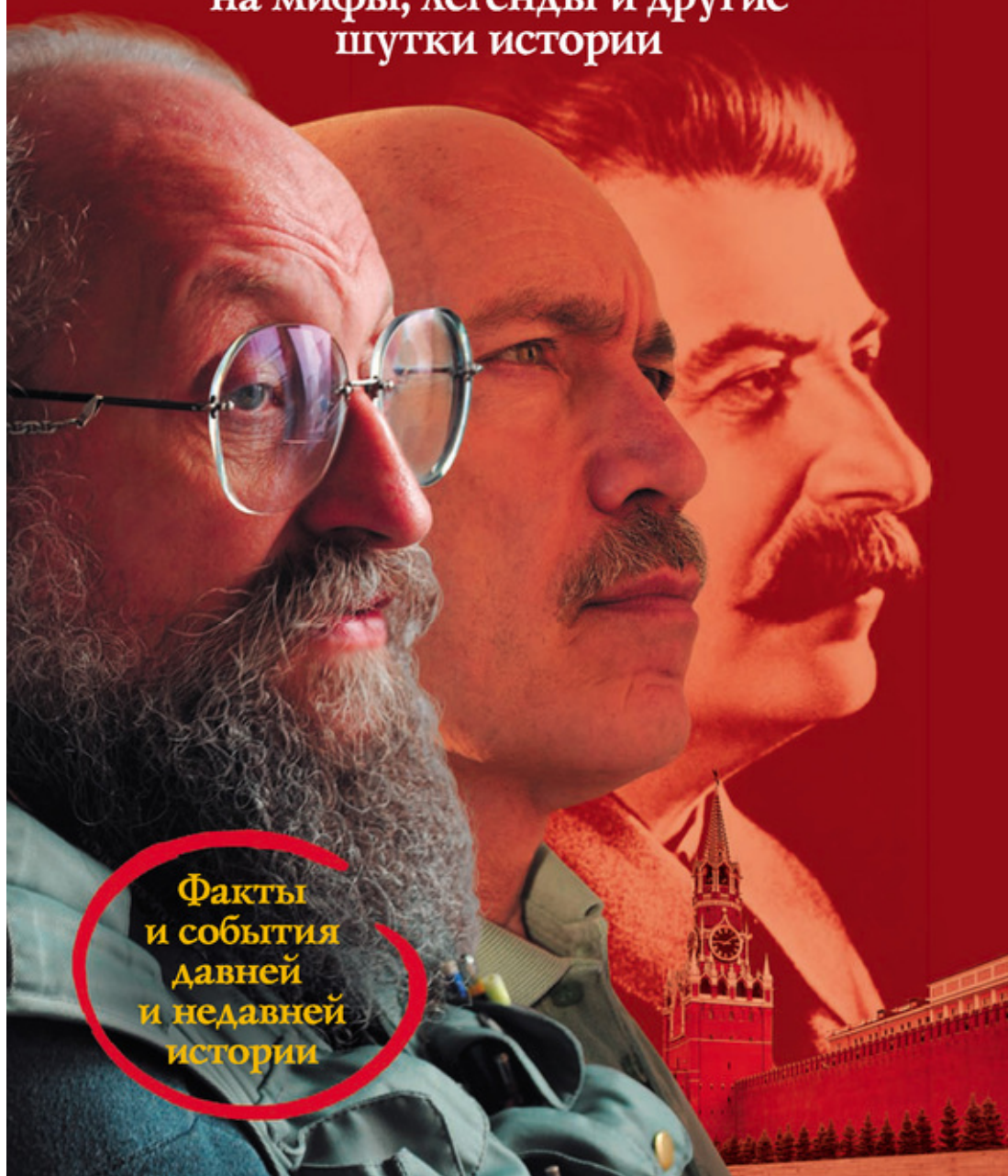


А. ВАССЕРМАН Н. ЛАТЫПОВ

Реакция Вассермана и Латыпова
на мифы, легенды и другие
шутки истории

Факты
и события
давней
и недавней
истории



Нурали Латыпов
Анатолий Александрович Вассерман
Реакция Вассермана и Латыпова на
мифы, легенды и другие шутки истории

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3941955
Реакция Вассермана и Латыпова на мифы, легенды и другие шутки истории /Анатолий
Вассерман, Нурали Латыпов.: Астрель; Москва; 2012
ISBN 978-5-271-44085-4

Аннотация

В этой книге собраны факты и события давней и недавней истории, которые смогли увлечь Анатолий Вассермана и Нурали Латыпова, а также вызвать их реакцию.

Содержание

Часть первая. Политика и экономика	5
Дальновидное вложение. Россия могла дёшево купить надёжного друга	5
Тупик дипломатической вежливости. Советники, как и всякие посредники, изолируют клиентов от реальности	7
Пирамида интересных. Возможности порождают обязанности	9
Кассандрология. Предсказания обычно забываются	11
Развали себя сам. План уничтожения СССР мы составили без Даллеса	13
То же, но лучше. Копирование – способ обучения	15
Власть собственности. Государство вынуждено вмешиваться в дела бизнеса	17
Общее благо. Ничьё – значит, общее	19
Наука и цикл. Длиннейшие процессы экономики проистекают из фундаментальных открытий	21
Цикличность в истории. События повторяются по объективным причинам	23
Тоталитаризм – это борьба. Не путайте форму с содержанием	25
Долгая дорога в будущее. Постиндустриализм неизбежен	27
Постиндустриальный доллар. Почему Обама нам выгоднее Маккейна	29
Покупайте партнёров. Антикризисное поглощение	31
Солидарность ради прогресса. Пролетариям всех стран стоит соединяться	33
Налог в пользу экспорта. Почему бигмак в Пекине дешевле, чем в Рейкьявике	35
Нестабильность на экспорт. Соединённые государства Америки хотят умереть последними	37
Делать или делить. В чью пользу мировое разделение труда	39
Депрессия и фашизм. Социальные взрывы дороже борьбы с ними	41
Между производителем и потребителем. Диктатура посредников = диктатура посредственностей	43
Синергетические ступени. Локальная эффективность против глобальной	45
Посредник – не всегда паразит. Общественно необходимые функции посредничества	47
Взрыв по аутсорсингу. Соисполнителей надо контролировать	49
Дилемма узников. Взаимное доверие – основа эффективности общества	51
Кто заплатит за конкуренцию. От монополизма избавляются не бесплатно	53
Страховка защитой. Протекционизм стабилизирует внутренний рынок ценой замедления развития	55
Осознанная необходимость. Свобода – маневрирование в пределах	57

Пирамида потребностей. В эпоху кризиса нельзя просто съёжиться	59
Конец ознакомительного фрагмента.	60

Анатолий Вассерман, Нурали Латыпов

Реакция Вассермана и Латыпова на мифы, легенды и другие шутки истории

Часть первая. Политика и экономика

Анатолий Вассерман

Дальновидное вложение. Россия могла дёшево купить надёжного друга

На моём рабочем месте – не только компьютер, но и телевизор. Одна из важнейших частей моей работы – просмотр разнообразных новостей. Причём смотрю я их сразу по всем основным каналам. Ведь мне важны не только сами факты, сообщаемые в новостях. Факты я могу и в Интернете прочесть. На экране мне важнее интерпретации фактов.

Скажем, десятилетие назад по тому, какие нюансы подчёркивали на ОРТ, а какие на НТВ, можно было очень многое узнать о позициях стоявших за этими каналами Березовского и Гусинского. Сейчас НТВ принадлежит Газпрому, недавно расформированное РАО ЕЭС владело РенТВ. Газовики с электриками постоянно спорят о цене газа. Я с интересом следил, как эти споры отображены в различиях трактовки одних и тех же событий на соответствующих каналах.

С октября 2008 года несколько месяцев в числе популярнейших предметов обсуждения на всех информационных каналах, включая не только телевидение, но и Интернет, была одна из первых примет глобальности экономического кризиса. Исландия обанкротилась и попросила у России займа четыре миллиарда долларов. Вот уж когда я наслушался разноречивых мнений! Вот когда было раздолье для вычисления интересов разных политических и экономических группировок.

Впрочем, далеко не все мнения были ангажированы. Многие рядовые граждане высказывались совершенно искренне. У меня тоже сформировалось собственное мнение. И сейчас я вспоминаю тот давний повод прежде всего потому, что мне это мнение кажется не устаревшим даже сейчас, когда вопрос вроде бы решён отрицательно: Россия согласилась дать Исландии куда меньше запрошенного и только через Международный валютный фонд.

Это многие предсказывали ещё в октябре. В предвидении всеобщего кризиса надо всячески экономить, а не растрачивать деньги, накопленные с таким трудом, на займы всяким неудачникам. Но с другой стороны, за очень скромные по нашим меркам деньги можно было приобрести надёжного союзника.

Во время Второй мировой войны Исландию использовали американцы в качестве непотопляемого авианосца. Вылеты с неё обеспечивали прикрытия конвоев с военными грузами, шедших и в Великобританию, и в Советский Союз. Сейчас для нас аэродром в Исландии может оказаться не менее ценным приобретением, нежели аэродром в Венесуэле, куда с недавних пор летают наши стратегические ракетноносцы.

Но дело не в этих сиюминутных выгодах. И уж, понятно, дело не в той военной угрозе, которую мы можем создать для Америки. Пока существуют наши баллистические ракеты, пока бродят где-то под арктическими льдами и по тихоокеанским просторам наши подводные ракетноносцы, до тех пор стратегические ракетноносные бомбардировщики – лишь очень

незначительное дополнение к нашей военной мощи. Дополнение важное, полезное, но всё же далеко не решающее. В своё время мы отказались от военных баз на Кубе и во Вьетнаме, чтобы сэкономить несколько сот миллионов долларов в год. Очевидно, те миллиарды долларов, которые мы могли потратить на возможную военную базу в Исландии, тоже далеко не лишние. Даже если забыть, что Исландия сейчас входит в совершенно иной военный блок и вряд ли может предоставить нам те же военные базы без непомерных политических осложнений, явно неприемлемых для неё в обозримом будущем.

Для нас гораздо важнее совершенно другое. Сейчас уже ясно: однополярный мир, продолжавшийся несколько лет, закончился. Более того, конфигурация бывшего двухполярного мира, где нашими союзниками были лишь ближайшие соседи, тоже завершается. Сейчас строится совершенно другая экономическая конфигурация во всём мире. И соответственно под неё будет радикально перестраиваться обстановка политическая.

Мой коллега журналист Владимир Ильич Ульянов (именно журналистом он подписывался в многочисленных своих анкетах) когда-то учил: политика есть концентрированное выражение экономики. Пока люди существуют в обществе, пока общество поддерживается нашими трудами, это положение никто не сможет оспорить. Политика останется концентрированным выражением экономики до тех пор, пока сама экономика в нынешнем своём виде будет существовать и не заменится какими-нибудь молекулярными дубликаторами.

Значит, нам и впредь придётся приобретать себе не только союзников, но и экономических партнёров, и просто друзей. И честное слово, по мировым меркам сумма, которую попросила у нас Исландия, – очень недорогая плата за обретение нового друга и союзника.

Даже если предположить, что Исландия эти деньги не вовсе не вернула бы. А я не сомневаюсь, что не только готова, но и способна вернуть.

При всех экономических потрясениях есть мы не перестанем. Значит, знаменитая исландская сельдь останется весьма ходовым товаром даже в очень отдалённом будущем. Всё, что Исландия сейчас теряет на потрясениях мировой финансовой структуры, она рано или поздно возместит на том, что сумеет и впредь удовлетворять одну из ключевых потребностей человечества. Потребность в том самом хлебе насущном, который в молитве «Отче наш» христиане просят подать им ежедневно. Вложения в того, кто может ежедневно давать пищу, дальновидны независимо от политических соображений.

Наши руководители приняли решение по другим мотивам – но лично мне хватило и этого.

Тупик дипломатической вежливости. Советники, как и всякие посредники, изолируют клиентов от реальности

Несколько лет назад мой старый друг и постоянный партнёр по многим различным проектам Нурали Нурисламович Латыпов получил от знакомого дипломата весьма высокого ранга предложение поучаствовать в подготовке материалов к предстоявшей очередной встрече Большой Восьмёрки. Естественно, я тоже постарался внести в эту работу посильный вклад.

На встрече должны были, помимо всего прочего, рассматриваться многие традиционные для этого собрания вопросы: борьба с наркотиками, борьба с глобальным потеплением, борьба с разрушением озонового слоя и так далее.

И Латыпов, и я имеем некоторую научную подготовку. Соответственно мы отнеслись к делу вполне серьёзно и применительно к этим вечным темам написали то, что серьёзной науке давным-давно известно.

Любая попытка запретить какой-нибудь наркотик приводит к резкому росту его распространения. Значит, бороться с наркотиками можно только одним способом – всячески агитировать против их применения, но само это применение никоим образом не запрещать.

Озоновый слой разрушается и восстанавливается по причинам, не имеющим никакого отношения к активности человека и человечества. Запрет фреонов под предлогом защиты этого слоя – махинация. Она принесла своим организаторам многие миллиарды долларов и в то же время уже погубила несколько тысяч жизней хотя бы вследствие того, что в аэрозольных баллончиках абсолютно безопасный фреон сейчас заменён всякими взрывоопасными газами вроде пропан-бутановой смеси – той же, что в газовых зажигалках.

Глобальное потепление опять же никак не связано с активностью человека. Попытка бороться с ним нашими руками приведёт лишь к полному параличу экономики доброй половины мира – следовательно, ко многим миллионам, а то и миллиардам смертей. Все эти смерти окажутся на совести организаторов борьбы с законами природы.

Все темы, затронутые нами в той работе, даже перечислять долго. Главное – практически по каждой из них мы шли вразрез с общим мнением.

Когда мы показали плоды наших трудов заказчику, этот опытный дипломат сказал: всё написанное совершенно невозможно вынести на такой уровень. Ко встрече Большой Восьмёрки всегда готовится согласованная позиция. Если одно из государств предложит что-то расходящееся с этой позицией, все остальные участники обсуждения просто отвергнут эти предложения. Выйдем на Большую Восьмёрку со сведениями, соответствующими истине – окажемся изгоями в международном сообществе.

Между тем и Латыпову, и мне доводилось довольно много работать с достаточно крупными и серьёзными политиками. Правда, лично я беседовал только с одним президентом, а премьеров лицом к лицу вовсе не видел. Но общался и с вице-премьерами, и с губернаторами, и со множеством депутатов. Исходя из опыта общения, пришёл к твёрдому выводу: политики по крайней мере не глупее большей части людей, которыми управляют. Даже американский президент Джордж Уокер Буш младший, хотя и оказался вынужден разыгрывать из себя дурачка с тех самых пор, как подался в политику, но на самом деле вдали от бдительного ока телекамер далеко не глуп и не раз доказывал, что вполне способен воспринимать здравые доводы и сам выдвигать не менее здравые.

Думаю, если бы Латыпов и я каким-то образом показали свои разработки непосредственно восьмерым главам государств и правительств, собравшимся на Большую Вось-

мёрку, то с нашими доводами несомненно спорили бы, но во всяком случае их не отвергли бы с порога. И очень может статься, что таким образом нам – пусть после серьёзной дополнительной работы – удалось бы существенно изменить мировую политику в нескольких весьма важных пунктах. Не потому, что мы такие умные, а просто потому, что сама эта политика, к сожалению, зашла в несколько очень тяжёлых и опасных тупиков – не только экономических – и пока из этих тупиков выбраться не может.

А не может во многом именно из-за того, что любое лицо, принимающее решения, всегда не в силах самостоятельно оценить все обстоятельства, важные для этого, и доверяет предварительную оценку своим советникам – посредникам между собою и реальностью. А посредник, как часто бывает, считает себя важнее тех, между кем посредничает. Самому руководителю тоже неохота признавать, что его ввели в заблуждение – да ещё те, кого он сам выбрал себе в помощь и поддержку.

Значит, если кто-то из советников выдвинет даже совершенно нелепое положение, но этому положению поверят, останется очень немного шансов на радикальные перемены до того, как система, движущаяся по однажды выбранному неверному пути, окончательно упрётся в тупик. И хорошо ещё, если просто упрётся в тупик, а не сойдёт с рельсов, разнося по дороге целые страны.

Очень надеюсь, что советники, окружающие нашего президента, могут себе позволить спорить и друг с другом, и с уже сложившимися мнениями. Потому что советники, окружающие, скажем, того же Буша или нынешнего президента Обаму, уже не раз доказывали, что не способны на такое поведение.

А вам желаю не просто прислушиваться к советникам, но рассматривать множество альтернативных мнений и разбираться в том, почему эти мнения альтернативны. Тем более что моё мнение – тоже лишь одна из альтернатив.

Пирамида интересных. Возможности порождают обязанности

Практически сразу после того, как я стал выступать с телемонологами, начали мне доставаться всё новые предложения журналистской работы – одно завиднее другого. Мой брат Владимир – в отличие от меня, умный во всех отношениях, а не на нескольких случайно сложившихся направлениях – по этому поводу сказал: интересные люди составляют сильно сужающуюся пирамиду – чем выше поднимешься, тем выше вероятность встретить других, не менее интересных, и получить от них всё более любопытные задачи.

Но за пять с половиной десятилетий активной жизни мне встречалось множество интересных людей. Насколько я могу судить, их концентрация практически не зависит от того, на каком общественном уровне я обитал.

Правда, я – увлекающийся и любопытный. Я и помню так много не потому, что специально заучивал или хитрыми способами упражнял память. Интересное само собой легко запоминается, а мне интересно многое. Человек, интересный мне, тоже вовсе не обязательно вызовет всеобщее внимание. Брат же несомненно имел в виду интерес не личный, а общественный.

