

БИБЛИОТЕКА ВУНДЕРКИНДА — НАУЧНЫЕ СКАЗКИ



Александр Петрович Никонов
Экономика просто и понятно
Серия «Библиотека
вундеркинда. Научные сказки»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63430212

Экономика просто и понятно:

ISBN 978-5-17-134781-9

Аннотация

Мы живем, когда согласованно функционируют все клетки нашего организма, когда их слаженная работа дает нам возможность чувствовать себя здоровым и полным сил. Вот и наше общество – такой же социальный организм, где все роли взаимосвязаны и все винтики образуют открытую систему, которую называют экономикой!

Экономика – это способ жизни общества. Неудивительно в таком случае и следующее равенство: здоровая экономика = здоровое общество. Поэтому всем нам так важно знать, как сохранить наше общественное здоровье, выстроить адекватную систему оценки работы каждой сферы социума, наладить внутренние связи и вовремя подмечать все изменения в экономических структурах.

Эта книга – не учебник, здесь нет нудных экономических законов и скучных математических формул, зато есть понимание

сути нашей жизни, которая неразрывно связана с обществом. Мы рассмотрим предпосылки формирования рынков, обсудим необходимость зарождения денег, даже исследуем влияние открытия Колумба на торговые связи всего мира! И это для того, чтобы сделать для вас экономику абсолютно прозрачной дисциплиной. Ведь постигать законы жизни общества стоит через живые примеры, исторические факты и логические связи, которые и привели в итоге к формированию нашего современного мира.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

| | |
|--|-----|
| Пара добрых слов про экономические организмы | 6 |
| Вечер первый | 10 |
| Глобализация как признак цивилизации | 10 |
| Рынок против насилия | 14 |
| Глобализация в каменном веке и Древнем мире | 25 |
| Пирожки, булавки и свобода | 50 |
| Вечер второй | 85 |
| Стойкость, редкость, делимость | 85 |
| Кровь экономики в решетке недоверия | 101 |
| Разжижение крови | 121 |
| Ценовая погода или Экономическая философия | 139 |
| Больше золота хуже, чем меньше | 151 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 156 |

Александр Никонов

Экономика

просто и понятно

© Никонов А., текст

© Корсун С., ил.

© ООО «Издательство АСТ»

Пара добрых слов про экономические организмы

Человек состоит из клеток. Их у него триллионы. Они все разные, у них узкая специализация. Это целое государство клеток! У всех «граждан» свои интересы, цели и задачи. Какие-то клетки трудятся над расщеплением и всасыванием пищи, то есть работают кишечником, они поставляют в организм строительный материал и энергию. Какие-то пахнут на очистительно-обогащительной фабрике по имени Печень. Кто-то из «транспортного цеха» – эти клетки по имени эритроциты занимаются доставкой кислорода. Клетки поджелудочной железы производят реагенты для переваривания пищи. Другие неустанно днём и ночью трудятся кардиомиоцитами, то есть клетками сердца, они обеспечивают нужное давление для транспортировки веществ по трубам кровяного русла, а само кровяное русло сделано из других клеток – клеток сосудов. Есть клетки скелетных мышц, они обеспечивают локомоцию, то есть движение самого тела и движение внутри тела (например, перистальтику кишечника). Есть клетки кожи, защищающие нас от внешней среды. Есть клетки «службы безопасности», безжалостно расправляющиеся с врагами – микробами. Существуют «связисты», обеспечивающие прохождение команд на исполнение, – это нервные

клетки. Они же обеспечивают мышление... В общем, тьма-тьмущая разных функций и специализаций.

Хорошо одноклеточным! У них полный универсализм. Если ты какая-нибудь инфузория-туфелька, живущая в пруду, или любой другой одноклеточный самостоятельный организм, нет у тебя никакой специализации. Ты живешь сам для себя, сам себе и швец, и жнец, и на дуде игрец. Как дикарь с копьем в саванне или в джунглях. Он сам себе и лук может сделать, и стрелы, и каменный топор, и пищу добыть, и огонь разжечь, и еду приготовить, и юбочку из пальмовых листьев соорудить. На все руки мастер! Универсальный специалист! Всё умеет. Дикари живут в режиме натурального хозяйства: сам сделал – сам использовал. Никаких обменных процессов. Никаких специализаций, никакого сосредоточения на одной конкретной деятельности – гончара или программиста.

Чем не жизнь?

И в чём принципиальное отличие между жизнью специализированной и универсалистской?

В сложности! Понятно, что многоклеточный организм типа слона или человека гораздо сложнее, чем организм одноклеточный: в многоклеточном организме больше взаимосвязей. А одним из признаков сложности является специализация единиц, из которых организм построен.

В обществе то же самое. У туземцев из дикого племени практически нет никакой специализации, они универсаль-

ны – дикарь всё умеет, чтобы обеспечить свой примитивный уровень жизни. А чего не умеет, ему и не надо. Автомобиль он построить не может, но ему машина и не нужна – дорог всё равно нет... Но чем сложнее социальный организм, тем больше в нем специализация единиц, из которых он состоит. Кто-то автомобильный конструктор. А кто-то бухгалтер на заводе, где делают автомобильные стекла. А кто-то производит резину или металл для автомобиля. А кто-то работает журналистом в автомобильном издании и оценивает новые модели. А кто-то стрижёт журналиста. А кто-то производит одну из деталей акваланга, в котором будет нырять во время отпуска профессор, который учит в институте сына этого парикмахера. Сотни, тысячи специальностей у людей в современном обществе, словно у клеток в организме! Если не больше. И все взаимосвязаны.

Взаимное совместное согласованное функционирование клеток в теле называется жизнью. Жизнь – это способ существования белковых тел.

А как называется совместное взаимосогласованное функционирование людей в обществе? Иначе говоря, как называется способ существования социального организма?

Он называется экономикой. Экономика – это способ жизни общества.

Здоровая экономика – здоровое общество. Так давайте с помощью этой книги разберёмся, как сохранить общественное здоровье и что его угнетает...

Представьте себе данное произведение не как унылый длинный текст, а как серию интересных бесед долгими вечерами возле камина. За крепкими каменными стенами дома бушует ненастье, порывистый ветер размазывает холодные капли дождя по оконному стеклу, а внутри тепло и уютно, потрескивает огонь в гостиной, отсветы красного пламени отражаются в тяжелых полированных ручках кресла, где сижу я – автор. На лохматом ковре дремлет собака. Пусть это будет ирландский сеттер для определённости. Нормально?.. Рядом с собакой сидите вы, пьёте горячий ароматный чай с гвоздикой и корицей и плывёте в потоке моих рассказов о мире людей.

Эта книга – не учебник. А я – не лектор, методично выдающий материал. Это вольные рассказы и рассуждения. В них нет определённого утомляющего порядка, как в параграфах учебника, я просто беседую с вами о жизни, не придерживаясь скучных планов. О том, о сём... Но после этих рассказов у вас непроизвольно сложится общее понимание того, как устроен мир людей.

Эти рассказы – мощная полноводная река. И мы сразу нырнём в самую глубину... Но прежде, чем прыгать, дам один совет, укрепляющий семью, – читайте эту книгу если и не вместе с родителями, то хотя бы «в параллели». То есть не стесняйтесь по ходу повествования приходить и задавать им вопросы, если что-то не поймёте. Есть некоторый шанс, что они смогут ответить!:)

Вечер первый

Цивилизация против культуры

«...обычное правило заключается в том, что цивилизации выигрывают игру. Они одерживают верх над культурами, над первобытными народами... Культура – это цивилизация, которая не достигла своей зрелости».

Фернан Бродель, историк

Глобализация как признак цивилизации

Что такое цивилизация, все знают. А есть слово «глобализация», весьма популярное в современном мире. Глобализацию многие не любят. Боятся. Ругаются на неё. Противятся глобализации, даже на демонстрации против неё выходят – протестуют изо всех сил, из штанов выпрыгивают.

Что же это за страшный зверь такой – глобализация?

Это – распространение цивилизации. Это то, что разрушает культуру. Здесь под словом «культура» надо понимать то, что понимал историк Бродель из эпиграфа – деревенскую культуру, то есть традиционные местечковые особенности населения, его этнические приметы – национальные одежды,

обычай, привычки. Люди привыкли поступать так-то и так-то – как деды их и прадеды поступали. Например, под покровом ночи взять и намазать ворота дёгтем в чужом доме, где, как им кажется, живёт нехорошая девица. Считалось, что если кому-то ворота дёгтем намазали, значит, сильно его опозорили – был такой дикий обычай в русской деревне... Или, например, сплясать вприсядку, подпоясавшись кушаком – это тоже культура. Сейчас, конечно, никто вприсядку не пляшет и кушаком не подпоясывается, кроме специально обученных людей, которые делают это на сцене, чтобы потешить публику... Или вот ещё прекрасный пример традиционной культуры – забить человека камнями до смерти за «неправильное» поведение. Такое в самых отсталых районах мира до сих пор ещё практикуется. Например, прошла девушка за ручку с каким-то парнем по улице, а местная традиция это строго-настрого запрещает. Как результат – страшное наказание...

И вот приходит глобализация, то есть мировая универсальная культура, городская по сути своей – не такая жёсткая, очень толерантная (то есть терпимая и спокойная), гуманная, прощающая человеческие слабости – и начинает горячим потоком цивилизации мощно размывать угловатые и суровые куски национального деревенского рафинада. Людям с узким мышлением кажется, что это плохо. Что они теряют какие-то милые особенности. И действительно, в городах уже никто не ходит в цветастых национальных одеж-

дах, а носят международные костюмы или футболки, джинсы, кроссовки. Обычаи и формы национального поведения не соблюдаются, а нивелируются до примерно единого международного стандарта, никому больше не мажут двери дёгтем, не засылают сватов к невесте, не забивают камнями, и вообще, кажется, всем на всех наплевать, что деревенскому сознанию представляется обидным, непривычным и неудобным. Оно в большом городе чувствует себя по-сиротски.

Однако наступление городской экономической культуры на полудикую деревенскую культуру натурального хозяйства в рамках всей планеты – это объективный исторический процесс, который начался тысячи лет тому назад и продолжается по сию пору, о чём мы ниже и поговорим.

А пока уточним:

Большой город, мегаполис – это сама цивилизация и есть, её наилучшее воплощение. Можно ещё сказать, что город производит цивилизацию.

А деревня производит еду. Когда-то, давным-давно вся планета была одной сплошной деревней, точнее, пёстрым мозаичным множеством разнокультурных деревень, племён, этносов и народностей. Люди в разных местах планеты жили традиционным укладом в соответствии с племенными обычаями и географическими условиями. А сейчас планета всё больше становится одним глобальным городом, где люди живут нетрадиционной, более-менее стандартной жизнью: ходят в кафе и в офисы на работу, кушают пищу – уже не

национальную итальянскую еду, а пищу, давно ставшую интернациональной, – смотрят одинаковое американское кино, на компьютерах у всех стоит один и тот же Windows, ездят они не в национальных конных повозках, а на автомобилях международных концернов. Большой город интернационален, то есть вненационален! Он спокойно вмещает и растворяет множество разных культур, перемешивая их до усреднённого состояния.

Сильно помогает размывать, уравнивать и усреднять национальные культуры интернет, то есть глобальный трансграничный информационный обмен.

Глобализация – это и есть мировой охват! Информация, финансовые потоки и товары современного мира свободно пересекают границы стран.

Нам сейчас кажется, что это всё – примета современности. Но так было и тысячи лет назад (кроме интернета, естественно). Экономика бурно росла и всегда стремилась соединить и «обезграничить» мир настолько, насколько позволяли тогдашние системы связи и тогдашний транспорт. Ведь глобализация – естественное следствие развития экономики.

Об этом и поговорим...

Рынок против насилия

Чуть выше было сказано, что города производят цивилизацию, а сельский труд производит еду. Испокон веков, ещё до всяких государств, до экономики, до цивилизации, когда люди жили племенами, как дикари, они умели добывать еду. Это дело нехитрое. Даже животные добывают себе еду. Как же наша дикая, полуживотная жизнь постепенно перетекла сначала в культуру, а потом в цивилизацию? Через что?

Через обменные процессы, которые составляют суть экономики.

Иногда кажется, что применение орудий труда было первым шагом к очеловечиванию обезьяны, то есть к цивилизации. Но это не так. Животные тоже порой применяют орудия труда, используя для этого подходящие предметы, и даже иногда сами производят орудия труда, обламывая и заостряя подходящие палки, например. Но никакой цивилизации у них нет!

Цивилизация начинается с экономики, то есть с обменных процессов.

Ты мне – я тебе. Я тебе банан, а ты мне камушек красивый или спинку почешешь. Эти первичные обменные процессы – то зерно, из которого потом вырастает большая экономика.



Причем, что интересно, меняются предметами или услугами в стае только равные особи, то есть стоящие в стадной иерархии примерно на одной ступени. Вожак или любая

другая доминантная особь, скорее, отнимет у нижестоящего члена своей стаи то, что ему нужно. Потому что он сильнее! А равным приходится меняться.

То есть экономика – это обмен между равными, она от природы демократична.

И гуманна.

Мы видим, что в мире существует два основных способа получить от кого-то желаемое – **отнять** и **выменять**. Применить насилие или сделать это на добровольных началах. Первый способ – *война*. Второй – *торговля*. Что гуманнее? Понятно, что насилие – менее гуманная и цивилизованная вещь, чем добровольный обмен по согласию. Поэтому именно экономика и технический прогресс лежат в основе гуманизма, развивают мягкость нравов. Как сказал кто-то из философов, ценность человека впервые была открыта рабовладельцами. Это парадоксальная фраза. Мы привыкли плохо относиться к рабству. Мы привыкли к мысли о том, что человек рождается свободным и никто не может принудить его делать что-то против его воли. Но эти вольные мысли, которые кажутся нам естественными, – всего лишь следствие технического прогресса, развития экономики и вытекающей отсюда гуманизации мировоззрения. А когда-то рабство было естественным. И даже прогрессивным! Потому что до эпохи рабства во время племенных войн пленных вообще не брали и в рабов не обращали – их просто убивали. И иногда даже ели, как дичь. Потому как в те времена ещё не было развитых

орудий труда, технологии были примитивны, соответственно с их помощью каждый человек мог добыть себе продукции едва на прокорм. В таких условиях рабство было просто бессмысленным: сколько раб наработал, столько примерно и съел, а его ведь ещё контролировать надо и орудиями обеспечить!

И лишь когда технический прогресс дал людям такие орудия труда и такие технологии взаимодействия с природой, которые позволили получать избыточный продукт, коего не только хватало на собственный прокорм одного трудящегося, а и лишку оставалось, вот тогда этот избыток стало можно отнимать и присваивать. Так рабство обрело экономический смысл. А убийство пленных смысл потеряло. Раб стал не обузой, а ценностью сам по себе. Поэтому и говорят, что *ценность человека была впервые открыта рабовладельцами*. В этом плюс рабства.

А в чём минусы рабства? А в том, что *раб исключен из экономики*. Он – вещь. Инструмент. Живое орудие труда, которое не зарабатывает себе деньги и не тратит их. Вместо него и с его помощью зарабатывает и тратит хозяин... Если у нас есть некое условное сообщество из двухсот человек, где, например, двое хозяев, а остальные – рабы, то есть попросту представляют собой хозяйские вещи такие же, как серп, кувшин или жёрнов, то вот вам и вся экономика – из двух человек. Маленькая очень! Только двое могут меняться друг с другом товарами. А если бы все эти люди из нашего приме-

ра были свободными и сами для себя зарабатывали деньги, то есть сами придумывали и находили себе занятия, нужные для остальных, чтобы менять результаты своего труда на результаты чужого труда, если бы они все тратили заработанные деньги на свои желания, то в экономическую деятельность были бы включены все эти 200 человек. Сравните сами, какая экономика больше – экономика из двух обменивающихся или из двухсот? Где вращается и реализуется больше денег, товаров, желаний, возможностей, новых идей?

В общем, основная беда рабовладельческой экономики состоит в том, что раб из экономики исключен, то есть не заинтересован в результатах своего труда: все равно всё отнимет хозяин.

Именно поэтому рабовладельческий строй был переходным, то есть он был шагом от тотальных убийств чужаков – через лишение их свободы, но оставление в живых, – к свободному миру.

К миру свободных людей, каждый из которых волен действовать в экономике, то есть участвовать в общественно полезной деятельности ради своих личных интересов. Главный парадокс здоровой экономики в том и состоит, что человек ради своих шкурных интересов вынужден работать на благо всех, иначе результат его труда будет не нужен рынку, его никто не купит, и лентяй останется без денег. А денег-то каждому хочется! И потому человек вынужден вкалывать – хоть и ради себя, но обеспечивая при этом интересы других.

Заметили, тут слово новое мелькнуло – «рынок»? Это что такое вообще?

Рынок – это второе имя народа.

Если ты выходишь на рынок со своим товаром, это значит, что ты его предлагаешь людям. То есть люди, которые готовы покупать и продавать, составляют рынок в широком смысле этого слова. А в узком смысле слова рынок – это просто место, где горожане собираются специально с целью что-то купить или продать. Рынок в узком смысле можно назвать сердцем городской цивилизации.

Почему?

Да потому что, как мы выяснили, именно города производят цивилизацию (то есть изобретения, книги, искусство, технологии, новые смыслы), а все города мира у всех народов во все времена начинались с чего? С центральной площади!.. Вы никогда не задумывались, зачем вообще в городах существуют площади? Ну, улицы и проспекты, бульвары и переулки, это понятно. Любая улица – просто дорога с двумя рядами домов, чтобы можно было между домами проехать. А зачем нужны уширения в виде площадей? Они ведь отнимают драгоценное место, где можно было построить дома! Однако в каждом городе есть зачем-то площади... Это бывшие места для рынков. Рыночные площади. И Красная площадь в Москве – бывшая рыночная площадь. И знаменитый Римский форум, где решались политические вопросы, – всего лишь рынок изначально.

То есть с рынков, с мест обмена начинались города.

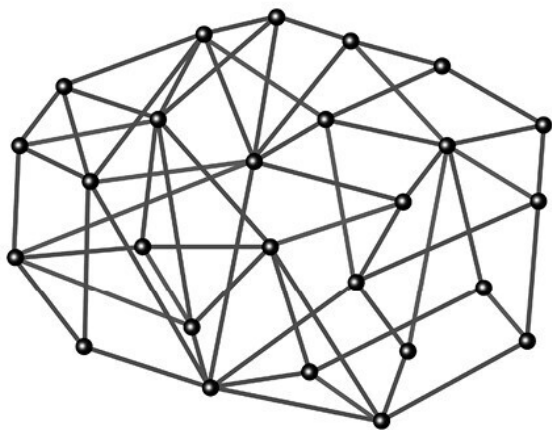
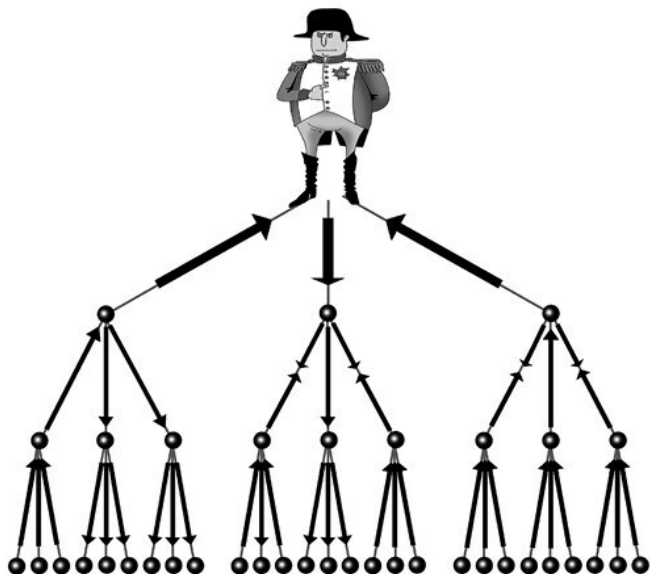
Рынки были центрами притяжения, главными местами городов. Зёрнами цивилизации.

Кстати, о зёрнах...

Выше я назвал зерном будущей экономики способность обезьян, коими мы являемся, к **обмену**. При этом мы видим, что экономика началась «в середине стаи» – там, где общаются равные (более сильные, стоящие выше в стадной иерархии, могут просто отнять). Так вот, вертикальные отношения подчинения, то есть общение сильных со слабыми, называется **иерархическим общением**. А горизонтальное общение равных с равными, когда отнять или приказать невозможно и приходится договариваться, – это **общение сетевое**. Вам какое больше нравится?.. Сразу скажу, что современный мир становится всё более сетевым, демократическим, и всё менее иерархическим, то есть сетевые структуры и сетевое общение в нём вытесняют общение приказное по принципу «начальник – подчинённый».

Сетевое общество умнее. Потому как для того, чтобы приказать, много ума не надо. А вот для того, чтобы убедить, договориться, нужно искать аргументы, налаживать взаимодействие, спорить, доказывать, понимать чужую точку зрения. Одной из величайших древних цивилизаций, мощное сияние которой светило человечеству сквозь века, была цивилизация Древнего Рима. Причем не имперского, иерархи-

ческого Рима (каким он стал позже), а раннего, республиканского Рима, то есть демократического государства, в котором не было царя, а была система управления в виде римского сената, принимающего законы и состоящего из равных, что вызвало к жизни искусство риторики, сложную речь, логику, породило суд и адвокатуру, многопартийную политику и вовлечённость в политическую жизнь всего гражданского общества, поскольку политические партии пытались убедить своими аргументами избирателей принять то или иное решение.



