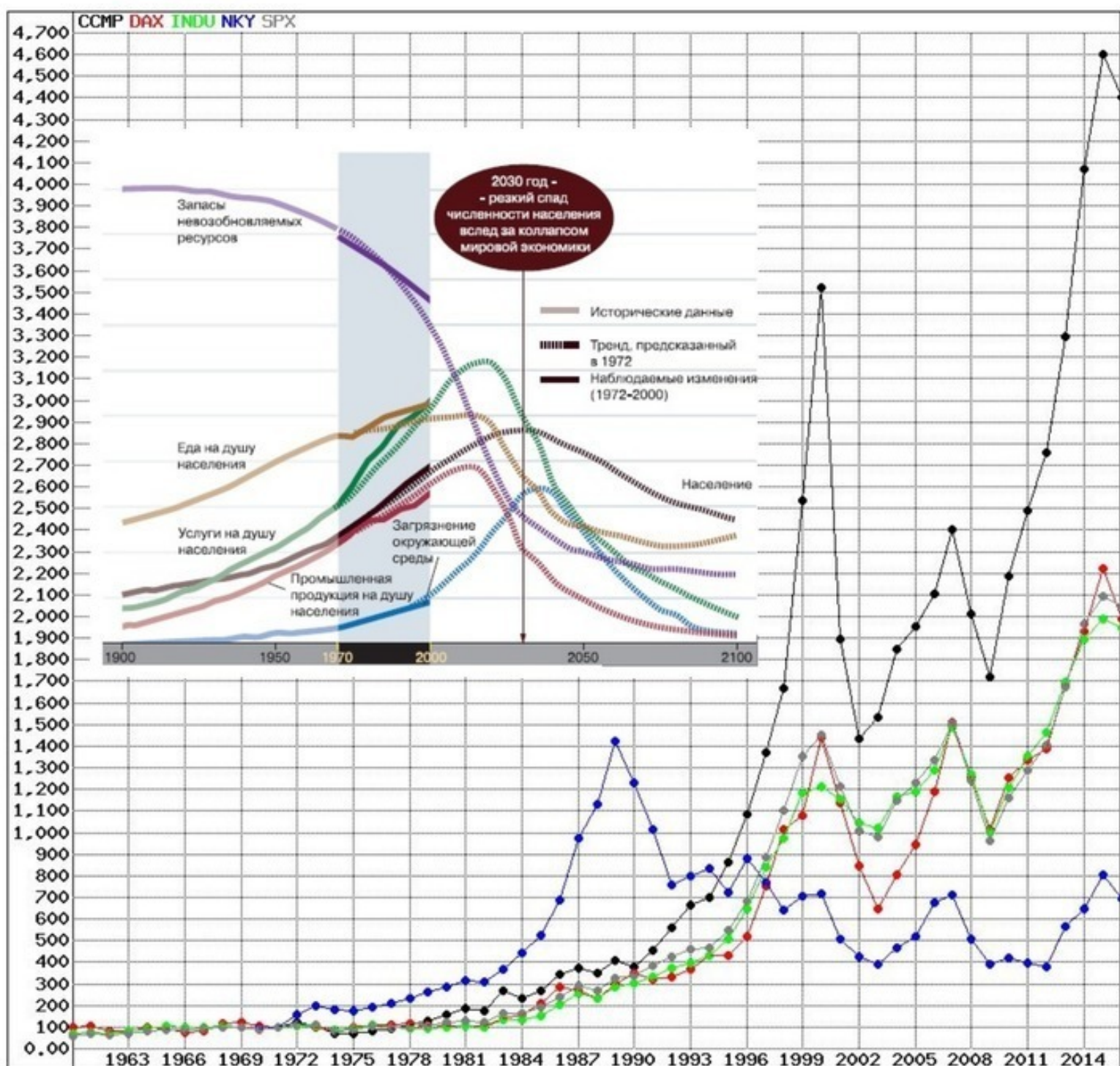


Евгений Леонидович Шуремов

Фундаментальные механизмы перераспределения в социально-экономических пирамидах

Экономика обезьяньей стаи



Евгений Шуремов

**Фундаментальные механизмы
перераспределения
в социально-экономических
пирамидах. Экономика
обезьяньей стаи**

«Издательские решения»

Шуремов Е. Л.