С тех пор, как я оказался предметом массового внимания, со мной то и дело стыкуются другие популярные деятели. Причём не только в редакциях – ведь меня стали приглашать на разные замечательные события вроде молодёжного палаточного городка на озере Селигер.

Я охотно откликаюсь. Если меня хотят видеть – не мне возражать: кому много дано, с того много спросится.

Дело, пожалуй, именно в этом «много дано». Дело не в том, чаще ли я стал общаться с интересными людьми. Главное – рост моей популярности всё чаще сталкивает меня с людьми, располагающими немалыми возможностями – от авторских часов на радио до собственных журналов.

Ещё Гилберт Кийт Эдвардович Честёртон в одном из рассказов о патере Брауне – скромном священнике, попутно с церковными делами распутывающем самые головоломные преступления – высмеял расхожий предрассудок: богачи неизменно скучны, стары и некрасивы. Сходный предрассудок бытует и у нас: мы чаще всего полагаем, что богатый – а тем более деловой – человек не умеет общаться с кем-то, кроме людей одной с ним ценовой категории.

Между тем и прославленные спортсмены, и тусовочные львицы, и олигархи – такие же люди, как все прочие. Судя по западным образцам, даже несколько поколений пребывания в элитных школах и прогулок на многомиллионных яхтах не вытравят обычного человеческого любопытства, любви к чужому искусству, желания людей посмотреть и себя показать – словом, готовности к общению в самом широком круге. А уж нашей элите, ещё пребывающей в стадии формирования, и подавно ничто человеческое не чуждо. Правда, у богача обычно ничуть не больше свободного времени, чем у простых смертных, и общению отведены считанные часы. Но страсть к нему – неизменна.

Поэтому, как только я стал замечен на телевидении, меня стали приглашать и на радио, и на новые телевизионные программы, и на разнообразные светские затеи. Например, журнал «Плейбой», несколько лет назад назвавший меня в числе пятерых знаменитейших девственников, теперь приглашает меня на свои вечеринки «Девушка года». Просто потому, что там очень много желающих побеседовать или просто сфотографироваться со мной. Да и ведущие телерадиопрограмм, похоже, зовут меня в основном ради того, чтобы самим со мной пообщаться: им не меньше, чем их зрителям и слушателям, хочется расширить спектр общения.

Мне, как выяснилось после нескольких визитов, общаться с этими людьми не менее интересно, нежели в своём привычном кругу. Правда, общих знаний и опыта у меня с ними, естественно, меньше, чем со старыми друзьями. Зато от них я могу узнать много нового и неожиданного. Да и они от меня слышат немало такого, о чём раньше даже не подозревали. Меня и приглашают в основном ради того, чтобы услышать что-то непривычное.

Я на светских сборищах – не единственный несветский деятель. Общался и с музыковедами, и с классическими певцами, и со многими другими интересными, по общему мнению, людьми. Но и те, кого принято считать чисто тусовочными персонажами, и те, кто вроде бы ничего не должен видеть, кроме своего бизнеса, чаще всего ничуть не менее интересны.

В моих привычках общения не поменялось ничего. Но многие мои собеседники полагают изрядными возможностями – в том числе и в тех сферах, где могут быть применены мои способности, накопленные знания, профессиональные навыки. Отсюда – всё новые предложения. Порой столь многие, что я просто не успеваю на все откликнуться.

Далеко не все, кого я встречал на вечеринках, распоряжаются средствами массовой информации. И, естественно, не все редакторы, предложившие мне поработать на них, посещают светские рауты. Но в газеты и на экран меня приглашают ещё и потому, что на меня – а значит, и на соответствующее издание – теперь обращают внимание в верхних слоях российской атмосферы.

Стих 12 главы 13 Благой вести от Матфея гласит: «Ибо кто имеет, тому дано будет и приумножится, а кто не имеет, у того отнимется и то, что имеет». Мне сейчас дано неожиданно много. Потому и приумножается.

Но кому много дано – с того много и спросится. Передо мной – возможности обширной серьёзной работы. И я стараюсь обширно серьёзно работать.

Кассандрология. Предсказания обычно забываются

Запись – дело удобное. Технология публикации моих видеомонологов – не только на телевидении, но и в Интернете – позволяет заниматься ими лишь изредка, в промежутках между многими другими делами. Но это приводит к тому, что некоторые монологи изрядно запаздывают.

Записал я для одного сайта видеообъяснение: почему впрыскивание денег на финансовый рынок не погасит кризис, а только разовьёт его ещё больше. Передал запись в редакцию, а буквально на следующий день рынки, подстёгнутые инъекцией, снова пошли вниз. Монолог же появился в Интернете только через несколько дней. И воспринимался уже не как предсказание, а как брюзжание по поводу уже совершившихся фактов.

Но опоздание на несколько дней – далеко не рекорд. Ещё в декабре 2002 года я утверждал: в пределах от начала 2006 до конца 2008 года начнётся серьёзное падение рынка нефти. Опубликованный прогноз сбился к концу 2008 года – то есть в предсказанных мною рамках. Но мне от этого не легче. Ведь я не просто предрекал неприятность. Я предлагал принять многие конкретные меры с дальним прицелом – в расчёте на неизбежное падение. Вот эти меры никто даже не пытался принять.

Потому что пока гром не грянет – политик не перекрестится. Как отмечал Уинстон Леонард Рэндолфович Спенсер Черчилл, политик думает о будущих выборах, государственный деятель – о будущих поколениях.

Я сам в последний раз баллотировался в Верховный Совет Украины ещё в 1994 году. С тех пор только помогал избираться другим. Кстати, не раз успешно помогал. Так что могу себе позволить рассуждать именно в категории поколений. Тогда как ЛПР – лица, принимающие решения – вынуждены думать в категории выборов, а то и того ближе.

Например, знаменитый скандал «Энрон» – один из ранних предвестников большого финансового кризиса – разыгрался в 2001 году прежде всего потому, что управленцы акционерных компаний обязаны думать в рамках квартального отчёта, хотя действительно крупная компания просто вынуждена планировать деятельность на десятилетия вперёд. Это противоречие сроков породило не только махинации руководителей «Энрон», но и множество других катастроф, и, несомненно, будет изобильно порождать их и впредь.

Соответственно мои прогнозы на дальние сроки чаще всего оказываются не востребованы. Их слушают, порой снисходительно кивают, но им не верят. Не верят, по крайней мере, в том плане, что не учитывают при действиях.

А ведь прогнозы – не самостоятельное развлечение, а часть управленческого процесса. Только на основе прогноза можно выбрать направление действий. Без прогноза придётся блуждать вслепую.

Естественно, если прогноз ошибочен, то направление, выбранное на его основе, может лишь по редкой счастливой случайности оказаться не слишком далеко от правильного. Но на точность моих прогнозов жалоб вроде бы пока не поступало. И в рамках моих личных наблюдений все мои прогнозы, коим пришло время сбыться, действительно сбылись. Но не использованы.

Я не то чтобы жалею. Я в общем понимаю природу происходящего. Поэтому вижу тут не злой умысел, а объективно существующую проблему. Эффективного решения её пока не удалось найти не только мне, но и множеству других прогнозистов, регулярно оказывающихся в сходном положении.

Проблема невнимания к прогнозам возникла в незапамятные времена. Ещё Гомер рассказал, как Аполлон Зевсович, восплавав любовью к Кассандре Приамовне, наделил её даром пророчества. Но гордая троянская принцесса отвергла божественные притязания. Бог солнца

разгневался и сурово покарал непокорную – сделал так, что в её безусловно верные предсказания никто не верил. В частности, не поверили её предсказанию о разрушении Трои и гибели всех её защитников, включая саму Кассандру.

Между тем как раз для этого прогноза божественный дар не требовался. Расклад торговых потоков в тогдашнем эллинском обществе подталкивал к конфликту Трои со всеми остальными городами. А соотношение сил гарантировало её поражение. Так что Приаму Лаомедонтовичу следовало намять бока сыну Парису и вернуть похищенную им Елену Зевсовну законному мужу Менелаю Атревичу. Правда, глубинную, экономическую причину раздора это не отменило бы. Но отсрочка войны могла изменить многое, в частности, снять часть торговых противоречий в результате развития новых рынков и тем самым сделать развитие событий неоднозначным.

Очень надеюсь, что невнимание к моим советам, порождённым моими же прогнозами, не приведёт к гибели ни страну в целом, ни самих политиков, коим я эти прогнозы давал. Очень надеюсь, что когда припрёт, эти политики вспомнят мои советы или самостоятельно придут к сходным выводам и смогут – пусть даже в последний момент – повернуть руль в сторону от ожидающих нас крутых поворотов и подводных камней.

Я далёк от мысли, что мои прогнозы – единственно верные. К счастью, у нас активно действует множество профессионалов, способных и дать здравый прогноз, и выстроить на его основе разумные советы о дальнейших действиях.

Но даже при наличии разумных советов выбирать из них и следовать им в любом случае приходится самостоятельно. Надеюсь, вам хватит сил и на выбор, и на исполнение выбранных действий.

Развали себя сам. План уничтожения СССР мы составили без Даллеса

Несколько слов о планах и их авторах.

Вы скорее всего слышали про план Даллеса, а многие, я думаю, и читали его. Цитировать в подробностях не буду, просто вкратце напомним: это план идеологического уничтожения Советского Союза путём подсовывания людям – прежде всего молодым людям – разнообразных западных соблазнов и опорочивания наших собственных идеалов и достижений.

Должен заметить: стиль изложения опубликованного плана, мягко говоря, не характерен ни для одного из известнейших руководителей Центрального разведывательного управления Соединённых Государств Америки (один из переводов слова *state* означает государство – смысл Декларации Независимости как раз в том, что 13 британских колоний объявили себя самостоятельными государствами), Аллена Уэлша Аллен-Мэйсивича Даллеса, ни для его брата министра иностранных дел – или, как там принято говорить, государственного секретаря – Джона Фостера Даллеса. Эта стилистическая странность вполне естественна.

Дело в том, что на самом деле план сочинил известный советский писатель Юрий Петрович Михайлик, более известный как Дольд-Михайлик. Прославился он романом «И один в поле воин». Это была одна из первых советских книг о работе наших разведчиков во время Великой Отечественной войны. Вышла она в 1956 году. До того у нас эту тему почти не затрагивали. То ли по соображениям секретности, то ли потому, что раньше писали в основном о действующей армии. Так что Михайлик сразу стал знаменит.

Ещё через восемь лет Михайлик написал продолжение этой книги – роман «У чёрных рыцарей». Там действие происходит в первые послевоенные годы. В основном в Испании, куда перебираются из Германии нацистские преступники, где они находят приют у новых хозяев – американцев, готовящих при помощи бывших противников борьбу с бывшим союзником. Кстати, такая подготовка и реальная борьба действительно велась до самого развала нашей страны.

Именно в романе «У чёрных рыцарей» этот план вложен в уста некоего генерала американской разведки Думбрайта, более похожего не на Даллеса, а на того, кто собственно и был инициатором создания единой разведслужбы и первым её руководителем – Уильяма Джозефа Тимотивича Донована по кличке «дикий бык». По стилю этот план тоже больше похож на него, чем на Даллеса. Другое дело, что Донован столь далеко идущих планов заведомо не строил.

У Михайлика этот план позаимствовал писатель Анатолий Степанович Иванов. В его «Вечном зове» недобитый белогвардеец Арнольд Михайлович Лахновский подробно расписывает предстоящую идеологическую борьбу с советской властью. Чтобы плагиат не был так заметен, Иванов не только отредактировал текст. На мой вкус, отредактировал в худшую сторону: по-моему, Иванов – худший стилист, чем Михайлик. Вдобавок Иванов порезал монолог на несколько ломтиков и раскидал их по разным концам своего толстенного романа.

Потом какой-то доброжелатель снова собрал кусочки воедино и приписал их Даллесу. Строго говоря, не только собрал, но ещё и вложил туда несколько цитат из реально опубликованных американских планов – прежде всего из аналитических записок и директив Совета по национальной безопасности. Так что в целом текст выглядит довольно правдоподобно. Если не знать его родословную, то можно и поверить в его подлинно американское происхождение.

Но главная причина для нашей нынешней веры в том, что план-то в общем сбывлся. Мы действительно изменили свою жизнь примерно в том направлении и тем способом, что описаны ещё Дольд-Михайликом. Понятно, у многих возникло твёрдое убеждение: все наши

беды последней четверти века – действительно порождение не разоблачённого вовремя гнусного западного плана.

Но опять же на мой вкус и взгляд всё гораздо хуже. Если бы происходящее с нами было следствием вражеского злого умысла, то было бы довольно легко разбить этот умысел, реорганизоваться и пройти победным маршем туда, откуда пришла беда. В конце концов, России не впервой сокрушать врагов. Но вражеского-то плана не было. Потому и бить за границей некого.

Я, к сожалению, не имел чести быть знакомым с самим Юрием Петровичем Михайликом лично, но имею честь знать нескольких его родственников. Судя по ним, писатель действительно очень умён и проницателен. Он выявил реальные проблемы нашего общества. Обнаружил реальные слабые места. Вычислил реальные механизмы дальнейшего углубления и развития этих слабостей. Вот эти-то наши уязвимые точки он и описал в монологе своего персонажа. А дальнейшие события развивались в соответствии с этим монологом не потому, что кто-то извне подталкивал нас, а потому, что наши собственные проблемы и наши собственные слабости разрастались именно так, как предвидел писатель.

Если бы мы в своё время прислушались к этому прогнозу, то возможно, смогли бы устранить наши реальные беды, не впадая в предсказанные Михайликом заблуждения. Правда, сейчас некоторая часть этих бед почти забыта в связи с серьёзнейшими общественными переменами. Часть из них – как раз следствие распада страны: не было бы счастья, да несчастье помогло. Но теперь надо избавляться от несчастий и в то же время оставлять при себе те достижения, что помогли убрать часть замеченных Михайликом бедствий.

Россия, как всякая великая страна, сама избирает свой путь. Сама попадает в тупики на этом пути. И сама же должна искать способы выхода из тупиков. Сама. Не пугаясь вражеских планов, придуманных нами же самими.

То же, но лучше. Копирование – способ обучения

Моя знакомая, одесская – и уже больше пятнадцати лет австралийская, – поэтесса Елена Юрьевна Михайлик регулярно публикует в Интернете столь занимательные рассказы о японской революции Мэйдзи, что я их то и дело перечитываю.

В 1854 году американские военные корабли под руководством коммодора Мэттью Кэлбрайта Кристофёр-Рэймондовича Пёрри зашли в один японский порт. По тогдашним японским законам для иностранцев была открыта только гавань Нагасаки, причём заход туда разрешался только нидерландским купцам. А тут – корабли не торговые, не нидерландские, заходят не в Нагасаки. Их, естественно, попытались остановить. Они, естественно, языком своей артиллерии объяснили, чего стоят такие попытки.

К тому времени власть в Японии уже два века полностью принадлежала военным. Фактическим главой государства был сёгун – верховный главнокомандующий. Тэнно, император, был только номинальным главой местной церкви с титулом живого бога да вождём с реальной властью поменьше, чем у нынешней британской королевы – кстати, тоже главы местной церкви.

Естественно, по всей стране поднялся массовый вопль негодования: «Как же так? Мы даём военным власть, чтобы они нас защищали, а они не могут». Накал ксенофобии был совершенно фантастический. По сравнению с тогдашним отношением японцев к иностранцам отношение Адольфа Алоизовича Хитлера к евреям можно счесть мелким хулиганством.

Вскоре по инициативе местных ультрафанатиков начались силовые акции. Правда, большая часть ультра в ходе этих же акций и погибла. В конце концов сёгун – действительно верховный главнокомандующий. И первые мятежники довольно быстро убедились: по крайней мере для уничтожения внутренних врагов сил у сёгуна ещё хватает. Дальше начался разброд и шатание. В конце концов, через 15 лет после визита Пёрри, в результате множества споров, закулисных переговоров и прямых военных столкновений верх одержали люди, исходившие из довольно простой мысли: «Чтобы победить восточных варваров (именно восточных, поскольку Америка значительно восточнее Японии), мы должны уметь делать всё, что делают они, лучше них».

Японцы ещё в ходе междоусобицы, порождённой американским визитом, закупили в той же Америке первый для себя пароход. Причём боевой – один из оставшихся в ходе тамошней гражданской войны фрегатов южан. Японцы за пару десятилетий выстроили новую армию по лучшему на тот момент прусскому образцу. Японцы уже в XX веке прославились умением сперва копировать западную технику, а потом и создавать свою, во многих отношениях лучше. В общем, они действительно научились делать всё то, что делают восточные варвары, только лучше.

Правда, в самом этом словечке «всё» скрыта немалая ловушка. Ведь заранее-то не было известно, какие именно отличия восточных варваров от цивилизованных японцев позволяют этим варварам японцев побеждать. Поэтому, когда кто-то копировал искусство перезаряжания револьверов, кто-то осваивал не менее сложное для японцев искусство ношения высоких шнурованных ботинок и широкополых шляп.

Правда, знаменитый в ту пору мастер фехтования и великий политик Сакамото Рёма успешно освоил и то и другое искусство. Но это вообще выдающийся деятель. Обе противоборствующие стороны объявили награды за его голову – и обе в конце концов стали следовать его советам. Правда, награды отменить забыли. Поэтому некий энтузиаст выследил Сакамото и убил его спящим. А потом до конца жизни укрывался от мести обеих сторон. Ведь все были уверены: если бы легендарный Рёма остался жив, до открытой войны дело не дошло бы.

Постепенно примеру Сакамото Рёма последовали другие тогдашние образцы ловкости. А к окончанию гражданской войны подражание иностранцам стало отдельным видом мастерства, заслуживающим немалого уважения.

