валюты. Для этого такую валюту должен создать МВФ. А объем ее эмиссии должен определяться с учетом спроса на нее на мировом рынке. При этом сам объем должен формироваться путем аккумуляирования той части национальных валют, которая эмитируется в ответ на спрос мирового рынка. В результате постепенно используемые мировым рынком доллары, евро, иены, швейцарские франки и другие резервные валюты окажутся на счетах МВФ в объемах, покрывающих эмиссию мировой валюты.

В этом варианте объем резервной эмиссии национальной валюты каждой страны будет определяться репутацией ее экономической власти. Соответственно, не США, а МВФ (возможно, совместно с Мировым банком и ВТО) будет определять, какую именно национальную валюту покупать для покрытия эмиссии мировой валюты. И ориентироваться при этом не на интересы отдельных стран, а на репутацию их экономических властей. Так что, к примеру, резервный австралийский доллар может эмитироваться в большей пропорции к используемой австралийской экономикой денежной массой в сравнении с американским резервным долларом.

На уровне ценных бумаг смысл управления состоит в обеспечении объективности их оценки. Если для денег рынок без особого труда справляется с задачей оценки, то рынок ценных бумаг слишком подвержен влиянию спекулянтов. Соответственно, имеется слишком много возможностей исказить реальную ценность бумаг в интересах игроков. Представляется, что в решении этой проблемы нужно идти тем же путем, которым социальная сфера прошла в деле управления сферой азартных игр. В первую очередь ограничить масштабы спекулятивной деятельности.

Это значит, что игра на коротких позициях (продолжительностью меньше минимального инвестиционного цикла, который можно оценить как двухлетний) должна осуществляться на специальных игорных биржах. Затем необходимо ограничить величину суммарных пакетов акций, которые могут обращаться на этих биржах, величиной 0,1-0,5%. Нужно полностью запретить любые способы кредитования спекулятивной деятельности – игроки должны играть исключительно на собственные деньги. И не должны привлекать к обслуживанию своей игры наемных работников. Наконец, нужно установить повышенную ставку налога на игорный доход. В таком варианте спекуляции сохранятся в качестве катализатора экономического развития и при этом не смогут исказить процесс его течения.

2.4. ЦЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Сегодня главной целью управления экономической деятельностью является обеспечение постоянного роста ВВП. То есть, роста физических масштабов экономической сферы. Потому что экономисты считают это первым свидетельством экономического развития. Этот стереотип должен уйти в прошлое.

Для человека увеличение веса полезно в детстве – когда человек растет. То есть, когда увеличение веса сопровождает процесс развития тела. Но если в зрелом возрасте человек прибавляет в весе несколько килограммов, это вовсе не означает, что он продолжает развиваться. Наоборот, если это излишний для его организма вес, то он вреден для здоровья – дает излишнюю нагрузку органам. Поэтому люди ведут себя разумно – стремятся поддерживать оптимальный для своего организма вес.

Так же выглядит и ситуация с ВВП – он должен соответствовать возможностям экономической сферы и требованиям эффективности. Иначе рост ВВП будет просто портить экономику. Так в СССР в 70-80-е годы рост ВВП в большей степени обеспечивался снижением качества производимой продукции. И в минимальной степени ростом эффективности. Качество – это количество вложенного труда. Так что за счет снижения качества советская экономика производила больше некачественных продуктов. Например, вместо трех качественных тракторов делала четыре некачественных. В итоге имела место только имитация роста ВВП.

Стоит отметить, что и в развитых странах во второй половине XX века «изобилие» было достигнуто в существенной степени за счет снижения качества большей части товаров. Как следствие ориентации на рост количественных показателей. Соответственно, сейчас для развитых стран представляется самой важной задачей повышения качества производимых продуктов, а не их количества. Физический рост ВВП будут усиливать только эффект «ожирения», который будет иметь результатом усиление процесса деградации общества. Так что ориентация на примитивный рост ВВП любыми средствами ведет развитые страны в тупик.

Рост ресурсов естественен, если он является лишь производным от ускорения развития, которое сначала ведет к повышению качества деятельности и производимых ресурсов. И уже их результатом становится рост ресурсного обеспечения общества – рост качества деятельности обеспечивает рост эффективности производства, позволяющий увеличивать объем производимых ресурсов. А повышение их качества снижает потребности в них. Точнее, позволяет достигать цели меньшим количеством ресурсов.

Все цели управления экономической деятельностью должны обеспечивать изменение экономической сферы. Ее состава и отношений в ней, состояния и параметров. Цели управления составом и отношений в экономической сфере являются целями управления ее качеством. В части состава необходимо управление процессом развития предпринимательского сообщества. То есть, необходимо создавать условия, способствующие приходу в экономику эффективных предпринимателей и удалению из нее неэффективных. Для этого необходимо заниматься ликвидацией локального монополизма, номенклатурного предпринимательства, обеспечивать легкий доступ к финансовым ресурсам на фазе подъема экономического цикла и затрудненный доступ на фазе снижения.

В части управления отношениями необходимо заниматься повышением уровня свободы кооперационных отношений и уровня справедливости отношений совместной деятельности. Это отнюдь не только развитие правового обеспечения экономической деятельности, но и целенаправленная пропагандистская работа по созданию для субъектов экономической деятельности ориентиров – авторитетов, чья деятельность в максимальной степени соответствует критериям высокой нравственности и максимальной эффективности. Потому что ценности и ориентиры эффективно внедряются в общественное сознание только через их носителей – авторитетов и кумиров.

Цели управления состоянием и параметрами экономической сферы являются целями управления ее количественными особенностями. В части состояния необходимо управление динамикой изменения производства – темпов роста его интеллектуалоемкости и производительности труда. В части параметров необходимо управление уровнем затрат энергии и материалов экономической деятельностью и характеристиками потребительских свойств производимой продукции.

Достижение перечисленных целей должны обеспечивать соответствующие институты – разрабатывать способы достижения целей и организовывать процесс их достижения. Разумеется, предпринимательским сообществом и властью экономической сферы эти институты должны быть созданы. Соответственно, законодательная и исполнительная власти не должны быть ни «ночным сторожем», ни инициатором и исполнителем программ экономического развития. Это не их предмет деятельности и не их профессия.

Но так как на процесс экономического развития оказывает влияние и политика остальных сфер, требуется координация целей и способов экономического развития с остальными целями общества. Плюс институты остальных сфер общества должны создавать необходимые условия для эффективного достижения целей экономического развития. Тем более, что на экономическую деятельность оказывают существенное влияние и цели, которые достигаются другими сферами общества.

Ресурсы на них в наибольшей мере собираются в бюджете и распределяется по четырем основным целям:

- на цели существования;
- на цели общественного развития;
- на цели развития граждан;
- на цели страхования (накопление).

Для того, чтобы достижение этих целей в остальных сферах общества не наносило ущерб экономической сфере, политическая власть должна стремиться:

- оптимизировать распределение дохода субъектов общества между четырьмя перечисленными целями;
- проявлять свехосторожность в использовании стимулирующих мер (не допускать их превращения в допинг);
- оптимизировать доступ субъектов экономической деятельности к ресурсам;
- гармонизировать отношения между экономикой и остальными сферами общества.

На процесс экономического развития власти политической, научной и культурной сфер могут оказывать целенаправленное воздействие так же в том случае, когда они способствуют:

- повышению качества целей, доминирующих в предпринимательском сообществе;
- повышению качества этики предпринимательского сообщества;
- повышению качества используемого предпринимателями ноу-хау;
- повышению качества ресурсного обеспечения экономической деятельности (особенно в части интеллектуальных ресурсов).

Все сферы общественного организма взаимосвязаны. Поэтому нельзя обеспечить развитие любой сферы, не подключая к этому процессу остальные сферы общества. Как и нельзя обеспечивать развитие одной сферы в ущерб другой – таким способом полноценного развития не достигнуть.

2.5. ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

В каждой сфере экономики и на каждом их уровне используются разные технологии управления. Точнее, существенно различаются технологии разных сфер – производства реальных ресурсов и оборота квазиресурсов. Потому что в первом случае используются технологии производства ресурсов, а во втором случае – технологии оптимизации обеспечения квазиресурсами.

На разных уровнях технологии различаются менее существенно. Точнее, в сфере производства реальных ресурсов различие между используемыми на разных уровнях технологий определяется масштабным фактором. Потому что различие между предприятием и рынком в первую очередь определяется различием их размеров.

В сфере производства ресурсов на уровне предприятий требуются ноу-хау четырех видов – технологии изготовления продукта, технологии организации производства продукта, технологии реализации произведенного продукта и технологии мониторинга деятельности. На уровне рынка требуется набор подобных технологий – технологии организации рынка, технологии управления функционированием рынка, технологии мониторинга рынка и технологии взаимодействия рынка с другими сферами общества.

В сфере оборота квазиресурсов различие между используемыми на разных уровнях технологиями определяется фактором разного уровня сложности управления оборотом денег и ценных бумаг. Так что управ-

ление оборотом ценных бумаг требует более чувствительных и гибких технологий в сравнении с технологиями, которые используются в управлении денежной массой. Но в целом на обоих уровнях используются подобные наборы технологий – технологии эмиссии квазиресурсов, технологии управления процессом эмиссии, технологии мониторинга рынка и технологии взаимодействия сферы оборота квазиресурсов с другими сферами общественной деятельности.

Перечисленные технологии относятся к разряду технологий непосредственного создания добавленной стоимости и ее оборота на рынке. Второй ключевой блок технологий экономической деятельности обеспечивает эффективное взаимодействие участников экономической деятельности. То есть, управление экономическими отношениями. Эти технологии разделяются на технологии менеджмента, как технологии управления отношениями внутри предприятия, и на технологии маркетинга, как технологии управления отношениями на рынке.

Несмотря на столетнюю историю своего развития, менеджмент и маркетинг пока не стали полноценными научными продуктами. Во-первых, они до сих пор не имеют общепринятой концептуальной основы. То есть, ученые до сих пор не определились с их исходными существенными особенностями.

Во-вторых, в своей теоретической части как менеджмент, так и маркетинг, по сути, представляют собой слабо систематизированное заимствование отдельных положений социологии, применяемых к типовым ситуациям экономической деятельности. А в практической части представляют собой набор описаний ноу-хау успешных бизнесменов. По сути, пока это не наука – нечто синтетическое и очень аморфное.

В-третьих, значительная часть рецептов менеджмента и маркетинга предлагают заниматься недобросовестной деятельностью – вводить в заблуждение сотрудников или клиентов. То есть, предлагают повышать эффективность деятельности не за счет совершенствования отношений и повышения качества продукта, а путем обмана своих или чужих.

В-четвертых, развитие маркетинга и менеджмента сегодня фактически застопорилось – обе дисциплины исчерпали возможности своего развития в рамках материалистической концепции. То есть, пребывают в том же кризисе, в каком пребывает и вся основанная на ней наука.

Представляется, что менеджмент и маркетинг смогут возобновить свое теоретическое и прикладное развитие, и своими продуктами будут обеспечивать эффективность экономической деятельности в наступающей информационной эпохе, если в первую очередь решат проблему

своего концептуального обеспечения. Это позволит как создавать полноценные научные продукты, так и обеспечивать их соответствие этическим требованиям (добросовестности экономической деятельности).

В рамках энергетической концепции теории управления отношениями в экономической деятельности (а менеджмент и маркетинг реально и представляют собой две части этой теории) предлагается концептуальная основа, суть которой состоит в том, что экономическая деятельность осуществляется в виде труда по созданию продукта и отношений между людьми в этом процессе. В свою очередь отношения бывают двух принципиально разных видов – кооперации и совместной деятельности. Соответственно, управлять требуется именно этими двумя видами отношений – использовать их возможности и повышать их качество.

Такая концептуальная основа позволяет в первую очередь точно идентифицировать тип взаимодействия, который имеет место между субъектами экономической деятельности. Соответственно, определить легитимный статус субъектов во взаимодействии. А так же выработать соответствующую требованиям добросовестности этику каждого типа взаимодействия и создать для каждого легальный инструментальный воздействия и противодействия. В итоге удастся создать наиболее соответствующую порядкам мироздания систему управления взаимодействием между людьми в процессе экономической деятельности и потому максимально эффективную.

Экономическое развитие сферы производства реальных ресурсов обеспечивается собственным пакетом технологий. Это технологии разделения отраслей, технологии управления составом добавленной стоимости, технологии стандартизации (обеспечения качества) и технологии взаимодействия в вопросах обеспечения экономического развития власти и субъектов экономической сферы с властями и субъектами остальных сфер общества.