*На рисунке схематически показаны **иерархическая** структура построения системы и **сетевая**. Отличия видны с одного взгляда!.. Чистая иерархия – это когда во главе один вождь и сверху вниз идут приказы, а снизу вверх – отчёты о выполнении. Сеть – когда нет никакого вождя, а вместо приказов идёт диалог и обмен информацией.*

Иными словами, цивилизация, экономика, торговля и гуманизм (который позволяет увидеть в другом существе человека со своими интересами, а не объект твоего воздействия) – это вещи, стоящие рядом, бок о бок. И растущие вместе. Развивающаяся в результате технического прогресса экономика порождает гуманизм так же неизбежно, как растущая на дереве ветка порождает нежные ярко-зеленые листочки.

Но что же такое экономика по сути своей?

Некоторые полагают, что в основе экономики лежит **производство**. Сделал что-нибудь и обменял на сделанное кем-то другим. Поменял результат своего труда на результат чужого.

Это неверная теория. Точнее, **неполная**.

Потому что первичен не труд. А обмен как таковой.

То есть важнее не *производство*, а *торговля*. Ведь можно меняться, и не имея никакого производства вовсе! И не работая ничуть. Я нашел банан и поменял на услугу – ты меня за этот банан почешешь. Это уже обмен, социальная комму-

никация. При этом никакого производства ещё нет, всё происходит на уровне стадных отношений. Развивая и усложняя эти самые отношения.

Запомним: **торговля важнее производства**. Первичнее.

Там, где развивалась торговля, развивалась и цивилизация. Потому что торговые караваны везли с собой, помимо товаров, новые технологии, новые знания и навыки, алфавитный принцип, арабские цифры, новую математику... Там, где множились рынки – там всегда было процветание, расцвет искусств, наук и ремёсел. А там, где торговые пути по разным причинам сокращались, человечество вступало в тёмные полосы своей истории. Трагичные. Ведь у человечества есть только два режима, в которых оно существует, – люди или воюют, или торгуют.

Экономика или смерть!

Глобализация в каменном веке и Древнем мире

Каменный век представляется нам совершеннейшей дикостью и древностью. Эпоха, когда люди ещё не знали металла, когда не было государств и городов, а лишь племена и поселения – да к ней даже слово «история» неприменимо! Потому её и называют доисторическим периодом развития! История – это цари, битвы, государства, письменность какая-никакая. А в каменном веке ничего как бы и не происходило. Просто жили диковатые люди, постепенно заполняя собой планету, охотились, сеяли... Но это не совсем верное представление.

Уже тогда была «международная» торговля. Восемь тысяч лет назад люди, живущие рядом с месторождениями обсидиана (вулканическое стекло, из которого получают острые ножи), торговали этим обсидианом со всей тогдашней ойкуменой. Вы не знаете, что такое ойкумена? Ну, спросите родителей, должна же быть от них хоть какая-то польза... В общем, учёные установили, что обсидиан из двух месторождений на территории Армении доставлялся аж в Месопотамию, то есть в район двух рек, впадающих в Персидский залив, – Тигра и Евфрата. Если вы посмотрите на карту, то увидите, что расстояние там немалое! То есть уже в каменном веке люди организовывали целые торговые экспедиции,

которые доставляли товар за сотни километров.

Причем грузооборот был весьма приличным! Вы можете себе представить, сколько всяких орудий нужно людям – ножи, топоры, серпы, теслы (плотницкий инструмент для долбления брёвен)... Всё это делалось из камня или обсидиана, а обсидиан, как всякое стекло, хрупок. Был у тебя ножик хороший и острый, уронил ты его неудачно, и нету у тебя больше ножика – разбился. То есть материала нужно не просто много, а с запасом. Так вот, раскопки показывают, что армянский обсидиан составлял 50 % всех обработанных камней на расстоянии 400 километров от месторождения. То есть добытчикам и торговцам из Армении удавалось насытить рынок так, чтобы из их материала делалась половина всех орудий на расстоянии месячного пути! Но обсидиан проникал и дальше – на расстоянии 800 км от месторождений этот материал тоже встречался и составлял 2 % от всех каменных орудий. А ведь камень – это не лебяжий пух, он тяжёл и требует значительных человеческих ресурсов для транспортировки.

Но продавали не только обсидиан. Предметом обмена были готовые инструменты, скот, одежда, зерно. И шкуры диких зверей, которые добывали люди, ещё не перешедшие к оседлости, то есть не занимающиеся сельским хозяйством, а ведущие совсем уж древний образ жизни охотников и собирателей. Они тоже оказались краешком втянуты в раннюю экономику, то есть меновые отношения.

Тогда же люди сообразили, что по рекам плыть проще,

чем товар на горбу таскать или даже на лошади – загрузил барахло в лодку, и течение несёт тебя вниз, а ты сидишь и посвистываешь, любуясь окрестностями. Никаких гаджетов, в которые можно было бы уткнуться на время плавания, тогда не существовало, да и зарядить их было бы негде, поэтому приходилось тупо глазеть по сторонам. Согласен, ужасно. Но никто в каменном веке легкой жизни и не обещал!

Что же представляла собой торговая лодка каменного века? Деревянный каркас, обтянутый кожей. Причем лодка была круглая, как таз, и выглядела довольно смешно. Сплаваясь вниз, торговцы делали периодические остановки, высаживались на пологий берег или на остров возле прибрежных селений и устраивали там торг.

Если теперь перенестись из Месопотамии в Европу, там мы увидим то же самое – процветающую речную торговлю. Дорог не было, и потому главными торговыми путями служили реки. Камни с балканских каменоломен, из которых делались разного рода инструменты, археологи сейчас находят почти по всей Европе – от Черного моря до Балтийского. И одной из главных торговых «трасс» Европы был **Дунай**.

Протекали сотни, тысячи лет доисторического безвременья, постепенно вливаясь в цветное историческое «кино», в медно-бронзовый век с его царями, войсками, клинописью и сложной государственной жизнью. На месте тех вытоптанных пятачков, где когда-то причаливали круглые лодки торговцев и где торговля шла особенно бойко (обычно это бы-

вало на пересечении торговых путей), поселения росли, постепенно преобразовываясь сначала в маленькие, а потом и крупные города, такие, например, как Вавилон.

Древнегреческий историк Геродот так описывал этот великий город (в скобках далее по тексту – мои пояснения), прочтите внимательно:

«Вавилон находится на обширной равнине. Он построен в виде четырехугольника, каждая из его сторон равна 120 стадиям (примерно 20 километров) ... город окружен глубоким, широким и полным водой рвом, затем идет стена шириной в 50 царских локтей (25 метров), а высотой в 200 (100 метров) ... Наверху стены по краям возвели одноэтажные башни, стоявшие друг против друга. Между башнями оставалось пространство, достаточное для проезда четверки лошадей. В стене располагалось 100 ворот целиком из меди...

Город состоит из двух частей. Через него протекает река по имени Евфрат, берущая начало в Армении... Город же сам состоит сплошь из трех- и четырехэтажных домов и пересечён прямыми улицами, идущими частью вдоль, а частью поперек реки. На каждой поперечной улице в стене вдоль реки было столько же маленьких ворот, сколько и самих улиц. Ворота эти были также медные и вели к самой реке. Эта внешняя стена является как бы панцирем города. Вторая же стена идет внутри...

Есть в священном храмовом участке в Вавилоне

внизу еще... святилище, где находится огромная золотая статуя сидящего Зевса. Рядом же стоят большой золотой стол, скамейка для ног и трон – также золотые. По словам халдеев, на изготовление (всех этих вещей) пошло 800 талантов золота (более 20 тонн)».

Не правда ли, всё это монументальное великолепие уже ничуть не напоминает «деревенский» каменный век? Кстати, автор вышеприведённого описания Геродот – грек, как уже было сказано. И если вы посмотрите на карту, то увидите, что от реки Евфрат, на которой стоял Вавилон, до Греции далеко! Но связи были налажены, и торговля между регионами шла всюду. Вместе с торговым караваном в Вавилон и прибыл автор цитаты.

А какие же лодки, приплывающие из Армении по Евфрату, увидел Геродот в Вавилоне? Да практически те же самые – круглые каркасные «тазики», обтянутые шкурами, которые, правда, перевозили теперь уже не обсидиан, а вино в бочках из пальмового дерева.

А ведь в эти времена уже были дороги! И вполне приличные, каменные. Вавилонское царство строило их, повышая свою связность. То есть часть товаров везлась не только на лошадях, но и на телегах, запряженных лошадьми. Однако, водный транспорт всё равно оставался самым дешёвым. Сохранились подсчеты античных купцов, из которых следовало, что доставка товаров по морю обходилась им в десять раз

дешевле, чем по суше – на лошадях или верблюдах.

И сегодня, кстати, водный транспорт тоже наиболее дешёвый!

Морские перевозки в расчёте на тонно-километр – самые выгодные из всех. Вкусы экономики, прошивающей нашу историю сквозь тысячелетия, оказались в этом смысле консервативными.

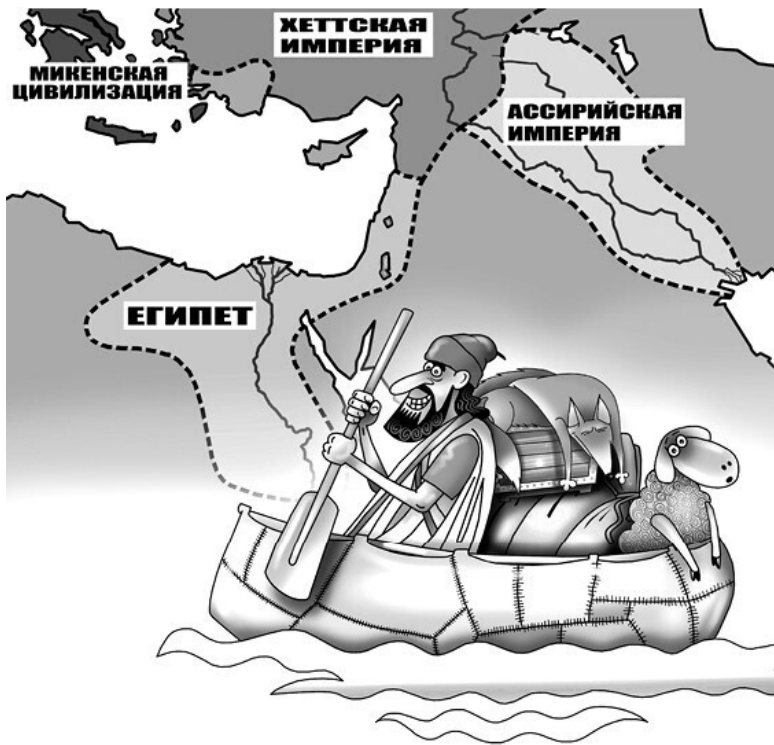
Сколько можно загрузить товара на одну выючную лошадь? Около центнера, то есть сто килограммов. Если же лошадь тянет телегу по твёрдой каменной вавилонской или древнеримской дороге, она может везти уже около полутора тонн груза. А если эту лошадь заставить идти вдоль берега озера или канала и тащить по стоячей воде баржу, она уволочёт почти тридцать тонн! Вот почему водный транспорт дешевле – трение меньше... Ну, а если плыть по течению, то и лошадь не нужна, оно само груз тащит!

Примерно так и поступали армянские торговцы с верховьев Евфрата – вниз они плыли по течению на своих круглых баржах из шестов и шкур, а в низовьях, продав товар, разбирали лодки, деревяшки выбрасывали, шкуры грузили на ослов и отправлялись домой посуху. Там они делали новые шесты, натягивали на них шкуры, грузились и снова сплавлялись в Вавилон с товаром.

Если в каменном веке товары доставлялись за сотни километров, то в более развитые эпохи Древнего мира глобализа-

ция мировой торговли раскинула свои щупальца уже на тысячи километров, стараясь охватить торговыми связями весь заселённый мир, насколько это было возможно. При этом росла и **специализация** – как людей, так и целых регионов мира.

Вы только представьте себе этот древний языческий мир, ещё не знавший железа! С его бронзовыми мечами и шлемами, диковинными одеждами, довольно примитивными гребными кораблями, плывущими по океанам. В силу примитивности судов морские путешествия были весьма опасными, торговые корабли постоянно разбивало штормами о прибрежные рифы, на них нападали древние пираты, людей подстерегали неведомые болезни. Что же заставляло их пускаться в далёкие плаванья, открывая и осваивая мир, изучать астрономию, как науку навигации, делать чудесные изобретения (например, навигационное оборудование)? Что заставляло людей рисковать жизнью, расставаться с семьёй, отправляясь в многомесячное плаванье?



Жажа наживы! Стремление заработать денег. Чтобы жить лучше. Чтобы жить комфортнее. Чтобы больше потреблять.

Это великое желание больше потреблять разных товаров, украшать ими свою жизнь, вкуснее кушать, слаще спать, повышать свой статус заставляло людей терпеть неудобства, муки голода, рисковать жизнью сегодня, чтобы завтра полу-

чить свой приз.

Экономика на личностном уровне – это не только и не столько желание физически выжить (бомжи вон живут и не работают, довольствуясь малым, как древнегреческий философ Диоген, который обитал в бочке), сколько желание жить завтра лучше, чем сегодня. Потому что к хорошему быстро привыкаешь, и оно перестаёт радовать. Человек – существо адаптивное, ему всё время хочется большего, лучшего, нового. А экономическая деятельность позволяет осуществить эти естественные запросы. Именно стремление потреблять товары и услуги двигает вперёд экономику, а значит, цивилизацию. Скромность в потреблении может украсить одного, отдельно взятого человека, но губительна для цивилизации в целом.

Был один общественный деятель, похожий на скромнягу Диогена, который учил своих слушателей: будьте, как птички божьи, не заботьтесь о завтрашнем дне, будет день – будет пища, бог вам подаст... Это плохая идея!

Потому что завтрашнее благополучие закладывается сегодня.

И слава богу, что люди не живут, как обезьяны или «птички божьи», то есть только сегодняшним днем, а выстраивают себе какие-то перспективы. И поскольку способ жизни цивилизации называется экономикой, перспективы эти – экономические.

Вот давайте и посмотрим на экономику Древнего мира,

которая стремительно глобализировалась и специализировалась...

Во дворцах и богатых домах Месопотамии археологи нашли чаши, сделанные из больших морских раковин. Эти раковины везли сюда с берегов Индийского океана. Путь не ближний, рискованный, поэтому купить себе такие раковины могли только богатые люди. Оттого их и находят исключительно во дворцах.

А из тех мест, где были месторождения медной руды, везли в разные стороны света медные слитки, медный инструмент и украшения из меди. В Древнем мире существовали целые регионы, которые специализировались на выплавке **меди**. Поначалу медь была дорогой и позволить её себе (в виде орудий или украшений) могла только знать, остальные же пользовались по старинке каменным инструментом. Но по мере расширения добычи цена меди падала. А когда изобрели **бронзу** (бронза – это сплав меди с оловом), к глобальным товарным потокам добавились стрелки на карте мира, которые на тысячи километров протянулись от редких месторождений олова к центрам древней металлургии.

Медь – металл довольно мягкий, поэтому решающих преимуществ перед схожими каменными орудиями медные почти не имели. Но когда люди открыли бронзу, всё изменилось! Бронза – твёрдый сплав меди и олова, решительно превосходящий во всем камень. И люди быстро это оценили.

Бронза плавилась при меньшей температуре, чем медь, в жидком состоянии была довольно текучей, и из неё можно было отливать металлические изделия сложной формы. Отличный материал! Причем олова в мягкую медь нужно добавить совсем немного (от 5 % до 20 %), чтобы получить прекрасную твердую бронзу. Но поскольку месторождения олова – большая редкость, пути доставки этого стратегического материала особо контролировались, так как войска государств вооружались именно бронзовым оружием.

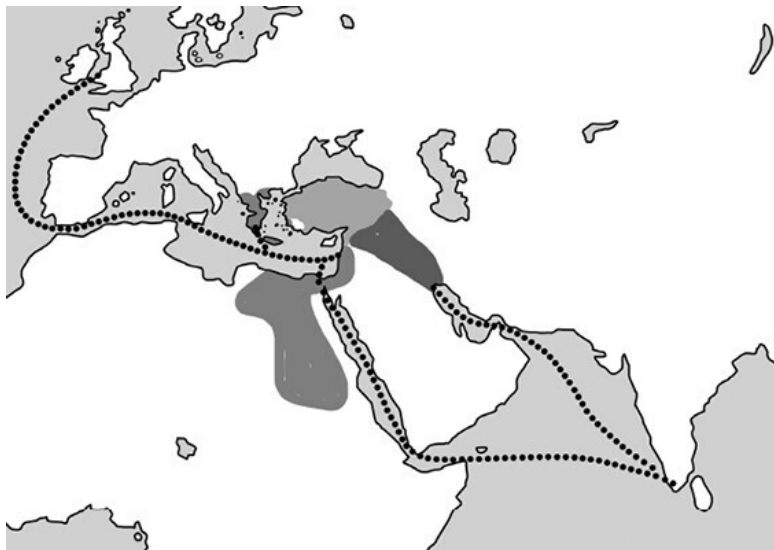
Не очень богатые месторождения олова были в Киликии, Малая Азия (территория современной Турции). Это не слишком далеко от основных центров древней цивилизации – Египта и Вавилонии. В Киликии олово добывалось полторы тысячи лет (потом месторождения иссякли), и отсюда целые караваны осликов везли его к металлургическим центрам древности, в сторону Междуречья и в Египет. Один ослиный караван мог доставить до 12 тонн олова. Этого хватало для выплавки более ста тонн бронзы, а таким количеством можно было полностью вооружить армию. Правда, основное население ещё долго продолжало пользоваться каменными орудиями, поскольку поначалу производство дорогой бронзы в расчёте на душу населения было крайне невелико – в Вавилонии оно достигало 300 граммов на одного жителя в год, а в Египте и того меньше – 50 граммов¹.

И потому настоящим открытием стала находка богатых

¹ Эдвард Эрлих. «Минеральные месторождения в истории человечества».

оловянных залежей на Британских островах. Если вы посмотрите на карту, то увидите, что Британия очень далека и от Малой Азии, и от Египта с Междуречьем. Чтобы туда добраться, необходимо из внутреннего Средиземного моря выходить через Гибралтарский пролив в открытый Атлантический океан, то есть совершать долгое и опасное путешествие. Но на этом можно было хорошо заработать, и люди стали плавать, связав таким образом главные центры древних цивилизаций с дикой о ту пору европейской окраиной.

Это и есть глобализация – культурные и торговые связи, объединяющие мир, цивилизующие его, ибо торговля несёт с собой цивилизацию.



К глобализации мира приводила **специализация регионов**. Объясню...

Всем понятно, что такое специализация или разделение труда у людей. Дикарь или крестьянин в отдалённой деревне всё делает для себя сам, это называется жить натуральным хозяйством. Он универсал. А житель древнего Вавилона уже имел профессию. Он был писцом. Или горшечником. Или ювелиром. Или разносчиком. Или плотником. Или изготавливал упряжь. Обжигал голубенькую облицовочную плитку для украшения вавилонских стен. Добывал и доставлял асфальт для связки кирпичей в городских стенах. Ловил рыбу. Работал в царских конюшнях. Был художником или скульптором. Строил. Стирал белье на заказ. Ткал. Шил. Делал лодки или оружие. Содержал таверну или гостиницу. Работал поваром, красильщиком, архитектором или отвечал за безопасность в городе. Дубил кожи... Господи! Да полно было профессий уже тогда! Совершенно нормальное разделение труда, ведь невозможно в сложном (городском) обществе делать всё для себя самому – слишком много уже товаров изобретено!.. Это ясно.

Но что такое специализация на уровне стран, которая и приводит к расширению торговых путей между ними, глобально связывая мир? Это международное разделение труда.

Теперь уже не только отдельные особи обмениваются между собой, но и народы в целом. Не могут все страны делать для себя всё в силу разных географических, климатических и геологических условий. Где-то растут специи, а где-то нет. Где-то есть месторождения меди, золота, свинца, серы, серебра или олова, а где-то нет. Где-то есть чернозёмы для выращивания нескольких урожаев пшеницы в год, как в Египте, а где-то растут оливки, как в каменистой и островной Греции с её извилистым побережьем, изрезанным бухтами, в коих удобно укрывать от непогоды корабли. А значит, кто-то хлебороб, а кто-то мореход (или пират). Ну, и рыбак, конечно. Практически все прибрежные жители баловались рыбной ловлей...

Поэтому на уровне стран, как и на уровне людей, тоже неизбежно возникает специализация. В бронзовом веке в мире установился определённый относительно устойчивый миропорядок. Было несколько крупных сверхдержав, связанных друг с другом мирными договорами и наладивших торговые и культурные коммуникации. Хеттская держава специализировалась на металлургии, поскольку в Малой Азии были месторождения меди, золота и свинца. Египет поставлял в Малую Азию зерно. Из Британии везли олово, из Испании серебро, с Сицилии – серу, которая применялась во всех регионах Средиземноморья, где выращивали виноград, для окулировки винных амфор, чтобы вино не прокисло (как видите, первые консервы изобрели за несколько

тысяч лет до нашей эры). Мощное металлургическое производство было также на Кипре, там отыскивались богатые медные месторождения. А логистику осуществляли (то есть перевозили товары) в основном финикийцы.

Удивительная Финикия, жители которой считались превосходными мореплавателями и кораблестроителями, находилась на восточном берегу Средиземного моря, там, где сейчас расположены Ливан и Сирия. Финикийцы делали отличные корабли (кстати, делали их и на заказ, то есть на экспорт), обладали отличными мореходными знаниями. В общем, специализировались на мореходстве. А почему? А по двум причинам. Восточное побережье Средиземного моря отделено от остального континента цепью гор. То есть плодородных земель там мало, финикийцы жили на узкой полоске земли и потому были просто вынуждены связать свою жизнь с морем. Это первая причина. Вторая – в горах рос прекрасный ливанский кедр, из которого финикийцы делали свои корабли. Поэтому их маленькие рыбацкие деревни постепенно выросли в великие торгово-ремесленные города.