К концу XIX века англичане насмехались: японцы, копируя выставочный образец двигателя, где случайную дырку в цилиндре наспех заделали болтом с прокладкой, в новом двигателе аккуратно просверлили такое же отверстие и ввинтили туда такой же болт с прокладкой.

В конце концов жизнь устоялась. Японцы разобрались, что стоит копировать, а что лучше делать по собственному обычаю.

Сейчас сходный период прихода в себя после столкновения с остальным миром переживаем мы. Да, оказалось, что во многих отношениях нас превзошли. Да, мы в долгом, изнурительном соревновании, на одном из этапов отстали так далеко, что попытались вообще прекратить гонку.

К сожалению, наши оппоненты эту гонку не прекратили. И прекращать не собираются: конкуренция вечна. Поэтому сейчас нам тоже приходится учиться делать всё, что делают они, только лучше. Естественно, мы сейчас, как японцы тогда, лихорадочно пытаемся копировать всё подряд, не особенно разбираясь, чему стоит подражать, а что лучше по-прежнему делать на свой манер.

У японцев революционная смута заняла 15 лет, последующее освоение зарубежного опыта – ещё почти полвека. Мы смогли свою смуту прекратить менее чем за десятилетие. Надеюсь, и с зарубежным опытом тоже разберёмся намного быстрее японцев. И узнаем, что лучше в дальнейшем делать по западному образцу, а что мы и так умеем – и впредь будем уметь – лучше наших оппонентов.

Власть собственности. Государство вынуждено вмешиваться в дела бизнеса

Несколько слов о борьбе власти и собственности. Ещё в 1994 году Егор Тимурович Гайдар в книге «Государство и эволюция» демонстрировал пагубность вмешательства государства в дела частных собственников и призывал установить надёжную защиту от него. Но другой безоглядный реформатор – Пётр I Алексеевич Романов – предупредил: всеу законы писать, коли их не исполнять. Прежде чем всесторонне и непрошибаемо защищать частного собственника от государства в целом и отдельных чиновников в частности, не худо бы проверить: возможна ли сия защита вообще и если да, то в какой мере полезна обществу.

Пожар в пермском клубе «Хромая лошадь» доказал российским гражданам то, что мировой опыт доказывает с незапамятных времён: полное самоустранение государства из любого направления бизнеса открывает этому бизнесу прекрасную возможность стать опасным для общества в целом. И не по чьему бы то ни было злему умыслу. Конкуренция в отсутствие контроля вынуждает к рискованным решениям. Эволюция, порождённая конкуренцией, рано или поздно заполняет все экологические ниши – в том числе и смертельно опасные.

Живут же люди даже на склонах действующих вулканов, ибо вулканический пепел формирует довольно плодородную почву и прибавка урожая понуждает рисковать. Приходится государству изгонять крестьян с Везувия и рестораторов из подвалов. Потому что больше некому: страховая компания в худшем случае поднимет тариф – так ведь не каждый задумывается о страховке даже от несчастного случая.

Чисто коммерческая деятельность государства тоже вряд ли устранима. Так, многим видам сырья соображения в пользу государственной собственности на недра ничуть не менее почтенны, нежели в пользу частного владения полезными ископаемыми.

Но допустим, мы – то ли ради чистоты теории, то ли в надежде на экономические выгоды ничем не ограниченной конкуренции – ухитримся действительно искоренить всякое государственное вмешательство в экономическую жизнь. Правда, для этого придётся скорее всего вовсе отказаться от государства. Ведь экономика неотделима от всех прочих сторон жизни.

Скажем, библиотеки и филармонии посягают на священное право перекупщиков рукописей получать сверхприбыль от продажи каждого экземпляра книги и звукозаписи отдельному владельцу (а в идеале – даже от каждого отдельного прочтения и прослушивания). Значит, государственное финансирование этих очагов культуры ущемляет интересы сих почтенных хозяйствующих субъектов и должно быть прекращено ради незапятнанности либертарианской святыни.

Бизнес обеспечивает себе прибыль не только законами о перекупке объектов творчества. Например, основная доля экономии Михаила Борисовича Ходорковского на налогах протекла через щели действовавшего закона. Но эти щели прорублены депутатами, взятыми на содержание им и его фирмой.

В преддверии парламентских выборов 2003 года Ходорковский скупал уже не отдельных политиков, а целые партии. Если бы его не арестовали на основании ещё уцелевшей части законов, в скором будущем никакое его деяние не было бы подсудным.

В Соединённых Государствах Америки сразу после Гражданской войны 1861–1865 годов покупка законов стала общепринятой и общеприемлемой нормой. И сопровождалась столь же безудержной, как у нас в 1990-е, монополизацией экономики. Что давало соответствующим бизнесам всё больше покупательной способности.

Американскую лавину остановили два ключевых закона. Антимонопольный изначально нацелен против профсоюзов, но в начале XX века президент Теодор Теодорович Рузвелт развернул его в сторону, противоположную намерениям авторов. А закон о лоббировании требует от бизнеса и политиков публиковать все сведения о своих контактах, дабы избиратели сами решали, нужно ли им вновь голосовать бюллетенями за этих политиков и долларами за этот бизнес. Конечно, даже в этих рамках бизнес доселе контролирует основную часть американской политики. Но до беспредела 1890-х там уже далеко.

В России закон о лоббировании, разработанный по американскому образцу, заблокирован прежде всего усилиями всё того же Ходорковского – и получил через коммерческие СМИ такую репутацию, что и по сей день никто не рискует компрометировать себя внесением в парламент новой его версии. Лично я бы уже за одно это отдал под суд и Михаила Борисовича, и многих журналистов, выступивших тогда по его указке.

Коллеги Ходорковского в ту эпоху творили практически то же самое. Просто именно его дела исследованы судом, а решения суда в свою очередь подробно разобраны специалистами.

И его пример, и вся отечественная и мировая практика неукоснительно показывает: как только власть уходит из бизнеса, он сам становится властью. И, как правило, заметно более диктаторской. А потому в интересах рядовых граждан – включая мелкий и средний бизнес, чьи представители не могут в одиночку покупать целые партии – не слабая или изолированная от экономики власть, а равномошная крупному бизнесу и умеющая ему противостоять. Чтобы эти две главные силы, формирующие структуру общества в целом, взаимно удерживали друг друга от прогулок по нашим головам.

Общее благо. Ничьё – значит, общее

Экономика – наука (а зачастую – и искусство) распоряжения ограниченными ресурсами. В силу их ограниченности весьма желательно ими распорядиться как можно рачительнее, дабы получить наибольший возможный эффект. Посему эффективность зачастую считают главной целью хозяйствования в целом. А её достижение – задачей любого управленца.

Мы хозяйствуем ради решения конкретных задач. Но современная экономическая теория исключает из рассмотрения не только сами задачи экономики, но и механизм их формирования. Она ограничивается понятием платёжеспособного спроса. При таком понимании предмета науки за её пределами остаётся немалый спектр практически важных вопросов. В частности, распоряжение ресурсами, находящимися в общем достоянии.

Эгоистическая логика неизменно приводит к хищнической эксплуатации природных (или унаследованных от предыдущих поколений) объектов, постоянным спорам о распределении оплаты мест общего пользования и прочим осложнениям, описанным во множестве учебников экономики. Для защиты от хищничества экономисты советуют предоставить каждый ресурс конкретному владельцу. Английские землевладельцы XVII века, объявив общинные земли своей безраздельной собственностью и воспретив крестьянам их использование, лишь предвосхитили позднейшие рекомендации экономических теорий. При этом крестьяне не могли эффективно распоряжаться и своими – точнее, арендуемыми у того же лендлорда – наделами, разорялись и уходили, освобождая землю под пастбища: бесплатный, но приятный побочный эффект.

Огораживание и впрямь послужило предпосылкой к созданию в Англии мощной промышленности. Но далеко не всегда так же легко и просто организовать индивидуальное использование ценности, изъятой из общественного владения. Что делать с частнособственной лестничной клеткой многоэтажного дома? Даже если взимать плату за проход, ничто не помешает уже вошедшим на лестницу делать – за свои деньги! – нечто столь пакостное, чего они с коллективным (то есть хоть в малейшей степени собственным) имуществом не натворили бы: мол, ты лестницу приватизировал – ты на ней и наводи порядок.

Нынешние российские властные экономисты то и дело предлагают сделать платными основные российские автомагистрали: мол, нет другого источника средств на их содержание, не говоря уж о строительстве новых. Да и несправедливо, по их мнению, вынуждать массового рядового налогоплательщика покрывать из собственного кармана затраты тех сравнительно немногих, кому нужны дальние переезды и перевозки. Нашим властям неведома транспортная теорема, многократно доказанная мировой историей: если межрегиональные связи развиваются медленнее самих регионов, государство разваливается. Мы ещё не расхлебали последствия развала Союза, где межрегиональные связи парализовала в конце 1980-х скрытая инфляция.

Нужна ли нам новая геополитическая катастрофа? Не лучше ли считать часть налога, уходящую на дороги, платой за стабильность страны?

Лечение вроде бы нужно только самим больным. Но если хоть один туберкулёзник не сможет платить врачам и аптекарям – он заразит многие сотни встречных прямо на улице. Суммарные затраты на их спасение многократно перекроют расходы на госпитализацию и медикаменты для этого бедняка. Противоэпидемические мероприятия за общественный счёт выгоднее.

В советское время через общественные фонды потребления распределялось куда больше, нежели в порядке обычной заработной платы. Понятно, многим недоплачивали. Но идеально справедливого распределения в любом случае не достичь – ведь само представ-

ление о справедливости у людей разное (и зачастую меняется в зависимости от текущего положения человека).

Правда, блага из общественных фондов зачастую достаются не тем, кому предназначены по исходному замыслу. Ведь далеко не все они столь специфичны, как искусственные сердечные клапаны. В бесчисленных сочинских и ялтинских санаториях в советское время обитали далеко не только те, под чьи нужды эти медицинские учреждения профессионально затачивались. Изрядные средства, вложенные в специальное оборудование и обучение персонала общественно необходимого заведения, использовались не вполне эффективно.

Увы, альтернативой неэффективному использованию чаще всего оказывается эффективное неиспользование. В тех же санаториях – хоть сочинских, хоть подмосковных – нынче, судя по рекламе, днём с огнём не сыскать тех, кому показан тамошний климат, для кого десятилетиями накапливались аппаратура и навыки персонала. Попытка замены общественного потребления частным обернулась растратой громадных специализированных ресурсов.

Наилучшее распоряжение ограниченными ресурсами – лишь один из множества инструментов общества. Прежде всего надо достичь общественно значимых целей, а уже потом думать, можно ли сходные результаты получить с меньшими затратами. Когда мы вместе с мутной водой чиновного распределения выплеснули общественные фонды потребления – от чиновников всё равно не избавились, а вот собственные потребности удовлетворяем куда хуже. Поневоле задумаешься над классическим вопросом Станислава Ежи Беноновича де Туш-Леца: «Если хорошее старое вытесняет плохое новое – это прогресс?»

Наука и цикл. Длиннейшие процессы экономики проистекают из фундаментальных открытий

Несколько слов о больших экономических циклах.

Ещё в начале этого тысячелетия я предсказал: не позднее 2008 года сырьё – прежде всего нефть – на мировом рынке начнёт дешеветь. Мотивировка предсказания была очень проста. Техническое перевооружение, необходимое для сокращения затрат энергии, в целом по основным субъектам мировой экономики отнимает примерно 10 лет. Нефтяной рынок достиг низшей своей точки в 1998-м – это, кстати, вызвало памятный дефолт 17 августа. Соответственно я подсчитал: к 2008-му должен начаться очередной сырьевой спад.

Это, конечно, далеко не единственный возможный экономический цикл. Так, в XIX веке каждые десять лет происходил крупный спад производства, связанный с тогдашним инвестиционным циклом. Всплеск спроса давал множеству промышленников сигнал: надо создавать новое производство. Все бросались в открывшуюся нишу рынка практически одновременно. Предприятия чуть ли не синхронно выходили на пиковую мощность и выпускали столько продукции, что предложение намного опережало спрос. Из-за этого падала цена, значительная часть производств закрывалась, спрос вновь начинал опережать предложение – и цикл повторялся. Этот процесс подробно рассмотрел ещё Карл Генрихович Маркс в книге «Капитал». Потом уточнили: спрос на один и тот же продукт колеблется в 3–4-летнем цикле. Десятилетний цикл связан с перетоком капитала в производство существенно новых товаров – их освоение куда дольше раскрутки готового производства.

В 1920-е годы наш отечественный экономист Николай Дмитриевич Кондратьев рассматривал ещё несколько видов инвестиционных циклов. В частности, он установил: на десятилетний цикл накладываются более длинные периоды, порождая тем самым циклы с периодичностью 20 лет, 40, 80... Сейчас мы живём в конце 80-летнего цикла, начатого Великой депрессией. По Кондратьеву – просто обязан начаться очередной спад.

Десятилетний цикл связан в основном с созданием новых производственных мощностей на уже имеющихся технологиях. Двадцатилетний порождают не только новые заводские здания, но и новые поколения технологий. Сорокалетний вызван не только радикальной реконструкцией инфраструктуры, как заметил Кондратьев, но и рождением новых наук – базы для технологий. Восьмидесятилетний, похоже, формируют новые фундаментальные концепции – источники новых наук.

В частности, нынешний 80-летний цикл может вести отсчёт с окончательного формулирования квантовой механики. Так, полупроводниковая цифровая электроника, пропитавшая сейчас всю нашу жизнь – приложение квантовой механики. Точнее, физики твёрдого тела. Её развитие как раз и началось, когда возникли чёткие квантовомеханические формулы. Два десятилетия ушло на разработку методов их применения к большим совокупностям взаимосвязанных в твёрдом теле частиц – и сразу появились транзисторы. Ещё два десятилетия заняла разработка технологии создания больших интегральных схем. Два – доведение технологии до уровня массового производства, позволяющего насытить интегральными схемами даже бытовую технику. Два – само производство. Параллельно шла отработка методов цифровых преобразований информации, ибо технологические ограничения полупроводников создают пути аналоговых помех. Сейчас возможности всего этого направления развития исчерпаны, темп прироста упал – это и запустило кризис.

Думаю, со временем будут открыты ещё какие-то уровни циклов, связанные с какими-то ещё более фундаментальными концепциями, чем даже науки такого уровня, как квантовая механика. Циклического развития нам не избежать.

Более того, удлинение циклов в какой-то мере связано с тем, что постепенно были найдены средства борьбы с самыми короткими циклами – десятилетними. После Великой депрессии как раз и появилось исторически первое такое средство – накачка экономики инфляционными деньгами, предложенная Джоном Мейнардом Джон-Невилловичем Кейнсом и введённая в практику Фрэнклином Делано Джэймсовичем Рузвелтом.

Но кризис – это не только потери. На месте, расчищенном кризисом, возникает новое. Приходит новое поколение управленцев на смену тем, кто не смог вовремя разобраться, как действовать. Приходят новые поколения технологий на смену пошедшим на свалку вместе с закрывшимися предприятиями. Приходят новые науки. Словом, кризис – это ещё и замечательная стартовая точка для новых подъёмов. Надеюсь, нашим управленцам – и деловым, и государственным – хватит ума, чтобы воспользоваться сложившейся ситуацией и не пытаться тупо повторять весь прошедший когда-то путь развития капитализма, а сразу строить нечто принципиально новое. Что именно новое – я, естественно, подсказать не берусь, иначе я был бы не консультантом, а бизнесменом.

Кризис – не только время разбрасывать камни, но и время собирать камни, как выразился царь Соломон Давыдович в книге «Проповедник». Из камней, собранных нами сейчас, выстроятся новые стартовые площадки для новых циклов и, естественно, новых кризисов. Абсолютная стабильность – только на кладбище. Жизнь – всегда колебания. Поэтому надо жить и надо преодолевать кризисы, даже если знаешь: взамен преодолённым придут новые.

Цикличность в истории. События повторяются по объективным причинам

Несколько слов о механизмах, порождающих циклы в экономике и вообще в истории.

Я здесь говорил об экономических циклах разной длины. Один из моих собеседников спросил: «Как же может экономика развиваться циклически – ведь каждое новое изобретение даёт какие-то новые возможности?» Действительно, возможности человечества непрерывно обновляются. Но в то же время остаются и многие постоянные условия.

Начну с отдалённой аналогии. У нас, к сожалению, давно в моде историческая теория математика Анатолия Тимофеевича Фоменко. Придумал её не он, а знаменитый народовец Николай Александрович Морозов. Фоменко просто обрастил его рассказы большим объёмом информационного шума. Но суть теории в том, что сперва Морозов подметил: интервалы между историческими событиями очень часто схожи, причём намного чаще, чем следует ожидать, исходя из предположения о полной независимости этих событий друг от друга. Из этого Морозов сделал вывод: на самом деле речь идёт об одних и тех же событиях, просто то ли по ошибке, то ли по какому-то хитрому умыслу эти события описаны несколько раз и отнесены к разным эпохам. Фоменко подыскал большее количество совпадений такого рода, но суть от этого не меняется. Главное, что периодические события считаются не повторениями, а просто повторными описаниями одних и тех же эпизодов. То ли по ошибке, то ли по злему умыслу.

Между тем по крайней мере одна из причин такого регулярного повторения, на мой взгляд, совершенно очевидна. Если бы Морозов или хотя бы Фоменко вместо того, чтобы сочинять всемирные заговоры, начал исследовать эту реальную причину, он действительно прославился бы в исторической науке как автор фундаментального открытия.