Развитие сферы квазиресурсов так же требует специального пакета технологий, которые обеспечивают повышение объективности эмиссионной деятельности, ее чувствительности к протекающим в экономике процессам, гибкости в использовании имеющегося инструментария и эффективности.

Представляется, что сегодня назрела необходимость смены объектов управления – требуется перенос акцента с непосредственного управления экономикой в целом на управление отраслями и сегментами рынка. Потому что эффективно управлять экономикой в целом не получается. В такой ситуации разумно спуститься на этаж, где можно достичь

более эффективного управления. Тем более, что изменение экономики в целом – результат суммирования изменения ее локальных территорий. И циклы всей экономики – результат сложения локальных циклов.

Управлять развитием локальных территорий в экономике проще и для этого вполне подойдет система межотраслевых балансов. Она была разработана в начале 20-х годов советскими экономистами и усовершенствованна в 30-е годы уехавшим в США В.Леонтьевым, который применил метод анализа межотраслевых связей на основе линейной алгебры (матрица «затраты-выпуск»). Позднее этот метод был усовершенствован советским математиком Л.Канторовичем, за что он, как и В.Леонтьев, получил Нобелевскую премию по экономике.

В результате использования метода «затраты-выпуск» экономика развитых стран стала существенно эффективнее управляться и погружалась только в локальные кризисы, поражавшие отдельные отрасли или страны. Однако в 70-е годы использование метода «затраты-выпуск» перестало обеспечивать приемлемую эффективность управления. И повсеместно (кроме стран соцлагеря) метод вышел из употребления. Считается, что причиной отказа от использования метода стали, во-первых, разросшаяся номенклатура товаров и количество экономических связей, во-вторых, не способность статистики предоставлять требуемое количество достоверной информации. В результате метод утратил эффективность. Хотя на самом деле не метод оказался устаревшим, а сырье для его работы перестало быть качественным – недостаточным по объему, необъективным и засоренным второстепенной информацией.

Но то, что метод неэффективен на уровне всей экономики, вовсе не означает, что он так же будет неэффективен при использовании на уровне отраслей или сегментов рынка. И проблема роста номенклатуры производимых продуктов и усложнения экономических связей вполне решается путем смены уровня использования метода. То есть, переходом с общеэкономического на локальный уровень экономики. При таком подходе управление экономикой в целом будет осуществляться более естественно – через управление ее локальными территориями, масштабы и сложность которых позволят использовать метод межотраслевых балансов.

В то же время представляется, что, возможно, главной причиной снижения эффективности метода «затраты-выпуск» было то, что к 70-м годам интеллектуальная составляющая добавленной стоимости в составе производимого развитыми странами продукта стала превосходить по величине физическую составляющую. А модель «затраты-выпуск» учитывала в основном физическую составляющую. И в недостаточной сте-

пени интеллектуальную. Конечно, оплата интеллектуального труда входила в состав используемых в модели цен. Но затраты на создание интеллектуальной составляющей добавленной стоимости в существенной части формируются вне экономической сферы – в образовании, науке, культуре, политике. И потому в модели «затраты-выпуск» не учитываются. В результате межотраслевой баланс не учитывал постоянно возрастающую часть затрат. И когда эта часть достигла существенной величины, баланс окончательно перестал предоставлять реальную картину экономического процесса.

Изложенное означает, что для восстановления эффективности метода «затраты-выпуск», требуется, во-первых, решить проблему объективного учета затрат на создание интеллектуальной составляющей добавленной стоимости. Во-вторых, осуществить модернизацию метода, которая учтет изменение приоритетов управления – с роста амплитуды цикла на сокращение его периода. В-третьих, перевести использование метода с общеэкономического на локальный уровень.

Влиять на параметры процессов экономического развития можно в обоих измерениях – как в качественном, так и в количественном. В качественном измерении влиять на параметры процессов экономического взаимодействия власть может только косвенно. Потому что качество экономической сферы определяется, во-первых, статусной гармонией ее субъектов, во-вторых, уровнем развития отношений в ней – свободы в кооперационных отношениях и справедливости в отношениях совместной деятельности.

Статусная гармония и уровень развития отношений определяется, во-первых, качеством элитного сообщества, во-вторых, мировоззрением власти и субъектов экономической деятельности – доминирующей в их среде этикой. Этические представления власти воплощаются в институтах и праве, этические представления субъектов экономики влияют на их отношения друг с другом.

Поэтому в качественном измерении влиять на процесс развития экономической сферы возможно только, во-первых, организацией эффективного процесса отбора элиты и власти, во-вторых, путем внедрения в общественное сознание представлений о естественных статусах и более совершенных экономических отношениях, в-третьих, внедрением представлений о более истинной ориентации вектора экономической деятельности. Это значит, что развитие в качественном измерении экономической сферы обеспечивается заботой элиты о своем качестве, о качестве власти и идейным поиском – развитием мировоззренческих представлений и их продвижением в обще-

ственное сознание. То есть, в первую очередь инвестициями в развитие фундаментальных составляющих общественных наук.

Цикл «рынок продавца – рынок покупателя» описывает стационарные колебания экономической системы. Эти колебания, если на них не оказывают воздействие субъективные инициативы властей или регуляторов (непрофессиональные, протекционистские, популистские, допинговые и т.п.), обеспечивают лишь регулярное обновление предпринимательского сообщества, которое только поддерживает на потенциально доступном ему уровне эффективность экономической деятельности. Обновление обеспечивает формирование «ступеньки развития» (рис. 1, стр. 27) только в период восстановления эффективности экономической деятельности после прекращения воздействия на нее упомянутых выше субъективных инициатив, которые обычно имеют своим результатом как раз снижение эффективности экономики. Но после того, как потенциально доступный уровень эффективности будет достигнут, формирование «ступеньки развития» прекратится – амплитуда циклов будет в целом постоянной. Точнее, будут формироваться микроступеньки, как результат эволюции предпринимательского сообщества его развития или деградации. В последнем случае микроступеньки будут иметь отрицательное значение.

Заметные по величине «ступеньки развития» появляются в результате инновационных прорывов. Дело в том, что заметная по масштабам «ступенька развития» не может возникать «из ничего» – для нее требуются дополнительные ресурсы, использование которых как раз и обеспечивает развитие. Естественный источник ресурсов для развития – осуществляемые предпринимателями инновации в виде внедрения новых технологий или организации производства новых продуктов. Именно высвобождаемые в результате внедрения новых технологий трудовые ресурсы или сэкономленные другие ресурсы как раз и являются источником ресурсов для формирования «ступеньки развития». Аналогично новые продукты увеличивают совокупный спрос и в результате в экономике приходят дополнительные ресурсы, которые тоже становятся источником развития.

Власть может организовывать получение ресурсов для формирования «ступенек развития» и иным способом. Ей, что называется, «по руке» осуществление маневра ресурсами общества с помощью властных полномочий. Наиболее наглядный пример такого маневра – сталинская индустриализация. Власть, во-первых, с помощью административных мер организовала «перекачку средств из сельского хозяйства в промыш-

ленность». Во-вторых, кардинально понизило уровень жизни народа. И первое, и второе дали сталинскому режиму количество ресурсов, позволившее много лет обеспечивать формирование «ступенек развития».

В сущности, первый вариант получения ресурсов – это рецепт классического либерализма. Тогда как второй вариант – советского социализма. К слову, социал-демократия предлагает синтетический вариант – и инновации, и маневр общественными ресурсами. Правда, сказать, что такая «золотая середина» эффективнее, нельзя. Хотя бы потому, что политическая власть вторгается в экономическую сферу, не имея необходимой для участия в управлении ею квалификации. Да и маневр общественными ресурсами, в конечном счете, означает их волевое перераспределение, которое создает дополнительные дисбалансы в обществе и тем ухудшает его состояние. Не случайно за без малого век пребывания австрийских социал-демократов у власти австрийская экономика не продемонстрировала особых достижений – всегда оставалась европейским середнячком. Хотя та же Германия с вроде бы такими же что и в Австрии немцами регулярно демонстрирует гораздо более высокие экономические достижения.

Проблема ресурсного обеспечения «ступенек развития» имеет еще один аспект – управленческий. Он тоже допускает два варианта решения. По первому, либеральному, управление использованием ресурсов для формирования «ступенек развития» осуществляется исключительно предпринимателями. То есть, они не только создают необходимые для формирования «ступенек развития» ресурсы, но и сами их используют для осуществления процесса развития. Такой вариант (его можно назвать предпринимательским) большую часть своей истории использовали США.

По второму, социалистическому, использование ресурсов для формирования «ступенек развития» является прерогативой власти. Этот вариант (его можно назвать бюрократическим) со второй половины 20-х годов XX века использовал СССР. Обе сверхдержавы своими достижениями доказывают, что формирование «ступенек развития» можно обеспечивать обеими вариантами управления. Но сравнение качества жизни в обеих странах показывает, что предпринимательский вариант гораздо эффективнее бюрократического. Это естественно – ресурсы эффективнее использует только тот, кто сам их и создает. Ну и в сравнении вариантов так же важно то, что первый вариант более комфортен для общества. Соответственно, с обеих точек зрения (эффективности и ком-

фортности) первый (предпринимательский) вариант управления предпочтительнее.

В свою очередь, комбинированные варианты только портят первый и не принципиально улучшают второй. Власти и обществу нужно заботиться о качестве предпринимательского сообщества, а не придумывать пути для козлов и поводья для волов. Если в предпринимательском сообществе будут доминировать бизнесмены третьего и четвертого уровня развития, а возглавляться оно будет предпринимателями четвертого уровня, формирования «ступенек развития» будет осуществляться максимально эффективно и полностью комфортно для общества.

Современные ученые-экономисты не любят предпринимателей. Они поклонники инвесторов и менеджеров. Возможно, что сами в подавляющем большинстве не творцы, а игроки или ремесленники. Поэтому утверждают, что «капитал экономит труд». То есть, что именно деньги инвесторов повышают эффективность экономической деятельности. Считать эту формулу истинной так же разумно, как утверждать, что груз поднимает рычаг. А не человек с его помощью.

Капитал инвестора – рычаг в руке предпринимателя. Как и навыки менеджера – тоже рычаг для предпринимателя. Талант изобретателя тоже всего лишь рычаг. И умение остальных работников трудиться тоже рычаг в руках предпринимателя. С помощью этих рычагов предприниматель как раз и производит во много раз больше продукции, чем он смог бы произвести своими собственными руками. И создает бизнес, и развивает его, и осуществляет инновации. И делает это максимально эффективно тогда, когда профессионально использует все рычаги.

При этом каждый рычаг отнюдь не универсален – выполняет свою функцию. Причем эффективно может использоваться только предпринимателем. Так что утверждение, что именно капитал является единственным двигателем роста эффективности экономической деятельности (то есть, формирования «ступенек развития»), демонстрирует лишь дремучесть представлений современных ученых-экономистов о реалиях экономической деятельности. Впрочем, примитивизм представлений и рецептов – это естественный результат продолжающейся уже скоро полвека деградации экономической науки.

Прямо влиять на количественные параметры экономической сферы можно только путем изменения энергетических потенциалов ключевых субъектов экономических взаимодействий. Точнее, увеличивая или ограничивая их энергетический потенциал. Соответственно, смысл управления экономическим развитием в количественном измерении состоит во влиянии

на оборот ресурсов. В результате власть имеет возможность управлять изменением количественных параметров процессов экономических взаимодействий и, как следствие, обеспечивать изменение экономики в масштабе.

В управлении оборотом ресурсов требуется кардинальная смена приоритетов – переход от ориентации на стимулирование только роста амплитуды циклов к ориентации на комбинированный подход, при котором рост амплитуды цикла стимулируется только для инновационно активных секторов экономики, а меры по сокращению периода циклов осуществляется в обеих фазах. В результате развитие будет сохранять естественный характер, а рост того же ВВП будет производным от ускорения процесса экономического развития. О том, что это естественный способ управления экономическим развитием свидетельствует и то, что такое великое изобретение как кредит обеспечивает экономической деятельности именно ускорение. И даже уменьшает объем получаемых производителем в итоге экономической деятельности ресурсов (на величину стоимости кредита). То есть, многовековое успешное использование в человеческой деятельности кредита наглядно демонстрирует, что правилам эволюционного процесса соответствует ноу-хау, которое обеспечивает рост скорости развития путем кредитования инновационной активности.

Стимулирование экономического развития должно осуществляться целенаправленным воздействием на характер протекания кривой экономического цикла путем влияния на имеющиеся в экономической сфере условия. То есть, нужно через объем ресурсов и условия доступа к ним влиять на условия в экономической среде так, чтобы их изменения приводили к нужным изменениям характера протекания кривой цикла. А не просто стимулировать спрос или раздавать ресурсы с целью поощрения роста мощностей. Тем более, что на разных участках кривой экономического цикла любые меры будут иметь разный (вплоть до противоположного) эффект. Соответственно, в фазе рынка продавца должны применяться одни меры, а в фазе рынка покупателя – прямо противоположные.