Фундаментальные механизмы перераспределения
в социально-экономических пирамидах. Экономика
обезьяньей стаи / Е. Л. Шуремов — «Издательские
решения»,

ISBN 978-5-44-835033-7

В книге рассмотрена проблематика функционирования скрытых механизмов перераспределения в социально-экономических пирамидах: роль престижного потребления, рыночных отношений, ссудного процента, общепринятых экономических показателей, глобальных рынков, налоговой системы как конкретных инструментов перераспределения ресурсов снизу вверх, а также семьи как их мультипликатора. Показана роль этих механизмов в потенциально возможном коллапсе цивилизации.

ISBN 978-5-44-835033-7

© Шуремов Е. Л.
© Издательские решения

Содержание

Не упоминаемое открытие человечества или синдром стяжательства	6
Социальные пирамиды и перераспределение снизу вверх	8
Рыночная экономика как механизм автоматизации перераспределения	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

**Фундаментальные механизмы
перераспределения в социально-
экономических пирамидах
Экономика обезьяньей стаи
Евгений Леонидович Шуремов**

© Евгений Леонидович Шуремов, 2016

© Евгений Леонидович Шуремов, иллюстрации, 2016

ISBN 978-5-4483-5033-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Не упоминаемое открытие человечества или синдром стяжательства

Когда говорят о важнейших открытиях людей, как правило, упоминают чисто технологические достижения: огонь, колесо, деньги, электричество, компьютеры, Интернет и прочие. Однако фундаментальное открытие, без которого человеческий вид не смог бы развиваться до нынешнего состояния, крайне редко упоминается. Это – способность эффективно накапливать и долго сохранять ресурсы, создавая подушку безопасности, обеспечивающую выживаемость вида в ситуациях, когда другие виды резко сокращали бы свою численность. Не только технологические достижения, но и осознание важности страховых запасов, умение их создавать и долго сохранять сделало человечество доминирующим на Земле биологическим видом, позволило расселиться по всей планете, создало нынешнюю экономику, сформировало важные особенности социальных взаимоотношений. Однако в дальнейшем оно неизбежно приведет к коллапсу из-за противоречия между экспоненциальным развитием одной подсистемы – человеческого вида – и ресурсными ограничениями замкнутой системы под названием «Земля».

Существование популяции любых живых организмов всецело зависит от доступности необходимых ей ресурсов. Достаточно ресурсов – популяция растет, недостаточно – сокращается или вообще исчезает.

К числу важнейших ресурсов относятся вода, пища и территория на которой популяция может существовать. В зависимости от биологического вида, необходимыми для существования популяции могут быть и другие виды ресурсов. С точки зрения каждой отдельной особи высокоразвитых видов необходимым ресурсом является также доступность особей другого пола, необходимых для получения потомства.

В большинстве случаев каждая особь добывает и потребляет необходимые ей ресурсы самостоятельно, а распределение ресурсов возникает только между самкой и ее детенышами. В некоторых сложно организованных сообществах живых существ осуществляется распределение ресурсов между его членами, когда ресурсы, добытые одной частью членов сообщества, делятся между составляющими сообщество группами. В симбиозах ресурсы, добытые одними видами, могут перераспределяться к другим.

Живые организмы за исключением человека не могут накапливать ресурсы в больших объемах. Если питон проглотил антилопу, то он может несколько месяцев не нуждаться в питании. Но все же по истечении ему необходимо опять отправиться на охоту. Спарившись с самцом, получив и вырастив потомство, самка опять должна найти самца для повторения процесса воспроизводства. Некоторые виды могут создавать определенные страховые запасы необходимых им ресурсов, чтобы, например, протянуть зиму. Но в любом случае, эти запасы ограничены некоторым условным уровнем разумной достаточности. Во всяком случае, этого уровня запасов не хватит для полного обеспечения жизнедеятельности особи на всю последующую жизнь, а уж тем более для обеспечения жизнедеятельности потомства в течение длительного времени его взрослой жизни.