На протяжении нескольких тысячелетий движущими силами исторических событий были совершенно одинаковые лошади. Движущими в прямом смысле слова: и воинские обозы они тащили; и кавалерию на себе несли – а кавалерия не раз решала судьбы сражений; и торговые караваны перемещались на одних и тех же верблюдах, или – скажем, в Европе – на быках. Словом, тяга была одинаковая. Значит, поход от города до города – что с военными целями, что с торговыми – занимал в разные века примерно одинаковое время. И военные кампании развивались сходными темпами. И новые города основывались на примерно равных расстояниях, определяемых удобством перехода торговых или переселенческих караванов.

Словом, были реальные причины для повторов срока. Вот эти причины и надо исследовать. В погоне за шумным скандалом Морозов, а за ним и Фоменко упустили замечательную возможность серьёзной работы. Да вдобавок скомпрометировали сам вопрос, так что им ещё долго никто не рискнёт заняться.

Аналогичные причины есть и для периодичности экономических циклов.

Например, на фасаде одесского Пассажа – одного из старейших в городе торговых центров, да ещё и совмещённого с большой и очень неплохой гостиницей – указано время строительства: «1898–1899». Многие, кто видит эти даты, просто не могут поверить: «Как могли в те времена строить так быстро?» Особенно в советское время это было никому непонятно, поскольку тогда крупные стройки растягивались иной раз на десятилетия.

Причина очень простая. Пассаж строили не так, как советские здания. В советское время строители на все доступные деньги закладывали множество нулевых циклов, то есть котлованов и фундаментов – там затраты человеческого труда намного меньше, чем при строительстве собственно здания, а формальный объём работы большой, поэтому платят много. Потом начинали понемногу выжимать деньги из начальства на завершение строи-

тельства и завершали его, в сущности, в свободное от закладки фундаментов время. С Пассажом было всё не так: сначала обеспечили финансирование, потом собрали строителей, они навалились и быстренько всё сделали за два сезона работы.

Это я к тому, что характерное время строительства производственной инфраструктуры – зданий, дорог (хоть шоссейных, хоть железных), мостов и так далее – уже пару веков практически не меняется. Оно зависит не столько от характеристик техники, сколько от возможностей организации труда. А эти возможности меняются довольно медленно.

Почти постоянна и скорость перехода научных открытий в изобретения, а изобретений – в конструкции. Эта скорость зависит прежде всего от возможностей человеческого мышления, а они тоже не шибко меняются. Всяческие конструкторские бюро, испытательные стенды, компьютеры – только вспомогательные средства, упрощающие воплощение уже созревших идей. Но сам процесс их созревания определяется способностями нашего разума.

Словом, при всех новых возможностях, непрерывно рождающихся по ходу прогресса, темпы осуществления этих возможностей меняются очень мало. Именно поэтому возникают экономические циклы.

Различные механизмы перехода, например, открытий в изобретения, а изобретений – в готовую продукцию неплохо изучены. Лично я особо рекомендую тем, кого это интересует, труды Генриха Сауловича Альтшуллера. Хотя, конечно, один человек не в силах охватить всю сложность этой темы – но он нарисовал общую карту, удобную для ориентации. А конкретный маршрут по этой карте каждый может выбрать самостоятельно.

Тоталитаризм – это борьба. Не путайте форму с содержанием

По меньшей мере с эпохи Возрождения высшей ценностью признана свобода. Карл Генрихович Маркс (с недавних пор названный едва ли не главным проповедником принуждения) предлагал измерять благосостояние человека свободным временем, остающимся у него по удовлетворении всех безотлагательных личных и общественных потребностей.

Соответственно эталоном пренебрежения природой и нуждами человека уже давно положено считать тоталитаризм – желание государства контролировать все стороны жизни каждого человека. Да и подобное же стремление общества, не опирающееся на государственную мощь, нынче столь же предосудительно. Так, в числе главных претензий к религиям – их желание предписывать каждому адепту многие особенности форм поведения – вроде иудейской кипы, исламского хиджаба или христианского крестного знамения.

Между тем на протяжении всей истории общество налагает на каждого своего члена несметное множество ограничений. И почти каждый член общества подчиняется этим ограничениям даже в тех случаях, когда может нарушить многие из них. Потому что (как сформулировал ещё Аристотель Никомахович Стагирский) человек – животное общественное.

Наша жизнь с незапамятных времён подчинена одному из основных принципов экономики: чем глубже разделение труда, тем выше его производительность. В обществе каждому жить выгоднее: сосредоточившись на своей узкой специальности, получаешь от других – также сосредоточенных на своём – куда больше, нежели смог бы сделать в одиночку, в режиме полного автономного самообеспечения.

Но чем глубже разделение труда, тем сложнее механизмы, обеспечивающие взаимодействие между хозяйствующими субъектами. Соответственно сложнее поддержание работоспособности этих механизмов.

Вдобавок сама структура экономики стала хоть немного понятна лишь в последние пару веков. До того приходилось лишь гадать, какие именно особенности поведения каждого из нас могут сказаться на общем благополучии. Ещё в конце XVII века добропорядочные жители городка Салем в британской колонии Массачусеттс на западном побережье Атлантики искренне веровали в способность вызывать заболевания и непогоду колдовскими манипуляциями: печально памятная охота на ведьм убила пару десятков человек и сломала ещё многие десятки судеб. Религиозная регламентация поведения, ныне именуемая тоталитарной, тысячелетиями представлялась единственным надёжным способом обеспечить стабильность общества и тем самым поддержать возможность взаимодействия звеньев разделённого труда.

Чем производительнее труд, тем больше накапливается излишков по сравнению с потребностями жизнеобеспечения, тем меньше внимания можно уделять общей эффективности. По мере развития общества его нравы становятся свободнее. Первой ощущает эту свободу верхушка, где скапливается преобладающая масса жизненных благ. Возмущение рядовых граждан расточительностью и развратом правителей и богачей – постоянный лейтмотив едва ли не всей известной нам истории. Но со временем и вся народная масса обретает достаточно, чтобы не слишком беспокоиться о каждой дисциплинарной мелочи. Даже самое скромное по нынешним западноевропейским меркам поведение представляется недопустимо вольным и непристойным любому привыкшему к африканскому или арабскому уровню достатка с соответствующим уровнем жёсткости унификации поведения. А западноевропейец в свою очередь считает такую унификацию варварски тоталитарной.

Чем сложнее стоящие перед обществом задачи, чем больше требуемая для их решения доля доступных в данный момент ресурсов – тем строже регламентация всех сторон жизни.

В дни наивысшего напряжения общество подобно спортсмену, готовящемуся к ответственным соревнованиям. Жёсткая диета. Чётко дозированная нагрузка. Некоторыми мускулами приходится вовсе жертвовать: для решения поставленной задачи они не нужны – пусть и не развиваются, не оттягивают на себя кровь и питательные вещества. Незнакомому со спортом – и даже болельщику, не имеющему личного опыта высоких нагрузок – такое поведение кажется тоталитарным. А уж любой тренер при взгляде с комфортного дивана и подавно заслуживает по меньшей мере Гаагского трибунала: вспомним хотя бы любимые журналистами легенды о свирепости нрава Станислава Алексеевича Жука – и слёзы благодарности фигуристов, завоевавших под его руководством десятки золотых медалей. Да и солдаты, поминающие злого как чёрт сержанта, не всегда достаточно знакомы с военным делом, чтобы подсчитать, сколько раз его строгость спасала им жизнь.

Само по себе повышенное внимание к собственным возможностям – ни в коей мере не криминал. Стрельбе учиться и охотник, и киллер. Качают мускулы на тренажёрах и бодибилдеры, и уличные грабители. Даже если мы наблюдаем в какой-то стране все признаки тоталитаризма, трудолюбиво собранные Ханной Паулевной Арендт – это ещё ни в коей мере не доказывает преступные намерения государственного руководства. Так же как сходная острота зубов и мощь челюстей не стирают различие, отмеченное Александром Исаевичем Солженицыным: «Волкодав – прав, людоед – нет!»

Тоталитаризм – форма существования общества. Не всегда лучшая. Но порою жизненно необходимая. Не будем путать форму с содержанием.

Долгая дорога в будущее. Постиндустриализм неизбежен

Несколько слов о причине нынешних экономических потрясений.

В России принято говорить о двух проклятых вопросах: «Кто виноват?» и «Что делать?» – по названиям прославленных в своё время романов Александра Ивановича Герцена и Николая Гавриловича Чернышевского. На самом деле ответ на вопрос «Кто виноват?» важен прежде всего потому, что без него очень трудно правильно определить, что делать.

Например, в Интернете сейчас очень популярны аналитики под псевдонимами *avanturist* и *alexsword*. Они подробно и, на мой взгляд, довольно реалистично описали самый вероятный механизм развития нынешнего экономического кризиса и даже подобрали аналогичные кризисы в прошлом. Рассмотрели они также пути наиболее вероятных попыток выхода из кризиса. Причём пути довольно реалистичные – хотя порою и страшные.

Но с моей точки зрения в их концепции есть один дефект. Первопричиной кризиса они считают перепроизводство людей. Ведь с экономической точки зрения люди – тоже ресурс. Причём ресурс достаточно сложный и в производстве, и в последующем поддержании его активности. Поэтому для использования этого ресурса нужны соответствующие технологии – а сейчас они недостаточно развиты. С моей же точки зрения, проблема гораздо глубже.

Во-первых, как я уже не раз говорил и, к сожалению, ещё не раз скажу, в перепроизводстве у нас всё-таки не люди, а деньги. С тех самых пор, как знаменитый экономист Джон Мейнард Джон-Невиллович Кейнс предложил гасить экономические колебания впрысками денег, этой мерой злоупотребляют, пытаясь гасить даже те колебания, которые, в общем-то, и не следовало бы. Ведь мелкие сбои рынок довольно быстро улаживает сам. В докейнсовы времена даже самые тяжёлые депрессии занимали максимум пару лет. А накачка рынка деньгами по любому поводу в конце концов привела к тому, что все экономические противоречия, не разрешённые нормальным рыночным путём, накопились, стали действовать одновременно и породили такую волну, против которой уже никакой Кейнс не поможет.

Но это опять-таки не полное рассуждение. Куда важнее, с моей точки зрения, то, что мир сейчас находится на пороге нового качественного скачка в экономике – перехода в так называемый постиндустриальный период. Первыми провозвестниками этого периода стали простейшие средства автоматизации станков – вроде копирных приспособлений, позволяющих без непосредственного человеческого участия воспроизводить очень сложные конфигурации деталей. Они появились ещё на заре индустриального периода развития, в XVIII веке. Но неизбежность постиндустриального перехода почувствовали в двадцатых годах XX века.

В частности, тогда появилась пьеса «РУР» – «Россумские универсальные роботы» – Карела Антониновича Чапка – именно так в чешском языке звучит родительный падеж от фамилии Чапек. Для неё его брат Йозеф Чапек придумал термин «робот», от словацкого «*robota*», соответствующего нашему «работа». В этой пьесе сложные механические устройства, созданные для исполнения всех производственных функций человека, в конце концов человека же и поработили. Но главное, что была осознана и высказана возможность создания таких устройств для любых целей в любых необходимых количествах.

А вот с самим созданием дело подзадержалось. Постиндустриализм – по замыслу сперва фантастов, потом экономистов – должен заключаться, грубо говоря, в том, что обязанность человека – только придумывать. А сделать придуманное можно и без человека.

Увы, без человека пока не получилось. Имитацию постиндустриализма сделали, переводя производство в страны, где рабочая сила очень дешёвая. Но это, что называется, замещение мусора под ковёр. Те противоречия индустриальной эпохи, которые должен разре-

шить постиндустриализм, оказались не разрешены и после временного затишья проявились с новой страшной силой.

Мир остановился перед постиндустриальным барьером, не сумев перепрыгнуть его с первого раза. Вряд ли сейчас кто-то может достоверно предсказать, когда появятся силы для следующего скачка.

Теоретически не исключено даже, что этот скачок будет произведен именно сейчас, в момент, когда всё кажется рушащимся. В периоды кризисов не только рушится старое, но и расчищается почва для нового. Может быть, какие-то изобретения, о которых мы доселе не слышали именно потому, что их невыгодно было внедрять при избытке дешёвой рабочей силы, сейчас будут кем-нибудь подхвачены – хотя бы от отчаяния, в качестве последнего средства спасения – и станут той последней песчинкой, которой недоставало опоре под нашими ногами, чтобы человечество, оттолкнувшись от неё, наконец перелетело через постиндустриальный барьер. А может быть, потребуется ещё десяток попыток.

Ясно одно: мы либо перейдём полноценно в постиндустриальную эпоху, либо новую индустрию придётся развивать уже не людям, а каким-нибудь другим существам. Ведь индустриальная организация общества принуждает значительную часть людей заниматься делами нетворческими – значит, оглушает человечество в целом, ограничивает наши общие возможности преодоления неизбежных будущих препятствий, наращивает риск нашему существованию.

Но человечество всегда находило выход из положения, когда у него не оставалось другого выхода. Так что будем оптимистами. Вот я, например, оптимист. Чего и вам желаю.

Постиндустриальный доллар. Почему Обама нам выгоднее МакКейна

Несколько слов о событиях за океаном.

Во время предвыборной кампании 2008 года по выборам президента Соединённых Государств Америки весь мир оживлённо обсуждал: кто более матери-истории ценен – Барак Хусейн Барак-Хусейнович Обама или Джон Сидни Джон-Сиднивич МакКейн?

Чаще всего рассматривались их личные качества и красивые обещания. Между тем за каждым из них – мощнейшее экономическое течение.

Уже около полувека в Америке не очень мирно сосуществуют два основных направления развития экономики – индустриальное и постиндустриальное.

Логика индустриальной экономики проста, изучена ещё Марксом, а существует с незапамятных времён: «Сами придумали, сами сделали, сами продали, живём на выручку с продаж». Постиндустриальная логика первоначально задумывалась так: «Придумали люди, сделали машины, а как с продажами получится – неважно. Может быть, вообще всё, что машинами сделано, можно бесплатно раздавать, а авторам – просто всяческие почёт и уважение».

Но на практике пока так не получается: нету у нас ещё машин, способных производить всё подряд и без сложных многомесячных переналадок. А поэтому нынешняя постиндустриальная логика выработана не столько инженерами, сколько менеджерами, и выглядит так: «Придумали сами, произвели там, где рабочие руки дешёвые, продали представители тех, кто производил, а те, кто придумал, живут на выручку от лицензионных отчислений».

У каждой из этих стратегий свои достоинства, свои недостатки. Главный недостаток постиндустриальной стратегии: те, кто не способен придумывать что-то новое, должны либо обслуживать тех, кто придумывает, либо оставаться вовсе не у дел. Соответственно доходы у них, мягко говоря, ограниченные. Но с другой стороны, постиндустриальная логика действительно избавляет от множества забот, связанных, например, с экологическими неурядицами. Поэтому сейчас она считается более перспективной – по крайней мере, до тех пор, пока экономического кризиса нет и пока сделанное находит себе покупателей. Но эта проблема касается индустриальной логики примерно в той же степени.

Для всех нас очень важно, что для индустриальной логики предпочтительно понижать цену своей валюты, чтобы повышать конкурентоспособность товаров, сделанных в зоне действия этой валюты. За пределы этой зоны они продаются по меньшим ценам – соответственно, производители могут набрать своё за счёт увеличения общего числа продаж. А вот постиндустриальной экономике выгодно, наоборот, наращивать курс своей валюты. Ведь лицензионные соглашения, естественно, заключаются в этой валюте – значит, при росте её курса реальная выручка растёт. Правда при этом увеличивается ещё и цена и, соответственно, становится сложнее продать произведенное. Но это уже проблема того, кто производит, а не того, кто придумал. Это он обязан выполнять лицензионное соглашение, пусть даже ценой уменьшения своей прибыли.

К постиндустриалам примыкают и чисто финансовые бизнесы. Им также выгоден рост курса своей валюты, чтобы привлекать на свой финансовый рынок средства извне. Пару десятилетий назад Великобритания даже пожертвовала промышленностью, чтобы остаться финансовым гигантом.

Традиционно американские представители индустриальной экономики группируются вокруг республиканской партии, а представители постиндустриальной – вокруг демократической. Соответственно с тех самых пор, как президент Ричард Милхауз Фрэнсис-Энтонивич Никсон в 1973 году отменил золотое обеспечение доллара, республиканские прези-

денты, как правило, стараются доллар понизить, а демократы – наоборот, поднять. Вот и Обаму продвигали к власти те, кто готов играть на повышение доллара, пусть даже ценой ухудшения экспортной конкурентоспособности американских товаров, тогда как МакКейн, скорее всего, продолжил бы политику Буша, нацеленную в целом на опускание доллара, даже несмотря на то, что время от времени приходится по разным конъюнктурным соображениям его поднимать.

Но нынешний экономический кризис, насколько я могу судить, продиктован как раз неумеренным понижением доллара, неумеренным впрыском долларов в американскую и мировую экономику. Ведь чем больше печатают денег, тем быстрее растут цены, так что денежной массы перестаёт хватать для обслуживания потока товаров и услуг: инфляция порождает дефляцию, а та парализует хозяйственные связи. Продолжение политики «дешёвого доллара» резко усилило бы кризис во всех его проявлениях.

Выходит, в тактическом плане нам выгоднее победа Обамы, поскольку он старается повышать доллар, а это может убрать первопричину кризиса и способствовать стабилизации мировой экономики. Но с другой стороны, кризис – это не только следствие финансовых игр. Это накопление великого множества разнообразных экономических противоречий. Победа МакКейна довольно быстро довела бы кризис до явного обвала. Все накопленные противоречия оказались бы в одночасье выброшены в явный вид. Их пришлось бы решать в комплексе – значит, сравнительно быстро. Победа же Обамы в 2009 году оставила многие из противоречий «под ковром». Они ещё долго не будут решены и могут дать многочисленные неприятные последствия, которые придётся расхлёбывать ещё очень и очень долго. Можно даже считать предстоящую вторую волну кризиса следствием победы Обамы.