Без участия власти рынок изменяется по естественной логистической кривой – на *рис. 7*. это кривая 1.¹²

Участие власти в управлении характером ее течения должно обеспечивать в первую очередь выигрыш во времени (сокращение периода). Этот результат достигается изменением условиями доступа к деньгам. Для этого в фазе рынка продавца облегчаются условия доступа к креди-

¹² Приводимые рисунки демонстрируют только идеи модели процессов. Поэтому соотношение элементов модели описывает не реальные пропорции цикла, а лишь представления об их характерном виде.

там. Например, за счет снижения ставки рефинансирования. На фазе рынка покупателя условия доступа к кредитам, наоборот, ужесточаются. Например, за счет роста ставки рефинансирования.

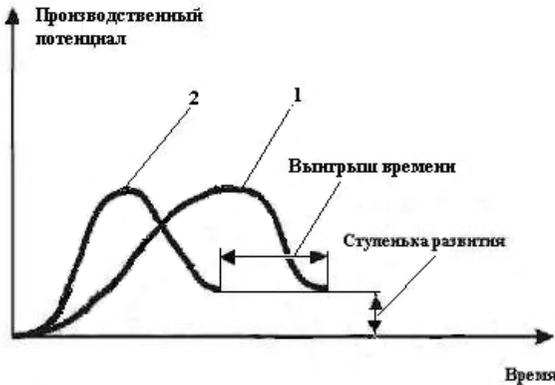


Рис. 7. Кривые динамики изменения рынка

Как следствие, в первой фазе в экономику придут новые агенты и появится больше новых мощностей за более короткий срок. А во второй фазе быстрее произойдет очищение от слабых агентов и неэффективных мощностей. В итоге подъем на ступеньку развития произойдет быстрее – скорость развития экономики будет выше. Соответственно, результатом управления экономическим развитием будет выигрыш времени. То есть, результат развития будет соответствовать естественному, но достигнут быстрее.

Во вторую очередь участие власти в управлении циклом должно обеспечивать увеличение «ступеньки развития» (рост амплитуды цикла). Власть может это делать как путем эмиссии денежных средств или еще каких-то предназначенных для экономики бумаг, так и использованием общественных ресурсов.

Простое накачивание деньгами экономики на фазе «рынка продавца» только сокращает период цикла, но не обеспечивает формирование «ступеньки развития». На этой фазе дополнительная подпитка легко доступными финансовыми ресурсами дает эффект только в том случае, если они предоставляются отраслям, кластерам, предприятиям, в кото-

рых имеет место существенно более высокий в сравнении с остальной экономикой уровень инновационной активности. Например, идет смена технологического уклада или осваивается новое поколение продукции. То есть, имеют место революционные преобразования. Хотя эмиссионная накачка экономики в фазе «рынка продавца» финансами тоже в определенной степени представляет собой перераспределение ресурсов. Но осуществляемое в обоснованных масштабах и направленное в инновационно активные сектора экономики, такое перераспределение минимально болезненно для общества, потому что представляет собой его инвестиционный вклад в развитие экономической сферы, который в итоге повысит общее благосостояние. Тогда как накачивание деньгами на фазе «рынка продавца» части экономики с обычным уровнем инновационной активности, то есть, развивающейся по эволюционной модели (с минимальными по высоте «ступеньками развития»), приводит лишь к формированию **пузырей**.

Этот результат управления демонстрирует кривая 3, *рис. 8*. По этому варианту рост амплитуды происходит за счет увеличения денежной массы сверх объективно необходимой путем дополнительной эмиссии. Однако это случай некачественного роста количества. Потому что избыточная денежная масса – это допинг, использование которого и приводит к формированию пузыря.

Незначительное (на 0,5-1%) превышение денежной массы над объективно потребной создает дополнительный дисбаланс, который может неопасно ускорить развитие. Во-первых, потому что компенсирует возможную ошибку в оценке расчета потребной денежной массы. Во-вторых, потому что несколько ускорит оборота ресурсов. В-третьих, обеспечит попадание на рынок потенциально эффективных агентов с небольшим «запасом». В-четвертых, позволит быстрее «разогреть» экономику после коррекции – вывести из устойчивого равновесия в точку перигея.

Так что в некоторых условиях небольшой допинг допустим. Опять же, даже самая добросовестная власть считает, что «перебдеть лучше, чем недобдеть». А потому предпочитает эмитировать деньги обязательно с каким-то запасом. Именно поэтому инфляция существует всегда – у порядочной власти техническая (0,5-1%), у недостаточно профессиональной более высокая – от 1 до 5 %, у недобросовестной власти – мошенническая (больше 5%). Другое дело, что «большое начинается с маленького». Поэтому увлечение небольшими дозами допинга может привести сначала к зависимости, а затем и к росту доз. А это ведет к деградации экономической сферы.

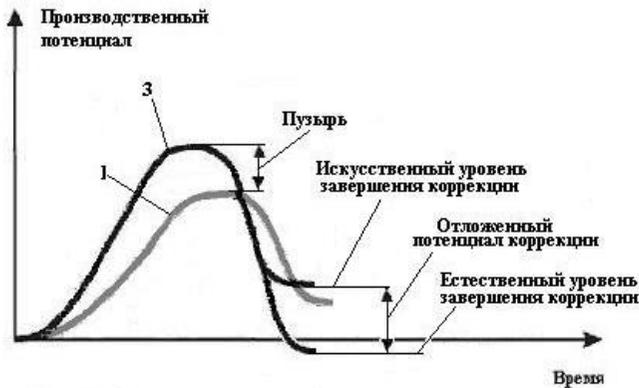


Рис. 8. Кривая "надувания" рынка

Вариант надувания пузыря порочный. В первую очередь потому что потребление растет искусственно – за счет «пустых» денег. То есть, возникает ложный дисбаланс между потенциальным и реальным спросом, который дает бизнесу ложные ориентиры. Как следствие, рост производства оказывается необъективен – в большей степени неадекватен потенциальному спросу.

Кроме того, пришедшие на рынок дополнительные новые агенты – это априори слабые субъекты. То есть, те, которые смогли придти на рынок благодаря случившимся на нем парниковым условиям. А потому они обязательно будут удалены с рынка. Так что пользы от их прихода не будет. Потому что они не заменят тех, кого на самом деле должны заменить приходящие в первой фазе новые агенты – исчерпавших свой потенциал старых агентов.

Все хорошо в меру. Чем выше подъем, тем глубже падение. Существенное превышение денежной массы относительно объективно необходимой приведет к существенному росту амплитуды. Пузырь влияет в первую очередь на скорость движения рынка по нисходящей ветви кривой. Точнее, чем больший пузырь был надут, тем большая скорость «падения» достигается во второй фазе. Как следствие, власти становится труднее контролировать течение процесса коррекции. В результате слишком большой пузырь или недостаточный профессионализм власти, или то и другое вместе приводят к тому, что процесс коррекции развивается по модели *кризиса* – неуправляемого разрушения части экономической сферы.

При кризисном развитии процесса коррекции кривая опустится гораздо ниже объективно доступного – цикл закончится на более низком в сравнении с исходным уровне. То есть, коррекция приведет к деградации. Деградация будет выражена в том, что с рынка уйдет гораздо больше, чем это объективно необходимо, субъектов. Плюс будут существенно повреждена вся структура рынка – связи между субъектами и каналы обращения ресурсов. То есть, будет разрушена вполне качественная часть экономической среды. Как итог, экономика вернется назад. Соответственно, будет иметь место замедление экономического развития – потеря времени.

Надувшая пузырь власть не заинтересована, чтобы в конце цикла экономика опустилась на *естественный уровень коррекции*. Потому что станет очевидным отрицательный результат управления – кризис и завершения цикла на более низком в сравнении с исходным уровне. Поэтому власть всячески тормозит снижение. Так как коррекция осуществляется путем выбывания недостаточно эффективных субъектов рынка, власть оказывает таким субъектам поддержку и тем спасает их. В результате экономика уравнивается на *искусственном уровне коррекции*.

Разница между искусственным и естественным потенциалами коррекции образует *отложенный потенциал коррекции*. Потому что остановка снижения экономики на искусственном уровне коррекции означает сохранение в ней неэффективных агентов и мощностей. Которые все равно рано или поздно должны уйти. Оставляя их в экономике, власть тем самым засоряет экономическую среду и искажает экономические отношения. В результате экономическая среда портится, и когда отложенный потенциал коррекции все-таки будет реализовываться, этот процесс будет идти в более тяжелой форме – болезненнее и с большим ущербом. Так что отложенная коррекция – это болезнь, загнанная внутрь экономического организма.

Любой кризис – полностью искусственное явление. Результат немелкого или своекорыстного вмешательства власти в управление развитием сферы деятельности. Причем не только экономической – любой. Поэтому вмешательство власти в управление процессами деятельности любой сферы может быть как положительным, так и отрицательным. Положительное ускоряет развитие, отрицательное приводит к кризису и, как следствие, к деградации.

Если власть неоднократно искусственно удерживает рынок от падения на уровни, которые задают надуваемые пузыри (а во второй поло-

вине XX века власть научилась многим фокусам), в экономике начинает накапливаться не ликвидированные дисбалансы. И несколько таких искусственно остановленных падений приводят к возникновению дисбаланса, при котором сохранить управляемость экономическими процессами не способна ни одна власть.

Законы развития обмануть невозможно. А потому скопившиеся дисбалансы обязательно ликвидируются – но уже через кризис. В результате вместо череды «штормов» экономика получает один «ураган». Соответственно, последствия кризиса оказываются катастрофическими для существенной части экономики. А иногда и для всей организации – если кризис достигает глобальных масштабов. Этот вариант демонстрирует на *рис. 9* кривая 3.

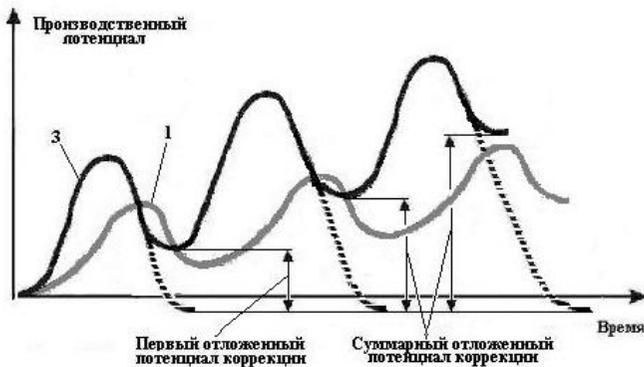


Рис. 9. Кривая формирования потенциала кризиса

Если бы экономическим развитием управляло качественное предпринимательское сообщество, кризисов не было бы в принципе. Потому что надувание пузырей всегда дает краткосрочный эффект. И обеспечивает лишь иллюзию экономического развития. Ни первое, ни второе полноценных предпринимателей в принципе не интересует – они всегда ориентированы на долгосрочные перспективы и реальное развитие.

Краткосрочный эффект требуется политической элите и наемным менеджерам. Их мало заботит, что в среднесрочной перспективе надувание пузырей обязательно приводит к кризисам. Потому что эти рулевые мыслят в рамках избирательных циклов или годовых отчетов. Поэтому именно на их совести лежат кризисы. Точнее, кризисы случаются

там, где экономикой рулят не предприниматели, а политики или менеджеры.

Пузыри надуваются в первую очередь недобросовестной властью, которой требуется внушить общественному сознанию впечатление о собственной эффективности. Точнее, не власти в целом, а конкретным ее субъектам – тем, которые рассчитывают с помощью «бума» в ближайшей перспективе укрепить свои личные позиции во власти. А так как потенциал кризиса накапливается за несколько лет, они успевают собрать урожай с такой политики и уйти на покой. Так что кризисы достаются тем, кто приходит им на смену.

Организация роста экономики путем надувания пузырей выгодно и наемным менеджерам. Так банковские менеджеры зарабатывают на раздаче необеспеченных кредитов. Соответственно, обогащаются, ставя под удар свои банки. Менеджерам других отраслей пузыри тоже выгодны, так как их доход привязан к годовым показателям деятельности.

В принципе, уже существуют все необходимые для управления масштабами экономической деятельности технологии. И в дальнейшем они будут только совершенствоваться. Вряд ли в этой сфере удастся придумать что-то принципиально новое – полвека безудержной гонки за ростом ВВП дали возможность разработать весь возможный пакет технологий. Совсем иначе обстоит дело с технологиями управления качеством экономической деятельности и ее развитием. В то же время представляется, что именно эти технологии в новую эпоху станут приоритетными. Поэтому именно их развитие станет ключевым направлением развития технологического обеспечения экономической деятельности и управления экономическим развитием.