Кстати, финикийцы не только делали из кедра корабли, но и торговали своим кедром. В Египте очень ценилась кедровая смола, её использовали для бальзамирования покойников, пропитывали особо ценные папирусы в целях наилучшей сохранности. Кроме того, смолу эту в Древнем мире использовали в косметических целях. И даже кедровые опилки шли в дело – их сыпали на пол для ароматизации воздуха и

отпугивания насекомых. Опилками также пересыпали одежду и белье в сундуках, дабы придать ткани запах свежести.

Помимо кедрового масла, смолы и древесины, финикийцы торговали пурпуром, они были непревзойдёнными мастерами по окраске тканей в яркий пурпурный цвет. Пурпур делали из водившихся в море моллюсков. Краски этой производилось так много, что финикийцы даже паруса своих кораблей окрашивали в пурпурный цвет. Кстати, именно финикийцы изобрели алфавит. Весьма разносторонний народ!

Поскольку Финикия была в целом городской культурой, а в городах обитает огромное число потребителей разных товаров, в них возникают многочисленные ремесленники, которые живут профессией. Небольшая деревня прокормить горшечных дел мастера не может – ну не нужно здесь людям столько горшков даже с учетом того, что глиняная посуда иногда разбивается! Поэтому как только горшечник обеспечит всех посудой, ему придётся класть зубы на полку или менять род занятий, чтобы не помереть с голоду. А вот огромный рынок большого города запросто может обеспечить горшечных дел мастера работой на всю жизнь без необходимости менять профессию. Отметьте это важное свойство экономики – для специализации нужно большое число народа, большой рынок. А если ты один – всё будешь делать себе сам.

В общем, великие города Финикии производили столько всякой всячины, что её хватало не только самим жите-

лям Финикии, но и ещё товар отправлялся на экспорт в другие страны. Это были ювелирные изделия из меди, серебра и золота, керамика, бронза... А главное – финикийцы научились делать прекрасное стекло. Они умели производить цветное стекло, прозрачное стекло, непрозрачное стекло, чёрное стекло. Делали из него зеркала, посуду, разного рода украшения. Придумали технологию дутья. Количество производимого стекла было столь велико, что археологи находят финикийскую посуду и другие стеклянные приبلуды не только по всему Средиземноморью, но и во всём тогдашнем глобальном мире – от Британии до Индии. Причем многие товары делались финикийцами специально на экспорт в определенную страну, например, в Египет поставлялись изделия с египетскими мотивами и рисунками – подобно тому как сейчас в Китае по заказу делают сувениры с европейской символикой для продажи туристам, посещающим разные города и страны Европы.

Кстати, о туризме.

Туристическая отрасль в древнем мире тоже имела место быть.

И наибольшего расцвета она достигла в Древнем Риме, откуда роскошные круизные лайнеры возили римских туристов в Египет – поглазеть на пирамиды.

Вообще, тысячи лет назад тогдашний глобальный мир имел, как ни странно, много схожих черт с современным

глобальным миром. Даже такая, казалось бы, современная вещь, как гуманитарная помощь, существовала уже в бронзовом веке – Египет, например, посылал зерновую помощь хеттской державе, в которой случился неурожай...

И уже в те времена были свои бренды, торговые ярлыки и торговые марки, что свидетельствует не только о борьбе с возможными подделками, но и буквально вопиёт о глобальных торговых связях. Так, например, на берегах Инда были найдены булавки с головками в виде звериных голов, сделанные в Междуречье, а в Междуречье – индийские торговые печати. Но что такое торговые печати? Это резные камни с определённым рисунком, который у каждого производителя был свой, и этой печатью производитель опечатывал свой товар, гарантируя таким образом его вес и качество. Тюк, ящик или амфора с вином или маслом обвязывались веревкой или затыкались пробкой, на веревку или пробку нащёпывалась глина и опечатывалась. После высыхания глины вскрыть упаковку, не повредив печать, было нельзя. Иногда на товаре ещё писали его наименование, вес, регион изготовления. Таможня могла добавить свою метку – например, о растаможивании, то есть об уплате пошлины за ввоз или вывоз.



В Египет из Индии и Аравии через Красное море корабли доставляли слоновую кость, эбеновое дерево, обезьянок для развлечения, жирафов (тогда жирафы жили не только в Африке), золотые изделия, голубые и зелёные драгоценные камни, ну и, конечно же, легендарные благовония – ладан и

мирру. Благовония были одним из самых значимых товаров экспорта и импорта в Древнем мире! И до бума специй (о чём ниже) именно торговля благовониями воплощала в себе торговлю роскошью.

Благовония – это редкие ароматические смолы и другие вещества с приятным запахом. При их сжигании ароматный дымок распространяется во все стороны, изрядно украшая жизнь. А зачем ещё люди стремятся к богатству, как не для украшения своей жизни?..

Ладан и мирра – кусочки смолы двух разных деревьев одного семейства, которые произрастают на Аравийском полуострове. Во время их цветения окрест распространяются сногшибательные ароматы, что было людьми когда-то замечено, оценено и использовано. С тех пор Аравийский полуостров тысячами лет снабжал весь тогдашний мир смолами этих деревьев. Тоннами корабли везли ладан и мирру из Аравии в Египет, на Ближний восток и в Европу².

² Не следует путать два схожих понятия – мирру и миро. В известной поговорке «одним миром мазаны» речь идет не о мире и даже не о мирре, а о миро. Миро – ароматизированное масло, которое применяется в церковных обрядах у христиан. В основе миро лежит оливковое масло, которое проваривают с ладаном и различными ароматическими травами и специями. Образовавшимся пахучим составом в ритуальных целях мажут различные части тела человека, включая голову. Этот ритуал монотеисты переняли у язычников, у которых был хорошо известный историкам обычай первобытной магии, именуемый жиропомазанием. Дело в том, что у примитивных племен существовало верование, будто жир являетсяместищем души и внутреннее или внешнее употребление жира может придать сил. Поэтому арабы в Восточной Африке мазались львиным жиром, монголы – курдючным салом, северные народности – тюленьим жиром, на Ан-

Ароматические смолы, обладающие легким наркотическим и антисептическим эффектом, жгли в храмах Вавилона, Иерусалима (где для них были построены особые хранилища). Египтяне их не только жгли, но и использовали при бальзамировании покойников. Греки палили ладан в храмах Зевса. Позже практику курения благовоний переняли у язычников христианские церкви. Считалось, что во время эпидемий окуренные благовониями (по сути, продезинфицированные) храмы могут помочь спастись от болезни.

доманских островах при посвящении юношей в мужчины их обливали растопленным свиным салом...



Несмотря на то, что по большим праздникам в храмах эти смолы жгли килограммами, стоили они очень дорого. Поэтому в отношении простых работников, имевших дело с пере-

грузкой и расфасовкой драгоценных кусочков смол, применялись такие меры безопасности, какие сейчас применяются на предприятиях, работающих с золотом, – чтобы ни пылинки не украли! Ведь это очень легко – положить крохотный кусочек драгоценности в волосы или складку одежды. Поэтому мы и читаем у Плиния: «В Александрии, где благовония смешиваются для продажи, – во имя Геркулеса! – никакой бдительности не достанет, чтобы присмотреть за этим хозяйством! Застежки одежды у работников скреплены печатью, на голове их заставляют носить маску или мелкую сеть, а прежде чем им дозволяется выйти из помещения, они должны раздеться».

Зная, что морской транспорт во много раз дешевле сухопутного, египтяне эпохи фараонов прорыли канал от Нила до Красного моря, чтобы вообще избежать сухопутного отрезка транспортировки. (До наших дней этот канал не сохранился, его занесло песками, поэтому для современной торговли пришлось рыть новый – Суэцкий канал, по которому нынче и ходят торговые суда.)

В дальнейшем, уже в эпоху расцвета Римской империи, глобальные торговые связи дотянулись из Средиземноморья аж до Китая, откуда в Рим поступали шелка, ибо в Китае жили червячки тутового шелкопряда, из нити коих трудолюбивые китайцы наловчились изготавливать удивительно тонкие и нежные ткани. Нить червячки выделяют, конечно,

не ради китайцев, а для создания кокона, чтобы, закутавшись и пройдя в этом коконе этап куколки, превратиться потом в бабочку. Вот эту тончайшую нить жители Поднебесной тысячи лет используют для производства натурального шёлка. Это редкий случай одомашнивания насекомого, надо сказать! Мне, кроме пчёл и тутового шелкопряда, больше и в голову не приходит никакое насекомое, которое бы человек сумел одомашнить...

Ну, а из Индии в богатый Рим поступали уже знакомые нам товары – самоцветы, слоновый бивень, обезьянки и даже попугаи, которые произвели в империи настоящий фурор, когда впервые туда попали. Ещё бы! Говорящая птица!

И раз уж мы завели речь о специализации людей и стран, нужно, наверное, сказать, что специализация наблюдалась и на промежуточном уровне, то есть в промежутке между людьми и странами – в разных городах внутри одной страны. Например, финикийский город Сидон специализировался на производстве и торговле стеклом, а финикийский город Тир – на производстве пурпура и пурпурных тканей.

То же самое происходило и в Римской империи. Скажем, на Апеннинском полуострове город Капуя славился своими изделиями из свинца и бронзы, здесь делали медную посуду, плели канаты – и всё это развозилось потом по всей Италии. В Медиолане производили шерстяные ткани. В Путеолах изготавливали оружие. В Тарвинии – текстиль. Ну, а столица

империи была центром по производству изделий из кожи.

Причем так было во все времена. Скажем, если мы перенесемся из мира древности в XVI век, то увидим, что из 800 городков Англии по меньшей мере 300 специализировались на одном виде торговли: 133 торговали зерном, 26 – солодом, 92 – крупным рогатым скотом, 32 – баранами, 13 – лошадьми, 14 – свиньями, 30 – рыбой, 6 – фруктами, 12 – сливочным маслом и сыром, 30 – шерстью, 27 – сукном, 11 – изделиями из кожи, 4 – пенькой. А один из городков специализировался на изготовлении деревянных ложек, которые потом разъезжались по всей стране.

Почему?..

Пирожки, булавки и свобода

Специализация, то есть разделение труда, повышает производительность труда – вот почему!..

Посмотрим, как это происходит на самом мелком уровне. Английский мыслитель XVIII века **Адам Смит** однажды задумался о причинах богатства разных народов и написал об этом целую книгу. Так он стал одним из первых экономистов, то есть людей, изучающих природу богатства и особенности функционирования социальных организмов.

Смит приводит в своей книге знаменитый пример с булавками. Булавка – вещь простая. Кусочек заточенной с одного конца стальной проволоки. На другом конце – головка. Булавками портные скрепляют куски ткани при пошиве костюмов.

Чтобы изготовить булавку, рабочему необходимо сделать несколько разных операций. Вытянуть проволоку на специальном станке. Нарезать на равные отрезки. Заточить кончик до остроты. Отдельно изготовить головку (а это тоже несколько операций). Затем подточить тупой конец булавки, чтобы приладить эту головку на тупой конец булавки. Отполировать булавку. Упаковать изготовленные булавки. В результате всей этой канители рабочий успевает за день сделать 20 булавок.

Чтобы повысить производительность труда, кому-то при-

шло в голову разделить все эти мелкие операции и поручить их разным рабочим. Теперь один рабочий тянул проволоку, второй резал, третий заострял концы, четвертый обтачивал тупой конец, несколько человек осуществляли производственные операции по изготовлению головок. Кто-то насаживал головки на булавки. Кто-то полировал. И отдельный человек паковал готовую продукцию в пакетики.

Да, это было невероятно скучно – целый день делать одно и то же. Но зато в результате такой работы 10 человек при помощи нехитрых приспособлений успевали сделать 48 тысяч булавок. То есть на одного приходилось 4800, а не 20 штук, как прежде.

Что же изобрели английские мануфактурщики, разделив таким образом операции? По сути, они изобрели **конвейер**. Сейчас в сознании людей конвейерное производство накрепко связано с американским производителем автомобилей **Генри Фордом**.

Фордовский конвейер действительно напоминал современный конвейер, то есть движущуюся ленту или технологическую линию, по которой к работнику подъезжает агрегат, а работник прикручивает к нему детальку.

Затем агрегат переезжает к другому дяде, и тот совершает следующую простую операцию. В результате набора таких простых сборочных операций в конце конвейера получается готовый автомобиль.

Работник, которому приходится выполнять одни и те же простые операции, в конце концов так набивает себе руку, что начинает делать их быстро и практически на автомате, не задумываясь. Кстати, об автомате... Разбиение процесса производства на отдельные очень простые операции позволило автоматизировать эти простые операции – сначала с помощью нехитрых ручных приспособлений, позволявших, например, обрабатывать десяток булавок зараз, а потом и с помощью роботов, как на современных автосборочных предприятиях, где людей на конвейере полностью заменили машины.

До внедрения Фордом конвейерного производства один автомобиль из отдельных деталей собирали **12,5 часа**. Конвейер сократил это время до **полтора часов**. То есть на длинном конвейере из цепочки автомобилей каждый автомобиль находился полтора часа, постепенно двигаясь от работника к работнику и обрастая деталями. Но автомобили двигались один за другим, в результате каждые 10 секунд с автосборочного конвейера сходил один автомобиль. Для первой половины XX века – очень неплохой результат!

В результате такой огромной производительности труда **себестоимость** одной машины упала, Форд смог снизить продажную цену автомобиля, и спрос на машины сразу вырос, что понятно: те люди, которые раньше не могли купить дорогую машину, смогли купить более дешёвую. Форд на

этом страшно разбогател и стал миллиардером...

Между прочим, в предыдущем коротком абзаце заключено несколько великих экономических истин, которые нужно разобрать прямо здесь и сейчас, не отходя, так сказать, от кассы. Разберём и вернёмся в прекрасный и солнечный бронзовый мир древности со здоровым экологическим питанием без химических удобрений и пестицидов, а то мы слегка от него отвлеклись с этим Фордом и этими булавками.

Итак... Что такое себестоимость и почему она падает при увеличении производительности труда? (Касательно самой производительности, думаю, вам и без особых объяснений ясно, что она такое – это число единиц выпущенной продукции на одного рабочего.) А себестоимость – те деньги, в которые обходится производителю процесс производства. Допустим, вы решили печь пирожки на продажу. Купили муку, яйца, соль, дрожжи и повидло для начинки – всего на 100 рублей. Испекли за день 100 пирожков. Таким образом, себестоимость пирожков у вас получилась 1 рубль за штуку. Дешевле вам их продавать не имеет смысла. Если повезло, и вы их продали по 2 рубля за штуку, значит, заработали 100 рублей чистой прибыли. Верно?

Теперь, допустим, вам самому лень стало пирожки печь. Наняли человека. Купили припасов для пирожков, заплатили работнику за его труд 50 рублей, и тогда после продажи пирожков у вас на руках останется 50 рублей чистой прибыли. Тоже неплохо, учитывая, что самому не надо корячиться

у печки, месить тесто.

Вопрос: а почему этот мужичок нанялся к вам работать, ведь если бы он сам купил все припасы и напёк пирогов, он бы заработал не 50 рублей, которые вы ему дали за труд, а все 100? Ответ: потому он не смог без вас обойтись, что нету у него ста рублей, то есть того первичного капитала, который необходим для открытия своего дела по изготовлению и продаже пирожков. А у вас он есть, то есть вы – уважаемый капиталист!

Ну, и раз вы капиталист, то, почуяв запах прибыли, нанимаете уже 10 рабочих. И каждый день имеете с каждого из них прибыль в 50 рублей. А вам хочется ещё больше! И тогда вы, пораскинув мозгами и прочтя эту книжку, устраиваете конвейер – теперь не все работники у вас пекут пироги, а каждый занимается одной операцией – кто-то месит тесто, кто-то его раскатывает, кто-то начинку запихивает, кто-то следит за печью... И работяги так наловчились делать каждый свою операцию, что в результате этой специализации производительность труда у вашего цеха в расчете на одного рабочего выросла в два раза. То есть раньше трудяги делали за день 1000 пирожков на 10 человек, а теперь получается 2000 пирожков. А ваши затраты за зарплату рабочим остались прежними – за день работы вы платите каждому работяге ту же сумму! На сколько же выросла ваша прибыль?

Давайте посчитаем, дети мои... Когда вы сами корячились у печи, каждый пирожок приносил вам 1 рубль прибыли. Ко-

гда наняли рабочего и стали отдавать ему 50 копеек прибыли с каждого пирожка, ваша прибыль составила 50 копеек с пирожка, то есть 50 рублей в день. Показалось мало. Наняли 10 батраков, и прибыль составила 500 рублей за 1000 пирожков. А потом вы изобрели специализацию, устроили конвейер, и у вас каждый день вместо 1000 пирожков стало 2000. Но они не из воздуха взялись! На них тоже нужна мука и всё такое прочее. При этом мы помним, что себестоимость одного пирожка по материалу – 1 рубль, во столько вам обошелся один пирожок, когда вы сами были пекарем и свой труд не учитывали и не оценивали. Значит, на 2000 пирожков вам надо потратить 2000 рублей на материалы, это ваши переменные затраты – вынь да положь! Эти затраты называются переменными, потому что они меняются в зависимости от объёма производства. А десяти рабочим вы должны по-прежнему заплатить 500 рублей – это ваши постоянные затраты, от объёма производства не зависящие, поскольку оплата у рабочих подённая.

Итого потратили вы 2500 рублей, а заработали с 2000 пирожков $2 \times 2000 - 2500 = 1500$ рублей чистой прибыли. А если бы вы не ввели потогонную систему на своей фабричке, то есть если бы не провели внутреннюю специализацию на своём производстве, заработали бы всего 500 рублей.

Теперь, имея такое чудесное преимущество перед конкурентами, вы можете спокойно снизить продажную цену своих пирожков до минимума. Конкуренты – это другие произ-

водители пирожков, которые занимаются тем же бизнесом, что и вы, – обеспечивают народ (рынок) пирожками. Ваша задача – переманить к себе их клиентов, то есть перенаправить финансовые потоки в свою сторону. И вы сбрасываете цену. Почему вы можете это сделать в такой ситуации?

Потому что вам, гениальному менеджеру, по уму едва ли не равному Генри Форду, удалось снизить себестоимость своих пирогов. Когда на вас пахали батраки по старинке, каждый пирожок вам обходился в 1,5 рубля. А после применения потогонной системы и нещадной эксплуатации человеческого материала (батраков) себестоимость одного пирожочка упала до 1,25 рубля. Если не верите, сами можете подсчитать, разделив 2500 рублей своих затрат на 2000 пирожков.

Вот так рост производительности снижает себестоимость изделий.



За счёт этого вы можете снизить отпускную цену, например, до 1 рубля 40 копеек. И тогда другим производителям пирожков будет уже невыгодно заниматься этим делом, потому что прибыли никакой, одни убытки: вы продаёте свои пироги ниже их себестоимости. У вас ещё есть прибыль, а у них уже нет, у них уже разорение пошло. Они плачут и рвут

на себе волосы, их дети голодают, жены угрожают разводом, а вы радуетесь, румяный и красивый, потому что все их покупатели ушли к вам. И их рабочие ушли к вам, потому что их уволили, а вы, напротив, расширяете производство, ибо своим умом и талантом захватили весь рынок. А там, глядишь, и ваши бывшие конкуренты к вам в батраки наймутся. Это ли не счастье?

И, главное, большинство людей от этого только выиграло (кроме ваших прямых конкурентов, конечно). Вы – потому что сказочно разбогатели. А весь народ (рынок) потому, что цены на пирожки упали, и теперь люди могут сэкономленные деньги потратить на какой-нибудь другой товар, то есть будет развиваться производство каких-то дополнительных товаров или услуг, которых раньше не было.

Иными словами, специализация высвобождает ресурсы общества (деньги, время, рабочую силу) для дальнейшего роста экономики – расширения товарного ассортимента и повышения уровня жизни, поскольку уровень жизни есть не что иное, как количество потребляемых рынком (народом) товаров и услуг.

Что совершенно понятно: чем больше вы имеете, тем лучше живёте!

Согласны?

Только дурак не согласится. А дураков экономика не любит...

И вот тут, возвращаясь, как я и обещал, в Древний мир, должен вам сказать, что принцип конвейера, то есть разделения производственных операций на отдельные элементы, люди придумали задолго до Генри Форда. Его придумали ещё в Древнем Риме. Вот как описывает древнеримский конвейер по производству серебряных изделий один из античных авторов: *«...в квартале серебряных дел мастеров, где один сосудик... проходит через руки многих мастеров, хотя его мог бы закончить один мастер, но превосходный... отдельные лица должны изучать быстро и легко отдельные части производства, и таким образом исключалась необходимость, чтобы все медленно и с трудом достигали совершенства в производстве в целом».*

Это прекрасное описание **«узкоконвейерной» специализации**, которая не только позволяет повысить производительность, но и раскладывает действие хорошего мастера, коего нужно долго учить, на мелкие простейшие операции, которым научить гораздо проще и талант особый не нужен. Зато произведённые изделия получаются практически одинаковыми. Как с конвейера!

Аналогичный конвейер был у металлообработчиков, в сукновальных и красильных мастерских, в хлебопекарном деле, керамическом производстве. Иногда специализация доходила до того, что в одном городе делали одну деталь, в другом другую, как это происходило в мебельном производстве: ножи для кушеток привозили из Делоса, металличе-

ские инкрустации – из Капуи, а сборочный цех находился в Помпеях. Даже такую мелочь, как канделябры, делали в двух городах: верх – в Эгине, а низ – в Таренте...

О чём это говорит? О высочайшем уровне развития, которого достигла цивилизация Античности.

Чем выше специализация, тем глубже экономика, тем более развита цивилизация.

И эту специализацию мы наблюдаем на уровне людей, городов и стран. Причем внедрённый на уровне людей принцип конвейера – это уже, так сказать, «внутренняя специализация», самая глубокая, когда человек не просто делает булавки, но становится узким специалистом по одной части булавки, а другие части булавки делать не умеет. Предел специализации!