Покупайте партнёров. Антикризисное поглощение

Несколько слов о том, что можно и нужно делать серьёзным производителям в ходе нынешнего кризиса.

Я уже не раз говорил: нынешний кризис имеет дефляционную природу. Он вызван избыточной накачкой денег в мировую экономику, а избыток денег в конечном счёте всегда переходит в их острый недостаток. Ведь от дешевеющих денег пытаются избавиться, скупают всё подряд, и цены растут быстрее, чем успевают допечатывать деньги. При острой дефляции – нехватке денег, – в том числе и по ходу кризиса, денежный оборот заменяется бартерным.

Но по бартеру можно заключить сделку двоих-троих партнёров. Когда же партнёров десятки, а то и сотни, практически невозможно согласовать все их интересы: обмен предметами – в отличие от обмена деньгами – нужен далеко не всем. Поэтому множество технологических цепочек просто рвётся. И так, в ходе кризиса высокотехнологичные производства испытывают жесточайшие проблемы при взаимодействии с контрагентами, поставляющими всяческие комплектующие, производящими предпродажное обслуживание и так далее.

По счастью, как раз в нашей стране накоплен немалый опыт развития сложных технологий в отсутствие налаженного взаимодействия с партнёрами. На заре советской индустриализации приходилось сразу создавать сложные и серьёзные производства, например, производство больших станков на Уральском заводе тяжёлого машиностроения. Тогда у нас попросту не существовало той инфраструктуры в виде множества мелких производств, какая к этому времени уже была на Западе. Соответственно нам тогда приходилось закупать не просто готовые технологии, а сразу целый пакет технологий по всем комплектующим и осуществлять всё закупленное в рамках единого производства. На советских крупных комбинатах фактически царило натуральное хозяйство. На месте делалось практически всё – от выплавки чушек металла и до прецизионной обработки тончайших деталей. Это, конечно, значительно дороже и куда сложнее в управлении, чем схема со множеством партнёров, каждый из которых специализируется на какой-то одной работе и благодаря узкой специализации достигает высшей производительности труда. Но эта схема предотвращала сбои, неизбежные при независимом освоении всех этих технологий.

Строго говоря, кооперация в какой-то мере существовала и тогда. Например, Ижевский оружейный завод во время Великой Отечественной войны поставлял практически всем остальным оружейным заводам винтовочные стволы и производные от них стволы для пистолетов и пистолет-пулемётов, имевших тогда тот же калибр, что и винтовки. Именно в Ижевске наладили самое массовое производство. Потому что Ижевск тогда освоил новую технологию изготовления нарезов. До того нарезы в стволе выцарапывались специальным крючком на длинном держателе – так называемым шпаллером. А в Ижевске стали их делать, проталкивая сквозь заготовку ствола специальную профилированную насадку – дорн. Дорн просто выдавливает в металле нарез. Такая технология считается несколько рискованной для высокоточной стрельбы, поскольку дорн создаёт значительные внутренние напряжения, и из-за них ствол при нагреве в ходе эксплуатации может чуть деформироваться. Зато производительность дорна на порядки выше, чем шпаллера. Причём на эксперименты с формой дорна, с режимом его протягивания, со смазками ушло пятьдесят тысяч стволов. Только громадный Ижевский комбинат мог себе это позволить.

Так что снабжение партнёров, занимающихся сходной работой, было и тогда. Но в целом каждый грамотный хозяйственник старался организовать у себя натуральное хозяйство, чтоб не зависеть ни от смежников, ни от ошибок планирующих органов.

Примерно полвека назад затеяли у нас организацию так называемых центролитов – больших заводов, делающих отливки по моделям, предоставляемым другими предприятиями того же промышленного района. Я тогда уже умел не только читать газетные новости, но и понимать их. Поэтому хорошо помню, сколько усилий ушло у всех одесских предприятий, чтобы завод «Центролит» на дальней северо-восточной окраине города наконец-то заработал и можно было действительно передать туда все литейные производства. Это был максимум кооперации, достигнутый в тогдашних советских условиях.

Сейчас очень многие крупные предприятия окажутся в сходных условиях. Понятно, налаживать у себя вновь по примеру советской эпохи все мыслимые и немыслимые технологии, во-первых, невыгодно, во-вторых, сложно, в-третьих, можно просто не успеть. Но я бы рекомендовал любому крупному производителю высокотехнологичной продукции, имеющему сейчас хоть какие-то доступные средства, за счёт этих средств скупать своих нынешних партнёров, поставляющих ему комплектующие. Или хотя бы объединяться с ними.

Интеграция разнородных производств, конечно, изрядно осложнит работу управленцев и работу финансовых подразделений, но предотвратит очень многие сбои, неизбежные при развитии кризиса. Когда кризис минует, можно опять выделить структурные подразделения в независимые производства, поделить между прежними владельцами или продать сторонним инвесторам. Но это потом. А сейчас слияние смежников, входящих в одну технологическую цепочку, может оказаться спасительно для большей части высоких технологий в стране.

Солидарность ради прогресса. Пролетариям всех стран стоит соединяться

Несколько слов о Первомае.

Ещё недавно этот праздник звался куда торжественнее – день международной солидарности трудящихся. Ныне – в американском стиле: день весны и труда. Солидарность замещена конкуренцией, международное – глобализацией. А уж в дни Великой депрессии трудящимся вовсе нет места в мире. Между тем нынешняя Великая депрессия разразилась не в последнюю очередь из-за нехватки той самой международной солидарности трудящихся, которую теперь даже 1 мая упоминать не положено.

В последние пару десятилетий эффективность мировой экономики росла, как уверяли экономические гуру, благодаря переходу в постиндустриальную эпоху. Серийное производство дешевет, центр затрат смещался на этап разработки. На горизонте маячил идеал: кто может – придумывает, кто не может – обслуживает, а материальные блага рождаются сами собой.

Увы, ничто в природе не возникает ниоткуда. По замыслу теоретиков постиндустриализма тяжесть материального производства должна была лечь на стальные плечи автоматов – станков с числовым программным управлением, промышленных роботов и прочих инженерных чудес. Но в конце концов менеджеры устали ждать милостей от третьей – рукотворной – природы и вкладывать немеренные деньги в исследования распознавателей образов, манипуляторов и прочих компонентов грядущего автоматического предприятия. Несравненно проще перенести производство туда, где рабочая сила дешева. Но человеку всё же нужно куда больше, чем даже самому совершенному промышленному роботу. Часть выручки от продажи товаров, сделанных по западным чертежам на восточных заводах, приходится отдавать обитателям этих заводов.

Вдобавок далеко не каждому высвобождённому западному трудящемуся найдётся новое дело. Кто не наделён достаточной дозой творческих способностей, кто стар для переучивания... Да и не нужен миру тот поток творческих идей и взаимных услуг, какой могли бы в идеале произвести все, кто раньше стоял у конвейера. Вот и накопилась громадная масса фактически безработных, чей безрадостный социальный статус удаётся скрывать только стилизацией пособий по безработице под оплату заведомо бесполезных занятий.

В регионы дешёвой рабочей силы переводятся и многие нематериальные – в том числе и творческие – производства. Голливудские мастера ездят в Восточную Европу и Северную Африку – экспедиционные расходы с лихвой перекрывает дешевизна массовки. Добрая половина программ, продаваемых под американскими марками, написана в Индии (а сложные и нетривиальные фрагменты, требующие сильного алгоритмического мышления – в Белоруссии, на Украине и в остальной России). Даже часть услуг перемещена. Так, секретарские услуги всему англоязычному миру оказывает Индия: благодаря разнице во времени деловой человек, с вечера продиктовавший наброски, утром получает готовые правильно оформленные материалы.

Вдобавок инвесторы всё ещё желают достойного дохода. Значит, цена товаров и услуг не может снижаться в соответствии с себестоимостью производства. Нужна изрядная прибыль. Отсюда, в частности, резкое ужесточение ограничений права копирования – чтобы восток не завалил мир своими изделиями по западным чертежам и не обвалил цену эксклюзива.

Всё это вынуждает – при всей дешевизне серийного производства – постоянно впрыскивать в экономику деньги, не обеспеченные реальным трудом, не покрытые соответствующими товарами и услугами. До поры до времени инфляцию размазывали сравнительно тон-

ким слоем по всему миру. Но нынче долларами (да и евро) наелись даже на всяческих Мысах Зелёной Кости. Деньготрясение грозит обвалить сами источники разноцветных бумажек.

Итак, первопричина нынешнего кризиса – массивованный вывод производства в регионы дешёвой рабочей силы. Но почему она дешёвая?

Андрей Петрович Паршев рассказывает про благодатные природные условия, снижающие затраты на жизнеобеспечение. Но первая природа везде сложна. Защититься от удушливой жары, ливней и землетрясений в тропиках не проще, чем от снега и холода в Сибири. Дело во второй природе – человеческом обществе. Его примитивное устройство принуждает жителей Третьего Мира есть впроголодь, паковаться в обноски, работать по 25 часов в сутки. Словом, жить на уровне, уже почти век забытом во Втором – социалистическом – Мире и – под давлением революционного примера – в Первом.

Высокий уровень жизни развитых стран добыт десятилетиями международной солидарности трудящихся.

Ныне она почти забыта. Пролетарии развитых стран подкуплены благами, почти даровыми благодаря нищете всех, на кого солидарность не распространилась. Массовое иждивенчество бывших трудящихся перекосило мировую экономику.

Изобилие без разрушительных побочных экономических эффектов даст только автоматизация производства. Кризисы и тогда не уйдут вовсе (ибо развитие всегда неравномерно), но станут качественно иными.

Но пока доступны дешёвые рабочие руки, менеджерам непозволительно вкладывать ресурсы в отдалённую перспективу автоматического бесплатного (то есть обходящегося без менеджеров) производства. Без опережающего роста зарплат в Третьем Мире – то есть без международной солидарности трудящихся – качественного скачка технического прогресса не будет.

Налог в пользу экспорта. Почему бигмак в Пекине дешевле, чем в Рейкьявике

Журнал Economist регулярно публикует индекс Биг-Мака. Стандартизованный по всему миру многоступенчатый бутерброд, содержащий хлеб, мясо, овощи, приправы – изрядная доля потребительской корзины. Сравнение его цены в разных местах – простейший способ быстро оценить паритет покупательной способности местных валют.

К последнему докризисному выпуску индекса Биг-Мак в Соединённых Государствах Америки стоил 3 доллара 41 цент. В России – по курсу на момент расчёта индекса – 2 доллара 3 цента. Следовательно, применительно к основным продуктам потребления рубль недооценён на 41 процент.

Рекорд – у китайского юаня: 1 доллар 45 центов, то есть 58-процентная недооценка. К Китаю плотно примыкают Малайзия, Египет, Индонезия, Таиланд, Украина.

На другом полюсе – Исландия: 7 долларов 61 цент (я на полный обед в McDonald's – с салатом, мороженым, кофе – трачу несколько меньше), что соответствует переоценке местной кроны на 123 процента. Явно переоценены также норвежская крона, швейцарский франк. Да и евро несколько завышен (в среднем по странам еврозоны на 4 доллара 17 центов, то есть на 22 процента).

Столь внушительную разницу не списать на причуды биржевых игр. Особенно если учесть: индекс публикуется уже не первый год и до кризиса – без заметных подвижек. За разбросом цен расхожего бутерброда стоят серьёзные закономерности.

Самая очевидная из них – традиционные различия в достатке стран. Пекинец вряд ли сможет себе позволить БигМак по чикагской цене. Зато с бергенца можно содрать втридорога.

Но нищета и богатство – категории не экономические. Игроки на валютных биржах руководствуются существенно более оцифрованными данными. Прежде всего – потоками товаров и услуг, стоящих за значками валют.

Самая недооценённая валюта – у страны, уже пару десятилетий исполняющей обязанности мастерской мира. Конвейерные производства переносятся в Китай, ибо там самая дешёвая рабочая сила. Ведь всё необходимое для её существования тоже дёшево – не только благодаря баснословной скромности потребностей среднего китайца, но и вследствие искусственно заниженного курса местной валюты.

Малайзия, Индонезия, Украина тоже ориентируются на экспорт. Чтобы обеспечить конкурентоспособность продукции, они – как и Китай – удешевляют свою валюту.

Искусственное обесценивание валюты стало инструментом экспортной экспансии ещё во времена Великой депрессии. Но тогда им одновременно воспользовались все ведущие промышленные страны, и ничего, кроме хаоса в финансах, трюк не принёс: соотношения валют после краткого замешательства вернулись на прежний, додепрессивный уровень. Сейчас благополучные государства стараются без особой надобности не играть своими курсами. Поэтому страны послабее и могут опустить свои валюты ниже паритета, дабы стимулировать экспорт.

С другой стороны, Швейцария экспортирует разве что предметы роскоши. Скажем, легендарные швейцарские механические часы – при всей изощрённости устройства – заведомо не могут быть точнее электронных. И даже механические японские давно не менее надёжны. Швейцарские часы носят ради престижа – и чем они дороже, тем престижнее.

Основной доход Швейцария сейчас получает от туризма. Туристы тратят деньги внутри страны – и чем выше цены, тем больше страна зарабатывает. Тут выгоден завышенный курс.

Норвегия экспортирует в основном энергию: электричество, нефть, газ. На высокотехнологичном рынке этот товар всегда востребован. Можно не беспокоиться о конкуренции и завышать курс своей валюты, чтобы в страну охотнее импортировали всё, что в ней не производится.

Россия тоже энергоэкспортёр. Но у нас ещё в советское время выстроена мощная разносторонняя промышленность. Рубль занижают, чтобы стимулировать экспорт её продукции – в надежде, что благодаря этому она рано или поздно выйдет на советский уровень по количеству произведённого, а там и по качеству начнёт соответствовать требованиям мирового рынка.

Отчего же Центральный банк России то и дело сетует на слабость рубля? Да и другие промышленные страны до кризиса, как правило, не пытались опускать свои валюты, предпочитая переносить производство в регионы подешевле и подпитывать высвободившихся рабочих пособиями за счёт налогов с фирм?

Заниженный курс не только стимулирует экспорт. Он ещё и снижает уровень жизни. Становится невыгоден импорт – а производить внутри страны вообще всё, что ей нужно, не так уж хорошо: преимущества разделения труда проявляются на международном уровне ничуть не слабее, чем в пределах одного конвейера.

Занижение курса валюты – налог на всех граждан страны в интересах экспортёров. Причём самый несправедливый налог, ибо бьёт прежде всего по беднейшим. Уж лучше прямой протекционизм – ограждение внутреннего рынка таможенными и нетарифными барьерами, благодаря которым, например, Япония (тоже крупнейший экспортёр) ограничивается ценой БигМака в 2 доллара 29 центов, заниженной всего на 33 процента.

В перспективе промышленность, выросшая в протекционистской теплице, может вернуть всё вложенное в неё. Но учиться конкурентоспособности придётся заново. Выучимся ли?

Нестабильность на экспорт. Соединённые государства Америки хотят умереть последними

Несколько слов о новом экспортном товаре Соединённых Государств Америки.

Нынешний экономический кризис в существенной своей части проистёк из того, что за пределы Соединённых Государств Америки выведена значительная часть материального производства. Правда, в самой стране остались производства интеллектуальные – от разработки новых конструкций до съёмки голливудских ужасиков. Но этого всё же не хватает, чтобы занять всё население какими-то реальными делами. Поэтому многие занимаются делами, мягко говоря, не имеющими реальной ценности, и живут в конечном счёте на дотации – пусть даже экономическая сущность дотаций замаскирована общественно бессмысленными занятиями.

Неумеренная эмиссия денег, необходимых для покрытия этих дотаций, хотя и замаскирована хитроумными финансовыми инструментами, не поменяла своей инфляционной сущности. А потому – как и любая инфляция – породила кризис. Чтобы с этим кризисом как-то справиться, нужны в конечном счёте какие-то новые экспортные товары, реально производимые внутри страны и представляющие для окружающих интерес, достаточный для того, чтобы окружающие всё это купили.

Но новые товары придумать вообще не так уж просто, произвести ещё сложнее. А главное – на мировом рынке уже сформировалась инфраструктура, готовая производить – причём производить дешевле самих американцев – практически всё, что те сумеют придумать.

Поэтому американские стратеги придумали товар, который реально производить никто, кроме них самих, не возьмётся. Точнее, многочисленные вспомогательные мелочи для этого товара охотно создают многие. Но вот производить его в целом не возьмётся никто. Ибо товар этот – нестабильность, политическая и экономическая.

Скажем, достаточно один раз усадить на вершущку властной пирамиды Украины или Грузии, мягко говоря, мало вменяемого политика – и дальше он обеспечит нестабильность в этой стране и в её окрестностях на много лет вперёд. А посадить не так уж сложно: несколько лет прикармливали через так называемые негосударственные организации несколько тысяч юнцов – и потом эти юнцы послужили центрами кристаллизации, вокруг которых собрались все недовольные существующим положением дел и совместными усилиями выстроили положение ещё худшее. Кстати, непосредственно раздавала корм негосударственным организациям сотрудница отдела разведки министерства иностранных дел Соединённых Государств Америки Кэтрин Клэр – ныне жена президента Украины Екатерина Михайловна Чумаченко.

Вы спросите: а кто же, собственно, купит нестабильность? Прежде всего политики – вроде Ющенко, Саакашвили. Наши политики, типа Касьянова с Каспаровым и Лимоновым, тоже охотно купили бы. Но, по счастью, у нас масса прикармливаемых юнцов пока ниже критической – не достаточно, чтобы устроить в стране действительно серьёзную перетряску. Хотя попытки такого рода делались, но пока, по счастью, оказались не слишком удачны.