В первую очередь сказанное касается технологий управления динамикой циклов экономической деятельности, технологий оптимизации структуры добавленной стоимости, технологий управления отношениями в предприятии и на рынке, технологий взаимодействия экономической сферы с другими сферами общества. Однако, как представляется, ключевым станет развитие технологий управления людьми – технологий власти.

Процесс развития мировоззрения – это основной движитель общественного развития вообще и экономической сферы в частности. Однако непосредственное воздействие на процесс общественного развития оказывают результаты развития мировоззрения, которые воплощаются в новых продуктах и технологиях. Новые продукты формируют более со-

вершенную искусственную среду, новые технологии обеспечивают более эффективное управление человеческой деятельностью.

Появление и распространение новых технологий обеспечивало процесс общественного развития даже в большей степени, чем создание и распространение новых продуктов. Это наглядно демонстрирует появление технологий скотоводства, земледелия, орошения, металлургии, металлообработки и т.д. Последним поколением в этом ряду стали информационные технологии, которые в существенной мере обеспечивают развитие передового человечества (не только экономическое, но общественное) последние четверть века.

Среди исследователей распространено мнение, что информационные технологии обеспечили переход передовых стран на информационный уровень общественного развития. Представляется, что правильнее говорить о том, что информационные технологии только обеспечили условия для такого перехода. А сам переход будет осуществлен только в результате появления и распространения в общественном сознании новых мировоззренческих учений – соответствующих условиям новой эпохи.

Так же логично выглядит и предположение, что на информационном уровне развития в управлении деятельности вообще и экономической в частности ведущую роль будет играть уже следующее поколение технологий. В подтверждение объективности этого предположения можно привести известную книгу Н.Карра «Блеск и нищета информационных технологий», в которой автор доказывает, что информационные технологии уже отработали свой ресурс движителя общественного прогресса. И стали обычным стандартным элементом технологического обеспечения управления во всех сферах человеческой деятельности.

Так что на следующем этапе развития человечества дальнейший прогресс будут обеспечивать технологии следующего поколения. Используемые учеными для определения природы этих технологий словосочетания вроде «управление знаниями» выглядят глупо. Ведь вся без исключения человеческая деятельность основана на знаниях, а интеллектуальная еще и на управлении знаниями – процессом их создания и использования. И это имеет место всю историю развития человечества. Что касается нано, био и пр. модных сегодня технологий, то они выглядят слишком узкоотраслевыми, чтобы претендовать на статус принципиально нового поколения технологий.

Как представляется, новым поколением технологий, обеспечивающим повышение качества деятельности и эффективности экономической (и вообще всей человеческой деятельности) станут мировоззренче-

ские – технологии управления властью процесса формирования адекватного существующим условиям мировоззрения человека и, как следствие такого же по качеству общественного сознания. Именно использование мировоззренческих технологий будет оказывать максимальное воздействие на процесс повышения качества деятельности, развития человечества вообще и экономического в частности. Соответственно, главным объектом воздействия любой власти станет мировоззрение человека и общественное сознание.

Некоторые элементы мировоззренческих технологий уже использовались в XX веке. Большевики были первыми политиками, в деятельности которых пропаганда играла ключевую роль. «Капиталисты» последовали их примеру – сначала немецкие, а после Второй Мировой войны и все остальные. Но это были не столько технологии, сколько приемы и методы, узко ориентированные на достижение конкретного политического эффекта. При этом в большей мере этот эффект достигался не столько изменением мировоззрения людей, сколько внедрением в общественное сознание нужных власти представлений о ней и ее деятельности.

Мировоззрение всех людей имеет один состав – в части «базы данных» состоит из картины мироздания, представлений о предназначении мира, общества, человека. В части «программного обеспечения» состоит из этики, как стандартных моделей отношений между людьми и людьми с мирозданием и эстетики, как набора критериев совершенства (красоты и гармонии), на который люди ориентируются в своей созидательной деятельности.

Соответственно, оказывая целенаправленное информационное воздействие на мировоззрение человека, можно управлять его интересами, целями (ориентировать в нужном направлении вектор его деятельности), потребностями и оказывать влияние на процесс формирования его этики и эстетических представлений. Как следствие, управлять процессом существования и развития человека и, в конечном итоге, процессом существования и развития всего человеческого общества.

Мировоззренческие технологии будут давать и экономический, и социальный, и культурологический, и политический эффекты. Так что в итоге будут обеспечивать глобальный по масштабам эффект. Соответственно, те страны, которые не только воспримут мировоззренческие учения нового поколения, но так же создадут и первыми разработают и освоят эффективные мировоззренческие технологии, будут следующими лидерами развития всей человеческой цивилизации.

2.6. ВНУТРЕННИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ

Любая человеческая деятельность имеет четыре опоры – ноу-хау, этика, ресурсы, цели. Соответственно, состояние любой сферы и результаты ее деятельности нужно рассматривать (анализировать, изучать, планировать) путем исследования состояния этих опор. Исходная опора – ноу-хау. Потому что без необходимых для осуществления деятельности специальных знаний от нее невозможно получить положительного эффекта. Поэтому первой характеристикой экономической сферы является уровень квалификации предпринимательского сообщества. Причем эта характеристика определяет не только уровень эффективности самого предпринимательского сообщества, но и характер его воздействия на окружающий мир.

Почему врачам и юристам разрешено заниматься профессиональной деятельностью при наличии диплома, а часто и регулярной переаттестации? Потому что своими не профессиональными действиями специалисты этих категорий могут нанести большой ущерб человеку – его здоровью или собственности. Предприниматели своей деятельностью изменяют окружающий мир. Причем в большей степени, чем кто-либо. Кроме, разве политиков. И общество почему-то допускает, чтобы среду обитания его членов изменяли люди, чья профессиональная подготовка может быть любой. Логично, чтобы предприниматели (хотя бы те, кто использует наемный труд и, соответственно, оказывает повышенное по силе воздействие на окружающий мир) обладали соответствующей квалификацией, и ее уровень постоянно проверялся.

Представляется, что предпринимательской деятельностью с использованием наемного труда разрешалось бы заниматься, во-первых, лицам, обладающим определенным уровнем интеллекта. Хотя бы потому, что предпринимательская деятельность в первую очередь интеллектуальная. Так как любое высшее образование, даже не законченное, обеспечивает повышенный уровень интеллекта, первым условием получения права на предпринимательскую деятельность должно быть наличие высшего (или хотя бы незаконченного высшего) образования. К слову хочу напомнить, что в книге описываются условия деятельности полноценного общества, в котором дипломы не покупаются.

Во-вторых, предприниматель должен получить профессиональное образование (полугодовое очное или годичное вечернее) и быть аттестован – сдать «предпринимательский минимум» в составе экзаменов по экономической теории, бухгалтерскому учету, менеджменту, маркетин-

гу, экономическому праву и деловой этике. Это экзамены должны принимать комиссии при органах власти в составе преподавателей вузов и авторитетных представителей местного бизнес-сообщества.

Создавать серьезный бизнес в форме товарищества или акционерного общества, предусматривающий создание продукции с существенной добавленной стоимостью, привлечение внешних ресурсов, широкое использование наемного труда, должен разрешаться только людям, прошедшим одну из двух «школ» бизнеса. В первом варианте они должны приобрести необходимые знания и опыт, отработав несколько лет в качестве наемного менеджера. Во втором варианте знания и опыт может давать успешное занятие мелким бизнесом (на основе патента). В результате действующие предприятия и мелкий бизнес обеспечат проведение первичного отбора, в результате которого серьезный бизнес будут организовывать достаточно грамотные и опытные люди.

С помощью повышения уровня профессионализма предпринимательского сообщества можно только частично решить проблему его качества. Вторым рецептом, который в совокупности с первым позволит кардинально повысить уровень качества бизнес-сообщества, является принципиальное повышение административной жесткости допуска в экономическую сферу.

Представление о том, что если устранить административные барьеры и дать возможность за день зарегистрировать новый бизнес, то экономическое развитие сразу наберет обороты, по меньшей мере, наивно. Начнем с того, что предприниматель затевает бизнес, рассчитывая заниматься им многие годы. Если не всегда. И для него потратить месяц-два на регистрацию не является серьезным препятствием. Опять же, что это за предприниматель, если он не в силах преодолеть даже первичные административные барьеры.

Поэтому на стадии открытия бизнеса административные барьеры играют положительную роль. Во-первых, отсеивают слабых, во-вторых, знакомят сильных с административной средой, в которой им предстоит работать. Так что ликвидация всех административных барьеров будет только способствовать засорению предпринимательской среды слабыми и недобросовестными субъектами. Другое дело, что административные барьеры бывают разные. Одни защищают общество от недобросовестных или просто неквалифицированных предпринимателей, другие создаются для получения властью коррупционных доходов. Поэтому бороться нужно со вторыми и совершенствовать первые.

Этика предпринимателя играет важнейшую роль в его деятельности. Как в отношениях в предприятии, так и в воздействии предприятия на окружающую общественную среду. Поэтому кроме административного барьера имеет смысл создать и этический – репутационный. Вполне реально выработать критерии, которые будут оценивать предыдущую жизнь и деятельность человека с точки зрения соответствия его способностей и исповедуемой этики занятию экономической деятельностью. То есть, можно ли этому человеку позволить изменять мир. Или хотя бы привлекать к своей деятельности других людей. Естественно, что соответствующая комиссия должна действовать не в составе власти, а в структуре общественных объединений предпринимателей. Чтобы они сами заботились о состоянии своего сообщества – чистоте своих рядов. А при необходимости и могли лишать права заниматься предпринимательской деятельностью.

Имеет смысл создать так же ресурсный барьер. Чтобы желающий зарегистрировать фирму предприниматель доказывал, что обладает необходимыми ресурсными возможностями – соответствующими потребностям регистрируемого бизнеса. То есть, предоставлял бы бизнес-план и доказательства наличия его ресурсного обеспечения. Или у него имеется собственный капитал соответствующего масштаба, который будет обязательно внесен в уставной фонд предприятия, или он договорился с банком о предоставлении соответствующего кредита. В принципе, с точки зрения этого барьера возможно разделение процедуры регистрации на два этапа – по окончании первого этапа (защиты бизнес-плана) предприниматель получает право решить вопрос ресурсного обеспечения, по окончании второго – приступить к деятельности.

От предлагаемой процедуры разумно освободить только индивидуальных предпринимателей, при условии локализации такой деятельности по предметам и масштабам. То есть, исключение должно распространяться на высокоинтеллектуальную деятельность (творческих работников, экспертов, частнопрактикующих врачей) и мелкий бизнес, осуществляемый на основе патента. При этом в обоих случаях обязательным условием должно иметься ограничение в части использования наемного персонала, например, не более одного-двух работников (секретаря, помощника, ассистента).

Повысить качество целей, достижением которых предприниматель занимается в рамках своей деятельности, а так же способов их достижения можно только кардинальным повышением уровня публичности экономической деятельности. Потому что чем более открыта деятельность,

тем меньше возможностей для недобросовестности. Соответственно, повышенный уровень публичности экономической деятельности в максимальной степени защищает граждан и общество от недобросовестных предпринимателей.

Общество должно иметь максимальную информацию о тех, кто изменяет мир, какие цели преследует, в какую именно сторону направлены изменения и какой по качеству деятельностью это делается. Поэтому все без исключения, предприниматели включая работающих по патенту, должны иметь «витрину» на каком-то государственном или общественном портале – мелкий и малый бизнес должны иметь веб-страницу, средний и крупный бизнес иметь полноценный сайт.

На «витрине» должна быть представлена и оперативно обновляться принципиально важная информация о деятельности предприятия – руководителях, собственниках или инвесторах, кредиторах и объемах взятых кредитов. Затем должна иметься исчерпывающая информация о производимой продукции (услугах), наличии требуемых сертификатов и разрешений, адресах всех без исключения административных и производственных подразделений. Наконец, «витрина» должна демонстрировать результаты деятельности – представлять баланс за предыдущий год, показатели динамики развития предприятия за последние три года. При этом несоответствие представленной на «витрине» информации реальному состоянию дел должно служить достаточным для закрытия предприятия основанием.

Но предприятия – это только механизмы. Реально преобразовывают мир люди, которые сидят за их рычагами – руководители, собственники, инвесторы. Общество должно знать, кто именно преобразует окружающий мир, каким способом и из каких источников финансируется эта деятельность. В частности, в принципе недопустимо наличие в национальной экономике тех же оффшоров – фирм «без лица». Ведь за ними может скрываться кто угодно – вплоть до международных террористов. Это значит, что любой иностранный инвестор должен предъявлять не зип-председателя, а своих реальных субъектов – собственника и руководителя. И представлять доказательство легальности происхождения инвестируемого им капитала.