Иногда сегодня можно услышать такие странные слова: «Каждая страна должна развивать своё производство и обеспечивать себя всем сама, а не специализироваться на чём-то одном. Нужно быть независимыми!» Но возможно ли это? И нужно ли в глобализирующемся мире, который стремится преодолеть все границы и барьеры, какой-то стране намеренно переходить к «натуральному хозяйству»?

Вот мы с вами живём в России. Можем ли мы здесь выращивать, скажем, бананы? Как ни странно, можем, несмотря на то что это очень теплолюбивое растение. Даже за Полярным кругом можем! Постройте оранжерею с ярким освещением, тропическим увлажнением и высокой температурой.

И у вас там будут расти бананы. Но зачем? В результате колоссальных затрат энергии стоимость их будет такой, что в сотню раз дешевле купить эти бананы там, где они растут сами по себе практически без всяких усилий – в Африке или Турции – на халявном солнышке. Зачем тратить ресурсы на то, что у тебя не растёт или плохо получается? Делай то, для чего создан! И будешь в шоколаде.

Именно так естественным образом и получалась страновая специализация в Древнем мире – на плодородных халявных илах возле великих рек прекрасно росла в большом избытке пшеница, откуда её развозили на кораблях по разным регионам. В районах месторождений добывались полезные ископаемые, и это было выгоднее, чем выращивать урожай, то есть на деньги за проданный металл можно было купить больше пшеницы, чем здесь бы выросло. В Китае водился тутовый шелкопряд – изделия из его нити отлично продавались за тридевять земель. А вот тут на берегу есть природная бухта, прикрывающая корабли от штормов? Отлично! Построим здесь порт, возле которого позже вырастет город!..

И чем протяжённее были международные торговые связи, чем больше международная специализация, чем шире становился ассортимент товаров, тем богаче и лучше в среднем жили люди на планете. Чем больше был уровень глобализации, чем выше уровень развития торговли, тем более спокойная и мирная жизнь была у людей.

Эпохи великой торговли – это эпохи расцвета

культуры и науки. Мирная сытая жизнь. Золотые века человечества...

Скакнём для разнообразия немного вперёд во времени и возьмём для примера бурный XVII век, когда взрывным образом рождался капитализм, был бум искусств и финансов, испытывала невероятный подъём наука. Паскаль, Декарт, Ньютон, Кеплер, Лейбниц – все эти великаны науки родом из XVII века!.. Так вот, современники характеризовали его как век торговли, когда количество лавок в городах росло столь быстро, что это поражало всех.

Испанский драматург Лопе де Вега писал, что «всё в Мадриде превратилось в лавки».

В Лондоне французский посол, которого выселили из его дома, чтобы снести старую постройку и построить на её месте торговые точки, удивлённо писал, что не может найти себе пристойного жилья в огромном городе – кругом одни лавки!

Знаменитый английский писатель, автор «Робинзона Крузо» Даниэль Дефо отмечал, что количество лавок в Лондоне «сделалось чудовищным»: если в 1663 году их число составляло не более 60, то к концу века разрослось до 400.

Именно в Лондоне лавочники придумали стеклянные витрины, превратившие лавки в современные магазины и поражавшие заезжих иностранцев необыкновенной красотой завитринного пространства...

К сожалению, с древних времён развитие шло неравно-

мерно, о чём рассказывается в моей книге «Эволюция на пальцах». Эпохи взлёта и процветания сменялись темными веками упадка и безвременья, когда высокая цивилизация обрушивалась, терялись навыки, умения, исчезала письменность, разваливалась торговля, а на прежних шумных, а теперь обезлюдевших форумах и площадях паслись козы, пощипывая пробивающуюся сквозь каменные плиты траву.

Это происходило по разным причинам. Могло случиться катастрофическое извержение и снести великую цивилизацию. Могли сыграть свою роль неблагоприятные колебания климата. Цивилизацию могла затопить «живая лава» в виде нашествия диких народов, без меры расплодившихся за пределами цивилизованного мира. Наконец, цивилизация могла прийти в упадок в результате тотального разрушения окружающей среды ею самой, например, безудержно вырубались леса, из-за мелиорации происходило засоление почв, отчего падали урожаи, и расплодившемуся народу становилось нечего есть.

То, что люди превратились в силу, которая активно меняла окружающую природу, не удивительно. Жизнь вообще обладает таким свойством – менять природу. Когда-то зародившись на нашей стерильной планете, жизнь стала менять её ландшафты и даже влиять на климат. Например, появление лесов начало охлаждать огромные территории, потому что солнечная энергия, которая раньше тупо нагревала поч-

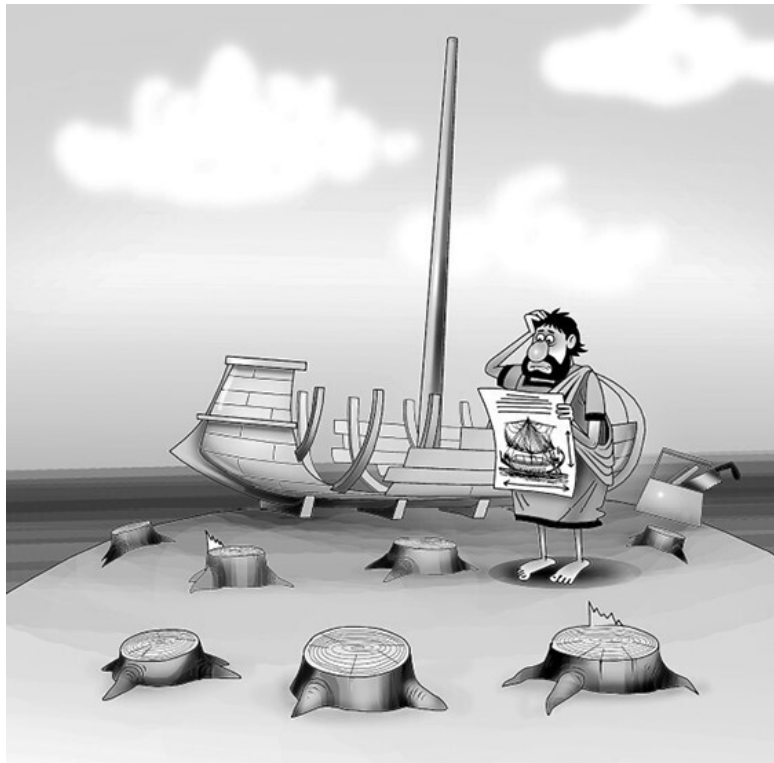
ву и вызывала мощные теплые восходящие потоки воздуха, теперь поглощалась листьями. Леса также мешают заболачиванию почв, поскольку древесные стволы – это мощные живые насосы, высасывающие из почвы дождевую влагу.

Но с ещё большей скоростью природные ландшафты меняли живые существа, обладающие разумом. Тысячами лет основным энергоносителем для человечества были дрова, древесина. Из дерева не столько строили жилища, сколько жгли его. Огнём люди обогревались, с его помощью готовили пищу. А затем потребление древесины выросло на порядок – люди начали изводить леса буквально в промышленных масштабах, поскольку уйма топлива требовалась для металлургических печей, обжига керамики и изготовления стекла. В результате Европа и средиземноморские острова буквально облысели. Когда-то Кипр был лесным островом, Греция была покрыта густыми лесами. Но всю эту красоту свели ещё до нашей эры. Считается, что некоторые месторождения металлов и расположенные вокруг них производственные комплексы пришлось забросить, поскольку поблизости уже не осталось топлива для металлургических печей, а возить дрова за тридевять земель оказалось нерентабельно (экономически невыгодно).

То же самое случилось и в Финикии, где огромные масштабы кораблестроения и экспорта древесины практически уничтожили некогда обширные запасы ливанского кедра. И это привело к упадку Финикии. Надо сказать, сия пробле-

ма людьми осознавалась — древний грек Платон писал, что причиной экологической катастрофы в Греции (иссушение и обеднение почв) является деятельность человека. А первые попытки ввести природоохранные мероприятия в виде запрета на бесконтрольную вырубку начались ещё в бронзовом веке. Почти четыре тысячи лет назад в Вавилоне царь Хаммурапи выпустил закон, карающий за незаконную вырубку, а лесник, который должен был за этим следить, но злоупотребивший своим служебным положением, подвергнулся казни.

Аналогичные природоохранные законы возникали в первом тысячелетии до нашей эры в Китае (императорский указ предусматривал даже высадку саженцев на склонах гор для восполнения убыли лесов), в Индии, в Риме...



В общем, путь к современному технологическому счастью был не близким и не прямым. Но везде и всегда, где и когда цивилизация отступала под натиском варварства или иных катастроф, мы наблюдаем упадок экономики, регресс, одичание и упрощение. А если, напротив, видим расцвет культуры, наук, невероятные достижения человеческого ума, то

рядом непременно отмечаем небывалый расцвет экономики, торговли, финансов. И свободы...

Это важное наблюдение: развитая торговля тесно связана не только с богатством, развитием культуры и науки, но и со свободой.

Я имею в виду свободу личности, то есть свободу и права обычного, простого человека. Мы ведь уже знаем, что экономика демократична. Напомню: существует два типа управления обществом, условно я бы их развёл в противоположные стороны, как двух бойцов по разные углы ринга, и обозвал так:

- **простой иерархический тип управления** и
- **сложный сетевой тип управления.**

Первый тип – это отражение отношений, существующих в обезьяньей стае, где самый сильный самец доминантен, он становится вожаком. И дальше вниз выстраивается пирамида подчинения. Конечно, даже в обезьяньем обществе всё не так просто, там тоже существуют свои коалиции между особями, с помощью которых одна группа самцов продвигает и защищает свои интересы, ограничивает всевластие вожака и так далее. Но основа иерархического управления – пирамида, где небольшое число вышестоящих руководят нижестоящими, а на вершине пирамиды находится один доминантный самец. Этот самец в человеческой стае в разные времена назывался царём, падишахом, фараоном, султаном, императором, королём, вождём, фюрером, генеральным секретарём.

рём. Конечно, количество власти, сосредоточенное в руках доминанта, в разные эпохи и в разных странах было разным, и зависело это от сложности общества – чем сложнее устроен социум, тем большей властью верхам приходится делиться, поскольку за всем в сложном обществе уследить невозможно, поневоле приходится делегировать властные полномочия вниз разным общественным группам и лицам. Но в относительно простых обществах – азиатских деспотиях, например, – у доминантного самца был сосредоточен в руках максимум власти. Деспоты могли неограниченно карать и миловать. Такими деспотиями и тираниями были, например, монокультурные земледельческие империи – Египет, царства Междуречья.

Почему?.. А по нескольким причинам!

Во-первых, земледелие в поймах рек требовало огромного массива ирригационных работ. Попросту говоря, рытья каналов для осушения болотистых низин и орошения засушливых равнин. Для этого требовалось заставить согласованно работать огромные количества людей. То есть потребовался аппарат насилия и сосредоточение власти под одну задачу. Так крестьяне незаметно превратились не в хозяев земли, а в государственных крепостных, которые делали то, что им прикажут – копали, пахали, сеяли, собирали урожай. И сдавали его государству для централизованного хранения. А уж потом государство распределяло собранное между работниками. Для этого требовался учёт, то

есть письменность, и целый класс писцов-бюрократов. Позже, уже в XX веке, такой тип государств назовут социалистическим.

Во-вторых, **моноресурсность**. «Моно» – значит «один». То есть наличествует один какой-то главный ресурс у такого общества.

Главный ресурс речных долин – пшеница и другие злаковые культуры, которые отлично росли на плодородных речных илах, давая грандиозные урожаи. Если само родится, если само прёт, чего ещё желать? Всё остальное купим за деньги! А деньги получим за счет продажи зерна тем людям, которые умеют делать что-то другое. И поскольку основной ресурс один, а не сотни, за ним и уследить легко – весь государственный аппарат, олицетворяемый бюрократией (писцы-чиновники), был заточен под эту задачу. А следовательно, такой ресурс легко монополизировать, то есть прибрать к рукам. И распределять централизованно. Что и делает власть, становясь основным кормильцем народа.

Таким образом, моноресурсные, сырьевые страны легко подчинимы властью. Забегая вперёд, скажем, что **современная Россия – моноресурсная страна**. Она живёт за счет продажи углеводородов (нефть, газ), и потому власть в ней сосредоточила в своих руках весь финансовый ресурс и превратилась из демократической в авторитарную, то есть стала не рассредоточенной по низам, а сосредоточенной на-

верху, централистской, иерархической. Такие режимы называют **автократиями** (позже мы подробнее их рассмотрим).

И Россия – не единственная автократия на планете. Таким образом, даже в современном усложняющемся мире возможна ситуации архаизации, то есть упрощения социального организма, вызванного простотой и примитивностью его экономики, которая основана на одном ресурсе. (Правда, нужно отметить, что в современном мире автократии часто мимикрируют под демократии, откровенные азиатские деспотии нынче не в моде.) Если теперь уйти от социальных организмов и перейти к биологическим, то мы увидим, что и в биологии тоже подобная примитивизация иногда наблюдается, когда какой-то вид переходит к «лёгкой жизни», превращаясь в паразита, питающегося чужими соками, в глιστα какого-нибудь. У этого вида могут наблюдаться явления биологического регресса, то есть упрощения, – атрофируются ненужные, более сложные органы (например, глаза)...

Противоположностью моноресурсной автократии является **демократия**, или, иначе говоря, **республика**. Республиканский строй никаких царей и автократов у власти не предполагает. Здесь власть по-настоящему выборна, выборы нефальшивые, поэтому они непредсказуемы, а значит, существует развитая, весьма активная и конкурентная политическая жизнь с разными партиями, выражающими интересы разных групп населения – как, например, в древнем республиканском Риме.

Вообще, если мы посмотрим на великие торговые цивилизации – Рим, Финикию, Карфаген, Венецианскую республику, Генуэзскую республику, Ганзейский союз (в который входила и наша Новгородская республика), везде мы увидим демократический, то есть выборный, способ управления, при котором избиратели сами избирают себе власть на какой-то срок, а затем следуют новые выборы, чтобы власть не засиживалась чересчур долго, не прикипала задницей к трону и не злоупотребляла своим положением. А если кто-то злоупотребил, то после переизбрания его всегда можно засудить, и он, будучи отстранённым от власти, уже не сможет использовать свою власть, чтобы не попасть в тюрьму.

Почему же торговая страна – это, как правило, республика, а не **деспотия**?

Потому что в такой стране ассортимент товаров – производимых и привозимых – грандиозен, и занимаются производством и доставкой всей этой товарной номенклатуры десятки тысяч людей. Иными словами, государственная казна наполняется не из одного источника, она не моноресурсна, а натекает из сотен источников – пополняется сотнями тысяч налогоплательщиков, тысячами профессиональных групп, примерно равных по своему вкладу. Их очень много, их всех под одну гребёнку не причешешь, у них у всех разные интересы и условия работы. Приходится с ними договариваться, лавировать! Мелкому и среднему бизнесу не

нужна никакая централизация, напротив, бюрократия может только повредить, дезорганизовав своими неумными распоряжениями поставки и производство.

Ещё раз: у всех этих профессиональных групп разные интересы, а общественный вес групп по вкладу в государственный бюджет сопоставим. Тут нет нефтяных или зерновых магнатов, которые кормят страну и которых власти могут легко нагнуть (или, напротив, богатые олигархи могут купить власть и начать диктовать условия всей стране, что понятно: кто кормит, у кого в руках ресурс, тот и хозяин; кто платит, тот заказывает музыку).

Есть люди, ввозящие в нашу условную древнюю республику зерно из Египта. Есть люди, которые привозят оловянное сырье из Британии и медные слитки из Анатолии, есть стекольщики, обеспечивающие республику налоговыми поступлениями за счет экспорта во весь мир своей прекрасной продукции. Есть люди, производящие оружие... В Древнем Риме, например, была целая отдельная индустрия по производству специального черного соуса из рыбьих внутренностей. Назывался он гарум. Римляне этот соус просто обожали, и потому итальянское побережье в некоторых местах покрывали бесконечные ряды огромных бетонных чанов, где разлагались (по-научному, ферментировались) рыбы внутренности и рыба мелочь. Воньща, говорят, стояла невероятная! Но деньги эта вонь приносила немалые... Кстати, специализировался на производстве гарума несчастный городок

Помпеи. Почему он несчастный, спросите у папы с мамой, нужно же как-то налаживать взаимовыгодный диалог между поколениями. Вам – новые знания, а старикам будет приятно блеснуть эрудицией...

Короче говоря, в развитых торговых странах экономика базируется на производстве и доставке тысяч разных товаров, за которыми стоят интересы разных групп людей. В таких условиях власти зависят от сотен и тысяч сопоставимых по величине источников наполнения государственной казны и вынуждены со всеми считаться, уживаться, договариваться. А по сути, это сами люди, само общество внутри себя договаривается, меняя властные фигурки под свои интересы. Вот это взаимосогласовывание и называется республикой, что в переводе с латыни означает «общее дело» (*res publica*).

Со временем такие договорённости оформились в политические институты демократии – выборность власти, независимую от власти судебную систему, политические свободы граждан, поскольку все граждане республики имеют равные права, могут голосовать, избирать и быть избранными на руководящие должности, если убедят избирателей в своей полезности.

Из этого понятно, что демократическое общество устроено гораздо сложнее обезьяньей стаи или восточной деспотии. Но даже в восточных деспотиях были огромные торговые центры, которые пользовались относительной свободой.

Порой торговым городам удавалось сохранять определённую самостоятельность даже во времена иноземных завоеваний, когда цари-завоеватели оставляли мегаполисам некоторую независимость в принятии решений. Так, например, финикийские города Тир, Сидон, Библ в рамках Персидской империи имели автономию. А жители Вавилона объясняли ассирийскому царю-завоевателю: «Даже собака становится свободной, когда входит в Вавилон».

Большие города требуют свободы! А уж свобода влечёт за собой разнообразие жизни и толерантность, то есть терпимость к иным взглядам, одежаниям, непривычному поведению чужеземцев, незнакомой пище. Вне подобной терпимости тесное проживание особей одного вида попросту невозможно. Ведь мы животные, а у животных отмечен эффект повышения внутривидовой агрессии при повышении скученности. У людей же эта агрессия подавляется культурно-экономическими механизмами, которые понижают агрессивность и позволяют мирно сосуществовать в тесноте огромного города сотням тысяч и даже миллионам людей. Деревенское же, традиционное сознание отличается нетерпимостью, консервативностью и подозрительностью ко всему новому: деды наши жили без ентого, и мы проживём!..

В школе на уроках истории детей учат, что в Европе примерно двести лет тому назад приключились буржуазные революции. Действительно, по мере прогресса, когда новые

изобретения и технологии запустили в жизнь тысячи тысяч новых сложных товаров и производственных цепочек, когда вокруг этого появилось облако обслуживающих городских профессий (юристы, инженеры, журналисты, рекламщики, исследователи и пр.), общество настолько усложнилось, что на первый план вышло промышленное производство вещей, а производство еды в деревне перестало быть главным и отошло на второй план. И вместе с ним отошли в прошлое царившие дотоле «динозавры» – крупные землевладельцы. Интересное было время! По всей Европе вспыхнули буржуазные революции, которые полностью переформатировали общества, заменив единовластную монархическую модель моделью республиканской. Аристократы (землевладельцы) по главе с главным землевладельцем – королём – потеряли свои привилегии, положенные им по праву рождения, все граждане стали равны и гораздо более свободны. А стало быть, главой страны мог теперь стать каждый – и уже не по праву рождения, а путём выборов. Получившие всю полноту юридических прав деловые предприимчивые люди (буржуа) открывали тогда тысячи новых производств, внедряли сотни изобретений, и эту эпоху называли эпохой Промышленной революции.

То есть двести лет назад старая политическая скорлупа, которая годилась для аграрных обществ, стала новому промышленному обществу тесна, она лопнула, растрескалась, опала, и на свет проклюнулась новенькая экономическая си-

стема – буржуазно-капиталистическая, а также новая политическая система – республика... Но всё новое – это хорошо забытое старое! Республики, как мы теперь знаем, были и в Древнем мире. Недаром Финикию, Карфаген и Рим называют первыми буржуазными государствами. Они были городскими. Они были торговыми. Они раскидывали паутину мировых торговых связей на тысячи километров. Они творили глобализацию, объединяя мир товарно-финансовыми потоками. И диковатый свет традиционной и однообразной деревенской культуры пугливо затухал в них, сменяясь калейдоскопом многоцветной городской жизни с её широтой взглядов, философскими рассуждениями вместо религиозной догматики, модными спектаклями, массовой культурой и острым любопытством ко всему новому... Здесь, в отличие от мрачных восточных деспотий с забитым тёмным населением, среди свободных граждан царила практически поголовная грамотность – почти все умели писать и считать, а не одни только специально обученные писцы.

Городская цивилизация бульдозером экономики вытесняла деревенскую культуру на свалку истории. С первого раза у неё это не получилось – после светлой эпохи Античности наступили тёмные столетия мрачного Средневековья. Но отъехав назад и взяв разгон, экономика сломала-таки старый мир, прокатившись по диковатым обычаям и традициям индустриальными гусеницами цивилизации. И из сломанной деревянной клетки выпорхнула на волю яркая птичка поли-

тических свобод.

Кстати, французское слово «буржуа» означает попросту «горожанин».

Паника на Вавилонской бирже

Вот это сильное, могучее, такое привычное и для всех нас родное слово – «капитализм» – вошло в язык экономической науки во второй половине XIX века, в эпоху Промышленной революции. И потому оно теперь в умах людей неразрывно связано с индустрией. Люди искренне полагают, что эпоха капитализма началась тогда, когда стали возникать заводы и фабрики. И что более прогрессивный городской капитализм сменил собой отсталый деревенский феодализм. Можно, конечно, и так сказать, но...