С изобретением денег и развитием правовых отношений у отдельных групп людей появилась потенциальная возможность присваивать практически неограниченные права на доступ к ресурсам, гарантирующие им, их ближайшему окружению и наследникам все необходимые блага на любой обозримый срок. Это создало особую специфику социально-экономических отношений в человеческом обществе, определяющую важнейшие направления его исторической эволюции.

Возможность присваивать права на доступ к ресурсам на длительные периоды времени возникает в результате отношений распределения и перераспределения, существующих в человеческом обществе.

Распределение является одной из четырех фаз экономической деятельности наряду с производством, обменом и потреблением благ. Экономическая наука изучает распределение по следующим направлениям: распределение дохода или богатства между различными группами населения; основные причины неравенства в доходах; проблема бедности и государственная политика управления доходами.

Под перераспределением доходов обычно понимается изъятие части доходов у одних лиц с целью их передачи другим лицам или добровольная передача доходов одними лицами другим, более в них нуждающимся. Перераспределение доходов может иметь место в масштабе государства и регионов посредством налогов, в масштабе отраслей – посредством перераспределения средств через бюджет, в масштабе семей – путем распределения общего дохода семьи между ее членами. Как правило, акцент делается на изучении перераспределения доходов в денежной форме. Однако, в общем случае, перераспределение затрагивает и другие виды ресурсов. Кроме того, перераспределение может быть явным, осуществляемым через бюджет, и неявным, когда ресурсы перераспределяются между различными членами общества и общественными группами посредством скрытых механизмов таких, как ссудный процент, инфляция, приоритет в доступе и т. д.

Скрытые механизмы перераспределения неразрывно связаны с иерархическими структурами, лежащими в основе организации любого современного общества.

Социальные пирамиды и перераспределение снизу вверх

Большинство видов наших предтеч-обезьянок живет группами. А любая группа живёт по собственным законам, основанным на межличностных отношениях.

Наличие сильных, доминирующих особей, руководящих стаей – явление, которое широко распространено среди приматов. Более слабые члены группы вынуждены смириться с ролью подчинённых. Будешь противиться – получишь по башке. За счет такого «единоначалия» обеспечивается необходимая для организации совместных действий стаи дисциплина.

Стая передвигается как единое целое. Никто из её членов не уходит далеко в сторону. Это обеспечивается не только жёсткой диктатурой группы доминирующих самцов, но и тем, что именно они играют роль охранников и защитников стаи. При возникновении угрозы стае, например, при нападении хищника, они защищают стаю наиболее активно.

Но доминирование у приматов – это не только обязанности, но и возможность первоочередного доступа к ресурсам: еде и спариванию. Чтобы добыть еду остальным членам стаи надо ее искать, т.е. работать. А доминант может не только сам искать еду, но и отобрать ее у более слабых. Фактически, доминирование является более эффективным способом получения ресурсов, чем их самостоятельная добыча. При самостоятельной добыче надо работать, а тут стукнул по башке нескольких работающих и отобрал то, что они добыли в поте лица. Кто не работает – тот ест.

То же самое и со спариванием. Фактически, все самки племени при желании доминанта принадлежат ему. Если какой-то самец более низкого ранга захочет пристроиться к самке, то вполне может получить по башке, если «пахану» это не понравится.

Естественно, других самцов стаи такое положение дел не устраивает и по мере набора сил они пытаются свергнуть доминанта с пьедестала, чтобы самим получить соответствующие доминанту привилегии. Поэтому доминирующие самцы вынуждены вести постоянную борьбу за власть с претендентами. Работать им некогда: нужно участвовать не только в защите стаи от внешних угроз, но и вести изматывающую борьбу с конкурентами за обладание своим высоким статусом. Это требует огромных сил и потому доминанты часто живут меньше тех, кто находится ниже по иерархии. Кроме того, если доминанта «свергают» когда его силы иссякли в борьбе за утверждение своей власти, то нередко оказывается что его, ослабевшего, начинают яростно пинать «шестерки», которые раньше дрожали только при его приближении.