Политики, действующие по принципу «чем хуже – тем лучше», покупают нестабильность для своего собственного употребления: чем мутнее вода, тем жирнее рыба, которую можно из неё выловить. Но сами американцы обретаю гораздо большее, чем возможность скупать ресурсы потрясённой страны по дешёвке. Главное – они покупают относительное преимущество.

Именно относительное. В абсолютном исчислении внутриамериканский рынок, несомненно, падает. Но рынки многих других стран падают куда круче. Косовский центр наркоторговли и прочей организованной преступности, созданный по американским чертежам,

уже распространил своих представителей по всему Европейскому Союзу – крупнейшему хозяйственному конкуренту Соединённых Государств Америки. Нестабильность в Грузии приводит к серьёзным экономическим потрясениям во всех соседних с нею странах. Нестабильность на Украине создала серьёзные сомнения в надёжности энергоснабжения Европейского Союза – и тем самым снизила конкурентоспособность самих западноевропейских производителей.

В классическом анекдоте один из участников туристской группы увидел в лесу объявление: «Здесь водятся медведи» – и стал переобуваться в туфли полегче и покомфортнее. Ему сказали: «Ты всё равно не опередишь медведя». Он ответил: «А мне и не надо медведя опережать. Мне главное – вас опередить». Экспортируя нестабильность, американцы выпускают в лес всё новых медведей в надежде на то, что американские кроссовки легче.

Крестьянин из классической притчи в ответ на предложение Бога: «Я сделаю тебе всё, что ты захочешь, но твой сосед получит вдвое больше» сказал: «О Боже, вырви у меня один глаз!» Американцы готовы потерять глаз.

Экспорт нестабильности – фактически последний экспортный ресурс, которым сейчас располагают Соединённые Государства Америки. Нам надо быть готовыми к тому, что нам нестабильность предложат на потрясающе выгодных условиях – как когда-то дикарям предлагали бусы в обмен на алмазы. Если мы сумеем защититься от этого экспорта и остаться стабильными, то кризис нас, конечно, тронет, но далеко не так сильно, как саму Америку.

Как именно защищаться от экспорта нестабильности – отдельная тема. Но из уже сказанного очевидно: нам и впредь надо ожидать любых неожиданностей.

Делать или делить. В чью пользу мировое разделение труда

По ходу одного из оживлённых споров в моём «Живом журнале» некий мой оппонент отметил: джинсы шьют в Китае за два доллара, а продают в Америке за двадцать – значит, основную выгоду от китайского труда получает Америка.

Рассуждение укладывается в часто цитируемую мною американскую поговорку: доллар тому, кто придумал; десять тому, кто сделал; сто тому, кто продал. Исходя из обычных заработков американских дизайнеров и количества продаваемых джинсов, полагаю: автору очередного фасона рабочих штанов достанется из двадцати долларов вряд ли заметно больше двадцати центов, что соответствует поговорочному раскладу. Сверхприбыль, упомянутая моим оппонентом, идёт перекупщику плодов творчества – обладателю торговой марки – в рамках юридически противоречивой категории «интеллектуальная собственность», а подлинный творец, как всегда, живёт на подачки богача.

К теме препятствий, поставленных «интеллектуальной собственностью» на пути развития человечества, придётся возвращаться ещё неоднократно. В процитированном же высказывании меня заинтересовало другое: кто на самом деле получает от китайского труда наибольшую выгоду

Для начала разберёмся с самими китайцами. Они действительно сделали своими руками (или купили у других производителей) ткань, пуговицы, молнии, клейма, всё это сшили вместе (под бдительным надзором представителей заказчика) и за всё это получили из-за рубежа сумму, примерно соответствующую их уровню жизни – скажем, те же два доллара. Всё по Марксу: товар – деньги.

С американцами вроде тоже ясно. Тот, кто продал там джинсы, действительно получил в соответствии с местным уровнем жизни два десятка долларов (или две сотни за особо раскрученную марку). Из них он два доллара отдал китайцам – и получил восемнадцать (или сто девяносто восемь) чистой прибыли. Ради такой выгоды нынче почти всё материальное производство из Соединённых Государств Америки (и немалая доля – из Европейского Союза) выведено в Китай и прочие регионы сверхдешёвой рабочей силы.

Но кто отдал предприимчивому американцу свои двадцать долларов? Очевидно, другой американец. С точки зрения всей страны деньги перекочевали из одного кармана в другой. За вычетом двух долларов, отданных трудолюбивым китайцам, это – чистый расход, и его ещё надо возместить доходами.

Возместить не получается. США уже не первое десятилетие живут в долг. Страна в целом потребляет в разы больше, чем производит. Разницу не покрывают даже лицензионные отчисления от производителей товаров, разработанных американцами, обладателям «интеллектуальной собственности». Только массированное привлечение всё новых инвестиций извне позволяет как-то сводить концы с концами да ещё выплачивать какие-то дивиденды прежним инвесторам: привет им от Мавроди с Мэдоффом!

Основным же источником покрытия американских расходов остаётся Федеральная Резервная Система. Пока её печатная продукция используется для взаиморасчётов большей частью мировой торговли, избыточная эмиссия порождает не столько внутриамериканскую, сколько общемировую инфляцию, понемногу душа мировую экономику (и тем самым сохраняя относительную привлекательность американского рынка по сравнению с прочими).

Даже если принять во внимание не только американских потребителей, но и прочий мир, картина неизменна: все платят Китаю, он на всех зарабатывает.

Теперь Китай, судя по всему, не разорится даже в случае банкротства всех своих нынешних потребителей. Уже накопленных – пусть и откровенно нищенских – долларов за

джинсы (и прочие бесчисленные поделки для всего мира) ему хватает, чтобы заняться раскруткой своего внутреннего рынка. Так что в скором будущем случится одно из двух – либо китайский производитель джинсов начнёт получать за них двадцать долларов, либо китайский же потребитель будет за них платить два. Неравный переток средств со всего мира в Китай может и прекратиться – сам Китай сможет впредь держаться на внутренних ресурсах, оставляя внутри себя всё произведённое. И ни в коей мере не пострадает от того, что не будет получать за свои усилия новые бумажки, уже давно символизирующие не столько товары, которые на них можно купить, сколько красивые финансовые схемы, по которым их можно нарисовать в любом желаемом количестве. Потому что – как и во времена создания трудовой теории стоимости (ныне рьяно отрицаемой экономическими гуру всех расцветок), и многие тысячелетия назад – всё богатство человечества создаёт труд, а не заклинания жрецов. Как бы ни назывался их храм – хоть Вавилонская башня, хоть Нью-Йоркская фондовая биржа, хоть Высшая школа экономики.

Словом, не зря Евгений Онегин

Бранил Гомера, Феокрита;
Зато читал Адама Смита
И был глубокий эконо́м,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет,
И чем живёт, и почему
Не нужно золота ему,
Когда *простой продукт* имеет.

Американцы же, забыв очевидные хозяйственные истины в пользу миражей финансового рынка, оказались в положении Онегина-старшего:

Отец его понять не мог
И земли отдавал в залог.

Долг Соединённых Государств Америки уже давно заведомо непосилен для отдачи. Именно потому, что слишком многие там надеялись, отдав за рубеж два доллара, выручить на этом двадцать.

Депрессия и фашизм. Социальные взрывы дороже борьбы с ними

Несколько слов о плате за спокойствие.

Экономисты давно установили: многочисленные независимые друг от друга свободные производители и потребители, осознанно преследующие собственную выгоду, совместными усилиями направляют развитие общества довольно близко к наилучшему технически возможному в данный момент направлению. Основатель современного стиля экономической науки Адам Адамович Смит два с половиной века назад назвал этот механизм продвижения к лучшему «невидимой рукой рынка».

По мнению многих серьёзных специалистов, эта могучая рука успешно работает не только в периоды спокойного развития, но и в годы потрясений. В частности, они напоминают: в эпоху свободного предпринимательства экономические кризисы были далеко не так глубоки и длительны, как во времена империализма, когда одним из ключевых игроков рынка стало государство. И чем активнее государство вмешивается в экономику, тем ей бывает хуже.

Предыдущая Великая депрессия, по утверждениям многих её исследователей, была на излёте уже к концу правления Херберта Кларка Джессевича Хувёра. Между тем он лишь организовал множество благотворительных акций вроде раздачи бесплатного супа. Значит, его внешняя пассивность, по мнению этой теоретической школы, экономически оправдана. Кипучая же разносторонняя деятельность преемника Хувёра – Фрэнклина Делано Джэймсовича Рузвелта – только затянула спад настолько, что он завершился лишь с началом Второй мировой войны.

Но к концу правления Хувёра политическая обстановка в Соединённых Государствах Америки была близка к взрыву. Напряжение накопилось куда сильнее, нежели в европейских странах, куда кризис пришёл позже. А ведь европейцам и этого уровня социальных противоречий хватило для многих несчастий.

На волне депрессии фашизм – в форме национального социализма – победил в Германии. Путч французских фашистов – кагуляров – сорвался скорее по общему разгильдяйству, нежели вследствие закономерного развития событий. В Великобритании стремительно набирал популярность Британский союз фашистов под руководством бывшего лейбориста баронета Освальда Эрналда Освальдовича Мосли...

В Восточной Европе, включая осколки Российской империи – Латвию, Литву, Польшу, Эстонию – в годы кризиса завершилось формирование системы диктаторских режимов. В рамках демократии удержалась лишь Чехословакия – за что вскоре и поплатилась: 30 сентября 1938 года образцово демократические Великобритания и Франция отдали её на откуп образцово диктаторской Германии.

Соединённые Государства Америки в любой момент могли пополнить число диктатур. Хувёр оказался вынужден вооружённой силой остановить марш ветеранов на столицу. Подобным же маршем на Рим ещё в 1922-м пришёл к власти известный социалистический журналист, создатель *fascia di combattimento* (связки борьбы) Бенито Амилькаре Андреа Алессандрович Муссолини.

Недаром в 1936-м, в рамках второй предвыборной кампании Рузвелта, Хэрри Синклёр Эдвинович Льюис выпустил антиутопический роман «У нас это невозможно», где описал становление классического фашизма в цитадели демократии. Прототип романного президента Бэзила Уиндрипа – губернатор Луизианы Хью Пирс Хью-Пирсович Лонг – годом ранее погиб при странных обстоятельствах, описанных в романе Робërта Пенна Робërтовича Уоррена «Вся королевская рать» (там Лонг назван Вилли Старк). Но желающих использо-

вать протестные настроения в качестве ступеней собственной карьерной лестницы хватает всегда и везде.

Рузвелту хватало причин сразу после прихода во власть провозгласить Новый Курс (точнее, Новую Сделку – New Deal). Он организовал общественные работы, крупные инфраструктурные проекты, субсидии немалой части фермеров и прочие сомнительные с общеэкономической точки зрения меры. Источники их финансирования тоже, мягко говоря, далеко не идеальны. Достаточно напомнить: в первые же дни правления Рузвелт девальвировал национальную валюту с 20 до 35 долларов за тройскую унцию золота, то есть почти вдвое. Правда, этот курс формально удержался более трёх с половиной десятилетий.

Все эти меры исполнительной власти не гарантировали скорейшего расцвета экономики. Недаром по миновании острейшей надобности почти все их отменили законодательная и судебная власти. Но остались результаты.

Сеть автомагистралей, заложенная Рузвелтом в порядке общественных работ, радикально преобразовала всю структуру хозяйства страны, занимающей половину континента. Появились новые методы взаимодействия вполне рыночно хозяйствующих субъектов.

Комплексное освоение долины реки Теннесси, правда, не стало образцом внутри самих Соединённых Государств Америки. Но Союз Советских Социалистических Республик, в те годы строивший новые промышленные районы и переводивший сельское хозяйство на промышленные технологии, в полной мере учёл передовой заокеанский опыт.

Главный же результат – социальный взрыв великой державы оказался предотвращён. Крупнейшая экономика мира осталась лежать на чаше весов, противоположной диктатурам.

Словом, достигнутые результаты вполне стоили затрат, повлечённых отступлением от строгих канонов науки о свободном рынке.

Между производителем и потребителем. Диктатура посредников = диктатура посредственностей

Несколько слов о посредниках.

Российское правительство призывает крестьян самостоятельно торговать на городских рынках, дабы не зависеть от произвола перекупщиков. Но за базарными прилавками – в основном люди, даже по виду не причастные к труду на земле. Обычно в этом винят мафиозное объединение интересов спекулянтов и правоохранителей. Но причина чисто экономическая – а потому неодолимая.

Разделение труда повышает производительность. Потратит крестьянин время на поездки в город, на стояние за прилавком – вынужденно уделит меньше сил и внимания уходу за угодьями, за инструментами – произведёт куда меньше. Даже если сам выручит чуть больше, обществу в целом его самостоятельность куда менее выгодна, нежели выделение особой касты торговцев.

Один посредник может взаимодействовать сразу со многими производителями и потребителями. Управляемый им товарный поток куда больше, чем у каждого из его контрагентов. Даже если сам он за свои услуги возьмёт скромную долю общей цены, масса его прибыли вполне ощутима.

Спрос может быть слишком велик, чтобы его удовлетворил один изготовитель. Но торговец не нуждается в значительных производственных мощностях. Ему мало что мешает развернуть сеть на весь доступный рынок. Посреднику легче добиться монополии, чем производителю или потребителю.

Монополия же позволяет произвольно наращивать цену. Посредник способен разбогатеть быстрее любого из обслуживаемых им производителей.

Отправной точкой английского промышленного и финансового могущества считают огораживание – массовый захват общинных земель частными владельцами, сопровождаемый массовым разорением крестьян и принуждением их к работе в промышленности за бесценок. Но пройти от этой точки пришлось немало. Главными шагами стали два запрета. Сперва стало невозможно вывозить просто шерсть: пришлось развивать валяние войлоков и сукон, прядение, ткачество – то есть промышленность. Затем Навигационный акт почти исключил внешнюю торговлю на неанглийских судах. Привилегию обрели посредники между английской – уже стремительно развивавшейся – экономикой и остальным миром. Тогда и стала Британия править морями.

Её владычеству пытались в ту пору всерьёз противодействовать только Нидерланды, до того – ещё в составе Испанской империи – закрепившие за собой львиную долю морских грузоперевозок. Прочим державам куда важнее была стабильность грузопотоков, нежели адресат платы за фрахт.

На рубеже XIX–XX веков двое адмиралов – американский Алфред Тайёр Деннис-Хартович Мэхэн и британский Филип Хоуард Джордж-Томасович Коломб – обобщили мировой опыт и создали теорию морского владычества. Держава, контролирующая мировой океан, в любом конфликте опирается на хозяйственную мощь всего мира. Ей не обязательно торговать – как во времена Кромвелла – самой. Достаточно охранять морские конвои. Её противник окажется вынужден дезорганизовать морские – самые дешёвые и объёмистые – перевозки, а потому восстановит против себя даже изрядную часть нейтралов. Вот сколь важны бывают посредники!

Посредники с незапамятных времён изучали вкусы клиентов. А то и формировали их, приучая европейских рыцарей к шелкам и пряностям, индийских раджей к шотланд-

скому виски... В нынешнем информационном мире эта роль явно необходима. Но чем острее потребность, тем проще злоупотребить ею.

Не один живописец жаловался: маршан – торговец объектами искусства – не рекомендует ему экспериментировать, варьировать жанры и стили. Раз уж манера стала привычна покупателям – от добра добра не ищут. Стабильность продаж превыше свободы творчества. А хочешь что-то в себе изменить – прежде всего меняй маршана. Если, конечно, кто-нибудь из этого почтенного сословия захочет сотрудничать с возмутителем спокойствия.

Сходная обстановка и в других отраслях массового искусства. Музыкальные продюсеры, выстроив группы вроде На-На и ВИА ГРА, тасуют исполнителей по своему усмотрению – лишь бы общий контур (от фанерного звука до поющих стрингов) не менялся. Радио и телевидение отгораживается от всего творческого жёстким понятием «формат».

Понять финансистов и техников можно. Новому певцу бывают нужны десятки выступлений, чтобы прочувствовать аудиторию и приучить её к себе. А на отработку технологии большой передачи уходят иной раз многие годы. Нынче не только форматы ток-шоу, но и сюжеты сериалов у нас чаще покупают на Западе, где они уже обкатаны. А если что-то в покупке заточено под зарубежные реалии, проще подстроить вкус аудитории под шаблоны вроде закадрового хохота, нежели добиваться от зрителя естественной реакции.

Мало кто из посредников готов выискивать штучный товар, а потом под него искать столь же штучного потребителя. Ориентироваться на массовую – значит, стандартную – аудиторию не только проще, но и выгоднее: неизбежные накладные расходы раскладываются на большее число продаж.

Сейчас постепенно формируются технические средства (вроде поисковых систем в Интернете), позволяющие производителю и потребителю напрямую находить друг друга, выяснять возможности и потребности. Надеюсь, сложится новый рынок, где – как в древние времена искусных мастеров и тонких ценителей – источником богатства станет разнообразие.

Диктатура же посредников – это диктатура посредственности.

Синергетические ступени. Локальная эффективность против глобальной

Несколько слов о ступенях в потоке.

Русский, бельгийский, американский физик Илья Рувимович Пригожин получил в 1977 году Нобелевскую премию по химии за открытие синергетики – учения о самоорганизации неравновесных систем. Он показал: под воздействием материальных и энергетических потоков могут самоорганизовываться сложные структуры, существующие именно благодаря этим потокам. Более того, эти структуры тормозят поток, направленный на выравнивание неравновесия, и тем самым снижают скорость роста энтропии – беспорядка в системе. Если какая-то структура недостаточно тормозит беспорядок, она рано или поздно уступит место более эффективной.