Но ведь фабрики и заводы, как овеществлённый капитал, – это лишь одно из проявлений капитала и вовсе не главное. Главное в капитализме, как общественном строе, совсем другое – частная собственность, юридическое равенство свободных людей, возможность предпринимательства. (Иногда сюда добавляют ещё рыночную экономику, но «рыночная экономика» – это «масло масляное». Понятно, что, если нет рынка, нет ни капитализма, ни экономики.) Кроме того, ведь помимо овеществлённого капитала в виде станков и заводских стен, есть ещё «текучий» капитал – финансовый. И сюда входят не только деньги, но и ценные бумаги – век-

селя, облигации, закладные, акции и пр.

Ценные бумаги – это разного рода финансовые обязательства. Например, облигация – это обязательство со стороны государства выплатить держателю бумаги за неё в будущем больше денег, чем та сумма, за которую человек её купил. Кроме того, государство может выплачивать ежегодно некоторый процент от стоимости облигации. Таким образом государство одалживается у граждан с выгодой для последних.

Вексель – долговая расписка, упрощённо говоря. Так же, как и закладная, только последняя выписывается под залог имущества – если долг не будет выплачен, имущество (например, дом) переходит к тому, кто одолжил деньги под залог этого дома и имеет на руках закладную.

Но самыми интересными и ходовыми бумагами являются **акции**! Это такие ценные бумаги, которые выпускает акционерное общество. Например, вы сделали какое-то изобретение и решили, что на нём можно хорошенько заработать. А денег на его внедрение у вас нет. И тогда, чтобы собрать деньги, вы организуете акционерной общество, то есть выпускаете особые бумаги – акции. Все, кто верит, что ваша идея хороша, вносят свои деньги в её реализацию, покупая акции вашего предприятия. Акция – это просто бумага, удостоверяющая, какая доля вашей компании принадлежит хозяину акции. Естественно, будущая прибыль делится между всеми дольщиками, кто внёс деньги и является совладельцем

компании – строго пропорционально кучке внесённых денег.

Например, вы решили печь огромные блины размером в метр, подозревая, что именно такой продукции жаждут люди. Вам для реализации проекта нужен миллион рублей, на эти деньги вы закупите оборудование, сырьё, арендуете помещение, наладите сбыт, оплатите рекламу и наймёте сотрудников. Вы выпустили 100 акций, себе оставили 50 акций за идею, а остальные акции выпустили на рынок, назначив за них такую цену, чтобы набрать нужный миллион рублей. Акции купили люди, которые поверили в идею и таким образом насобирали вам нужную сумму. Кто-то инвестировал деньги в 10 акций, то есть ему теперь принадлежит 10 % вашего предприятия, это его инвестиция, то есть его денежное вложение в ваше предприятие. А вам самому принадлежит половина, потому что 50 % акций у вас. И вы будете получать половину прибыли, а тот мужичок, у которого 10 % акций, будет получать 10 %. Причем акционеры, то есть сохозяева предприятия под названием «Метровый блин», могут, собравшись, договориться, например, не выводить прибыль и не раскладывать по карманам, а вложить в дальнейшее развитие производства, чтобы была у вас не одна блинная фабрика, а две – тогда на следующий год прибыль удвоится! Вот оно – счастье!..

Акции – весьма распространённые в экономике ценные бумаги. Они имеют широкое хождение и постоянно торгуются на биржах (биржа – место торговли ценными бумага-

ми). Хозяин акций запросто может их продать, купить другие. Поэтому в современном мире рынок акций просто огромен. Цены акций колеблются совершенно непредсказуемо – взлетают, падают. И на колебаниях их курсов можно как хорошо нажиться (купив дёшево и продав дорого на росте цены), так и разориться (купив дорого в надежде на дальнейший рост, вместо которого случился обвал).

Рынок ценных бумаг считается типичным порождением капитализма, который иногда так даже и называют – финансовый капитализм. Финансовый капитализм – это искусство делать деньги из денег, минуя стадию производства или предоставления услуг. Это, так сказать, виртуальный капитализм, маревом висящий над реальностью материального производства, – и за это его многие ругают. Мол, ничего эти финансовые капиталисты и держатели ценных бумаг не производят, а только наживаются на пустом месте!.. Это неверно. Во-первых, на рынке ценных бумаг можно как нажиться, так и проигратся вчистую. А во-вторых, этот виртуальный капитализм всё-таки кое-что производит. Он производит информацию. Сигналы... Стоимость ценных бумаг на рынке играет роль путевого маяка. Если вдруг акции какого-то нового производства стали устойчиво расти, это сигнал для инвесторов, что туда надо вкладывать деньги. В самом производстве вкладчики ничего не понимают и дела с ним не имеют. Они просто направляют денежные потоки в те отрасли, которые рынок признаёт наиболее перспективными

и прогрессивными.

Развитый рынок ценных бумаг считается признаком современности. Признаком развитого капитализма. Но мало кто знает, что финансовый рынок ценных бумаг возник в самых свободных обществах ещё тысячи лет тому назад, во времена древности. До появления первых фабрик было ещё несколько тысяч лет, а акции уже продавались на биржах!



Вот примерно так выглядела вавилонская долговая расписка

Первые кредиты и векселя начали выдавать ещё в Вави-

лоне, в третьем тысячелетии до нашей эры (то есть более четырех тысяч лет назад). Тамошние финансисты давали деловым людям деньги в рост и брали взамен глиняные таблички, на коих угловатыми чёрточками клинописи было написано: такой-то взял у такого-то столько-то денег и обязуется вернуть тогда-то столько-то. Вряд ли увесистую глиняную пластину можно назвать бумагой, но ценной она точно была. Прототипы акционерных компаний также впервые появились ещё в древнем Вавилоне. Хотел бы я посетить этот шумный бурлящий жизнью город!..

Древняя Греция развила финансовый рынок. Там тоже возникли банки и банкиры, которые выдавали деньги в рост и принимали у граждан вклады под проценты. Причём финансовый рынок был довольно распространён: в Афинах пользовался финансовыми услугами каждый 30-й житель города, там практиковались ипотечные кредиты для покупки недвижимости, купцы брали «морские займы» для того, чтобы нанять корабль и сплавить в дальние страны за товарами. Кстати, последний кредит был довольно дорог из-за риска морских путешествий и составлял 30 % за один рейс.



Но самый бурный рост финансовый капитализм пережил в Древнем Риме – этой величайшей античной цивилизации. Именно древние римляне впервые придумали такую штуку, как юридическое лицо, отличающееся в глазах закона от физического лица, то есть обычного гражданина (юридическое лицо – это не человек, а организация, имеющая свои экономические интересы). На Римском форуме возле храма Ка-

сторa шла бурная торговля ценными бумагами – например, долевыми паями в компаниях, коим государство поручало собирать налоги в провинциях. Эти компании сами платили государству положенные деньги, а потом возмещали затраты с лихвой, своими силами организуя сбор налогов в провинции. Таким образом, государство не несло расходов по сбору налогов, эти расходы целиком ложились на плечи частных. При этом понятно, что столь огромную сумму, которую должна была выплатить в казну страны целая провинция, одному человеку заплатить было не под силу. Поэтому люди состоятельные скидывались, образуя компанию по откупу налогов. Вот долями в этих довольно прибыльных компаниях и шла торговля на римской бирже. Причём курсы акций каждый день колебались.

Многие римляне той эпохи увлеклись торговлей акциями, и знаменитый римский адвокат Цицерон отмечал, что торговля эта подобна азартной игре...

Таким образом, можно сказать, что промышленного капитализма в Риме не состоялось, но финансовый состоялся вполне, а это важнее для того, чтобы охарактеризовать римское общество как капиталистическое или буржуазное.

Вечер второй

Деньги как кровь экономики

«Каждый имеет право быть полностью свободным в том, какие товары ему производить и какими торговать... это та естественная свобода, которую никакой правитель не должен отнимать у своих граждан».

Питер де ла Кур, голландский экономист, 1662 г.

Стойкость, редкость, делимость

Деньги – одно из величайших изобретений коллективного гения человечества. Они не могли не появиться. Их настоятельно требовала жизнь, то есть ждала рождающаяся экономика, как упавшее в землю зерно жаждет влаги.

Нужен был некий всеобщий универсальный эквивалент ценности для осуществления гладкого и всем понятного совершения обменных сделок. Нет, можно, конечно, и без денег обмениваться, как дети меняются – ты мне вот этот пистолет, а я тебе две машинки и ещё солдатики. Прикинув ствол к носу, владелец пистолета соглашается, посчитав обмен равноценным. Но если товаров много, как определить их ценность друг относительно друга? Один бык равен пяти овцам?

Шести козам? Двадцати горшкам или семи амфорам?.. Как узнать?

Для этого нужен некий универсальный эквивалент, через который можно сравнивать несравнимое – топоры с пуговицами, телеги с сандалиями, ароматные палочки для чистки зубов с гвоздями. Этот всеобщий эквивалент, это универсальное мерило ценности – деньги.

Деньги – свидетельство нормальной жизни социального организма.

Если вдруг мы видим общество, где товары меняются напрямую, без посредства денег (это называется **бартер**), мы понимаем, что цивилизация из этого места ушла или сюда ещё не приходила. Так было в самые древние времена, в каменном веке, когда товары менялись на товары по бартеру. Так бывает во время войн и катаклизмов, когда всё рушится, экономика практически исчезает, и оборванные голодные люди со впалыми небритыми щеками меняют в подворотне золотые кольца на буханку хлеба. Так было отчасти в нашей стране в девяностые годы XX века, когда рухнула социалистическая экономика, о которой мы ещё поговорим позже, – в те нелегкие годы даже большие предприятия часто меняли свою продукцию не на деньги, а на продукцию других предприятий, а зарплату работникам выдавали своей продукцией – например, хрустальными вазами. Не очень удобно, согласитесь...

Какой же материал человечество издревле приноровилось

использовать в качестве главного и универсального эквивалента всеобщей ценности?

Ответ известен любому ребёнку – **золото!**

Но золото было хоть и главным, но не единственным мериллом ценности всех товаров и, соответственно, материалом для производства монет. Были и другие попытки сотворения денег – более или менее удачные. И для того, чтобы оценить степень удачливости или провальности выбора материала для денег, мы должны подумать, а каким требованиям должен удовлетворять этот материал и как вообще возникла идея денег?

Рисуем картинку языком... Вы пришли из своей деревни на берег реки, куда приплыли армянские торговцы и привезли обсидиан или амфоры с вином. Вам хочется вина, что вполне понятно. А у вас в руках козлиные шкуры. Вы хотите получить вино в обмен на свои шкуры. Но армянам не нужны ваши шкуры. Они, конечно, могут их взять в качестве промежуточного товара, чтобы ниже по течению обменивать на то, что им требуется. А могут и не взять: вдруг не найдут человека, кому шкуры нужны? А вино-то уж точно всем нужно, поэтому лучше они его попридержат.

Вот если бы у вас на руках было то, что нужно всем и всегда, армяне бы у вас этот товар с радостью взяли в обмен на вино и в Вавилоне поменяли на то, что им требуется. Что же может быть таким товаром, который нужен всем и всегда и который по этой причине можно использовать, как всеоб-

щий эквивалент?

За долгую историю человечества была масса товаров-кандидатур на роль денег. Например, на Востоке вместо денег (точнее, в качестве денег) использовались плитки сушёного прессованного чая. Чай – он всем нужен! Если и не истра-тишь «чайную денежку» на какой-то товар, всегда можешь эту денежку выпить, раскрошив плитку в котелок.

Кроме плиток чая, в качестве квазиденег использовались: соль, зерно или скот (это можно было съесть), шкурки цен-ных зверьков (из них можно было сшить одежду), слитки ме-ди (из меди можно было сделать инструмент), красивые мор-ские раковины (использовались в качестве украшений).

Кстати, если вы думаете, что морские раковины в этом наборе – самые слабые кандидаты, что красота их – это не очень полезное свойство и потому не слишком уважитель-ная причина для использования раковин в качестве денег, то сильно ошибаетесь. Обезьяны и сороки всегда тянулись к яркому, интересному и блестящему, поэтому любовь к кра-соте, то есть стремление испытывать удовольствие, разгля-дывая и ощупывая что-то привлекательное, можно назвать таким же базовым чувством, как и стремление к утолению голода, например.

А морские раковины, помимо красоты, обладали ведь и ещё одним прекрасным свойством – их нельзя было подде-лать. И тут мы плавно переходим к ответу на вопрос о свой-ствах денег: какими же они должны быть?

Первое свойство денежного материала мы уже поняли: **деньги должны быть редкими.** Потому что если деньги просто добыть или можно легко подделать, значит, свою стоимость они быстро потеряют. Именно так и случилось, кстати, с раковинами каури, которые добывали в тропических морях неподалеку от Индии. Эти красивенькие раковины тысячи (!) лет служили деньгами для огромного региона – они использовались как платёжное средство в Индии, Африке, в Юго-Восточной Азии, в Китае, на Кавказе, в Древней Руси, в Северной Америке. Причем, что поразительно, ракушки каури в качестве средства платежа имели хождение в некоторых регионах планеты вплоть до начала XX века. Но только не в Африке!

Потому что в Африке случился облом. Африканские негры очень любили каури, и когда-то на чёрном континенте за каури можно было купить всё, что угодно. Европейцы этим воспользовались. Имея большие корабли, они закупали ракушки в Индии тоннами и везли в Африку, где за ракушки покупали чёрных рабов, коих затем поставляли в Америку. И в конце концов на своих кораблях они повезли столько этих ракушек (по некоторым данным, более 75 миллиардов штук общим весом в 115 тысяч тонн), что в Африке произошла ракушечная инфляция, то есть деньги-каури совершенно обесценились и на них стало ничего невозможно купить.

Ещё раз: **инфляция** – это **обесценивание** денег. С данным интересным феноменом, когда деньги перестают быть деньгами, мы ещё столкнёмся. А пока нарисуйте себе в голове следующую картинку: если деньги – это кровь экономики, то инфляция – это в чистом виде «разжижение крови», болезнь, которая организм экономики разрушает. Вот что бывает, когда денег становится слишком много! Поэтому крепко-накрепко запоминаем: чтобы стать деньгами, некий универсальный и всем нужный товар должен быть редким! А если денег, как грязи, то они – грязь.

А ещё материал денег должен быть **прочным** и **непортящимся**. Что понятно: если в качестве денег вы используете шкурки зверей, вам нужно будет периодически пересыпать их нафталином, иначе ваши деньги съест моль.

Если в качестве денег вы используете зерно, помните: есть риск, что его съедят мыши или оно может заплесневеть.

Если в качестве монет вы используете большие красивые ракушки или стеклянные изделия, вы можете случайно разбить свои деньги.

В общем, если ваши деньги могут испортиться, сгнить или протухнуть, то это плохие деньги. Ищите для денег другой материал.

Третье важное свойство материала для денег, помимо редкости и устойчивости к внешним воздействиям, – **делимость**. Ведь монетки должны быть как крупного достоинства для покупки больших и дорогих вещей, так и мелкие –

для покупки булавок. Если у вас на руках тяжелый слиток меди, то вам будет трудно купить на него какую-нибудь мелочь. Придётся отпиливать от металла кусочек за кусочком. Собственно говоря, так и родились мелкие монеты – слитки ценного металла стали делить на маленькие кусочки ценности.

А самым ценным металлом было золото! Не потому, что оно было таким уж сильно полезным для хозяйства, напротив, как раз из-за мягкости чистого золота оно в качестве материала для производства орудий не применяется. Зато из него можно делать украшения. А в силу редкости этого элемента на нашей планете золото стоит намного дороже меди, серебра, олова, железа и свинца – металлов, известных человечеству с древности.

Короче. Золото делимо – можно наделать монетки любого размера... Золото не съедят мыши. И оно не портится само по себе – не протухает, не испаряется и не окисляется (не ржавеет), как медь или железо... Золото редкое, то есть ценное. В общем, золото – это хорошие деньги! Серебро – тоже неплохой материал для изготовления денег, потому как драгоценный металл, хоть и подешевле золота. Из серебра сподручно делать мелкие по номиналу монетки.

Казалось бы, живи да радуйся! Найден идеальный материал. Однако...

Учеными-экономистами было отмечено следующее загадочное явление: по мере прогресса, по мере развития цивили-

лизации и экономики происходит такая штука, как **порча денег**.

Что такое «порча денег» или, по-другому, «порча монеты»?

Поначалу это выражение имело узкий смысл – под порчей монет понимали их буквальную порчу со стороны государства. То есть государство, которое монеты чеканило, постепенно уменьшало в каждой монете содержание золота (или серебра, если речь шла о серебряных монетах) и повышало содержание более дешевых металлов. А номинал норовило оставить прежним! То есть, условно говоря, цифирка на монете оставалась такая же, а содержание золота уменьшалось.

Вообще-то государство, которое чеканит монету, должно гарантировать своей властью и своим авторитетом качество товара – в данном случае монет, раз уж власть присвоила себе монопольное право печатать деньги. Но история свидетельствует, что в разные эпохи разные правители не удерживались от искушения испортить монету. Казалось бы, тем самым власть вредит сама себе, на корню убивая доверие к власти и саму экономику. Но даже понимая это, власть всё равно вела себя, как наркоман, тоже понимающий, что наркотики его губят, но не имеющий сил от них отказаться и потому с каждой дозой медленно сползающий в могилу.

Дело в том, что многие государства, как и многие люди, не могут жить по средствам. Ведь хочется и того, и этого – а на всё денег не хватает. Деньги в казну приходят из налогов

граждан, от ввозных или вывозных таможенных пошлин на товары. А когда их на что-то не хватает, властям приходит в голову примерно следующее:

– Так. У нас в казне 1000 монет из чистого золота весом по 10 граммов каждая. То есть стоимость 10 граммов золота равна одной монете. А нам на государственные нужды надо потратить 2000 монет. Итого, дефицит бюджета – 1000 монет. Что же делать?.. А давай-ка мы переплавим нашу тысячу монет и сделаем из них 2000 монет! А недостаток золота в каждой монете заполним дешёвой медью. То есть вместо золотых монет будет сплав меди с золотом. Но на каждой монете напишем – «1 монета». Авось, никто ничего не заметит!

Но люди не дураки – обман замечали. Да и трудно не заметить, когда денег стало так много, что они начали терять ценность. Фальшивых денег можно напечатать быстро сколько угодно. А вот товаров на них так быстро не напечатаешь. Корову нужно выращивать несколько лет. Дом строится тоже долго. Урожая пшеницы надо ждать целый сезон...

А уж в подпечатке мелкой разменной монеты из меди или бронзы государства часто вообще не стеснялись. При этом такая бесконтрольная чеканка плохих денег вымывала из обращения деньги хорошие, золотые. В ситуации, когда император или шах штампует разменную монету из дешёвой бронзы, люди старались золотые монеты, попавшие им в руки, не тратить, а откладывать в накопления. А накопленное

потом положить в горшок и закопать, то есть припрятать на чёрный день. Так и получались те самые клады золотых и серебряных монет, которые иногда находят археологи и любители приключений. В самом деле, если у тебя на руках золото, зачем же его отдавать, пускать в оборот? Лучше потратить те бронзовые кругляшки, которые государство постоянно подпечатывает, они ведь только дешевеют, а золото, как и другие товары, только дорожает!..

Впрочем, про инфляцию разговор ещё будет, а сейчас закончим с порчей монеты. Про узкий прямой смысл этого выражения мы поговорили. Теперь окинем проблему широким взглядом.

В широком смысле под порчей монеты понимают следующее открытое учёными правило:

с течением времени более ценные деньги постепенно вытесняются менее ценными.

Золотые и серебряные монеты вытесняются медными. Потом бумажными. А в современном мире даже бумага постепенно теряет хождение и замещается электронными деньгами. То есть «пустыми» цифирками на банковских счетах. Эти виртуальные цифирки человек списывает со своего счёта в банке, когда расплачивается в магазине карточкой. Раньше было полновесное золото, а теперь – чистая условность, только записи в реестрах.

Как так получилось?

Из-за удобства и экономии. Дело в том, что золото тяжё-

лое, и большие суммы носить в золоте неудобно и опасно. Кроме того, монеты во время хождения истираются, причём довольно интенсивно. Раньше был даже такой способ уворовать немного золота – монеты набивали в кожаный кошелёк, который долго трясли. В результате на внутренних стенках кошелька образовывался тонкий слой золотой пыли. Его аккуратно счищали-стряхивали, собирали в кучку, снова трясли, снова собирали – и в конце концов переплавляли, получая таким образом крупинки золота, возникшие как бы из ниоткуда, ведь монеты-то всё равно оставались у хозяина, просто с них снимался тонкий-тонкий слой золота.

Было подсчитано, что каждый год в результате трения исчезала одна тысячная часть монеты – примерно на столько каждая монета истиралась, переходя их рук в руки. Так что из миллиарда золотых монет, имевшихся в прежние времена в обращении на планете, один миллион монет каждый год попросту исчезал, превращаясь в мельчайшую пыль, уносимую ветром.

Чтобы такого не происходило, придумали следующую вещь. Владелец монет относил свои монеты в банк на хранение, а банк давал ему расписку в том, что взял на сохранение золотые монеты и обязуется их вернуть по первому требованию. На английском языке эти расписки назывались *bank note*, что в переводе означает «банковская запись». Отсюда и пошло слово «**банкнота**».