Поскольку в большой стае, как правило, имеет место многоуровневая иерархия, то наиболее выгодная позиция оказывается у бета-самцов, которые не претендуют на роль альфы и не борются с доминантом за власть. Они и еду могут отобрать у нижестоящих по иерархии, и самки им достаются в достатке, поскольку доминанта на всех самок все равно не хватит – все силы положены на борьбу за власть.

Все сказанное выше подробно описано в специальной литературе по этологии, которую при желании можно легко найти в Интернет.

Главное здесь то, что иерархия позволяет перераспределять ресурсы снизу вверх, когда стоящие на более высокой ступени особи могут отбирать их у нижестоящих. Кто не работает – тот ест.

Человек – та же обезьяна и развивался по тем же законам стаи обезьян. Но в отличие от них он сделал открытие, что нужно накапливать ресурсы на черный день и придумал, как это сделать. Обезьяний доминант может отобрать кучу ресурсов и нижестоящих по иерар-

хии, но он не может их сохранить и накопить. Еда либо сгниет, либо надо излишки отдать – самкам и наиболее заискивающим «шестеркам» (это у обезьян тоже есть). А вождь человеческого племени лучше умеет сохранять и накапливать ресурсы. Поэтому он отберет у нижестоящих рангом больше, чем отобрал бы обезьяний вождь. Таким образом, даже в первобытном человеческом племени расслоение по доступу к ресурсам уже стало больше, чем в обезьяньей стае.

Дальше – больше. Людские вожди осознали, что ресурсы можно отбирать и у других людских племен. Вот вам и войны между человеческими племенами. Конечно, есть и другие причины войн и это у этологов тоже описано, но мы здесь рассматриваем преимущественно экономические причины. Кроме того, если сделать племя больше, то можно собирать больше дани с нижестоящих. Побеждая и подчиняя соседние племена, вожди-победители стали образовывать суперплемена, переросшие в города и государства. При этом самому вождю стало уже не нужно идти впереди своей армии, как это имеет место у обезьян, когда они защищаются от внешней угрозы. Люди умные и догадались, что на смерть можно послать других. Это дополнительный мультипликатор стимула к организации войн – разгрести жар чужими руками. Если бы, как у обезьян, человеческие вожаки сами шли на смерть во главе своих «подчиненных» они бы трижды подумали: начинать войну или нет. Так что даже с этой точки зрения социальные отношения внутри обезьяньей стаи намного «гуманнее», чем в человеческом обществе.

В результате появления суперплемен возникла необходимость в организации системы управления, направленной на удержание стремительно разрастающегося общества под контролем. Сам доминант самостоятельно уже не мог справиться с этой задачей. Поэтому ему надо было создать вокруг себя группу приближенных, чтобы совместно с ними решать задачи выкачки ресурсов с низших уровней иерархии. Так образовалась элита, которой позволено было присваивать ресурсы снизу, что еще более усугубило неравномерность их распределения между членами общества.

Внутри племени все его члены знали друг друга и знали, кто есть кто во внутривременной иерархии. В суперплеменах все друг друга знать уже не могли, и потому требовалась специальная идентификация ранга, занимаемого данным конкретным членом суперплемен. Хотя бы идентификация ранга в элите. Ранг доминанта должен быть буквально написан на лбу. То есть он должен выделяться теми или иными символами обозначающими доминирование над окружающими.

Все почти в точности как у животных. В специальной литературе [2] приводится описание опытов над петухами. Чем выше у петуха гребень, тем более значимым он воспринимается другими петухами. Если у доминирующего петуха привязать гребень к голове, чтобы он не возвышался, то этот петух быстро переходит из доминантов в опущенные. Все его клюют, а он в обиде клюет только землю. Если самому низкому в иерархии петуху привязать на голову искусственное подобие высокого гребня, то он начинает быстро «делать карьеру» – подниматься вверх по иерархии. Но если искусственный гребень снять, то его опять быстро опускают. И это независимо от реальной силы петуха.

То есть можно быть сильным, а можно сильным казаться, демонстрируя окружающим символы статуса.

В результате всего этого началась охота за статусом: реальным и показным.