Наконец, необходимо перейти от регистрации предприятий к регистрации руководителей и собственников. Потому что не предприятие субъект общественных отношений. Это значит, что в налоговой инспекции должен регистрироваться руководитель предприятия с активами, которыми он управляет. Аналогично должны регистрироваться соб-

ственники и инвесторы с активами, которыми они владеют. Чтобы налоги уплачивали эти люди, а не предприятия.

Кроме того, что такая организация экономической деятельности соответствует информационному урону развития общества, она переводит экономические отношения в естественную для них форму – с отношений между «машинами» в отношения между людьми. Причем максимально публичными. В таких отношениях и при таком уровне их публичности бюрократу будет трудно «наезжать» на бизнес и вообще паразитировать на своей должности.

Не менее важно, что при такой организации можно существенно улучшить криминальную обстановку в экономической среде. Ведь тогда исчезнут те же фирмы-однодневки, а мошенникам будет проще и легче зарабатывать мытьем золота на глухих сибирских речках. В результате не только снизится уровень экономической преступности, но и бюрократия потеряет своего ключевого партнера в экономической сфере и лишится одного из важнейших для нее каналов разворовывания общественных ресурсов.

Разумеется, перечисленные рецепты окажут воздействие только в том случае, если существенно повысится качество всей общественной среды. Что возможно только в случае преодоления мировоззренческого кризиса. Потому что в современных условиях «дипломы» и разрешения будут покупаться. Что касается нынешнего низкого уровня прозрачности экономической деятельности, то он в современных условиях играет защитную роль – скрывает часть предпринимательской деятельности от властных бандитов. Так что пока они имеются во власти, делать бизнес прозрачным – подвергать его смертельному риску.

Управление непосредственным процессом экономического развития со стороны политической власти отнюдь не заключается в задании «контрольных цифр». Управление процессом развития возможно только в том случае, если «управляющий», во-первых, понимает его суть – состав субъектов и закономерности течения. Во-вторых, если «управляющий» имеет предметную цель, достижение которой должно обеспечить управление. При этом эффективность управления будет зависеть как от степени истинности понимания «управляющим» сути процесса, так и от качества преследуемой им цели – ее адекватности имеющимся ресурсам и условиям. А так же его ориентации относительно вектора эволюционного процесса.

Управлять – влиять на параметры течения процесса. Влиять на управляющие процессом законы невозможно – они абсолютно жесткие

порядки мироздания. Это значит, что влиять можно только на субъектов взаимодействия – изменять их параметры (например, ресурсные возможности) таким образом, что это будет приводить к изменению параметров процесса их взаимодействия.

Влиять на параметры субъектов экономического взаимодействия можно в качественном и количественном измерениях. В качественном измерении влиять на параметры процессов экономического взаимодействия власть может только косвенно. Потому что качество субъектов экономических отношений определяется их мировоззрением и уровнем развития. То есть, их этикой и квалификацией. Это значит, что в качественном измерении влиять на процесс развития власть может только путем внедрения в общественное сознание, во-первых, представлений о более совершенных экономических отношениях, во-вторых, представлений о более истинной ориентации вектора экономической деятельности. Соответственно, развитие в качественном измерении экономической сферы обеспечивается мировоззренческим поиском политической власти – заботой о развитии мировоззренческих представлений и их продвижении в общественное сознание. То есть, инвестициями в развитие фундаментальных составляющих общественных наук.

Политическая власть должна, наконец, понять, что управление экономическим развитием это в первую очередь управление процессом развития предпринимательского сообщества. А не оборотом ресурсов или деятельностью властных институтов. Будут качественные предприниматели в нужном количестве – будет и экономическое развитие. Потому что ресурсы – дело последнее. Что наглядно продемонстрировали Япония и азиатские «тигры».

2.7. ПО ПОВОДУ ОЧЕРЕДНЫХ ПОХОРОН КАПИТАЛИЗМА

Прежде чем описывать нынешний мировой экономический кризис имеет смысл разобраться с ситуацией в мировой экономике в предшествующие десятилетия. Потому что этот кризис результат происходивших в мировой экономике в этот период процессов. В первую очередь разумно разобраться со все шире распространяющимся представлением о том, что мы наблюдаем великую общественно-экономическую трагедию – гибель капитализма. И так как вроде именно он был три или даже четыре века двигателем развития индустриального общества, самым актуальным сегодня является вопрос создания нового двигателя – адекватного новым историческим условиям. Если это даже и так, то требует-

ся сначала разобраться, почему испортился или стал неэффективным имеющийся двигатель.

Есть старый анекдот. Один человек спрашивает другого: правда ли, что Абрам выиграл двадцать тысяч в лотерею? Второй отвечает: истинная правда. Только не в лотерею, а в преферанс, и не двадцать тысяч, а двадцать рублей, и не выиграл, а проиграл. Так же автору представляется и история гибели капитализма – эти и не о нем, и никто не гибнет, и вообще дело совсем в другом.

Еще А.Смитом было сформулировано представление, что экономика (позднее названная капиталистической) развивается в первую очередь в результате роста спроса на производимые продукты. То есть, постоянный рост спроса – главный двигатель капиталистического развития. Но так как рост спроса ограничен территориальными рамками рынка, то после того, как рынок достигнет своего максимального размера, получалось, что развитие экономики остановится – капитализм умрет.

Исходя из этих представлений некоторые современные экономисты считают, что процесс глобализации увеличил рынок до максимально доступного предела – планетарного масштаба. И так как дальше ему расти просто некуда, то мы сегодня наблюдаем конец капиталистической экономики. А нынешний мировой экономический кризис представляет собой агонию капитализма.

Как представляется, слухи о смерти капитализма, как модели организации экономической деятельности, преждевременны. В первую очередь, потому что мировой рынок если и достиг своего предела в количественном измерении продаваемой на нем массы продуктов, то лишь в части имеющегося на нем сегодня платежеспособного спроса. Но не нужно путать имеющийся спрос «золотого миллиарда» с потенциальным спросом остальных жителей планеты. Так что имеется еще несколько миллиардов потенциальных потребителей, которые в существующих условиях просто не имеют возможности потреблять. Соответственно, дело скорее всего не в масштабах, а в условиях. И потенциал роста спроса далеко не исчерпан.

Это значит, что актуален не вопрос похорон капитализма, а вопрос перевода потенциального спроса в реальный. И ничего невозможного в этом нет. Современный мировой рынок имеет только вывеску «свободный рынок». Тогда как на самом деле он очень даже управляется властями развитых стран в своих интересах – разными способами они подкручивают его инструменты в свою пользу. А говоря точнее, обеспечивает недобросовестность экономических отношений между развитыми странами и остальным миром.

Это наглядно демонстрирует история с взлетом во второй половине нулевых годов цен на нефть гораздо выше экономически обоснованного уровня. Ведь все дело в интересах США, которым потребовались высокие цены, чтобы запустить добычу сланцевого газа и нефти и опустить затраты на их добычу на конкурентный с традиционными способами уровень. Получается, что когда нужно, для развитых стран не проблема поднять сырьевые цены на мировом рынке втрое выше экономически обоснованных.

Не трудно при необходимости и аналогичным образом их опустить или хотя бы заморозить. Так в последней четверти XX века развитые страны фактически заморозили цены на большинство товаров развивающихся стран, тогда как цены на их собственные товары и услуги росли ускоренными темпами. Если бы не эта политика, развивающиеся страны получали бы от международной торговли гораздо больший доход, который в итоге обеспечил бы существенный рост спроса.

Это же относится и к проблеме добросовестности властей развивающихся стран – снижение уровня коррупции в них. Власти развитых стран прямо потакают разгулу в развивающихся странах воровства и коррупции. Потому что «доходы» от них вывозятся и инвестируются как раз в развитые страны. Если бы эти власти реально противодействовали воровству и коррупции своих «братьев меньших», что чисто технический вопрос, в развивающихся странах оставалось бы гораздо больше ресурсов, которые тоже обеспечивали бы рост спроса.

Мне, разумеется, можно возразить, что умыкаемые у потенциальных потребителей деньги, поступая в развитые страны, все равно работали на повышение спроса – со стороны тамошних потребителей. Но это не совсем или даже совсем не так. Потому что эти деньги поступали в кошельки потребителей в развитых странах в минимальной степени – их основная масса шла на финансирование фондовых и сырьевых спекуляций. То есть, выводилась из реальной экономики в виртуальную, где они никакого спроса на реальную продукцию не создавали. По сути, реальная экономика имела течь, которая три десятилетия ее обезвоживала.

При этом утекали деньги не только недоплаченные развивающимся странам или украденные их властями у обществ. С 70-х годов нет реального роста заработной платы американских работников. В благополучные 60-е годы в США заработки топов были выше зарплат квалифицированных работников в 30 раз. А сегодня этот разрыв увеличился до 450 раз. В итоге заработки топов стали достигать сотен миллионов. А куда они это сверхдоходы девали? Разумеется, отправляли на фондовый

рынок для использования в спекуляциях. Так что не случайно капитализация многих компаний поднялась на совершенно нереальную высоту.

Как результат, огромная часть реальных доходов была уведена с мирового рынка реальных товаров и услуг и теперь крутится в бесконечных спекуляциях. То есть, имеет место ситуация, аналогичная той, когда отец семейства взял бы большую часть зарплаты и отправился играть в казино. Естественно, спрос со стороны его семьи сократился бы в разы. Что и объясняет причину нынешнего замедления спроса – воровство и спекуляции элементарно обескровили реальную экономику.

А это значит, что проблема замедления роста спроса в первую очередь заключается в несвободе мирового рынка, недобросовестной деятельности элит и спекулятивной вакханалии. Соответственно, имеется несколько не имеющих к экономике препятствия на пути дальнейшего увеличения спроса. Ну и причем здесь капитализм? В чистом виде имеет место кризис индустриального общества, который как раз и наблюдается в первую очередь в деформации этики элиты. И если эти препятствия будут ликвидированы, развитые и развивающиеся страны смогут продолжить рост уровня благосостояния своих граждан. Как следствие, на мировом рынке автоматически возобновится рост спроса.

Но есть еще один момент в проблеме торможения роста спроса. Он же может расти не только в количественном, но и в качественном измерении. Выше говорилось, что в США реальные доходы работников не росли с 70-х годов XX века. Но в то же время качество жизни американцев существенно возросло. Если не брать качество продуктов питания, вся остальная техника, товары, здравоохранение, социальная защита имеют неизмеримо более высокое качество в сравнении со своими аналогами сорокалетней давности.

Так что рост производительности труда в американской экономике за последние десятилетия хотя и не обеспечил роста реальных доходов работников, тем не менее, кардинально повысил качество их жизни. Это значит, что стабильный в физическом измерении уровень спроса вполне обеспечивает экономическое развитие. И по простой причине – нет предела совершенству. А так как качество это количество вложенного труда, этот пример США демонстрирует возможности вложения в одни и те же продукты все большего количества труда. Как следствие, роста объема производства и спроса в стоимостном выражении.

Не стоит забывать, что смысл экономической деятельности состоит в создании добавленной стоимости и обмена ее результатами. При этом качество и сложность создаваемой добавленной стоимости могут увели-

чиваться практически неограниченно. По крайней мере, пока в этом деле никаких принципиальных ограничений в обозримой перспективе не просматривается. Так что проблема в операциях обмена. Если обмен недобросовестный (из-за действий власти, «специфики» механизмов рынка и др. вариантов искажения добросовестности), то это обязательно остановит рост спроса. Потому что если один участник не получит ресурсов для повышения качества или сложности создаваемой им добавленной стоимости, он просто не будет иметь возможность получать при обмене продукты с более сложной или качественной добавленной стоимостью. Это замедлит рост спроса, а при определенном уровне недобросовестности вообще остановит его или даже запустит процесс снижения.

Выводы из сказанного простые. Спрос в мировой экономике достиг потолка только в существующих на мировом рынке отношениях. И в случае кардинального повышения уровня их добросовестности способен продолжить расти еще очень долго. Таким образом, корень проблемы в мировоззренческом кризисе. Потому что кардинально повысить уровень добросовестности можно только созданием и внедрением в общественное сознание мировоззренческих учений, адекватных условиям постиндустриальной эпохи, которые внедрят в сознание элиты качественную этику. Что в итоге и позволит кардинально повысить качество институтов и механизмов мирового рынка и добросовестности экономических и политических отношений на нем.