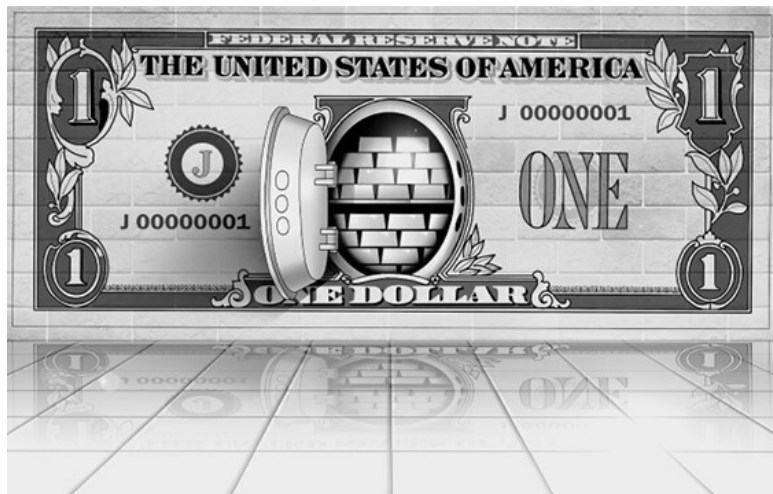
Поскольку эти расписки-банкноты выдавались на предъ-

явителя, человек мог ими расплачиваться где угодно, ведь продавец, получивший такую расписку, мог в любой момент принести её в банк и получить золото. Банкноты были удобнее золота, лёгкие бумажки можно было носить в большом количестве, и это весьма немаловажный фактор – например, чтобы купить крупное поместье во Франции в начале XVIII века, нужно было примерно центнер золотых монет или полторы тонны серебряных!.. Кроме того, бумажки не истирались, как золото. Точнее, бумажки истирались, конечно, и даже быстрее металла, но обветшавшую бумажку можно было поменять в банке на новую, а вот истёртое в мельчайшую пыль золото никто уже не вернёт.

Так и появились бумажные деньги. Поначалу они действительно были банковскими расписками – на них стояли подписи банкиров, и каждая бумажка обеспечивалась золотом в том количестве, которое было на бумажке прописано.

Но потом мир постепенно ушёл от золотого эквивалента, банкноты стали печататься государством и обеспечиваться всем общественным достоянием, то есть не только золотом, но и хлебом, лошадьми, парикмахерскими услугами, заводами, пароходами, углём... в общем, всем тем, чем богата страна. И это было по-своему логично: в конце концов, люди в 99,9 % случаев тратят бумажные деньги не на покупку золота, а на покупку самых обычных товаров и услуг, которые нужны им в жизни. Ведь для того, чтобы обеспечить этот товарооборот, и были придуманы деньги изначально. Ну так

и пусть тогда деньги обеспечиваются всеми товарами, а не только металлом по имени золото!



Понятно, что бумага – продукт менее ценный, чем золото. Бумажка сама по себе не стоит столько, сколько на ней написано – даже с учетом работы, затраченной энергии и краски. Скажем, себестоимость одной 100-долларовой купюры (стоимость её производства) составляет всего 12 центов. Иными словами, ценность этой бумажки совершенно условна и существует ровно до того момента, пока все люди верят в её ценность. И хотя тут ситуация такая же, как с золотом – люди просто верят в его ценность, хотя само по себе золото ма-

ло кому нужно в обычной жизни, – тем не менее металл всё же материал более дорогой, чем красочные бумажки, именуемые купюрами, золото по крайней мере нельзя напечатать. Однако худшие деньги тем не менее заменили лучшие, золотые. А сейчас, по мере развития информационных сетей на планете, и бумажные деньги уходят из обращения, всё больше уступая виртуальным, электронным деньгам. Люди всё чаще расплачиваются в магазинах пластиковыми карточками. (Только не нужно думать, будто пластик лучше бумаги. Нет. Пластиковая карточка – не деньги, это кошелёк, в котором лежат ваши виртуальные деньги, представляющие собой просто цифирки в строчке напротив вашего имени.)

В общем, ясно, что бумага, как предмет реальный, ценнее, чем ничего. И всё же худшие деньги, то есть деньги как ничего, вытесняют лучшие, бумажные деньги. Почему? А из тех же соображений удобства.

Во-первых, виртуальные деньги невозможно потерять, в отличие от бумажных. Если вы теряете свою карточку, вы можете позвонить в банк, и потерянную карту заблокируют, а вам выдадут новую. К тому же карточка защищена секретным кодом, который знаете только вы.

Во-вторых, переход на виртуальные деньги осложняет всякие криминальные операции: преступники, чтобы не оставлять в информационной сети следов, используют наличные деньги, которые нельзя проследить. Нелегальные поставки оружия и наркотиков, оплата услуг киллерам – это

всё наличные бумажные деньги.

Учитывая, что вся жизнь человеческая постепенно переходит в виртуал, замена реальных денег нереальными лежит в русле этой прогрессивной тенденции. И тот факт, что цена денег условна и базируется на таком эфемерном, казалось бы, чувстве, как доверие, ничего не меняет. Казалось бы, мы должны чувствовать себя гораздо увереннее, когда у нас в руках полновесное золото, а не бумага и уж тем более не где-то там записанные цифирки напротив нашей фамилии. Но мы спокойно ходим в магазины без мешочков золота и покупаем всё, что нужно, предлагая в обмен на товар бумагу или даже условные цифирки. Мы доверяем институтам цивилизации. И доверие к институтам цивилизации тем крепче, чем крепче цивилизация, а здоровье цивилизации – это экономика. Признайтесь, вы же не делаете гигантских запасов круп и патронов в расчёте на то, что завтра цивилизация рухнет и вы будете выживать, отстреливаясь от голодных толп, которые хотят покуситься на вашу гречку? Напротив, вы твёрдо уверены, что и завтра, и послезавтра транспорт ходить будет, мусор вывозить будут, а в магазине будут непрерывно сменять друг друга скоропортящиеся товары.

Мы уверены в исправном функционировании той искусственной среды – техносферы, которую создали вокруг себя и без которой физически не сможем выжить, как существа давно уже искусственные, не умеющие выживать в дикой природе. Да в дикой природе и не выживет столько на-

роду, сколько сейчас есть на планете – более 7 миллиардов. Мы живём только и исключительно потому, что создали для себя своего рода «оранжерею» – искусственную среду обитания. А вот диких животных, сравнимых с нами по весу и типу питания и живущих в природной среде, на всей планете может выжить не более 100 тысяч особей – столько она ещё может прокормить, а больше – нет.

Так что без цивилизации, способ жизни которой называется экономикой, мы не выживем. А деньги, повторюсь, это кровь экономики...

Кровь экономики в решете недоверия

На чём основана сила денег? Почему люди любят деньги, трепещут при виде золота, радуются поступлениям денег на пластиковую карточку?

Потому что деньги – это возможности: на деньги можно купить то, что хочется.

Люди в это верят, и пока они в это верят, деньги являются деньгами. Если бы вдруг завтра все перестали верить в то, что у них в руках деньги, карета моментально превратилась бы в тыкву, в смысле деньги превратились бы просто в бумагу, перестав обладать волшебной силой.

Толкающие корабль экономики вперёд паруса денег наполняются ветрами веры – веры в то, будто эти вот цветные бумажки всем нужны. Иными словами, магия денег основывается только на доверии людей к власти и друг к другу. Как и вся экономика в целом! Экономисты проводили исследования, как зависит уровень жизни в стране от уровня доверия. И оказалось, что чем выше в стране уровень человеческого доверия, тем крепче экономика и выше уровень жизни. И наоборот.

Доверие – клей экономики.

Экономисты про важность доверия помнят крепко, и по-

тому в разных странах учёные замеряют в обществе **уровень доверия**. Например, в Америке уровень доверия людей друг к другу и правительству рассчитывает Мичиганский университет, а также некоторые другие организации. Там эта величина называется **индексом настроений потребителей**, потому что с точки зрения экономики все люди – потребители тех или иных товаров или услуг в окружающем нас экономическом океане... К этим странным названиям надо просто привыкнуть: в политике людей часто называют электоратом (то есть избирателями), а в экономике – потребителями. (Ещё в политике всех жителей страны в целом именуют народом или политической нацией, а вот в экономике всех людей в целом именуют рынком.)

Американский индекс потребительских настроений характеризует желание потребителей тратить деньги, их уверенность в стабильности системы и завтрашнем дне. Этот индекс замеряют в США с 1966 года, опрашивая тысячи людей и выводя среднее значение. Аналогичные замеры делаются экономистами в Европе и Азии. Во Франции, например, индекс доверия потребителей замеряет Французский институт статистики. В Японии этим занимается секретариат кабинета министров... О чем же спрашивают потребителей для определения индекса доверия? О том, как люди оценивают состояние экономики в целом, об условиях труда, желании покупать товары длительного пользования, об уровне семейных доходов, степени доверия к власти...

Индекс общественного доверия – важный экономический показатель, он напоминает замер температуры у больного. Как температура характеризует общее состояние пациента, так и индекс доверия потребителей характеризует общее состояние экономики, то есть здоровье социального организма, клеточками которого мы все являемся.

Один из самых высоких мировых уровней доверия людей друг к другу и к правительству (потому что в правительстве тоже сидят люди) – в Швеции. И один из самых высоких уровней жизни тоже в Швеции. Это вещи взаимосвязанные. Про Швецию у нас будет отдельный разговор в своё время и в своём месте, там ситуация неоднозначная по ряду причин... Но в целом ситуация с доверием и развитием в мире такова: чем выше уровень доверия, тем богаче страна при прочих равных условиях. Что понятно: вот вы, будучи уважаемым капиталистом, желающим где-то разместить своё производство, чтобы заработать ещё больше денег, в какую бы страну вложили свой капитал – туда, где царят доброжелательность и доверие, где ходят улыбающиеся люди с открытыми лицами, или туда, где шныряют хмурые и злобные типы, поделом не доверяющие друг другу и норовящие срезать у прохожего подмётки на ходу? Если в обществе дурная атмосфера, там наверняка и правительство подлое – ну как в такую страну деньги вкладывать, ведь того гляди обманут? Нет, построим-ка мы завод в честном и стабильном государстве, открытом и прозрачном!

И кстати! Уровень гражданского доверия в стране тесно связан с **уровнем государственного регулирования в экономике**. Страшно звучит?.. Об этом страшном деле – государственном регулировании и управлении экономикой – мы опять-таки поговорим позже, а пока, забегаая вперёд, скажу в двух словах, что экономика чувствует себя хуже там, где власти пытаются ею управлять.

Экономика – это сама жизнь социального организма, а все попытки поуправлять жизнью заканчиваются плохо для жизни.

Потому что управляющие находятся в рамках жизни, а не над ней, и являются её фрагментом. То есть они – часть системы, стало быть устроены проще всей системы в целом. Пытаясь управлять естественными процессами в экономике, государственные бюрократы ведут себя, как взбесившиеся клетки в организме. Как рак.

Вообще, чем сложнее система, тем больше в ней должно быть центров принятия решений. Поэтому чем развитее общество, тем больше властных полномочий и свобод должно быть сосредоточено на местах, то есть у людей внизу.

К сожалению, государство в лице чиновников-бюрократов часто пытается влезть в саморегулирующуюся экономическую систему и чего-то нам поднастроить. Ради всеобщего блага, разумеется, как им кажется! Но чем выше уровень государственного регулирования, тем больше яду вливает власть в экономический организм. Стараются вроде сделать,

как лучше, кумекая своей маленькой головёшкой, а получается, как всегда – плохо. Потому что одна кумекающая голова хорошо, а сто миллионов голов – лучше. То есть народ в целом всегда адекватнее решает, что ему надо, поскольку каждый на месте определяет сам за себя и делает выбор, не спрашивая о своих нуждах дядю-чиновника с маленькой головёнкой. Расколотить бы её к чёрту!..

В общем, все экономические исследования показывают только то, что и должны были бы показать:

уровень яда государственного регулирования выше в тех странах, где граждане меньше доверяют друг другу и потому хуже живут.

Это взаимосвязанные вещи – уровень тотального недоверия людей, государственное регулирование жизни бюрократами и сам уровень жизни. Если в обществе при опросах граждане утвердительно отвечают на вопрос «считаете ли вы, что людям не стоит доверять?», то в этом обществе наблюдается высокий уровень недоверия, высокий уровень государственного давления на экономику, низкий уровень жизни и высокая коррупция, то есть власти много воруют.

Вот посмотрите на график ниже. На нём показана зависимость **коррупции** (то есть воровства чиновников) от успешности экономики и, значит, уровня жизни. Ребёнку ясно: чем больше развита экономика, тем выше в стране уровень жизни, то есть в богатой стране люди живут лучше, чем в бед-

ной. А в чём измеряется богатство страны? Богатство страны измеряется в так называемом ВВП на душу населения, то есть **Валовом Внутреннем Продукте** в расчёте на одного жителя.

ВВП – это все товары и услуги, выраженные в деньгах, которые данная страна производит за год.

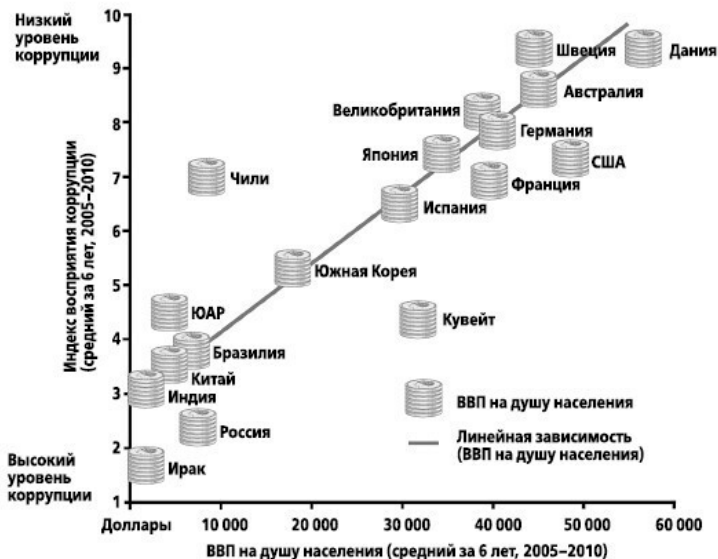
Сколько мостов построили, сколько чугуна наплавляли, сколько хлеба напекли, сколько коров вырастили, сколько голов в парикмахерских постригли, сколько пассажиров перевезли... в общем, всё, что наработали люди страны за год, исчисленное в рублях или долларах. Чем больше наработали, тем производительнее и богаче страна! Это называется общим ВВП. А если теперь ВВП разделить на всех жителей, то понятно, сколько приходится общественного богатства на каждого, то есть на душу населения. Почему используется именно этот, подушевой показатель?

Ну, представьте, что две страны – Хорляндия и Плохляндия имеют одинаковый ВВП: обе они в год наработали по 50 миллиардов долларов валового продукта каждая. Но при этом в Хорляндии живёт миллион человек, а в Плохляндии – миллиард! Ясно, что если разделить все произведённые товары и услуги в размере 50 миллиардов долларов на миллион человек, то каждому достанется больше, чем если ту же сумму разделить на миллиард народу. А значит, в Хорляндии люди работают с большей производительностью и живут в тысячу раз богаче, чем дикари в Плохляндии. То есть для

правильного сравнения богатства стран и их обитателей, нам нужен не общий ВВП страны, а именно ВВП на душу населения.

И что же мы видим на рисунке? По горизонтальной оси графика отложен ВВП на душу населения в долларах. А по вертикальной оси индекс коррупции. Точнее, то, как сами жители страны оценивают воровство своих чиновников и правителей в баллах. Этот же индекс одновременно характеризует и уровень доверия и недоверия людей к власти: понятно, что, если власти воруют, им веры меньше. Причем шкала выбрана так, что чем выше уровень доверия людей, тем выше балл. Наивысший балл – 10, низший – 1.

Если провести на графике усреднённую линию, мы увидим следующую закономерность: чем богаче страна, тем выше в ней уровень доверия и ниже коррупция. И наоборот: чем больше воруют и чем ниже уровень доверия, тем беднее живут в этой стране люди. Нашли Россию?

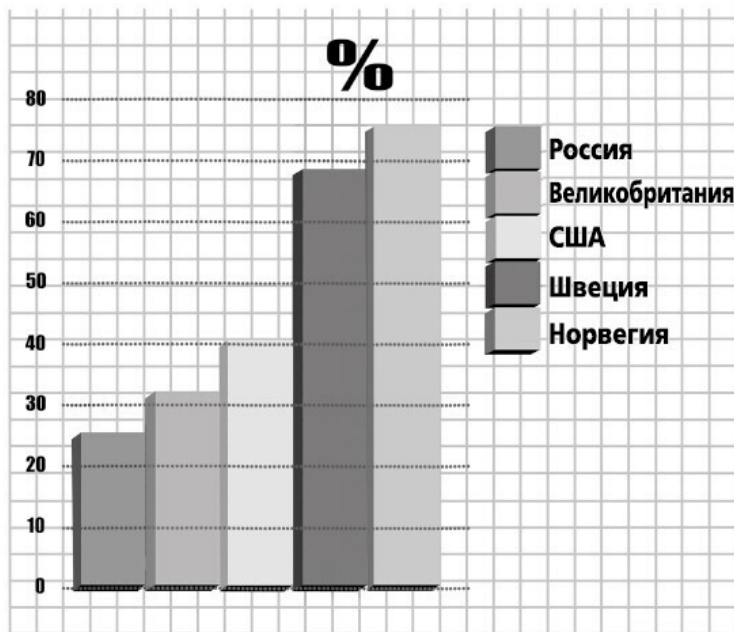


Зависимость уровня недоверия и коррупции от ВВП на душу населения. Чем выше страна, тем она богаче

Не менее интересна и нижеследующая диаграмма, которая напрямую показывает уровень доверия в пяти странах. На ней отмечен процент граждан, которые согласились с утверждением «большинству людей можно доверять».

Как видите, из пяти перечисленных стран в России живут самые недоверчивые и подозрительные люди. А теперь сами ответьте, в какой из этих пяти стран самый низкий уровень жизни, то есть где люди живут беднее всего, поскольку в их

стране самая нездоровая экономика? Правильно!.. Кстати, уровень жизни в остальных указанных странах в точности повторяет рейтинги доверия – самый высокий уровень жизни в Норвегии, затем идёт Швеция, потом США и Великобритания (данные за 2017 год).



Уровень доверия в России, странах Западной Европы и США

Причем учёные отмечают интересный парадокс. В тех угрюмых странах, где люди не доверяют своим соотечественникам и правительству (понимая, что правительство ворует, потому как начальство – такие же люди, что и все вокруг), граждане, тем не менее, требуют от правительства большего вмешательства в экономику! И это объяснимо: раз в обществе царит тотальное недоверие друг к другу, раз ни на кого в решении житейских проблем положиться нельзя, кооперации нет, горизонтальные связи между людьми слабы, значит, остаётся только надеяться на вертикальные связи – пусть начальство, эти отцы народа, раз уж они воруют, вмешиваются железной рукой в наши ряды и наводят тут внизу порядок. Как старшие обезьяны в стаде... В результате такое вмешательство и общее недоверие друг к другу гасят экономику ещё больше, опуская и примитивизируя общество.

К тому же в обществе, где все не доверяют друг другу, приходится слишком много общественных ресурсов расходовать на охрану друг от друга, отвлекая ресурсы от производительной деятельности. В таких обществах всегда очень много охранников, сторожей, контролёров, проверяющих, в результате чего социальный организм в целом несёт слишком большие затраты на эту непроизводительную деятельность.

Резюмируя сказанное, можно сказать, что добрые люди и живут хорошо, а злые прозябают в нищете. То есть богатые – хорошие: добрые, приветливые и открытые, а бедные – пло-

хия: недоверчивые, подозрительные, завистливые и злые. В этом и причина их бедности. Вот не зря психологи говорят: причина наших проблем внутри нас...

А теперь вернёмся к деньгам, про которые мы слегка подзабыли, увлечшись рассказом о связи доверия людей друг к другу с богатством их государства. Мы ранее сказали, что деньги являются деньгами только до тех пор, пока в них верят. И по крайней мере на первый взгляд уж этой-то веры у нас в стране сейчас более-менее хватает, это мы наработали, причем наработали относительно недавно, ибо в нашем государстве был период, когда от рублей люди бежали к другой, чужой валюте – доллару, потому как в бумажный рубль не верили из-за его высокой инфляции, а вот не менее бумажному доллару верили. То есть больше верили чужому правительству, чем своему.

Бумажные деньги – дело такое – их можно взять и напечатать. Они не имеют самостоятельной ценности – такой, как тапочки, мясо, вода, подушки, металл, вилки или любые другие полезные предметы. Их ценность условна. Поэтому некоторым и кажется, что, в отличие от бумажных денег, золото уж точно имеет безусловную, самостоятельную ценность! Бумажные деньги нечестное государство может резко напечатать, чтобы покрыть свои дыры в бюджете, а попробуй напечатать золото или, скажем, ракушки каури!

Что тут скажешь? Вроде всё верно. Многочисленные по-

пытки разных хитрых граждан изготовить из подручных материалов поддельные ракушки каури успехом никогда не заканчивались, хотя попытки такие были! Археологи иногда находят такие подделки, но поддельную ракушку каури всегда можно отличить от настоящей с первого взгляда. С золотом уже сложнее. Его подделывали во все времена и подделывали успешно. И без лаборатории, без специальных исследований отличить золотой слиток или монету от подделки не всегда просто.

На один зубок

Если вы смотрели историческое кино, то могли видеть, как герой, получив от кого-то золотую монету, пробовал её на зуб. Это был простейший способ определить подлинность золота. Любопытно, что, если сегодня спросить разных людей, зачем прикусывали зубом монету, можно получить два противоположных ответа.

Ответ первый. Поскольку золото мягкое, на золотой монете останется след от зуба. То есть если монета поддаётся, значит, настоящая.

Ответ второй. Золото очень плотный металл, поэтому золотые монеты тяжелые. Значит, чтобы подделать монеты, надо использовать схожий по плотности металл, например, свинец, иначе монетки будут подозрительно легкими. Если удастся покрыть свинец сверху позолотой, получится как бы

золотая монета. Но так как свинец ещё мягче золота, при легком прикусывании на монете останется след. Значит, если след остался, монета поддельная!