Охота за реальным статусом означала постоянное ведение подковерной борьбы внутри элиты, а если сам доминант давал слабинку, то и его быстро свергали. Но ранг надо было еще и показать, а для этого нужно было придумывать все новые и новые символы ранга. Из истории мы знаем, что даже в не столь отдаленные от нас времена огромная доля бюджета того или иного королевства уходила на символы ранга элиты (одежду, аксессуары, дворцы, украшения, развлечения), а в исторических музеях можно лицезреть все эти петушиные гребни.

Охота за статусом перекинулась также и на более низкие уровни иерархии. Здесь тоже потребовались символы статуса. Нет статуса реального – так хоть имитацию символов статуса нужно иметь. Пусть дама из высшего общества носит настоящие бриллианты, а я одену кольцо из стекляшек. Ведь многие сразу не опознают. А если не опознают, то пусть думают, что я из высшего общества. Мне это душу греет. Вспомним Эллочку-людоедку.

У соседа есть, а почему у меня нет? Все должно быть как у людей, чем я хуже? У него есть это? Тогда я куплю себе то. У него его нет. У меня уже есть iPhone, но ведь вышла новая модель. Что про меня подумают, если у меня ее не будет? А ведь это тоже не что иное, как охота за статусом. У господина N дорогие швейцарские часы, но ведь можно купить бельгийскую подделку, которая стоит в 100 раз дешевле и которую даже эксперт с трудом отличит от оригинала. Пусть думают, что я не хуже господина N!

Таким образом, иерархическое построение общества не только породило резкую неравномерность в распределении ресурсов между его членами, но и через механизм гонки за статусом раскрутило маховик потребления до невиданной силы оборотов, создав нынешнюю модель экономики.

Могут возразить: а как же современные «демократические» страны? Ведь во многих из них нет сильного имущественного расслоения. Так теперь эти страны сами стали доминантами по отношению к менее развитым странам и доят их в погоне за статусом развитой демократической страны и статусного уровня потребления собственных граждан (теперь уже мировой элиты) в широком понимании (включая здравоохранение, образование, науку, искусство). А если кто не согласен – по башке! Точно также как альфа омегу в обезьяньей стае, но на другом технологическом уровне: высокоточным оружием или ссудным процентом.

Приведу достаточно хорошо известные цифры. В настоящее время различия в жизненном уровне людей разных стран не только сохраняются, но и усиливаются. По данным ООН, разрыв в средних доходах между самыми богатыми и самыми бедными странами в 1960 г. составлял 30:1, а в 2000 г. – уже 74:1, в 2010 – 83:1. За 1998 г. 20% наиболее обеспеченных людей на Земле потребили 86% мировой продукции и услуг, а 20% наиболее бедных – всего 1,3%. 1% наиболее богатых американцев контролирует 45% всех финансовых ресурсов страны. Ну и т. д.

К началу 2008 г. доходы 10% самых богатых слоев населения планеты превышали доходы 10% самых бедных слоев не менее чем в 17 раз. Интересно отметить, что в высокоразвитых странах этот коэффициент более чем вдвое ниже. Т.е. фактическая элита внутри себя имеет не такое сильное расслоение, как элита и нижние уровни. Чем меньше напряженность внутри элиты, тем слабее ее действия по выкачке ресурсов из нижних уровней пирамиды – слаборазвитых и развивающихся стран. Декларирование гуманного отношения к бедным некоторыми группами населения развитых стран либо от непонимания животных корней перераспределения и причин его усиливающих, либо от лицемерия. Понимай они, что да как – боролись бы за «равенство и братство» совсем иначе.

Стоит отметить, что скорость перераспределения снизу вверх социальной пирамиды выше скорости роста производства благ. Например, в России капитал 36 самых богатых людей в 2009 г. составлял 24% ВВП РФ. При этом их капиталы и доходы с них растут быстрее, чем ВВП.

Существенна также разница внутри социальных пирамид в развитых, развивающихся и отсталых странах. Элита (в широком смысле – население развитых стран) стремится быть сплоченней, а местные элиты (в узком смысле) «недоразвитых» стран стремятся «наверстать упущенное», яростно перераспределяя ресурсы с нижних уровней пирамид в своих странах в свою пользу. Догнать и перегнать! Спор Элочки-людоедки с Вандербильдихой.