Самое интересное в истории с «похоронами капитализма» состоит в том, что понятие «капитализм» в существенной степени абстрактно – реально не существует феномена с таким названием. Или которому это название могло бы подойти. В сущности, речь должна идти об используемой в последний период модели организации экономической деятельности, а не о развитии экономической деятельности вообще. Потому что экономическая деятельность, как ее не называй, развивалась всю историю человечества. Так специализация отнюдь не изобретение капитализма. В первой фазе развития экономической деятельности (в архаичную и патриархальную эпохи) развивалась специализация сначала на видах деятельности, а затем в производстве конечных продуктов. И такая специализация успешно двигала прогресс экономики.

В индустриальную эпоху к этой специализации добавился следующий уровень разделения труда – специализация на составляющих продукта. Зеркальный характер описывающей процесс развития логистической кривой говорит о том, что в информационную эпоху должна опять развиваться специализация на видах деятельности. Что мы и наблюдаем

– в мире идет процесс разделения стран на «беловоротничковые» и «синеворотничковые». То есть, обществ, специализирующиеся в первом случае на создании интеллектуальной составляющей добавленной стоимости, и обществ, специализирующихся на создании физической составляющей во втором случае.

Развитие экономической деятельности на основе специализации на составляющих продукта принципиально не отличается от того, что происходило в предыдущие эпохи. Шел один общий процесс углубления специализации. Поэтому как не существовало особого капиталистического процесса экономического развития, точно так же не существовало и капитализма, как модели организации экономической деятельности в индустриальную эпоху. Потому что на протяжении эпохи существовало несколько существенно различных моделей экономической деятельности, в каждой из которых был свой собственный доминирующий элемент – мануфактурная, фабричная, кредитная, финансовая и, наконец, спекулятивно-пирамидная. И сказать, какая из них капиталистическая, а какие нет, никто не может.

В свою очередь сегодня себя изжила только последняя в этой череде – действовавшая на протяжении последних тридцати лет. И существенно отличная даже от своей послевоенной предшественницы. Про более ранние модели и говорить нечего. Так что термин «капитализм» если и имеет право на существование, то только в качестве антипода социализму. И то в относительной степени. И потому что социалистическая система существовала только в XX веке на протяжении шестидесяти лет. И потому что правильнее говорить об относительно рыночной и относительно директивной системах управления экономикой общества. А так как рыночная система существовала во все времена и даже в социалистических обществах, как и директивная отнюдь не является изобретением индустриальной эпохи, то специально выделять в их описании индустриальную эпоху и называть ее «капитализмом», то есть, выделять в качестве уникального феномена, вряд ли правильно. Что касается элемента плановости, то он присутствовал в экономической деятельности с тех пор, как деньги обрели расчетную функцию.

Так что пока гибели капитализма не видно по той простой причине, что не существует капитализма как явления. Правильнее говорить о растворении в воздухе миража – удобной публицистам и политикам абстрактной картины. Тем более, что кризис переживает конкретная действующая в настоящее время в развитых странах система управления экономической деятельностью, в которой двигателями являются потребительское кредитование, государственные заимствования и спекуля-

ции. То есть, кардинально отличная от действовавших до того моделей, в которых ускорение экономического развития обеспечивалось или прогрессивными формами организации производства, или кредитованием производителей. Если же кто-то скажет, что в кредите и заключается суть капитализма, то стоит напомнить, что кредит существовал еще в архаичном обществе. К слову, и эффективное мануфактурное производство, которое тоже иногда считают принадлежностью только капитализма, существовало уже в Древнем Риме.

2.8. МИРОВОЙ КРИЗИС: ЧТО И КАК НАДО ЛЕЧИТЬ?

Так как экономическое развитие, как искусственный процесс, управляется людьми, кризис представляет собой наказание за ошибки управления. Точнее, за попытки действовать вопреки эволюционным законам. Хотя большинство агентов в экономической среде этих законов не знают, на интуитивном уровне они понимают, как именно нужно действовать. Но периодически интуицию власти и предпринимательского сообщества подавляет или алчность, или ошибочные представления, следствием чего и являются периодические кризисы.

Ошибочные представления воспринимает всегда только часть предпринимательского сообщества, поэтому они не кардинально меняют поведение экономических субъектов, следствием чего являются небольшие по масштабу и продолжительности кризисы. Тогда как если алчность переходит все границы, случаются глобальные кризисы, напоминая Великой депрессии и кризиса 2008 года. Потому что алчность, как лицо инстинкта потребления демонстрирует переход от разумного поведения к инстинктивному. Как следствие, ошибок совершается слишком много.

В конечном итоге масштаб кризиса зависит от суммы вызвавших его факторов – совершенных ошибок управления. Если действуют один или два фактора, кризис будет неглубоким и непродолжительным. И чем больше будет число вызвавших кризис факторов, и чем они будут фундаментальнее, тем глубже и продолжительнее будет кризис. Потому что каждый будет добавлять глубины и продолжительности, плюс они будут обеспечивать резонансный эффект.

В нынешнем кризисе ясно видно действие нескольких и при этом важных факторов. Первый состоит в том, что не только в СССР, но и во всех развитых странах в 70-е годы начался мировоззренческий кризис. В развитых странах Запада он в первую очередь привел к деградации эти-

ки элиты, проявившейся в первую очередь в лишенной всяких границ алчности.

Так американская финансовая элита до кризиса получала 10-15% от общего пирога прибыли экономики. Сегодня эта доля составляет уже 50%. И это отнюдь не результат повышения значения финансовой деятельности в производстве добавленной стоимости и ее эффективности. Перераспределение прибыли в пользу «жирных котов» произошло благодаря строительству ими долговых пирамид и спекулятивной вакханалии.

При этом имело место в чистом виде перераспределение доходов субъектов экономической деятельности. Выше уже говорилось, что начиная с 70-х годов, реальные доходы американцев не росли. А это означает, что им перестала доставаться часть прибыли, получаемой в результате роста производительности труда. Потому что более производительный это в первую очередь более квалифицированный и потому более высокооплачиваемый труд.

В результате доходы американского среднего класса оставались прежними, тогда как задолженность по потребительским кредитам непрерывно росла. Строительство этой долговой пирамиды привело к тому, что задолженность домохозяйств сегодня превысила объем ВВП США – достигла 15 триллионов долларов. В итоге подавляющая часть домохозяйств и, соответственно, кредитовавших их банков сегодня де факто являются банкротами. И не становятся ими де юре только благодаря накачке банковской сферы ликвидностью. К слову, причиной Великой депрессии тоже стал крах кредитной пирамиды. Тогда она была возведена кредитованием фондовых спекуляций.

При этом получается, что подавляющая часть этого долга – недоплаченная американским работникам заработная плата. Так что, запустив механизм расширенного потребительского кредитования и одновременно заморозив рост заработной платы, американская элита стала действовать недобросовестно – присваивать себе те деньги, которые по прежней экономической практике должны были бы обеспечивать рост доходов работников в результате роста производительности труда.

Алчность обуюла не только финансовую часть американской экономической элиты. Она только запустила процесс этической деградации, который в итоге поразил всю экономическую элиту. Как уже говорилось вышел, разрыв в заработках топов и квалифицированных работников за последние десятилетия вырос в 15 раз, хотя отсутствуют какие-либо свидетельства, что за этот период производительность труда топов выросла во столько же раз.

По закону сохранения материи, чтобы где-то что-то увеличилось, в другом месте что-то должно уменьшиться. Это значит, что топы просто присваивали себе весь эффект от роста производительности труда во всей экономике – как в реальном, так и в финансовом секторах. А потому большая часть 15-ти триллионного долга домохозяйств – это украденные финансистами и топами у американских работников деньги. И если бы этого «великого ограбления» не было, итоговая сумма задолженности домохозяйств была бы на порядок ниже.

Обуявшая американскую экономическую элиту алчность сделала ее главным принципом известное выражение французского короля «после нас хоть потоп». Этот принцип заглушил воспоминания об ужасах Великой депрессии. Естественно, что недобросовестная деятельность привела к повторению печального опыта. И ситуация выглядит не так трагически только потому, что в США была создана достаточно мощная система социальной защиты. В результате люди не умирают с голоду, как это имело место в 30-е годы XX века. К слову, эта система социальной защиты появилась благодаря нам – СССР был единственным фактором, обеспечившим в XX веке развитие в странах Запада современных систем социальной защиты.

Так что США наступили на свои же грабли – построили новую кредитную пирамиду. Естественно, получили новый глобальный кризис. При этом Европа и Япония последние несколько десятилетий занимались тем же самым. С той только разницей, что строили пирамиду государственных заимствований, которые во многих странах достигли уровня, на котором их уже нет возможности даже обслуживать. Не говоря уже о том, чтобы погашать. Это тоже результат недобросовестности элиты – европейской и японской бюрократии и связанного с ней бизнес-сообщества.

Внешне все выглядит чуть ли не благородно. Потому что составившие кредитную пирамиду государственные заимствования в существенной мере расходовались на поднятие уровня жизни граждан с помощью разнообразных социальных программ. Но при ближайшем рассмотрении ситуация выглядит совсем иначе.

Государственные бюрократы расходуют общественные ресурсы. И чем больше они их тратят, тем они становятся многочисленнее, сильнее и жирнее. Так что интерес бюрократов в государственных заимствованиях в первую очередь своекорыстный. Как и понятен интерес бизнеса, для которого расходование государственных заимствований обеспечивает рост спроса и, соответственно, дополнительные прибыли. Существенное значение для политиков имел и политический эффект роста

уровня жизни. Выбирая власть люди же не понимают, за счет кого растет уровень жизни – за счет эффективной работы общества или путем залезания в карман детям и внукам.

Недобросовестность проявлялась и в том, что бюрократия занимала деньги на социальные программы вместо того, чтобы перераспределять в их пользу доходы бизнеса. Ведь если бы бюрократия считала эти государственные расходы нужными и полезными, она должна была бы не занимать деньги, а перераспределять создаваемую в экономике общества прибыль. Но это означало залазить в карман к предпринимательскому сообществу. То есть, нужно было конфликтовать с сильной элитой – экономической.

Разговоры о том, что налоги в ЕС и Японии и так сильно высокие к этому отношения не имеют. Потому что жить нужно по средствам всем – не только людям, но и обществам. И если налоги повышать нельзя, то и повышать уровень жизни с помощью использования государственных заимствований тоже недопустимо. Хотя бы потому, что это, по сути, обворовывание детей и внуков, которым достаются колоссальные долги. Так что с этой стороны пирамида госдолгов вообще безнравственное явление. В свою очередь и экономическая элита, безусловно, экономически грамотная и прекрасно понимавшая порочность для общества практики крупномасштабных государственных заимствований, тоже «молчала в тряпочку». Потому что существенная часть этих средств в итоге доставались именно ей.

Расходование государственных заимствований, разумеется, стимулировало рост экономики. Потому что росло потребление – как со стороны граждан, так и со стороны государства. Но это было искусственное стимулирование роста экономики – не за счет роста ее эффективности, уровня специализации и производительности труда. То есть, рост спроса не обеспечивался реальным ростом доходов. Что добросовестным управлением общества тоже назвать никак нельзя. А потому и в Европе с Японией, и в США причины нынешнего экономического кризиса были аналогичными. Сущностная состоит в этической деградации элиты, техническая – в строительстве долговых пирамид.

К слову, государственные заимствования существовали всегда. Обычно они осуществлялись для финансирования проектов развития и не составляли заметной доли ВВП. И максимально быстро добросовестной властью погашались. В первую очередь потому, что проценты по ним были далеко не символические. Как и крупномасштабные государственные заимствования отнюдь не изобретение второй половины XX века. Раньше власть делала крупномасштабные заимствования всегда в

экстремальных для общества условиях. Обычно во время войны. Но когда экстремальные условия заканчивались, добросовестная власть первым делом напрягало общество на выплату всех долгов. Так что только во второй половине XX века власть модернизировала практику государственных заимствований – перешла к созданию долговых пирамид.

Главный итог этого властного разврата, кстати, отнюдь не только нынешний экономический кризис. Гораздо важнее то, что в развитых странах сформировалась новая тенденция в процессе изменения благосостояния граждан. По ней каждое последующее поколение будет жить хуже предыдущего. Хотя всю индустриальную эпоху было как раз наоборот. И этот разворот вектора изменения благосостояния народа однозначно свидетельствует – имеет место фундаментальный кризис, от которого экономический кризис является только производным.