Экономика – достаточно сложная часть природы, чтобы и к ней были приложимы многие положения синергетики. Даже равновесное хозяйство содержит не только объекты – производителей и потребителей. Главное – потоки товаров, услуг и соответствующих им денег между объектами. На этих потоках также спонтанно формируются структуры, приводимые потоками в действие.

В полном соответствии с синергетическими законами эти структуры постепенно размножаются. И в рыночной экономике, и в плановой прямые связи производителя с потребителем постепенно уступают место цепочкам посредников. Они берут на себя складирование товаров, их развозку по бесчисленным торговым точкам. А заодно изучают запросы и пожелания, собирают статистику эксплуатационного износа и случайных поломок, доводят всё это до сведения разработчиков. Развиваются и многие иные направления услуг, оказываемых посредниками. Причём каждое новое звено может совершенствоваться в каких-то узких специальностях, доводя свою эффективность до идеала. Благодаря всему этому растёт общая упорядоченность системы.

Увы, нет достоинств без недостатков. В частности, посредничество чревато появлением разрыва между возможностями и потребностями. Приведу пример из отечественной истории. Ещё в первом тысячелетии нашей эры русские кузнецы производили самозатачивающиеся ножи. К тонкой сердцевине из высокоуглеродистой твёрдой стали прикованы боковые обкладки из низкоуглеродистой мягкой. Обкладки стираются быстрее сердцевины, так что лезвие всегда остаётся заострено под правильным углом. Но по мере развития торговли высокотехнологичная – и потому сравнительно дорогая – конструкция уступила место на прилавках ножам из мягкой стали с прикованной твёрдой кромкой. Непрофессионал не разглядит разницы с прежним вариантом. Но заточку такой нож не держит – его надо то и дело подправлять. А когда узкая полоска высокоуглеродистой стали сотрётся, остаток можно вовсе выбросить. Пока покупатель мог пойти к кузнецу и предъявить явно дефектное изделие – мастера не рисковали своей репутацией. А с посредника что возьмёшь?

Принцип самозаточки забылся, и его переоткрыли заново уже в XX веке.

Впрочем, в рамках синергетики куда важнее другое обстоятельство. Структуры множатся, становятся всё мельче – и каждое дробление замедляет подпитывающий их поток. С точки зрения классической экономики это – несомненное благо: всё больше народу оказывается при деле, всё меньше безработных, всё стабильнее и спокойнее общество в целом. Но с точки зрения конечного результата производственных процессов налицо непроизводительная растрата сил и средств. Возможности общества определяются производством товаров и непосредственных услуг. Чем больше доля этих возможностей, достающаяся посредникам – тем меньше получают конечные потребители, тем меньше оплата труда первичных производителей. Рано или поздно издержки на содержание посредников превышают выигрыш от

углубления разделения труда и точного удовлетворения потребностей. Даже рост занятости не помогает стабилизировать общество: ведь на каждого посредника тоже приходится всё меньший доход, да вдобавок многие начинают осознавать бессмысленность своей работы, что также порождает желание что-то изменить.

Избыток посредников особо нагляден на постсоветском пространстве. Едва ли не любой товар проходит через десятки промежуточных ступеней, накручивающих на первоначальную цену собственные издержки, так что конечная цена растёт в разы. Классическая легенда о передаваемом из рук в руки куске масла заканчивается моралью: вроде бы ничего не ubyло, а у всех руки жирные. У нас она уже не работает: жирных рук столько, что убыль масла не просто видна невооружённым глазом, а зачастую превосходит то, что дойдёт до бутерброда.

Законы синергетики нужно знать и учитывать – но далеко не всегда надлежит полностью отдаваться на их волю. По этим законам самоорганизация структур, приводимых в действие хозяйственными потоками, зачастую тормозит сами потоки настолько, что угрожает параличом всей экономики. Рыночная автоматика оборачивается вялым течением по заводям, а то и тупикам. Можно пустить реку через тысячи крошечных запруд и мельничных колёс. Но соотношение общей производительности к суммарным затратам общества куда выше, если поток проходит через несколько мощных ГЭС. Да и судоходство по большим шлюзам проще, нежели по волокам через пороги. Когда есть возможность, надо строить большие структуры – и производственные, и посреднические.

Посредник – не всегда паразит. Общественно необходимые функции посредничества

Несколько слов о положительной роли посредников. Я уже касался темы посредников как помехи между производителями и потребителями. Посредники оттягивают на себя президную часть доходов от производителей. Посредники в конечном счёте берут на себя контроль рынка в целом. Посредникам куда легче, чем производителям, обеспечить монополию со всеми её выгодами для них и невыгодами для всех прочих.

Но следует сказать и о другой стороне дела – о том, почему, собственно, посредники добиваются выдающихся результатов по части контроля рынка. Ведь рынок достаточно свободен, чтобы там всё время обнаруживалось место каким-то новым экономическим субъектам любого рода. Естественная конкуренция чаще всего должна мешать чьему бы то ни было полному контролю...

Очевидно, дело в том, что посредники решают какие-то задачи, непосильные другим субъектам рынка.

Я часто пользуюсь специализированными системами поиска товаров в Интернете. То есть для поиска товара конкретного назначения обращаюсь именно к посреднику. И он даёт мне информацию, какой в принципе не может дать ни один из производителей товаров такого рода и даже ни один из торговцев ими. Компьютерный посредник открывает мне обзор практически всего рынка данных товаров. Создаёт удобную систему поиска интересующих меня товаров по важным для меня критериям. Собирает полный список магазинов, торгующих такими товарами, так что я могу подобрать товар не только по цене, но и по условиям доставки, по фирменным гарантиям, от этих магазинов и так далее.

То есть с точки зрения потребителя роль посредника прежде всего в том, чтобы каким-то образом структурировать рынок и дать потребителям удобный доступ ко всему спектру возможностей рынка.

Сходные же услуги посредник оказывает и производителям. Он может дать каждому производителю сведения о реальных потребностях.

Например, в большинстве поисковых систем ведётся разнообразная статистика обращений. Думаю, производителям эта статистика доступна на разумных условиях. Заглянув в неё, производители могут узнать, за товарами какого рода обращались чаще, какие именно характеристики чаще задаются в поисковых системах, а какие не так важны для тех, кто к ним обращается.

То есть потребитель благодаря посреднику узнаёт, что могут ему предложить производители, а производитель благодаря всё тому же посреднику узнаёт, чего в первую очередь хотят потребители. И таким образом можно наилучшим образом удовлетворить реальную потребность.

Заметьте: именно реальную. Сейчас в моде службы маркетинга – то есть работы с рынком. Но они, в сущности, не столько изучают потребности рынка, сколько искусственно создают их – навязывают потребителю представление о том, чего он якобы хочет. На самом деле эти представления исходят из удобства производителя. А вот поисковые посредники дают сведения о реальных потребностях, существующих в данный момент.

Из рассмотрения поисковых систем видно: посредник такого рода действительно выполняет функцию, очень важную для рынка в целом, но заведомо непосильную ни одному производителю и ни одному потребителю – просто потому, что каждый из них сосредоточен на своих желаниях и возможностях.

И эта полезная функция посредника – далеко не единственная.

Например, сейчас всевозможные издательские, звукозаписывающие и киносъёмочные компании стали объектом жестокой критики за попытки бороться с новыми способами распространения информации. Критика во многом справедлива: корпоративные интересы породили столь нелепые законы, что каждый из нас может быть признан преступником за самое естественное поведение – вроде прослушивания на улице законно купленной мелодии.

Но не следует забывать: издатели, продюсеры в значительной мере берут на себя многие виды рисков, связанных с продвижением в аудиторию не только новых авторов и исполнителей, но и новых жанров. Риск тут действительно велик: в лучшем случае одна из сотни новинок находит действительно массовую аудиторию, так что выручка от её распространения должна окупить сотню попыток, неудачных и в коммерческом, и зачастую в творческом отношении. Такая страховка чаще всего не под силу каждому конкретному творцу и требует объединения усилий. А ведь творчество – дело индивидуальное, и для объединения нужны люди, погружённые в рутинную работу.

Сейчас появились новые виды посредничества между творцами и слушателями – например, системы выкладки материалов в Интернете, их поиска, цифровой оплаты. Они предоставляют и производителям, и потребителям больше удобств. Нынешние большие продюсерские компании скорее всего очень скоро уступят своё место на рынке этим новым системам. Но сама по себе функция согласования творческих порывов и вкусов аудитории никуда не денется. И всегда будут какие-нибудь способы организации их взаимодействия.

Посредник – не паразит. Посредник – это, так сказать, переходник между интерфейсами.

Потребностью в посредниках, как и любой потребностью, можно злоупотреблять. И некоторые посредники – вроде той же группы звукозаписывающих компаний – действительно злоупотребляют ею. Но самой нужды в посредниках это не отменяет. Может быть, и кто-нибудь из вас найдёт для себя какую-то возможность заняться этой необходимой – и поэтому выгодной – работой.

Взрыв по аутсорсингу. Соисполнителей надо контролировать

Несколько слов о необходимости надзора за соисполнителями.

Отдаёшь на сторону уже освоенную технологию – сохраняй за собой авторский надзор. Сторонние работники не могут знать всех нюансов, способных повлиять на процесс и результат. Поэтому могут строго блюсти совершенно несущественные мелочи – и в то же время из лучших побуждений менять что-нибудь принципиально важное.

В 1909 году Фриц Габер разработал метод синтеза аммиака из водорода и азота. В природе азотные соединения образуют только молнии при грозе да клубеньки с бактериями на корнях бобовых растений. До Габера вся остальная природа довольствовалась столь скудным азотным пайком. Теперь весь азот необъятной атмосферы стал доступен для усвоения – лишь бы хватало энергии на работу химзаводов. Первый завод открыла в 1913-м близ Оппау фирма BASF (Badische Anilin und Soda Fabrik).

Габер получил Нобелевскую премию. А ещё раньше его родная страна смогла четыре года воевать в экономической блокаде: и азотные удобрения, и азотная кислота – основа взрывчаток и порохов – ранее изготавливались только из селитры, а основной её источник – залежи птичьего помёта на скальном берегу Чили – был отрезан от Германии могучим британским флотом.

После войны взрывчатки нужно немного. Аммиачные заводы переключились на выпуск аммиачной селитры: в ней содержание азота наивысшее из всех дешёвых солей – лучшего удобрения не найти. Крестьяне изголодавшейся Германии расхватывали всё произведённое.

Сельское хозяйство – сезонное. Удобрения надо внести в почву за считанные осенние дни. Расчётливый крестьянин и закупит их незадолго до внесения: цена в сезон выше – но не омертвлять же капитал на многие месяцы! Заводы год работают на склад – а потом за несколько недель распродают запас.

Селитры хорошо растворимы. Поэтому легко слёживаются. Мелкие кристаллы частично растворяются даже во влаге, впитанной из воздуха. При подсыхании выпадают микрокристаллики, связывая между собой то, что не успело раствориться. Образуется монолит. Селитру лучше сразу после изготовления фасовать в плотные мешки.

В Оппау дешевизны ради склад – выработанный глиняный карьер около завода – заполняли навалом, а на продажу слежавшееся удобрение дробили. Отбойным молотком много не наколешь – надо взрывать. А это рискованно. Аммиачная селитра – в отличие от всех прочих – способна взрываться и в чистом виде: кислород и водород, прикреплённые к разным атомам азота, соединяются напрямую.

Заводские технологи отработали методику. В шуры – длинные тонкие сверления – закладывали картонные трубки с чёрным порохом – смесью угля, калиевой селитры и серы. Энергия, нужная для активации химических реакций, передаётся в нём горением – в виде тепла, а не детонацией – ударной волной. Поэтому другие взрывчатки от него почти никогда не детонируют. Но давление выделяющихся газов достаточно, чтобы расколоть на куски приемлемого размера довольно обширный кусок селитряного монолита.

Взрывное хозяйство – склады пороха и фитилей, специальная охрана – достаточно громоздкое и накладное. Завод пригласил подрядчика – фирму, специализирующуюся на взрывных работах. Передали подробные – с немецкой скрупулёзностью расписанные – технологические карты. На первых порах контролировали подготовку каждого взрыва. Убедившись в точности соблюдения регламента, оставили подрядчика в покое. Пара десятков тысяч взрывов прошла без осложнений.

Увы, чёрный порох – взрывчатка не из дешёвых. И уж подавно далеко не самая мощная. На бурении шпуров и взрывах приходилось держать изрядный коллектив, и прибыль подрядчика оказалась куда меньше его надежд.

Подрядчик рассудил: отчего бы вместо безнадёжно устаревшего пороха не взять взрывчатку помощнее (да и подешевле)? Выбрал рекарок – смесь бертолетовой соли с бензином. Грозное название (*wreck a rock* – расколи скалу) она получила в 1885 году, когда 110 тонн бертолетовой соли с нитробензолом и пикриновой кислотой (и более 30 тонн динамита вокруг детонаторов) снесли подводные скалы Флед Рок, изрядно осложнявшие проход в нью-йоркскую гавань.

Пробные взрывы прошли идеально. Расходы меньше, объём дробления больше. Заводских технологов даже не известили об изменении.

Работа по новой методике поначалу шла благополучно. Но 21 сентября 1921 года в очередной взрыв оказалось вовлечено и содержимое склада.

В аммиачной селитре кислорода больше, чем нужно для реакции с её же водородом: в каждой молекуле – лишний атом. Поэтому взрывается она сравнительно слабо. Детонационная волна замедляется на неизбежных неоднородностях частично слежавшегося порошка, так что часть его, вероятно, вылетела из карьера, не успев прореагировать. Взрыв 12 тысяч тонн селитры оказался равен четырём-пяти тысячам тонн тротила.

В Оппау погибло всего полтысячи человек, да и значительную часть городских зданий удалось потом отремонтировать: карьер направил ударную волну в основном вверх. Но от первого в мире аммиачного завода остались в основном горькие воспоминания.

Крупнейший рукотворный неядерный взрыв случился потому, что руководство химзавода пренебрегло одним из ключевых правил аутсорсинга.

Дилемма узников. Взаимное доверие – основа эффективности общества

Это довольно старая проблема из теории игр. Поймали двоих поделщиков и допрашивают по отдельности. Признаешься – следовательно из твоих слов поймёт, как найти вещественные доказательства твоей же вины. Но за сговорчивость ты получишь по минимуму – два года. А твой поделщик, не успевший с тобой сговориться, – все десять. Если же оба молчат – придётся обоих выпустить: ведь у следствия пока ничего, кроме подозрений, нет.

Понятно, в принципе оптимальная для обоих узников стратегия – молчать. Но каждый опасается, что другой не выдержит и заговорит в надежде на минимальный срок. И это опасение рано или поздно заставит одного из узников заговорить. В результате оба сядут на больший срок, чем если бы молчали.

Как видим, оба узника очень много теряют на недоверии друг другу. Если бы каждый был безоговорочно уверен, что второй его не сдаст, – оба вышли бы на волю. Да ещё и чистыми, без судимости.

Преступники зачастую называют себя деловыми людьми. Настоящая же деловая жизнь и подавно невозможна без доверия.

Даже при обычной оплате товара в магазине практически невозможно одновременно передать из рук в руки товар и деньги. Процесс распадается на этапы. Теоретически кассир может, получив Ваши деньги, на голубом глазу отрицать это. Однако на практике такие чудеса не случаются. С другой стороны, и продавец сперва даёт Вам товар для осмотра или примерки, и Вы с ним в принципе могли бы сбежать. В крупных магазинах принимают некоторые защитные меры вроде закладки радиодатчиков в одежду. Но эти датчики тоже уже научились обходить. Тем не менее торговцы во всём мире давно вычислили: убытки от нечестности покупателей куда меньше потерь от бесплодных попыток перекрыть любые мыслимые и немыслимые каналы кражи.

А уж серьёзный и долгосрочный бизнес вовсе немыслим без некоторой доли доверия контрагентов. Ведь надо перестраивать собственные бизнес-процессы в расчёте на взаимодействие с партнёром. Если взаимодействие нарушится, Вы немало потеряете на перестройках.

Чем больше доверие – тем глубже может быть разделение труда, тем разнообразнее и эффективнее может быть бизнес. Как известно, разделение труда неизменно повышает его производительность.

В первые постсоветские годы доверия в бизнесе практически ещё не было. Взаимодействовали только люди, хорошо знающие друг друга по прежним временам, а ещё лучше – связанные каким-то родством. На столь скромной основе сложную промышленную систему не выстроить. В этом – одна из множества причин тогдашнего обвала производства.

Постепенно – по мере накопления личного опыта контактов – стали создаваться цепочки доверия. А уже из них также постепенно прорастали цепочки взаимодействия. В последние предкризисные годы у нас выстраивались уже достаточно многоступенчатые и разветвлённые производственные структуры. Эффективность ещё не доросла до западного уровня, подкреплённого взаимодействием сотен и тысяч контрагентов, но двигалась в правильную сторону.

К сожалению, кризис – всегда утрата немалой доли доверия к партнёрам. Не потому, что Вы начинаете подозревать каждого знакомого в желании бежать с рынка. А потому, что каждый хозяйствующий субъект связан со множеством партнёров. Соответственно Ваш партнёр может что-то потерять от взаимодействия с другими, неизвестными Вам партнёрами.

Соответственно Вы просто вынуждены доверять ему меньше, ибо его знаете, а его партнёров – нет.

Таким образом, кризис загоняет всех нас в положение тех самых узников из старой притчи. Мы вынуждены меньше доверять партнёрам. Соответственно перестраховываемся – ограничиваем возможности развития собственного бизнеса. Тем самым многое теряем – заметьте! – прежде всего не на уже реально возникших проблемах, а на их напряжённом ожидании.