А вот металловеды имеют третье мнение. При деформации чистого золота и ещё некоторых металлов в кристаллической решётке металла происходит процесс так называемого двойникования. Это особый сдвиг кристаллической решётки, который происходит резко. То есть вы начинаете пластически деформировать металл, там накапливаются напряжения, после чего в атомной решётке происходит как бы срыв, сдвиг. Этот сдвиг сопровождается характерным звуком, похожим на хруст. Вы сами можете услышать такой хруст, если достанете палочку чистого олова. Этот мягкий металл при комнатной температуре тоже склонен к двойникованию. И если палочку начать сгибать, вы вскоре почувствуете, как внутри неё что-то похрустывает. Это как раз идут сдвиги в кристаллической решётке. Данный хруст даже получил своё собственное название – *«оловянный крик»*.

Поэтому если при деформации золотой монеты зубом вы ощутили похрустывание, будто потрескивает лёд, значит, монета настоящая.

Правда, сей метод работает только с чистыми металлами. Стоит только в олово или золото накидать немного примесей, хруст исчезнет, а золото вообще потеряет мягкость – там скорее зуб сломаешь, чем вмятину на монете оставишь. При этом золотые монеты чаще всего чеканились как раз из

сплавов, чтобы повысить их твёрдость и уменьшить истираемость...

Но допустим, что мы имеем дело не с подделками, а с настоящими золотыми монетами, содержание золота в которых строго определено и гарантируется честным государством. Допустим, все фальшивки убраны из оборота, а все фальшивомонетчики перевешаны на главных площадях наших прекрасных городов. Значит ли это, что золотые деньги являются абсолютной объективной ценностью и что от такой шаткой материи, как человеческое доверие, эта ценность не зависит?

Не значит.

Ведь что такое золото? И какую самостоятельную ценность оно имеет? Почти никакой. Золото нельзя есть. Золотом нельзя мыться. В золото нельзя одеться. Из золота нельзя стрелять, и даже золотой нож по своим потребительским качествам уступит стальному. Золото, правда, применяется в электронной промышленности – им покрывают контакты, но это практически всё полезное применение золота (не считая ювелирных побрякушек). Часто ли вы золотите контакты? Гораздо чаще обычные люди покупают еду и прочие предметы, нужные им в быту.

За что же тогда мы любим золото?

За то, что его всегда можно обменять на полезные предметы. Золото всегда в цене – мы в это твёрдо верим. Но по-

чему? Представьте себе крайнюю ситуацию – войну или стихийное бедствие, когда спасти от гибели могут как раз самые простые предметы – спички, патроны, еда, вода. Нужно ли кому-то в такой ситуации золото? Нет. Оно в таких условиях – балласт.

Но даже если не брать в расчёт войны и катаклизмы, вовсе не является фактом общее убеждение, будто золото «всегда в цене». В цене-то оно, конечно, в цене, вот только цена эта сильно меняется. Как любой товар, который торгуется на мировом рынке, золото сильно колеблется по своей стоимости.

Так же, кстати, как и деньги – те самые, привычные нам современные бумажные деньги тоже колеблются в цене. Потому что деньги точно так же являются обычным товаром, как и золото, хлеб, навоз, зубная паста, услуги врача и всё прочее.

Вы, быть может, спросите:

– Как деньги могут менять цену, ведь их цена обозначена цифрами прямо на купюрах?! И как деньги, которые являются универсальным эквивалентом стоимости всего, могут быть товаром? За что их тогда продавать, если всё продаётся за деньги?

За деньги! Деньги продаются за деньги, друзья мои.

Сейчас поясню...

Сначала ответим на первый вопрос: как деньги могут менять свою стоимость. Учтите, мы сейчас говорим не об инфляции, при которой деньги обесцениваются относительно

товаров. Мы говорим о том, что деньги могут менять свою цену относительно других денег.

Например, сегодня 1 тугрик страны Монголяндии может стоить 5 талеров страны Пупляндии. То есть если пупляндец собирается ехать в Монголяндию, он на свои 500 талеров получит всего 100 монголяндских тугриков. Таков обменный рыночный курс на сегодня. А завтра рынок может измениться, и 1 тугрик будет стоить 4,5 талера. И наш пупляндец, который вчера не успел обменять деньги, сегодня уже купит 100 тугриков всего за 450 своих талеров. Повезло паразиту! На ровном месте, считай, заработал 50 талеров, оставив их в своём кармане.

Есть мировая сеть валют разных стран, которая колеблется, по которой пробегают волны, меняющие курсы денег друг относительно друга в зависимости от разных случайностей – где-то война вспыхнула, где-то огромная фирма разорилась или банк лопнул, в какой-то стране нашли крупное месторождение, где-то произошёл военный переворот, где-то правительство ведёт необдуманную политику, печатает лишние деньги, и валюта этой страны падает в цене относительно других валют.

А ещё деньги, как и любой товар, могут продаваться не только на международном рынке, но и внутри одной страны. То есть доллары можно купить за доллары, а рубли за рубли. Как это так?

А вот как... Представьте себе ситуацию. Вам надо приоб-

рести машину. Или дом. А у вас денег не хватает. Но есть месячный доход, который позволит вам накопить за 10 лет на покупку. Однако вы не хотите копить и ждать, вы хотите сейчас, немедленно! Что ж, есть возможность купить деньги!

Вы просто берёте и покупаете всю необходимую вам сумму в счёт своих будущих доходов. Но, разумеется, деньги сегодня обойдутся вам дороже, чем деньги завтра. Не поняли? Объясняю. Вы приходите в банк и говорите:

– Дайте мне миллион рублей сегодня, чтобы я купил себе дом. А я вам верну два миллиона в течение десяти лет – буду выплачивать вам каждый месяц понемногу, пока не выплачу в общей сложности два миллиона.

Это называется **кредит**. Вы тысячу раз слышали это слово в жизни и несколько раз встречали в этой книге.

Кредит – это когда вы не ждёте, а покупаете сразу, даже если у вас не хватает денег.

А потом постепенно маленькими суммами отдаёте намного больше, чем одолжили. Потому что вы не одолжили, а купили. Купили деньги сегодняшние за завтрашние деньги. Если бы вы имели терпение и копили сами, ваш миллион обошёлся бы вам в миллион. Но поскольку терпения у вас нету, вы меняете время на деньги, и этот сегодняшний миллион вам обойдётся завтра в два миллиона.

Кредиты берутся не только для покупок, но и для развития бизнеса. Например, вы хотите построить свечной заводик и продавать людям геморроидальные свечи. Это такие

специальные лечебные свечки от одной неприятной болезни, образующейся из-за долгого сидения на одном месте. Денег на то, чтобы построить завод, у вас нет. Но есть идея. Вы идете в банк и берёте кредит на открытие своего дела.

Вы планируете хорошенько нажиться на чужом геморрое, что похвально. А банк чем хуже? Он тоже хочет заработать! И имеет на это право, ведь он вас кредитует, то есть продаёт вам деньги, без которых вашего геморроидального завода не было бы. К тому же банк рискует – а вдруг проект накроется медным тазом, вдруг люди поддадутся на пропаганду здорового образа жизни, начнут больше ходить, бегать, двигаться, не станут болеть неприятным геморроем – и вы разоритесь! Тогда банк потеряет свои деньги... Нет, тут надо всё тщательно взвесить! И уж потом рискнуть.

Поэтому и банкиры, и вы начинаете торговаться друг с другом за кредитный процент. Если договорились, что вы берете деньги сроком на один год под 10 % годовых, это означает следующее: взяв один миллион долларов у банка, через год вы должны будете ему вернуть 1 100 000 долларов. То есть 10 % от миллиона – чистая прибыль банка.

Кредитный процент – это и есть цена денег. Столько стоят деньги как товар.

От чего зависит кредитный процент? Да много от чего! И прежде всего от условий ведения бизнеса в стране. Если атмосфера в стране не сильно благоприятствует ведению бизнеса, кредитный процент будет для бизнесменов выше, по-

сколько банки заложат в него свои риски, что вполне понятно: за маленькую прибыль рисковать своими деньгами никто не захочет. На маленькую прибыль люди соглашаются только в условиях, когда эта прибыль надежно обеспечивается. А если риски потерять деньги велики, то велики должны быть и прибыли – чтобы было за что рисковать!

Ещё кредитная ставка зависит от **инфляции**. Предположим, уровень инфляции в стране составляет 15 %. Что это значит? Это значит, что цены в стране растут в среднем на 15 % в год. Условно говоря, в январе этого года батон хлеба стоил 1 рубль, а в январе следующего он стоит уже 1 рубль и 15 копеек. Банк, который выдает кредиты, должен учитывать уровень инфляции. Если он выдаст кредит под 15 % годовых, он ничего не заработает, потому что инфляция съест все деньги. Было у банкира, допустим, 100 рублей, он их отдал в кредит бизнесменам, а через год ему вернули его столько и ещё 15 % прибыли, то есть всего 115 рублей. Но на эти 115 рублей он сможет купить столько же вещей, сколько в прошлом году покупал на 100, потому что цены выросли на 15 %. Значит, банкир ничего за год не заработал, потому что масштаб цен изменился, и он обратно получил в товарном исчислении столько же, сколько дал. Никакой выгоды. А она должна быть, ведь кругом – экономика!

Поэтому если банкир хочет заработать, например, 10 % прибыли при уровне инфляции в 15 %, деньги он должен давать в рост под 25 % годовых. Это понятно?

И вот теперь самое время пришло чуть подробнее поговорить об инфляции, черти бы её драли, и завершить тем самым разговор о доверии и золоте...

Разжижение крови

Несмотря на то, что ценность и бумаги, и золота до определённой степени условна и весьма зависит от обстоятельств, людям все же больше нравится золото. Привыкли за тысячи лет! Потому даже в среде экономистов можно встретить мнение о необходимости возврата к золотому стандарту. Что уж говорить о простых людях:

– Ой, вей! Ну шо это за такие деньги – бумажные! И мне ещё будут говорить за их ценность! Золото – вот настоящие деньги, шоб я так жил!.. И не портите мне нервы, их есть ещё, где потратить!..

Основная суть этой эмоциональной претензии к бумажным деньгам заключается в том, что они – не золото и даже не обеспечены золотом. То есть если раньше на бумажных банкнотах прямо было написано, что каждая купюра обеспечивается определённым золотым содержанием, то теперь ничего подобного даже не пишут. Иными словами, раньше люди верили, что, придя в банк, они получают столько золотых монет, сколько написано на банкноте, а теперь они верят, что купюра, находящаяся у них в руках, имеет такую ценность, которая на ней обозначена, и везде её примут, если она не фальшивая – последнее гарантируется государством. Люди верят, что государство не рухнет, что оно не напечатает этих бумаг столько, что те вообще потеряют ценность.

В это, правда, верят не все и правильно делают, поскольку государства постоянно подпечатывают лишние деньги.

По сути, подпечатка денег государством – это скрытое воровство денег у граждан, ибо обесценивая таким образом деньги, государство вынимает часть ценности из карманов людей в свою пользу. Непонятно? Объясню: вчера вы могли купить на свои 100 рублей определённое количество товара, а завтра это количество уменьшилось, потому что товары подорожали, так как государство напечатало лишних денег и теперь на то же количество товара приходится большее количество бумаги. Кто в выигрыше? Тот, кто напечатал деньги, то есть государство! Оно сразу же на эти свежеразпечатанные, пахнущие краской деньги накупило товаров и услуг, пока цены не успели вырасти. А когда деньги протекли вниз, к рядовому жителю, товары уже подорожали.



Грабёж среди бела дня!

Так государства пытаются покрыть свои расходы, которые обычно превышают доходы. Правда, пока подпечатка денег не слишком велика, люди с ней мирятся. Но иногда случается большая подпечатка. Настоящий девятый вал из денег! Такое обычно происходит во время каких-либо социальных катастроф. В подобных случаях цены растут уже не на про-

центы, а на десятки и даже сотни процентов! Такая инфляция называется гиперинфляцией.

Один из самых известных примеров – гиперинфляция в Германии после Первой мировой войны, когда экономика была разрушена, а инфляция составляла 21 %, только не в год, а в день! То есть с утра до вечера цены успевали вырасти на двадцать процентов! Каждые три-четыре дня цены удваивались, то есть немецкая марка обесценивалась вдвое. Поэтому зарплату рабочим выдавали два раза в день, и они, бросив станки, тут же бежали в магазины, чтобы успеть что-то купить, потому как ценность пачек с деньгами таяла с каждым часом, словно лёд на солнце. Представляете себе масштабы допечатки? Самая крупная купюра, напечатанная Немецким банком, имела номинал в 100.000.000.000.000 марок (сто триллионов). И это далеко не рекорд!

В начале девяностых годов прошлого века, когда в силу экономических проблем рухнула мировая система социализма, в Югославии ежедневная инфляция достигала 65 % – каждый день на столько росли цены.

В африканской стране Зимбабве в 2007–2008 годах люди бегали с мешками и тачками денег, потому что ежедневная инфляция в этот период достигала 98 %. То есть каждый день цены удваивались. Но и это ещё не рекорд человеческого гения!

Слава победителя в этой страшной гонке по разжижению экономической крови принадлежит Венгрии, которая после

Второй мировой войны испытала на себе невиданную инфляцию в 207 % ежедневно. Иными словами, цены в стране удваивались каждые 12 часов. И именно в Венгрии была напечатана самая крупная в истории банкнота в один секстильон венгерских пенгё. Я даже нули тут не буду писать, скажу просто, что секстильон – это миллиард триллионов.

Печатный станок дымился, наверное, от непрерывной работы!..

Ну, и как бы вы себя чувствовали в условиях такой инфляции, дорогие мои? Стали бы что-нибудь продавать, зная, что уже через несколько минут это будет стоить дороже? А если бы что-то продали, наверное, сразу побежали бы тратить эти сумки денег, понимая, что они дешевеют от часа к часу, и завтра на них уже не купишь того, что можно купить сегодня, а через месяц за деньги, которые ты выручил на продаже овец, например, тебе не удастся купить уже и одной спички.

Это называется **бегство от денег**. В нормальных условиях, когда деньги имеют ценность, люди за ними гоняются, копят. А в условиях гиперинфляции все спасаются от денег, пытаются сбросить их с рук, словно горячие угли. Деньги становятся никому не нужны, и граждане начинают меняться товарами напрямую, то есть в ход, словно в древние времена, идёт бартер.

Конечно, перечисленные примеры гиперинфляции – это крайние и исключительные случаи, обычно же инфляция в странах с устойчивой экономикой не превышает 2–4 % в год,

а в странах, где экономика послабее, достигает двухзначных величин, то есть может составлять 12 % или 20 %. Почему же не получается совсем без инфляции? Отчего она тихим ручейком просачивается через мощную плотину экономики?

А оттого возникает лишний денежный ручеёк, что, например, власти в демократических странах обещают перед выборами избирателям больше, чем может потянуть страна. Тех же, кто обещает народу меньше или просто не обещает того, что нельзя выполнять, просто не избирают во власть, ибо народ любит халяву. Поэтому избранным, чтобы выполнить свои предвыборные обещания, нужно увеличивать траты государства на разные социальные льготы, пособия и программы. Отсюда возникает дефицит бюджета – казна тратит больше, чем зарабатывает, а дефицит покрывается выпуском ничем не обеспеченных денег.

Вот потому и говорят некоторые хитрые люди:

– А давайте вместо ничем не обеспеченной бумаги введём золотой стандарт, как в старые добрые времена, чтобы бумажные купюры обеспечивались тем золотом, что лежит в закромах у государства. Ведь лишнего золота не напечатаешь, а значит, денежная система страны будет крепкой, а экономика здоровой! И на каждой денежке будет написано, что этой бумажке соответствует такой-то вес золота в граммах.

Это очень наивные рассуждения.

Во-первых, кто проверит, сколько там этого золота в за-

кромах у государства? И как уследить, чтобы государство, в руках которого печатный станок, не нашлёпало купюр больше, чем у него есть золота?

Во-вторых, история знает огромное количество примеров, когда деньги, основанные на золотом стандарте, и даже золотые-презолотые запросто девальвировались. Это было давным-давно, когда бумажных денег ещё не придумали и по рукам ходили металлические монеты из драгметаллов, которые многими по сию пору считаются «настоящими деньгами», в отличие от денег бумажных. А монеты, тем не менее, обесценивались так, что мама не горюй!

Давайте сядем в воображаемую машину времени и отправимся ненадолго на экскурсию в прошлое. Посмотрим на монетное обращение Древнего мира и на разные способы обесценивания «настоящих денег». Мы уже знаем, что первые металлические монеты появились в результате стремления людей «измельчить ценности» — от большого слитка металла (который, безусловно, представляет собой ценность, ибо из него можно сделать инструменты и украшения) люди отрезали куски разного размера, чтобы получить своего рода разменную монету для покупки недорогих мелочей. Невозможно ведь жить в государстве с одними пятитысячными купюрами! Нужна и мелочь.

Именно поэтому первые деньги, то есть куски слитков, которые отрезали по весу, часто имели весовое название. И до сих пор ещё кое-где в мире, например, в Великобритании

или Египте, денежная единица носит название меры веса – фунт. Хотя давно уже там не фунт никакой и металла в денежке нет, но на купюре по старинке ещё пишут вес: «фунт». Это эхо тысячелетней древности. Кстати, название нашей национальной валюты тоже имеет «металлические корни». Когда-то на Руси основной монетой служил 200-граммовый слиток серебра, имеющий форму разомкнутого обруча. Почему обруча? А чтобы на шею надевать – и носить такую монету удобно, руки не занимает, и украшением служит. Поскольку монета надевалась на загибок, она и называлась «гривна». Но 200 граммов серебра – это довольно много. Чтобы сделать из гривны разменную мелочь, пруток гривны разгибали и рубили на части. От слова «рубить» и произошло слово «рубль». Рубль – значит отрубленный (кусочек серебряного прутка).

Но чаще всего монеты имели привычный нам вид – металлические кругляшки определённого веса. Их изобрели ещё в Древнем мире, то есть до нашей эры, и активно использовали, нося в специальных мешочках, как правило кожаных. Причем за весом монеты следили, поскольку в весе металла и была главная ценность монеты. Это уже потом номинальная ценность денег отделилась от их веса, но в античном мире люди жили простые и конкретные и до такого рода абстракций ещё не доросли.

Надо сказать, денежная система Древнего мира была довольно запутанной, поскольку монеты чеканились разными

городами, разными государствами, разного веса, из разного металла. Поэтому в греческих полисах собственную монету принимали по номиналу, ей верили, а вот отчеканенную в других городах брали по весу, как металл. Но ведь брали! И брали не только монеты греческих полисов, но и других государств, потому что главным было не место происхождения монеты, не картинки на ней, а вес и материал, из которого она была сделана, – золото, серебро...



Одной из самых знаменитых монет древности была золотая афинская драхма

Не самой простой также была и денежная система в Древнем Риме. Изначально в её основе лежала медная монета, достоинством в 1 асс. Мы бы сейчас её даже монетой не назва-

ли, поскольку это был небольшой прямоугольный слиток весом почти в триста граммов. Вы скажете, немало для монеты?.. А что вы тогда заявите о римской монете в 5 ассов, которая весила 1,5 килограмма? А ведь такая «монетка» в раннем Риме была в ходу! На римских медных слитках были выдавлены разные изображения, в том числе изображения животных, как память о тех далеких временах, когда в качестве денег использовался скот. Кстати, один бык в V веке до нашей эры стоил примерно 27 килограммов меди, то есть около ста слитков-ассов.

Позже, в III веке до н. э., римские деньги уже стали привычно круглыми и более удобными в носке – вес одного асса был снижен, он превратился в обычную монетку (кстати, тоже не маленькую, весом в 36 граммов), а в ход для производства монет более высокой ценности всюду пошло серебро и золото. Исходя из сложившихся тогда цен на разные металлы, одна золотая монета по имени ауреус была равна 25 серебряным денариям, а 1 денарий равнялся 10 медным асам. При этом весь денарий составлял 4,5 грамма.

Кто чеканил монеты? Специально уполномоченные люди, то есть власть. Во все времена и во всех странах чеканка монеты почти всегда была прерогативой государства³. Именно

³ Хотя и очень редко, но в истории все же были монеты, выпущенные не государством, а храмом или частным лицом. Скажем, в XVI–XIX вв. в Англии и Северной Америке выпускались частные монеты. И выглядели они ничуть не хуже государственных. Например, на золотых монетах американского банкира Бэтсрела значились адрес банка, имя банкира и вес самой монеты.

оно и портило потом монету. Что же ему позволяло это делать, какая лазейка была использована и потом расширена государством для порчи денег?

А вот представьте себе, что вам, как государству, нужно начеканить из драгоценных металлов монеты, чтобы обеспечить в стране денежное обращение – вы же не какие-нибудь дикари, чтобы по бартеру вино на сандалии менять! У вас для этого есть в казне запас драгметаллов – золото и серебро в виде слитков. Но ведь чтобы напечатать из этого металла уйму денег, нужно деньги сначала потратить – работа ведь тоже чего-то стоит, вам нужно будет заплатить чеканщикам. И материалы, из которых делаются штампы и прочие орудия чекана, тоже чего-то стоят. В общем, одна серебряная монетка весом, скажем, в одну унцию или один фунт будет стоить дороже, чем просто один фунт серебра, потому что в неё вложен труд. Это ведь не просто кусок металла, а изделие из него!

Поэтому, чтобы не нести на чеканке монет убытки, государство вкладывало в каждую монетку чуть-чуть меньше серебра, пуская недостаток веса на оплату самого процесса чеканки. То есть некая условная монета с надписью «1 фунт серебра» могла весить не фунт, а чуть меньше.

Но государство предлагало использовать её по номиналу, то есть именно как фунт серебра, хотя фунта в ней не было.

И граждане, понимая ситуацию, принимали монету по но-

миналу, то есть как бы верили тому, что на ней написано. Что называется, все свои, не будем мелочиться! Написано на монете «1», значит, пусть так и будет!