Я не борец за справедливость. Здесь и далее я просто констатирую факты и излагаю свою точку зрения. «Справедливость» – это абстрактное теоретическое понятие, реально в природе не существующее. *Если гепард догнал антилопу, то это справедливо с точки зрения гепарда и несправедливо с точки зрения антилопы. Если антилопа убежала от гепарда, то это справедливо с точки зрения антилопы, но никак не гепарда.* В человеческом обществе действуют те же законы. В конкретных ситуациях взаимоотношений двух сторон что-то будет более «справедливо» для одной и менее «справедливо» для другой. Поэтому использование абстракции «справедливость» без дополнительных уточнений – это разводка для лохов.

Таким образом, в основе устройства нынешней экономики и модели социальных взаимоотношений лежат принципы жесткой иерархии обезьяньей стаи, вышедшей из леса в саванну. Отличия лишь в том, что люди задействуют в накоплении существенно более широкий круг ресурсов и довели до совершенства синдром стяжательства за счет умения их накапливать и страстного желания делать это в больших объемах. Последнее является сильным мультипликатором процессов перераспределения ресурсов снизу вверх в социальных пирамидах.

Кроме этого есть еще один очень сильный мультипликатор процессов перераспределения снизу вверх социальной пирамиды, который будет рассмотрен в последующих главах. Однако сначала следует чуть более подробно остановиться на механизмах функционирования пирамиды перераспределения снизу вверх.

Рыночная экономика как механизм автоматизации перераспределения

В разные исторические периоды процессы перераспределения внизу вверх по уровням пирамиды социальной иерархии обслуживались различными механизмами. Поскольку об особенностях рабовладельческого и феодального способов производства написаны сотни книг, нет смысла рассматривать их подробно. Стоит только кратко посмотреть на особенности присущих им механизмов перекачки ресурсов снизу вверх.

Много написано о том, что рабский труд неэффективен вследствие отсутствия у рабов личной заинтересованности в работе. Недосмотришь, и начнет «сачковать». Поэтому нужен сильный промежуточный слой социальной пирамиды в виде надсмотрщиков и погонял. При этом с ними надо щедро делиться полученными с нижних ярусов ресурсами. Если этого не сделать, то будут плохо «погонять», а то и взбунтуются. Да и хлопотное это дело – жесткое насильственное управление.

При переходе к феодальному способу производства у нижних уровней пирамиды появилась частичная заинтересованность в результатах своего труда и частично отпала необходимость в наличии огромного слоя «погонял». То есть механизм перекачки снизу вверх заработал более-менее автоматически. Надо было лишь время от времени «давать по башке» неплательщикам оброка. Это намного более эффективно, чем постоянное личное участие в отъеме доминанта обезьяньей стаи.

Однако при феодальном способе производства силовые механизмы давления на нижние уровни пирамиды все-таки приходилось использовать достаточно часто. Поэтому по мере развития технологий повсеместно утвердился капиталистический способ производства. Здесь уже никого физически принуждать делиться с верхними уровнями не надо. Не хочешь – не работай, но тогда помрешь с голоду. А пришел работать – делись. Теорию прибавочной стоимости К. Маркса еще никто серьезно не опроверг. Прикрыли множество нюансов и оговорок, но суть от этого не изменилась. Тебе зарплата, а мне – прибавочная стоимость, которую ты создал, а я у тебя экспроприировал. И неважно: в оплату моих организаторских способностей, или рисков, связанных с организацией бизнеса, или вследствие владения мною средствами производства, или вследствие чего-либо еще. Смысл в том, что экспроприировал. Естественно, ставя свои интересы выше интересов тех, кем руководил в целях, чтобы они ее создали.

Кроме того, у каждого индивида на нижнем уровне появилась надежда «выбиться в люди», что в большинстве случаев предполагает разбогатеть и самому стать работодателем, то есть перейти на более высокий уровень социальной пирамиды. Если много-много работать. А это, собственно, и требуется. Пусть кто-то перейдет на более высокий уровень, но большинство просто будут много-много работать, но так на своем уровне и останутся. А поскольку они много-много работали, то создали много прибавочной стоимости и будет что перекачать вверх по пирамиде.