Поэтому, в частности, я счёл очень разумными и полезными меры, принятые государством для поддержки реального бизнеса, его страховки от превратностей бизнеса чисто финансового. В самом деле, если Вы знаете, что Вашего партнёра в случае чего поддержат, не дадут ему рухнуть вслед за другими, менее удачливыми его партнёрами, то Вы и сами будете твёрже на него опираться и лучше развивать собственный бизнес в расчёте на эту надёжно подкреплённую опору.

Пока не знаю, сколь эффективны в техническом плане станут эти меры поддержки и подстраховки, ведь немалая их часть ещё вырабатывается. Я только уверен: именно они куда важнее, чем любая поддержка бизнеса чисто финансового. Не зря президент признал поддержку финансового рынка ошибкой.

Надеюсь, наши власти впредь будут больше внимания уделять конкретной экономике, производящей реальные товары и услуги, а не отражению деятельности этой экономики в зеркале бирж.

Наши биржи, по счастью, тоже не успели нарастить финансовые пирамиды производных бумаг, сопоставимые с западными. Естественно, на их поддержку уйдёт меньше сил, чем на западные. Соответственно больше будет доля накопленных государством резервов, доступная для подстраховки реального бизнеса. Значит, сам реальный бизнес сможет в большей мере, чем на западе, доверять партнёрам. И соответственно развиваться будет устойчивее. При грамотной государственной политике мы можем не пасть жертвами дилеммы узника.

Кто заплатит за конкуренцию. От монополизма избавляются не бесплатно

Несколько слов о способах оплаты конкуренции. Наверное, каждый бизнесмен мечтает стать в своём деле монополистом. Мало кому охота действовать без оглядки на конкурентов, дышащих в затылок, да ещё и драть с клиентуры всё, что она в состоянии выложить.

Зато сама клиентура от этой перспективы не в восторге. Не зря уже более сотни лет – по меньшей мере со времён президента Теодора Рузвелта – активно применяются и постоянно совершенствуются антимонопольные законы.

Да и сами монополии сражаются с такими законами далеко не так активно, как могли бы по своим финансовым и организационным силам. Ведь в отсутствие конкуренции они не только жиреют, но и дрябнут – как зайцы в лесу, где все волки отстреляны.

Удачное стечение собственного искусства и внешних обстоятельств позволило легендарной Microsoft фактически монополизировать сперва рынок операционных систем для персональных компьютеров, затем офисных программ для них, наконец, интернет-браузеров. В каждом завоёванном сегменте фирма прекращала концептуальное развитие своих программ, зато щедро наполняла каждый новый выпуск эффектными (и поэтому привлекательными для непрофессионалов), но мало кем востребованными, возможностями. Только появление реальных бесплатных конкурентов – Linux, OpenOffice.org, Opera и Mozilla – заставило главу компании всерьёз озаботиться хотя бы безопасностью и надёжностью собственных изделий.

Конкуренция безжалостно выметает с рынка всё дорогое, ненадёжное, неуклюжее. Взгляните, что она создала на месте советской торговли. Есть даже надежда (хотя пока и слабая), что конкуренция сумеет наладить наше коммунальное хозяйство.

Потребители не только обретают лучшее, но и платят за него меньше. Даже расширение рынка благодаря падению цен далеко не всегда компенсирует само это падение. Мне изнутри известен случай, когда три фирмы, поделившие рынок одной из услуг, вместе собирают заметно меньше, чем раньше – будучи монополистом – получала одна из них.

Перед нами экономическое чудо. Мир становится лучше – а платят за него всё меньше. Не ясно ли, что от монополии надо избавляться любой ценой?

Увы, **любую** цену всегда платят из **чужого** кармана. Конкуренция – не исключение.

Изобилие конкурентов нужно, чтобы выбрать лучших. Значит, в любой момент есть и худшие. Иной раз настолько худшие, что потратить на них деньги – всё равно что выбросить на ветер. Если же конкурентов достаточно много, среди них могут затесаться мошенники, заведомо не намеренные добиваться соответствия своих товаров и услуг требуемой цене.

Выходит, конкуренцию – как и монополию – приходится оплачивать падением качества услуг (включая товары). Только при монополии платят все и понемногу, а при конкуренции – немногие неудачники, зато полновесно.

От этой напасти не спасает казённое лицензирование. Оно в лучшем случае устанавливает необходимый минимум качества услуг. Но конкуренция быстро поднимает лучших участников рынка настолько выше минимума, что на него просто бессмысленно ориентироваться. Если же требуемый уровень задрать слишком высоко, государство установит искусственную монополию. Не говоря уж о методах обхода любых формальных лицензионных процедур.

Не помогает и создание саморегулирующихся общественных объединений. Как доказал ещё опыт средневековых ремесленных цехов, такие объединения довольно скоро перестают допускать в свои ряды новых членов, договариваются о ценовой политике и приближаются к монопольному статусу.

Тупики борьбы за качество (а заодно и за честность) подробно исследованы. Лучший из уже известных способов – страховка.

Страховаться от оказания ненадлежащих услуг могут сами производители. Например, добрая половина баснословных гонораров американских врачей уходит на страховку от исков неудачливых больных и их родственников. Да и ОСАГО можно считать защитой от ненадлежащего качества вождения.

Но куда эффективнее страховать потребителей. Нынешние страховые компании готовы брать на себя любые риски.

Правда, страховые ставки таковы, чтобы не только возмещать потенциальный убыток страховщика, но и обеспечивать достойную прибыль. Выходит, суммарные затраты потребителей даже возрастают?

Никоим образом. Ведь страховщики могут вчинить регрессный иск причинителю ущерба. Этим не только покрывается немалая часть страховых выплат, что соответственно снижает тарифы. Куда важнее, что угроза таких исков не позволяет производителям забывать о качестве и надеяться на удачу.

Даже самая скромная страховая компания может привлечь адвокатов куда посерьёзнее, чем большинство её клиентов. О детективах на подряде у страховщиков и вовсе ходят легенды (ведь коммерческая выгода – обычно куда более мощный двигатель, чем надежда на выслугу лет). Страховщики на свободном рынке – санитары леса: вычищают и неудачников, и мошенников.

На страховом рынке тоже случаются и мошенники, и неудачники. Но страховка – как и прочие финансовые услуги – делима. Застраховаться можно у многих компаний сразу – и разделить риск. А сами страховые компании работают и санитарами собственного рынка. Ведь они обычно тоже делят риск – перестраховываются у коллег. И иски к коллегам предъявлять не стесняются.

Итак, за конкуренцию платим мы. Но лучше – через страховку.

Страховка защитой. Протекционизм стабилизирует внутренний рынок ценой замедления развития

Несколько слов о протекционизме.

Само это слово сейчас не в моде. Всемирная торговая организация – ВТО – всячески пытается запретить всем своим членам какие бы то ни было меры по защите – протекции – своего внутреннего рынка от конкурентов извне.

Правда, это у неё не всегда получается. Из повести «Скотный двор» Эрика Артура Блэра, более известного под псевдонимом Джордж Оруэлл, мы знаем: все животные равны, но некоторые равнее. Так вот те, которые равнее, благополучно закрывают свой рынок для тех, кто почему-то им неудобен, и в то же время настаивают, чтобы перед ними самими все двери открывались.

Но это – текущие политические нюансы. Они не отменяют главной мысли теоретических противников протекционизма. Ведь мысль эта довольно проста. Разделение труда повышает его эффективность. Чем глубже разделение, чем больше операций, на которые разбита та или иная производственная функция, тем выше производительность каждого этапа, и тем соответственно больше суммарная производительность труда всех, кто в этом разделении участвует. В пределе, когда в разделении труда так или иначе задействовано всё человечество, достигается, очевидно, максимальная теоретически возможная производительность, что само по себе, конечно же, очень полезно.

Но, как известно, у каждого достоинства есть свои недостатки, и недостатки эти чаще всего – продолжения достоинств.

В частности, разделение труда повышает производительность не в последнюю очередь потому, что каждый его участник строго специализируется на конкретных операциях. Благодаря специализации он лучше осваивает то, что ему надлежит делать, обзаводится необходимым инструментарием.

Между тем мир не стоит на месте. Он развивается постоянно. Появляются новые улучшенные технологии производства уже существующих изделий, появляются новые изделия, появляются даже принципиально новые рода деятельности вообще. Чем *уже* специализация, тем сложнее перестраиваться, тем сложнее осваивать что-то новое. Поэтому те, кто слишком уж хорошо специализирован, при любых переменах оказывается не у дел.

Уж на что хорошо специализировались динозавры! Их были многие десятки тысяч видов, идеально приспособленных к жизни в тогдашних условиях, заполнивших любую экологическую нишу, использующих все мыслимые и немыслимые природные ресурсы. Но стоило условиям на земле как-то измениться – и где те динозавры, кроме палеонтологических музеев? А изменение было, судя по всему, небольшое. Скорее всего просто очень уж много пыли поднялось в воздух от упавшего крупного метеорита, и на какое-то время на земле чуть-чуть похолодало.

В мировой экономике едва ли не ежедневно происходят изменения несравненно радикальнее последствий того метеорита. Соответственно тот, кто слишком углубился в свою специализацию, рано или поздно при каком-то очередном изменении окажется выброшен на обочину цивилизации. Например, многочисленные африканские фермеры, выращивавшие всякие экзотические фрукты, остались не у дел, когда выращивание этих же фруктов с большей эффективностью освоили в Израиле, где солнца тоже хватает, а воду научились использовать по технологии капельного орошения, так что местных скудных запасов хватает на щедрейшие урожаи, хотя Иордан мельче нашей Яузы.

Многочисленные нефтяники и газовики всего мира регулярно испытывают множество проблем при каждом колебании конъюнктуры сырьевого рынка. Причём они не могут даже

сократить производство до уровня, соответствующего размаху этих колебаний. Так, в Саудовской Аравии практически вся энергетика работает на попутном газе, выходящем из скважин вместе с нефтью. Если слишком сократить нефтедобычу, начнут останавливаться электростанции.

Поэтому любая страна должна не только развивать те виды деятельности, которые уже освоены, уже идеально получаются. Приходится поддерживать и многие менее эффективные занятия.

Кое-что – для подстраховки. Та же Саудовская Аравия за бешеные деньги выращивает у себя пшеницу, ибо опасается: вдруг какие-то политические потрясения затруднят её продовольственное снабжение.

Кое-что – для тренировки. Так, развить авиационную промышленность с нуля в условиях свободной конкуренции невозможно. Но если потратить на её развитие некоторое время и соответствующие деньги, то вполне можно серьёзно потеснить уже признанных специалистов. Например, Бразилия заметно потеснила многие страны на рынке самолётов среднего размера.

Дмитрий Иванович Менделеев когда-то рассчитал оптимальную для России систему таможенных тарифов. Под её протекцией многие отрасли промышленности столь развились, что к Первой мировой войне мы оказались подготовлены куда лучше, чем десятилетием ранее к войне с Японией.

Протекционизм – одна из множества разновидностей страховки. Как на любую страховку, на протекционизм приходится тратить какие-то деньги. Никто не гарантирует, что эти деньги вернутся, ибо никто не гарантирует потрясений такого масштаба, что придётся вводить в действие страховку. Но обходиться вовсе без страховки, мягко говоря, неразумно.

Поэтому России вряд ли следует сейчас вступать в ВТО. Предстоящие экономические потрясения будут столь велики, что без той самой страховки, которую правила этой организации запрещают, нам не обойтись.

Осознанная необходимость. Свобода – маневрирование в пределах

Старинная революционная песня начинается словами:

Смело, товарищи, в ногу!
Духом окрепнем в борьбе.
В царство свободы дорогу
Грудью проложим себе.

Третья строка – по сути, цитата из трудов Маркса и Энгельса. Карл Генрихович и Фридрих Фридрихович не раз описывали коммунизм как переход из царства необходимости в царство свободы.

Правда, они же учили: свобода – осознанная необходимость. Когда точно знаешь рамки, в которых можно двигаться, то свободен выбирать любые варианты поведения внутри этих рамок. Если же ограничения пока не познаны, приходится либо перестраховываться, самоограничиваясь сверх необходимого, либо то и дело наткаться на пределы, познавая их ценой синяков да шишек.

Это с незапамятных времён знают люди искусства. Они даже говорят: форма освобождает. Жёсткий структурный канон – вроде четырнадцати строк сонета или трёх единств классицистской драматургии – не только позволяет помериться силами с коллегами, работающими в той же форме. Он ещё и высвобождает творческие силы для поиска содержания. А уж вложить его при должном уровне технического мастерства можно в любую избранную форму.

В науке связь свободы с необходимостью и того очевиднее. Пока люди не понимали земное тяготение – они могли сочинять красивые легенды о полёте Дедала и катастрофе его сына Икара, но даже не надеялись создать работоспособные летающие конструкции. Воздушный шар братьев Монгольфье – следствие осознания связи всемирного тяготения с законом Архимеда. Постигание законов Ньютона превратило ракеты из оружия в средство освоения ближнего космоса. Изучение же теории относительности Эйнштейна, переходящей в ньютонову физику при привычных нам условиях, рано или поздно – вместе с другими открытиями – позволит в разумные сроки добираться не только до границ нашей Солнечной системы, но и далеко за них (как далеко, предпочитаю пока не загадывать: слишком уж велик риск разбиться о какую-то ещё не познанную необходимость и не дотянуть до соответствующей свободы).

Каждый следующий шаг на пути научного познания открывает нам всё новые необходимости – а значит, и новые свободы. Как отмечал Эйнштейн, бог утончён, но не злонамерен: законы природы сложны, но неизменны, и по мере выявления существующих препятствий на пути к избранной нами цели природа не сможет создавать взамен новые. Единожды найденный нами путь к этой цели останется работоспособен навсегда – даже в том случае, если мы впоследствии откроем к ней же новые пути.

Маркс и Энгельс жили в эпоху бурных научных открытий. Привычную атмосферу торжества свободы путем познания необходимости они распространили и на общественные науки. Для них коммунизм – вовсе не общество полной вседозволенности, коим в ту пору грезили анархисты. Ныне о вседозволенности мечтают либертарианцы – я и сам склонен к этому экономическому течению – и либералы – я и сам высоко ценю это направление политики. Коммунизм – скорее система, где каждый в полной мере осознаёт обязанности, налагаемые на него самой необходимостью жизни в обществе и взаимодействия с другими его

членами – а потому свободен в выборе форм исполнения своих обязанностей и способов получения удовольствия от самой деятельности.

Правда, основоположники изрядно недооценили глубину познания, необходимую для достижения такой свободы. Так, только в 1970-е математически доказано: составление – а тем более оптимизация – производственного плана для целого государства, где создаются десятки и сотни миллионов названий изделий и деталей, требует вычислительных ресурсов, заведомо недоступных человечеству в обозримом будущем. Следовательно, ещё многие поколения не смогут избавиться от стихии рынка – не располагая точными сведениями о ней, останутся не свободны от неё.

По многим подобным причинам общепринято мнение: желательно свести к минимуму внешнее ограничение свободы. Мол, раз уж всё равно все мы зависим от непредсказуемых обстоятельств, нужно предоставить каждому как можно больше свободы для их преодоления. Надо только избегать при этом явных конфликтов – по формуле равноправия: свобода Вашего кулака заканчивается там, где начинается мой нос.

Увы, современное общество столь тесно взаимосвязано, что носы с кулаками сталкиваются в самых неожиданных местах независимо от воли самих их обладателей. Так, источником нынешнего кризиса, уже сотрясающего всю реальную экономику, стали биржевые спекуляции с производными – то есть не завязанными напрямую на какие-то реальные товары и услуги, а зависящими только от биржевых же обстоятельств – ценными бумагами. Долгое время американские законы ограничивали работу с ценными бумагами вообще и производными в частности. В начале этого тысячелетия почти все ограничения отменены – под лозунгом свободы. И вскоре возникла новая необходимость – выкарабкиваться из-под обломков этой свободы.

Закономерности общественной жизни куда сложнее, чем представлялось ещё полтора века назад. Более того – они скорее всего куда сложнее, чем думаем мы сегодня. Соответственно нам предстоит ещё не один раз и не один год натекать на правила, установленные царством необходимости. А дорогу в царство свободы надо прокладывать не грудью, а головой.

Пирамида потребностей. В эпоху кризиса нельзя просто съёжиться

Несколько слов о распродажах.

Нынче они повсеместно изобилуют. Как-то, проезжая по Тверской, я увидел сообщение о распродаже буквально в каждой витрине. Причём, судя по всему, это не рекламные фокусы, какими ещё недавно грешили наши торговцы – повышали цену за две недели до праздника и через неделю возвращали к прежнему уровню, после чего сообщали о новой грандиозной предпраздничной распродаже. Сейчас цены снижаются всерьёз. Реально очень дешево распродают солидные коллекции почтенных фирм. Что поделаешь – кризис.

Когда глядишь на массированные распродажи, возникает естественный вопрос: что мешает всем участникам экономической деятельности вести себя таким вот кризисным образом – снизить цены, всё распродать, снизить зарплату сотрудников, и тем самым обеспечить дальнейшее вращение колёс экономического механизма, пусть на меньшем уровне, но всё так же бесперебойно?

Понятно, каждому обидно отдавать что-то по дешёвке, никто не хочет терпеть убытки. Но ведь когда кризис всё равно начался, убытки так или иначе в итоге неизбежны. Понятно, что убытки эти будут намного больше в случае остановки экономики, чем в случае её работы в распродажном режиме, то есть по сниженным ценам при сниженных зарплатах. Казалось бы – вполне естественный выход из критического положения экономики в целом.

Но, как известно, всякая сложная проблема допускает множество простых, очевидных, легко исполнимых неверных решений. Вот и идея всеобщей распродажи, к сожалению, не сработает. Ибо существует пирамида потребностей.

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.