Увы, индустриальная эпоха завершилась – новым условиям требуется новое в своих принципиальных особенностях и конструкциях общество. И его создание – глобальная задача, которую человечество в своей истории решало всего два раза. Причем с ужасающими по масштабам издержками (как, например, разрушение античного мира) и в течение сотен лет. А потому остается только надеяться, что на современном уровне интеллектуального развития передовое человечество сможет решить эту задачу хотя бы за несколько десятилетий и без невероятных издержек. Правда заплатить за успешный переход на новый уровень общественного развития придется все равно очень дорого.

Следующим фактором, пусть и по своему характеру только катализирующим процесс, нужно считать начавшийся в мировой экономике, как говорилось выше, последний этап развития специализации – разделение труда обществ на создании разных видов добавленной стоимости. Как всякое изменение системы, этот процесс сопровождается разного рода дисбалансами, которые хотя сами может и не вызывают кризисы, тем не менее, обязательно усиливают течение кризисных явлений.

Немаловажен и фактор несоответствия качества мирового рынка (его институтов, механизмов, права) достигнутому им глобальному масштабу. После развала колониальных империй и ликвидацией большинства протекционистских барьеров мировой рынок принципиально изменился в масштабном измерении. И заметно изменил свое содержание в результате начавшегося последнего этапа развития международного разделения труда. Что существенно усложнило его структуру и систему взаимосвязей

При этом на новом по масштабам и сложности мировом рынке не было создано необходимых для его эффективной деятельности институтов, механизмов, права. Те же Мировой банк, МВФ, ВТО и их регламенты, инструкции и соглашения выполняют их функции и в микроскопическом объеме, и зачастую чисто символическом. Что еще более важно, реально эти «институты» представляют не все мировое экономическое сообщество, а только его «грандов». То есть, это в существенной степени феодальные по своей сути институты, не способные эффективно действовать в условиях даже индустриальной эпохи.

Глобализация, по сути, почти ликвидировала национальные экономики – все они стали органическими частями мирового рынка. Не случайно роль упомянутых институтов управления мировой экономикой в преодолении мирового экономического кризиса осталась практически незаметной. Реально с кризисом борются не они, а национальные правительства, которые пытаются согласовывать свои действия в рамках «восьмерки» и «двадцатки». Это значит, что обязательным условием восстановления приемлемого уровня управления мировым экономическим процессом является создание адекватной системы институтов управления им – соответствующим уровня сложности мирового рынка и общественного развития.

Исходное препятствие в этом деле – отсутствие адекватной современным условиям модели экономики. Управлять процессом изменения сложной среды можно только имея модель ее устройства и функционирования. Описывавшаяся выше модернизация метода «затраты-выпуск» позволит создать новое поколение моделей экономики и процесса ее развития – адекватных и эффективных. И уже под выбранную модель создавать новые институты, механизмы, право.

В этом деле нужно не повторить ошибки, совершенной в свое время при создании Европейского союза. Ведь получилось фактически так, что сначала собрали в союз всех, кого только можно, а потому начали создавать необходимые союзу для перехода на более глубокую интеграцию работоспособные институты и право. И теперь создатели не могут согласовать более-менее качественные и работоспособные интеграционные структуры и документы – не имеют возможности добиться консенсуса по ним всех членов союза. Потому что институты любого члена яростно сопротивляются передачи любой части своих полномочий институтам союза, чтобы они могли эффективно решать общие проблемы и действовать в интересах всего союза.

Этот опыт говорит о том, что нельзя новую структуру управления создавать на базе старых институтов – ВТО, МВФ, Мирового Банка.

Необходимо чтобы инициативная группа государств разработала проект конструкции мирового рынка и модели управления им, аналогичные по качеству существующим сегодня в развитых государствах. А еще лучше, чтобы проект вобрал бы все достоинства и ноу-хау передовых национальных проектов и отбросил бы имеющиеся у них недостатки. От последних национальные проекты обычно не могут избавиться только из-за консерватизма общественного сознания.

Проект должен быть принят инициативной группой в качестве их собственного нового общего рынка. Вначале локального. А все желающие стать членами проекта (войти своими национальными рынками в состав нового рынка) должны не договариваться как при вступлении в ВТО со всеми членами, а только признать все действующие в новом рынке институты и право и принять действующие на нем правила участия в управлении. То есть, не «ндрав» свой показывать и не выторговывать себе особых условий – просто согласиться подчиняться действующим на рынке институтам, нормам и правилам. И участвовать в управлении институтами как это установлено соответствующими регламентами.

Как представляется, проект будет эффективен и обеспечит устойчивое экономическое развитие его участников только в том случае, если будет создан добросовестный рынок. То есть, будет обеспечивать максимальную добросовестность совершаемых на нем операций обмена. Что, разумеется, для нынешней мировой элиты вполне может оказаться неразрешимой задачей. По крайней мере, до тех пор, пока не будет преодолен глобальный мировоззренческий кризис. Соответственно, когда появятся новые идеологии, которые обеспечат идейные и этические ориентиры для решения этой задачи.

Сначала этот рынок может включать всего несколько государств. Но затем постепенно вырасти до масштаба мирового рынка. Так что со временем все государства окажутся его членами. Соответственно, существующие сегодня институты мирового рынка будут кардинально перестроены или просто уйдут в небытие.

Вторая после качества исходного проекта проблема – механизм развития нового рынка. Он, с одной стороны, должен обеспечивать доступ к участию в выработке стратегии развития и управлению самим процессом развития всех участников. С другой стороны проект не должен повторить негативный результат ООН, которая сегодня реально ничем в мировом сообществе не управляет и по большому счету ничего в нем не решает. Это второй после европейского негативный опыт со-

здания глобальных управленческих структур, который должен обязательно быть максимально учтен.

Следующим серьезным фактором можно считать существование «одноногих» экономик – с сырьевой или экспортной ориентацией. Потому что они представляют собой экономическую инвалидность. Это как человек, у которого одна нога гораздо больше другой. Но дело не только в уродстве. Гораздо хуже, что такая экономика страны очень уязвима – зависит от ситуации в других странах. И нынешняя действительность показывает, насколько такая зависимость может быть опасна.

Нормальной является экономика, построенная на принципе развития локомотивных и обеспечивающих отраслей, встроенных в международную систему разделения труда и имеющиеся в мировой экономике технологические цепочки. Но, разумеется, только при условии, что на мировом рынке экономики всех участников сведены в единый экономический организм и этот организм разумно управляем.

А этого сегодня нет. Та же ВТО, по сути, только надзиратель мирового рынка. Но никак не координатор или управляющий. В результате сегодня экономики всех стран соединены в уродливый организм, в котором одна экономика (американская), составляя 20%, за счет эмиссии своей валюты и финансовых махинаций обеспечивает 40% спроса. Этот дисбаланс создает идеальные условия для возникновения кризисных явлений глобального масштаба. Что сегодня и наблюдается.

К числу самых важных требуется отнести и фактор резкого возрастания в составе экономической деятельности иррациональной составляющей. Управлению пригодна только рациональная деятельность. Поэтому рост в составе деятельности иррациональной составляющей ведет к снижению эффективности управления. В нынешнем глобальном экономическом кризисе негативным фактором стало возрастание сверх критических значений иррациональной составляющей в форме спекуляций.

Если катализатора добавляется во много раз больше, чем это необходимо для ускорения процесса, он искажает процесс – приводит к совсем другим результатам. Так же и спекуляции, как катализаторы экономического процесса, существенно превысив объективно необходимые потребности в них, полностью исказили мировой экономический процесс.

Так что вовсе не случайно, несмотря на более чем столетнее ускоренное развитие экономической науки, она оказалась неспособной спрогнозировать кризис. И сегодня не может даже дать рецептов его преодоления и предотвращения в последующем. И потому что пока слабо изу-

чила этические аспекты экономической деятельности, и потому что наука не способна моделировать иррациональную деятельность.

Хотя в части негативного воздействия спекуляций рецепт существует и он прост – радикальное снижение масштабов спекулятивной деятельности. Но эксперты на него только намекают. Точнее, интуитивно понимают, что вероятно именно здесь «зарыта собака» или ее существенная часть. Но развитые страны и в первую очередь США не могут использовать этот рецепт. Так как заметная часть доходов их элит обеспечивается спекулятивным механизмом.

Сегодня финансовая сфера превратилась в экономического паразита. И в этом качестве она играла роль механизма развития нынешнего мирового экономического кризиса. Причина паразитизма – ростовщическая по сути деятельность банковского сообщества. И дело не просто в том, что банки кредитуют экономику под залог активов. То есть, ничем особо не рискуют. А потому если и имеют неприятности, то только в результате спекулятивной игры.

Банки должны стать полноценными инвесторами – разделять риски кредитуемых ими предпринимателей. Для этого банки должны быть разделены на две группы – расчетно-сберегательные и инвестиционные. Первые должны аккумулировать сбережения граждан и хранить оборотные средства предприятий. Получать доход такие банки должны за ведение счетов (фиксированная плата) и осуществления расчетных операций (процент от суммы перечисления).

Инфляция представляет собой «порчу монеты» властью. Неважно, вследствие недобросовестности или по причине неумелости. А потому власть должна компенсировать инфляционные потери. Как минимум, для сбережений граждан. Представляется разумным, чтобы средства со сберегательных вкладов поступали в распоряжение эмиссионного центра (Центрального банка), который, во-первых, индексировал бы их в размере инфляции, во-вторых, предоставлял бы их инвестиционным банкам наряду с эмитируемыми им деньгами.

Инвестиционные банки должны заниматься кредитованием проектов развития субъектов экономики. Тогда как оборотные средства для текущей деятельности у предприятий должны быть своими – накопленными за счет прибыли. В свою очередь, под инвестиционной деятельностью здесь понимается отнюдь не спекуляции. Банк должен быть участником каждого финансируемого им проекта. То есть, выступать в качестве финансового инвестора – предоставлять деньги без залога. А деньги на свою деятельность покупать у эмиссионного центра.

В качестве инвестора банк должен получать долю в финансируемом им проекте. И по завершению проекта банк должен продавать свою долю для возврата использованных средств и получения прибыли.

При такой организации банковской деятельности, из нее полностью исчезнет паразитическая, ростовщическая и игорная составляющие. Банки станут полноценной финансовой инфраструктурой. Что будет полностью соответствовать их предназначению – обслуживанию процесса производства товаров и услуг и развития экономической деятельности. Расчетно-сберегательные будут предоставлять услуги по хранению и перечислению, инвестиционные будут участвовать в качестве «младших партнеров» в развитии предприятий и экономической сферы в целом.

В существенной степени это вариант модели двухсферной финансовой системы. В которой имеются два вида банковской деятельности. В итоге получается не только двухуровневая (банки и ЦБ), но и двухсферная модель финансовой деятельности. На фондовом рынке будет, как и положено, идти торговля собственностью. На денежном рынке будут торговаться валюты. На кредитном рынке будет осуществляться эмиссия акций предприятий, как способ их кредитования. Ну а на «игорном рынке» частные лица будут играть на курсовой стоимости акций, для чего крупные предприятия будут размещать на этом рынке какие-то незначительные пакеты акций. Чтобы спекулянты имели возможность раскачивать рынок.

По сути, расчетно-сберегательные банки будут заниматься социальной деятельностью. Ведь в таком варианте они станут инфраструктурой всего общества. В этом качестве и по своей специфике именно они должны заниматься всеми видами потребительского кредитования и осуществлять такую деятельность под жестким директивным управлением со стороны власти в части условий кредитования и размера ставок. Тогда как инвестиционные будут полноценными субъектами экономической сферы.

К слову, и подавляющая часть страховой деятельности тоже имеет социальный характер. Поэтому разумно сделать ее свободной и рыночной только для компаний, страхующих риски экономической деятельности и активы субъектов экономики. Потому что в этом случае страховщики будут иметь дела с сильными и квалифицированными клиентами, которых им будет очень трудно, мягко говоря, не очень добросовестными способами «обыгрывать» в свою пользу.

Тогда как все остальные виды страхования (начиная от пенсионного и заканчивая страхованием объектов общественной инфраструктуры)

должны осуществляться подконтрольными власти страховыми компаниями. Чтобы их деятельность жестко регламентировалась и регулировалась. То есть, чтобы отношения с ними людей защищались бы властью. Это касается и условий страхования, и ставок, и размера используемой фирмами на свое существование части страховых сумм и пр.

Нынешний кризис наглядно демонстрирует – смешивание видов деятельности ни к чему хорошему не ведет. Особенно если они имеют разную природу. Так что четкое разделение видов деятельности самый простой способ оздоровления не только экономической, но и вообще любой деятельности.