Безусловно, здесь можно спорить о деталях, но если в них чрезмерно углубиться, то получится, что мы детально рассматриваем деревья и листья, а лес в целом уже пропал из вида.

Разные авторы перечисляют достоинства рыночной экономики в разной номенклатуре аспектов. Сводя их в наиболее общее и сокращенное представление можно выделить следующие основные позиции.

1) Экономическая демократия: свобода выбора и действий потребителей и покупателей, которые (как считается) независимы в принятии своих решений и заключении сделок.

2) Эффективное распределение ресурсов.

3) Гибкость, высокая адаптивность к изменяющимся условиям, способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг, быстрой корректировке неравновесия.

Однако уже даже то, что выделено как преимущества в значительной степени спорно.

Свобода выбора потребителей во многих случаях весьма и весьма относительна. В настоящее время, что лучше прорекламируют, то они и выберут. При нынешних технологиях промывания мозгов при желании и наличии ресурсов можно создать спрос на что угодно. И это касается очень широкого спектра товаров.

Например, многие осведомленные потребители не хотели бы употреблять продукты питания, содержащие генномодифицированные организмы (ГМО) и/или сделанные (хранимые) с неполным соответствием санитарным стандартам. Однако удовлетворить эту потребность весьма и весьма сложно, поскольку производителям выгодно использовать ГМО и/или нарушать указанные стандарты. Поэтому такие продукты предлагаются в массовом (монопольном порядке) и выбирать практически не из чего. К тому же попробуй, выясни без сложной лаборатории, обманывают тебя или нет. Если хотя бы пару раз посмотреть документальный сериал ОРТ «Среда обитания», то вообще создается впечатление, что мало что из предлагаемого массовыми магазинами в России можно есть.

От обладающих вполне рациональным вкусом барышень нередко приходилось слышать о том, что они не могут или могут лишь с огромными усилиями найти обувь и одежду, соответствующую их представлениям о том, как стоит просто, рационально, удобно и красиво одеваться. И это при огромном предложении и одежды, и обуви.

Там, где нам предлагают высокотехнологичные изделия тоже огромный выбор. Но как часто хочется получить нечто усредненное из множества гаджетов. Если бы свойство X от гаджета A, да со свойством Y гаджета B, да еще дизайном от гаджета C! Но такого практически никогда не бывает. В том числе и потому, что если в гаджете A появится свойство Y, то фирма, производящая гаджет B засудит производителя гаджета A за нарушение авторских прав. Что мы то и дело видим в судебных войнах Apple vs Samsung или Microsoft против всех. Наблюдая IT-рынок на протяжении многих лет, я много раз мог убедиться, что побеждают не технологически или хотя бы концептуально лучшие решения, а те, которые лучше продавливаются на рынок.

Таким образом, хотим мы того или нет, но современный рынок в значительной степени это рынок производителя и свобода потребителя все-таки очень и очень серьезно ограничена. Что предложат, что продадут, то и потребуем. Скажут, что без этого жить нельзя – поверим. Как же: у соседа есть, а я чем хуже? Борьба за статус в пирамиде, рассмотренная ранее. Поэтому внушить потребность надо отнюдь не всем, а только тому соседу. А уж глядя на него и другие потянутся. Вот вам и новый спрос. Постоянно возрастающие материальные и духовные потребности членов общества.

Еще более спорным преимуществом является декларируемая эффективность распределения ресурсов. Если ставить вопрос широко, то интенсивную перекачку благ снизу вверх социальных пирамид вряд ли можно признать эффективной с точки зрения большинства, которое составляют «низы» пирамиды. То есть большая часть человечества. Если смотреть узко: на потребление ресурсов в целях производства и распределения благ, то уже хотя бы огромные затраты энергии и труда на маркетинг, то есть навязывание товаров «массам» вряд ли можно считать эффективным с точки зрения общей ограниченности всех видов ресурсов планеты Земля, доступных человечеству в целом. По разным оценкам на рекламу в год в мире тратится порядка 500 млрд. долл. В то время как для того, чтобы накормить всех реально голодающих нужно «всего» 50 млрд. долл. Исключительная эффективность!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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