Замыкает список основных факторов, обеспечивших глобальный масштаб нынешнего экономического кризиса, случившаяся в 80-е годы так называемая «революция менеджеров». Предприниматели, инвесторы и наемные менеджеры – принципиально разные группы в составе экономической элиты. Не случайно, к примеру, одно из течений политэкономии различает предпринимательскую ренту, как доход от инноваций, и капиталистическую, как доход на вложенный капитал. Поэтому видит в предпринимателе и инвесторе совершенно разных субъектов – новатора и игрока. Так же принципиально предприниматели отличаются от менеджеров – как художники от ремесленников.

В результате «революции» лидерство в экономической элите сначала перешло к наемным менеджерам, а затем привело вообще к удалению предпринимателей из крупного и большей части среднего бизнеса. Что в итоге и запустило процесс формирования глобального кризиса. До «революции» акционеры всегда старались выбирать на должность руководителя компании предпринимателя – человека, создавшего успешное предприятие и, соответственно, обладающего предпринимательским талантом. И только при отсутствии такого качества кандидатов ставили во главе компаний человека, сделавшего управленческую карьеру.

Как следствие, наемные менеджеры во главе компаний были исключением из правил. Понятно, что такое положение дел их не устраивало. Для его изменения наемные менеджеры начали играть на жадности акционеров – обещать более высокий уровень прибыльности бизнеса в случае, если их будут назначать главами компаний. Добившись этой цели, наемные менеджеры стали действительно увеличивать прибыльность бизнеса. Другое дело, за счет чего они стали добиваться более высоких в сравнении с достигавшимися предпринимателями результатов.

В первую очередь они стали использовать для выплат дивидендов ресурсы, которые должны были обеспечивать сначала долгосрочное, а

затем и среднесрочное развитие бизнеса. Соответственно, сначала крупный, а затем и большая часть среднего бизнеса перестали в необходимых масштабах финансировать свое развитие. Это было естественно – подавляющее число наемных менеджеров интересуют только краткосрочные результаты и собственное обогащение.

Менеджеры, как специалисты по управлению процессами, не могут создавать новые процессы. Все бизнес-процессы и технологии управления ими создаются предпринимателями. А менеджеры только изучают технологии управления для использования в своей деятельности. Пока в экономике было много предпринимателей, возглавившие компании наемные менеджеры имели возможность развивать бизнес, копируя достижения успешных предпринимателей – создаваемые последними новые бизнес-процессы и технологии управления ими.

Но по мере снижения доли предпринимателей в экономике наемные менеджеры постепенно лишились этого источника инноваций. Как следствие, потеряли возможность развивать возглавляемые ими бизнесы за счет копирования чужих достижений. По сути, вытеснив предпринимателей, они лишились и возможности пользоваться ими в качестве источника инноваций. В результате большая часть экономики развитых стран постепенно перешла под управление наемных менеджеров – сегодня предприниматели имеются только в малом бизнесе, реже попадают в среднем и в единичных экземплярах встречаются в крупном. Соответственно, в составе экономической элиты теперь полностью доминируют наемные менеджеры.

Изгнав предпринимателей с капитанского мостика экономического корабля, наемным менеджерам пришлось заняться имитацией экономического развития. Потому что они в принципе не были способны его организовать. Они стали создавать видимость роста масштабов бизнеса путем его надувания. Наемные менеджеры организовали эту самую большую аферу XX века с помощью спекулянтов и использования вторичных ценных бумаг (деривативов). Спекулянты надували пузыри капитализации. А деривативы играли роль «философского камня» – обеспечивали ценность любому мусору. По сути, рынок перестраховочных и прочих вторичных ценных бумаг стал «задним двором» мировой экономики, на который подальше от глаз сваливались неоправданные риски и убытки.

Теперь инвесторы пожинают плоды своих действий – расплачиваются за свою жадность потерей капиталов, существенная часть которых оказалась в карманах менеджеров в качестве оплаты работы по надуванию пузыря. В итоге наемные менеджеры сказочно разбогатели, а ин-

весторы сильно обеднели – уже потеряли, как минимум, 20% исходного капитала. И еще много потеряют в ближайшие годы

Только в ИТ-индустрии, самой молодой отрасли мировой экономики, пока доминируют создавшие ее предприниматели. Поэтому она меньше остальных отраслей пострадала от кризиса, а ее рост был вполне реален. Так как развитие определяется не только ростом, но и совершенствованием отношений, можно констатировать, что «революция менеджеров» развернула вектор движения экономической сферы развитых стран в сторону деградации. Что нынешний мировой кризис наглядно подтверждает.

Только возвращение на капитанский мостик экономической сферы предпринимателей и при этом в качестве безусловных лидеров способно восстановить способность мировой экономики к полноценному развитию. Менеджерам удалось «победить» предпринимателей, потому что мировоззренческий кризис существенно ослабил предпринимательское сообщество. Ведь они потеряли ориентиры деятельности и в результате лишились ее главного стимула – стремления к преобразованию мира. Чем менеджеры и воспользовались. Так что это типичный для исторического процесса случай, когда ослабевшая элита вытесняется более сильной (и не обязательно белее передовой).

Это значит, что возврат предпринимателей в качестве лидеров экономической элиты реально возможен только после преодоления мировоззренческого кризиса. Новое мировоззренческое учение даст предпринимателям ориентиры, которые их объединят и в результате позволят усилиться настолько, что они смогут начать отвоевывать лидерский статус. И если политическая элита обновится, она сможет оказать предпринимателям необходимую властную поддержку.

Сегодня обанкротились все глобальные мировоззренческие проекты XX века. Первым закончился фиаско коммунистический проект. Англо-американский проект «свободного общества» уже тоже завершен провалом. Как и европейский проект создания «общества всеобщего благополучия». По сути, властям развитых стран больше некуда вести свои народы – нет адекватных современным условиям лоций. Как следствие, негде увидеть цели, на достижение которых можно объединять общество. И так как экономика перестала быть источником для достижения целей развития, она естественно стала работать на цели обогащения власти. Как это уже не раз бывало в истории человечества.

Так что не только все проблемы передовых стран находятся в первую очередь «в голове», но и полноценный выход из нынешнего ми-

рового экономического кризиса возможен только после преодоления глобального мировоззренческого кризиса. Причем нужно иметь в виду, что глобальный экономический кризис – это не первая, а уже вторая производная от глобального мировоззренческого кризиса. Первой производной стал политический кризис, который перешел в открытую фазу в конце 80-х годов. И впереди третья производная – глобальный социальный кризис. Именно так выглядят ступени самого мощного общественного кризиса – глобального мировоззренческого.

Все эти кризисы – следствие утраты мировой элитой информационных опор. Так глобальный мировоззренческий кризис является следствием утраты элитой веры в истинность доминирующего в обществе мировоззренческого учения. Глобальный политический кризис – следствие утраты элитой ориентации в общественном развитии. Мировой экономический кризис – следствие утраты мировой элиты стыда. Наконец, мировой социальный кризис – следствие утраты мировой элитой совести. Так на первой «ступени» советская элита фактически утратила веру в реальность построения коммунизма. А та же западная аналогично потеряла веру в возможность организации успешного развития всего человечества – не только «золотого миллиарда», но и Третьего мира.

Разрушение социалистического лагеря только в изложении журналов выглядит победой Запада в «холодной войне». Тогда как на самом деле в социалистическом лагере глобальный политический кризис просто протекает с большим шумом и треском рушащихся общественных конструкций. Но Запад так же охвачен этим глобальным политическим кризисом. Другое дело, что его течение более приглушенно и поэтому менее заметно.

Но уже сегодня видно, что крушение СССР стало началом заката Америки – она все больше становится пародией на себя недавнюю. Даже сегодняшний «главный враг» этого «слона» (исламский терроризм) фактически является мышью, раздутой всего лишь до размера Москвы. Никакого сравнения с недавним могучим соперником – Советским Союзом. Факт глобального политической кризиса Запада демонстрируют и тамошние политические лидеры – измелчавшие и посеревшие. Полностью отсутствуют новые политические идеи и позитивные политические процессы. Так что глобальный политический кризис, пусть и в значительной мере в вялотекущей форме или латентном виде, продолжается.

Мировой экономический кризис демонстрирует переход глобального кризиса передового человечества на следующую «ступень» – третью. При этом важным представляется тот факт, что за пять лет течения кризиса Запад, в сущности, осуществил только меры «скорой помощи»,

призванные снизить остроту кризиса и приглушить его симптомы. Но никаких кардинальных мер не только не было принято, но даже и не обсуждалось. Дело в том, что его первопричины лежат вне сферы компетенции местных политиков и бизнесменов – в мировоззрении всей мировой элиты. Соответственно, кризис может быть преодолен только после преодоления глобальных кризисов – политического и мировоззренческого. Так что никаких шансов на то, что развитым странам удастся в ближайшем будущем преодолеть глобальный экономический кризис, реально не существует. Они смогут только снизить его остроту для себя, переложив большую часть связанных с кризисом тягот на своих более слабых партнеров и Третий мир.

Как уже говорилось выше, у развитых стран впереди еще одна «ступень» – глобальный социальный кризис. Не только Третий мир, но развитые страны уже начинают входить в открытую фазу этого кризиса. События в Греции достаточно наглядно об этом свидетельствуют. Хотя в большинстве развитых стран дело еще не дошло до кардинального снижения уровня жизни народа, в чем и проявляется социальный кризис. Но ждать этого остается недолго – 3-5 лет для большинства стран и 5-7 лет для самых богатых. Уже есть расчеты экономистов, по которым в Европе уровень жизни понизится на 50%. А в США даже на все 60%. И будет разрушен политический фундамент развитых стран в лице «среднего класса». Потому что останутся только богатые и бедные.

Глобальный социальный кризис является последней «ступенью» глобального кризиса человечества, потому что любой процесс протекает по логической кривой, состоящей из четырех фаз. Таким образом в ближайшем будущем все передовое человечество перейдет в состояние всеобъемлющего кризиса – состоящего одновременно из глобального мировоззренческого и производных него кризисов. Это значит, что глобальный социальный кризис завершится кардинальным изменением человеческой цивилизации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ключевым для современной ситуации является еще не осознанное, и тем более, не осмысленное понимание того, что информационное общество будет так же отличаться от индустриального, как индустриальное отличается от феодального. То есть, все будет существенно иное – мировоззрение общественного сознания, общественное устройство, общественные отношения, этика и эстетика и т.д. И передовыми станут те страны, которые смогут осуществить необходимые для развития на информационном этапе преобразования – и общества, и общественного сознания. В свою очередь лидерами человечества станут те общества, которые смогут это сделать первыми.

Глобальный кризис демонстрирует, что без проблем перейти на информационный уровень развития не удастся. Сегодня тяжело больно уже все передовое человечество – деградирует политика, вырождается экономика, разрушается социальная сфера. Это следствие в первую очередь деградации элиты – капитанов общественных кораблей.

Вырождение нынешней экономической элиты наглядно характеризует в том числе и упоминавшийся выше постоянно увеличивающийся разрыв между доходами топ-менеджеров и рядовых работников. Точнее, все меньшая адекватность разрыва реальной разнице в результатах деятельности.

В глубоком кризисе находится и экономическая наука. Ведь несмотря на более чем интенсивное развитие на протяжении прошлого века она не смогла ни предвидеть глобальный по масштабам кризис, ни объяснить его причины, ни предложить эффективных путей его преодоления. По сути, получается, что, по крайней мере, последние два-три десятилетия ученые-экономисты примитивно надували пузырь псевдонаучных знаний.

Причем регулярно присуждаемые Нобелевские премии демонстрировали все усиливающуюся мелочность «достижений». А в отдельных случаях она даже присуждалась за чисто «алхимические» результаты. Вроде «чудодейственной» формулы «Black-Scholes», которая якобы гарантировала получение прибыли на операциях хеджирования. По сути, Нобелевская премия была присуждена за открытие «философского камня» для экономики. Но Азиатский финансовый кризис быстро доказал, что «алхимические» рецепты в экономике дают такой же результат, как и в химии.

Так что одна из причин глубины и жесткости для общества нынешнего экономического кризиса – засевшие в головах ученых-экономистов, предпринимателей, властей устаревшие представления о сути экономической деятельности. Потому что они материализуют в конструкции институтов и инструментах управления экономической деятельностью свои представления. И формулируют цели экономической деятельности исходя из этих представлений. Поэтому если в результате случается мировая разруха, это значит, что все субъекты экономической деятельности руководствовались ложными представлениями о ней.

Это значит, что для выхода из экономического кризиса и возобновления экономического развития требуется в первую очередь заняться пересмотром имеющихся в экономической науке, практике бизнеса и власти представлений. Автор считает, что разработанные им энергетическая концепция мироздания и производная от нее новая общая экономическая теория смогут решить эту задачу. Или, как минимум, обеспечат начало движения в этом направлении. В итоге позволят запустить следующий этап полноценного развития экономической науки.