Вот в эту хитрую щель государство потом и пролезло со своей порчей монеты. Оно начинало постепенно снижать вес драгоценного металла в монетах, оставляя номинал прежним. Потом начало заменять часть драгоценных металлов более дешёвыми – например, серебро медью. И предлагало считать такие вот порченные монеты настоящими. На них же написано всё, как прежде!

Иногда это выглядело, как принудительная денежная реформа. Например, правитель острова Сиракузы Дионисий Старший приказал под угрозой казни всем жителям принести и сдать все деньги, которые у них есть. Деньги были собраны, перечеканены с меньшим весом и возвращены владельцам изрядно похудевшими. А прибыль от этой нехитрой операции досталась тирану.

А в Азии бывало и так, что правители просто и незатейливо выпускали поддельные деньги, например, вместо серебряных дирхемов печатали медные и сверху их слегка серебрили тонким слоем, который быстро стирался. Народ принуждали использовать эти монеты в качестве настоящих, хотя все прекрасно понимали, что драгоценного металла в этой подделке нет. Иногда на монетах даже писали угрозы от лица власти: «Кто эту монету не примет, тому смерть».

Понятно, что постоянная чеканка властями подобных

недоденег приводила к инфляции. Цены в новых монетах росли. И однажды случилось то, что рано или поздно должно было случиться – первый в мире социалистический эксперимент. Первая в истории попытка порегулировать экономику приказами!

Произошло это во времена римского императора Диоклетиана. В результате финансового кризиса и из-за порчи монеты цены так выросли, что это вызвало массовое недовольство граждан. Государство выплачивало своим солдатам и чиновникам жалованье дешевеющей монетой, а люди на свои деньги уже не могли купить то количество товаров, которое покупали раньше, – торговцы просили больше денег, потому что монет стало больше, а значит, на один товар стало приходиться больше монет. Логично, не правда ли?

Однако когда граждане недовольны, трон под императором начинает шататься. И что же сделал Диоклетиан, чтобы попытаться исправить ситуацию? Самое глупое, что только можно было сделать, – он решил регулировать цены своим указом!

Это всё равно, как если бы он своими указами пытался регулировать погоду. Запретить шторм. Отменить зиму. Повернуть ветер в другую сторону. Приглушить гром... Ведь установление цены на товар – столь же объективный природный процесс, как и всё перечисленное.

Это только кажется, что цену за товар на рынке назначает продавец по своему усмотрению. А на самом деле продавец

– это термометр, который лишь показывает температуру, которую он не создавал.

Можно, конечно, попытаться обмануть природу – например, если вам на улице холодно, попробовать согреть термометр в руке, подышать на него. Тогда он покажет высокие, радующие глаз значения. Но станет ли от такого самообмана на улице теплее? Чуть позже мы поговорим о том, как природа образует цену, а пока вернёмся к наивному императору.

Старик Диоклетиан, будучи человеком невеликого ума, выпустил эдикт (указ), который нудным перечислением устанавливал цены на все товары и услуги, которые только могли вспомнить его служащие. В обширной преамбуле указа, как всегда и бывает в подобных случаях, император писал, что делает всё из лучших соображений – хлопочет о простых людях и борется с жадностью торговцев:

«Жители наших провинций! Забота об общем благе заставляет меня положить предел корыстолюбию тех, которые всё стремятся подчинить своей выгоде и задержать развитие общего благосостояния».

И далее он в цветистых выражениях ругает жадных спекулянтов, которые совсем стыд потеряли, ломают такие цены, что уму непостижимо!.. Вообще, немного отвлекаясь от императора, дорогие читатели, я открою вам один важный секрет и дам совет, который сильно поможет в жизни, если вы его примете: ругать высокие цены – не только признак глупости, но и пустая трата времени. С тем же успехом можно

ругаться на дождь. Ругайте себя – за то, что мало зарабатываете!

Это не цены высокие, это просто у вас денег мало...

И вот, отпев положенные песни в преамбуле, указ императора постепенно перетёк к сути. Которая заключалась в приказной фиксации цен на товары и услуги – под угрозой смертной казни за нарушение, между прочим!

То есть императорский эдикт, подписанный правителем огромной империи, определял, сколько должны стоять репа и редька, лук и чеснок, огурцы и морковь... Причем детализация касалась даже таких мелочей, как внешний вид продукта и количество морковин в пучке! Например, связка хорошей моркови должна была содержать 25 морковин, а связка морковки поплоше – 50 корнеплодов при стоимости того и другого в 6 денариев.

Десяток огурцов – 4 денария.

Ведёрко чеснока объемом около 9 литров – 60 денариев. Дороговато? Ну, так ведро! Попробуй съешь ведро чеснока!..

25 луковиц – 4 денария.

4 либры (1,3 кг) вишни или винограда – 4 денария.

10 штук граната – 8 денариев.

Сухой сыр – 12 денариев, а свежий, незрелый – 8 денариев.

Крупные яблоки, цена за десяток – 4 денария. А вот мелкие яблоки должны были стоять те же 4 денария, но уже за

40 штук.

Айва, фиги, виноград, персики, абрикосы – по 4 денария за десяток.

Любопытно, что кролик (40 денариев) стоил гораздо дешевле зайца (150 денариев). Свиная колбаса оценивалась императором в полтора раза дешевле говяжьей. Вымя свиной стоило дороже, чем свиная печень, а свиная ветчина из Галлии дороже оленины. Из птицы дороже всего стоил павлин, причем самец ценился в полтора раза выше самки (300 денариев против 200). А такую мелочь, как дрозды, император оценивал в 60 денариев за десяток. И вправду, птичка мелкая. Щеглы и воробьи ещё мельче, а потому гораздо дешевле и тоже за десяток. Интересно, что щеглы домашнего выкармливания ценились дороже диких, наверное они были потолще.

Кабанятина стоила чуток дороже домашней свиной, а вино со специями в три раза дороже вина простого. Яйца – по одному денарию за штуку, а тот самый соус гарум, о котором мы говорили раньше, – 16 денариев за секстарий (550 миллилитров).

Рыба в маринаде стоила вчетверо дешевле свежей морской рыбы, потому, видимо, что часть веса в этом продукте занимали овощи, в коих рыба мариновалась.

Оценке императора подверглась даже соня орешниковая – маленький грызун размером с мышь.

Прочие устрицы и сардины я перечислять уже не буду,

чтобы не загромождать текст, так как в императорском указе были сотни наименований. Эдикт устанавливал цены на 19 сортов вина, 50 сортов мяса, 96 видов рыбы, 116 сортов тканей, 12 сортов масла. Он регламентировал даже зарплаты и стоимость услуг: сколько платить за перевозку грузов и пассажиров, сколько адвокату, сколько учителю, сколько нанятому на подённые работы батраку.

Так, например, парикмахер, по мнению императора, не должен был брать за свою работу больше двух денариев с клиента; «таксист» – требовать за перевозку пассажира более 2 денариев за римскую милю (примерно 1,5 км); рабочий, который ляпал мозаику на стену (обоев тогда не было), должен был зарабатывать 60 денариев в день плюс прокорм на время работы; а вот учитель греческого или геометрии – 200 денариев в месяц.

Зато один раб трудоспособного возраста (от 16 до 40 лет) не должен был стоить более 25 000 денариев.

Поражает титаническая работа, проделанная советниками императора при подготовке этого абсолютно бессмысленного документа! Который не исполнялся с самого первого дня его опубликования, как не исполнился бы эдикт о запрете землетрясений. Но это был воистину чудесный эксперимент на людях!

Почему же эдикт не мог был исполнен?

Для ответа нам нужно будет маленько углубиться в философию, чтобы понять и на всю оставшуюся жизнь запомнить,

в чём отличие субъективного от объективного, как формируется стоимость товара и почему она не зависит от злого субъекта, который «цену ломит».

Ценовая погода или Экономическая философия

Люблю красивые мудрости! Вот вам очередная: «Продавец – это всего лишь зеркало, отражающее в данной конкретной точке экономическую ситуацию в целом». Хорошая фраза, запомните её. И означает она, что цена высока не потому, что продавец такой гадкий, а потому, что его товар стоит именно столько, то есть именно таким образом его оценила сама природа! Ну, или, если хотите, рынок, как часть объективной природы.

Итак, берём лопату и заглубляемся в философию, которая в переводе с греческого означает «любовь к мудрости». Похороним иллюзии и заблуждения! Давайте поплюйте на ладони, и вперёд...

Есть два понятия – «объективное» и «субъективное». Это довольно важные вещи для понимания нашего мира.

Субъективное относится к субъекту, то есть мыслящему созданию – человеку.

Объективное относится к объектам – табуретке, камню, Луне, океану и прочим немслящим вещам.

Человек, как субъект, может ошибаться, заблуждаться, ему может что-то мерещиться, он может находиться в плену иллюзий, он может быть уверен в себе или не уверен. Он может считать, что он прав, а остальные неправы. Но он мо-

жет также считать, что он неправ, а остальные правы. У него бывают разные настроения, он иногда подвержен галлюцинациям. Но так или иначе, адекватно или неадекватно, человек отражает и воспринимает мир объектов, которые его окружают. То есть объективный мир. Все люди разные, поэтому отражение реального мира в каждом из нас разное, и это нормально. Из-за этого люди всё время спорят между собой по разным вопросам, не соглашаются друг с другом, ругаются и воюют. Каждому хочется утвердить в чужих головах свою точку зрения об окружающем мире или его части.

В общем, у субъекта есть мнение! Но кого оно волнует, по большому счёту, кроме него самого? В конце концов, у других тоже мнения есть, ничем не хуже!.. А вокруг простирается объективный физический мир, который никаких мнений о себе не имеет, он просто существует. Мы живем в этом мире, мы субъекты, и у каждого из нас есть своё суждение о мире, о себе и о других субъектах. При этом отражаемых картинок мира столько, сколько субъектов в мире.

Но поскольку людям в мире приходится взаимодействовать и друг с другом, и с миром, их мировые картинки должны во многом совпадать, иначе не будет контакта и взаимодействия. И они во многом совпадают – например, все люди соглашаются, что, если удариться с разбега лбом о дверной косяк, будет больно и шишка. И подобных совпадающих мнений о мире очень много. Впрочем, много и несовпадающих, особенно в области политики, вкусов и верований.

Пока всё верно? Тогда идем дальше.

Один из инструментов познания мира у людей – **наука**. С помощью науки мы познаём и мир объектов (физический мир), и мир субъектов (свой внутренний). Познанием внешнего мира занимаются физика, химия и другие естественные науки, а познанием мира внутреннего, субъективного, занимается психология.

Наука ставит себе целью добиться, по возможности, более точного знания. Иногда ещё используют такую фигуру речи – «объективного знания». А для этого из науки стараются исключить субъективность. Понятно, что исключить её вообще невозможно, поскольку познают мир субъекты, а не объекты. И говоря о том, что «субъективность надо исключить, дабы стать объективными», учёные вовсе не имеют в виду, что мы должны перестать быть субъектами и превратиться в табуретки, стать тупыми предметами – объектами. Нет, конечно! Тогда мы думать не сможем, а значит, и ошибаться, утверждаться, иметь мнение, отражать мир в виде яркой картинки, именуемой сознанием. Речь о другом. О согласованности. О том, что теоретически каждый человек может повторить эксперимент, посмотреть на приборы и увидеть тот же самый результат.

Учёный делает открытие. Что это значит? Он делает предположение, ставит опыты и на их основе строит некую информационную модель, которая объясняет результаты опы-

тов. Другие ученые дяденьки, ознакомившись с его рассуждениями, повторяют опыты и убеждаются: результаты такие же, модель работает! Так гипотеза подтверждается и становится рабочей теорией.

Конечно, может найтись какой-нибудь дурачок, который скажет: а я не верю, так быть не может! Тогда ему покажут опыты, или он сам может их провести и лично убедиться: действительно, мир именно таков в этой своей части.

Однако поскольку все люди равны, каждый человек всё равно имеет право придерживаться любой точки зрения. Например, сейчас в науке теория относительности Эйнштейна считается твёрдо доказанной многочисленными экспериментами. Однако я как-то раз у камина долго беседовал с одним бородатым старичком в валенках, который убеждал меня, что модель Эйнштейна не верна. И что наблюдаемые факты можно и нужно объяснять по-другому. Причем этот дедушка был самым настоящим ученым, доктором физико-математических наук и долгое время возглавлял Московский государственный университет. Так что всякое бывает. Мир очень разнообразен! До сих пор встречаются люди, которые утверждают, что Земля плоская...

Тем не менее информационные модели, построенные наукой и дающие верные предсказания, считаются истинными, а вот то, что приборной проверке не поддаётся, является категорией оценочной, то есть делом вкуса. Например, кому-то нравится картина этого художника, а кому-то не нравится.

Кто-то любит апельсины, а кто-то свиной хрящик. Одному мальчику одна девочка нравится, другому другая.

Строго говоря, *любая* оценка является оценочным суждением, то есть чистой вкусовщиной и субъективизмом. Одному человеку одна научная теория нравится, другому другая. Даже констатация такого, казалось бы, бесспорного факта, как само существование нашего мира, является оценочным суждением, поскольку решение о том, существует реальность или не существует, выносит всегда субъект. И есть в философии особое направление, именуемое солипсизмом, которое отрицает реальность физического мира, утверждая, что наш мир есть всего лишь порождение нашего разума. И что сознание есть источник мира. Причем именно сознание того, кто это утверждает! А мы все, окружающие – плод его воображения. И ведь никак не докажешь паразиту обратного! Он всегда скажет, что мы ему только чудимся и он нас выдумал – вместе с остальным миром.

Но это – редкая точка зрения. Большинство же людей рассуждают так: то практическое знание, с которым согласно абсолютное большинство экспертов, будем условно считать объективной реальностью!.. Что и позволяет гражданам находить общий язык и взаимодействовать друг с другом. Ясненько?

Вы можете спросить:

– Э-э, слушай, ты что такой дерзкий? Иди сюда и скажи нам, а есть ли чёткая граница между объективным и субъек-

тивным, то есть между миром и человеком? Где она проходит, эта граница?

Хороший вопрос, ребята. Вы молодцы...

В теорию сознания углубляться не буду (хотя бы потому, что теории этой не существует – никто не знает, что такое сознание, но зато все это понимают из ощущений). Поэтому подберу ответ поближе к теме книги. И он таков: искомая грань проходит по экономике! Экономика – та сфера, где мы все каждый день взаимодействуем друг с другом и проводим сравнение личных реальностей и коррекцию своих представлений о мире с чужими представлениями, что и позволяет нам не откатываться слишком далеко от объективной физической реальности...

И вот теперь – внимание! – переходим к вопросу о том, объективна цена на товар или она является следствием чьей-то личной субъективной прихоти?

Некоторым наивным людям представляется, будто цену «задирают спекулянты, наживаясь на трудовом народе». Однако тот самый народ, который стонет от высоких цен, и является их причиной! Потому что народ – второе имя рынка, как мы знаем.

Цена формируется рынком, то есть тем самым народом, тысячами людей, которые ежесекундно сталкиваясь с тем или иным товаром, решают: будут они за него платить такую цену или нет.

Вообще, в наше время не так сложно произвести товар,

как его продать. Поэтому продавцы бегают за покупателем, делают скидки, придумывают акции, всячески рекламируют свои товары.

Если цена покупателю кажется слишком высокой, он от покупки откажется. А другой купит. И третий купит. Потому что нужно. При этом совершенно неважно оценочное суждение субъекта, который, покупая, плачется, что цена высока, – это вкусовщина. Покупатель всегда будет скулить и плакаться, для него идеал – взять даром. Точно так же и продавец – он может захотеть получить за свой товар любую сумму, в идеале – все деньги мира. Но за миллион никто у него тюбик с зубной пастой не купит. Поэтому продавец вынужден опускать цену до такой, по которой начнут покупать, а покупатель вынужден подниматься до такой цены, по которой ему продадут. Это равновесная цена двух согласий. Единичный замер. В результате мельтешения миллионов замеров наступает «усреднённое согласие».

Именно в этом смысле цена на товар является объективной – поскольку она складывается в результате тысяч «замеров». Один замер – это не статистика, это случайность, флуктуация. А вот тысяча *независимых* замеров любой величины, пускай и субъективных замеров – это уже *объективная картина, так как не зависит ни от кого персонально, а зависит от всех сразу*. Цена на рынке именно так и определяется – путём тысяч и даже сотен тысяч единичных актов купли-продажи: как только находится равновесие между

спросом и предложением, устанавливается рыночная цена. Рынок – инструмент для определения цены на товар. Другого инструмента не существует. И поскольку цена складывается объективно, она является природным параметром. А рынок – природной стихией. Эту стихию можно изучать, но ею нельзя командовать.

А если война?..

В тяжёлые времена, когда товаров не хватает, покупатели особенно громко жалуются властям на высокие цены и требуют от властей цены понизить – как это было при Диоклетиане, например. Отчего же люди голодают и не могут купить хлеба? Оттого, что жадные продавцы ломают слишком большую цену?

Нет, конечно!

Потому, что из-за неурожая хлеба мало! И значит, на каждую порцию хлеба теперь приходится большее количество денег, вот и всё! Простая математика. И жадность тут ни при чём, поскольку жадность у торговцев (как и у покупателей) присутствует всегда... В общем, когда на всех желающих чего-то жизненно важного не хватает, цена на этот товар естественно растёт. Как растут показания на термометре при повышении температуры.

Если люди во время кризиса скулят и жалуются на высокие цены, но всё равно покупают, значит, согласны платить ту цену, которая им не нравится. Возросшая цена на хлеб во время неурожая просто служит средством распределения

товара среди людей. При этом цена на другие товары, менее нужные, может упасть. Например, может упасть цена на велосипеды или печки СВЧ, без которых можно прожить. Или на золото, потому что все кинутся распродавать свои золотые кольца и серьги, чтобы накормить семью⁴.

Мы ещё поговорим о разных нужных и ненужных товарах, а также о странной психологии потребителей, потому что человек – существо психологическое, а значит, экономика творится взаимодействием весьма иррациональных субъектов, поэтому, строго говоря, её правильнее было бы считать разделом психологии. А сейчас пора наконец закончить отступление про философию и вернуться к обесцениванию «настоящих денег», а то наша золотая эпопея никак не мо-

⁴ И тут самое место упомянуть, что бывают товары эластичного и неэластичного спроса... Представьте, что настал кризис. Люди теряют работу. Денег у них мало. Какие же товары в условиях дефицита денег люди продолжают покупать, а от каких откажутся? Понятно, что продолжают люди покупать товары первой необходимости – еду, лекарства, топливо, одежду, обувь, мыло, электроэнергию, лампочки. А на что спрос резко упадёт? На предметы роскоши – ковры, бытовую технику (ничего, и старый телевизор посмотрим, когда починим), развлечения, путешествия. Первая категория – товары неэластичного спроса. То есть количество денег у населения упало, а производители товаров первой необходимости этого почти не ощущают, потому что люди продолжают их товары покупать. Спрос на эти товары меняется неэластично, он довольно жёсткий. Хорошо быть в кризисные времена производителем хлеба и мыла! А вот вторая категория товаров называется товарами эластичного спроса. Чуть денег у людей поубавилось, или цена на товар чуть выросла, и люди сразу стали покупать его меньше. Спрос на такие товары весьма гибок, эластичен.

жет подойти к своему закономерному финалу...

Напомню, своё повествование автор начал с громкого заявления о том, что не только бумажные деньги могут обесцениваться, но и металлические монеты из драгоценных металлов. Один из способов мы рассмотрели выше – облегчение веса монет при сохранении номинала или частичная (или полная) замена драгоценных металлов в монетах дешевыми металлами.

Но длинная история человечества знает и такие удивительные случаи, когда золото не заменялось малоценной медью, а девальвировалось само по себе. Девальвация – это обесценивание. Как же могло обесцениться чистое золото?

Чем девальвация отличается от инфляции

Девальвация и инфляция – довольно близкие понятия, часто идущие рука об руку.

Девальвация – обесценивание национальной валюты по сравнению с какой-нибудь другой. Например, стоил 1 дукат вашей вольной пиратской республики ровно 1 фунт английских стерлингов. А потом английский флот погромил вашу республику, экономика просела, и стал стоить ваш дукат всего половину английского фунта. То есть ваша валюта обесценилась в два раза по сравнению с английской. Отличный пример девальвации!

А **инфляция** – это постоянный рост цен в стране из-

за допечатки государством лишних, ничем не обеспеченных денег. Во время инфляции деньги тоже обесцениваются (девальвируются), но есть нюанс. При чистой девальвации государство ничего не допечатывает, его валюта просто обесценивается относительно валюты другой страны. И тогда цены в государстве растут только на импортные, то есть завозимые, товары, что понятно: тот английский товар, что стоил в пиратской республике до девальвации 1 дукат (потому что был куплен у английских купцов за 1 фунт), после девальвации стал стоить 2 дуката. Вдвое подорожал, потому что покупался у англичан за фунты! А вот цена на свои товары, производимые в пиратской республике, не изменилась.

Если же ваша пиратская республика решила допечатать дукатов – например, нашла палы их ещё столько же, сколько было в обороте, – значит, произошла инфляция, и цены на всё неизбежно вырастут в два раза. И никакие декреты правительства по ограничению цен не помогут, потому что теперь на то же количество товаров приходится ровно вдвое больше денег. Иными словами, инфляция – это просто изменение масштаба цен.

Мы тут много говорили о Древнем мире... Археологи в Помпеях нашли на стене одного из домов записи расходов проживавшей там бедной семьи на еду за неделю. Как и сейчас многие делают, тогда люди тоже вели подсчёты своих трат. Интересно почитать и сравнить...

Чем же питались римские бедняки? Вино, хлеб, сыр,

оливковое масло, лук — вот основные продукты их ежедневного рациона. Среди продуктов изредка попадаются хозяйственные статьи расходов, когда приходилось тратить деньги на покупку тарелки взамен разбитой или масляной лампы. Ежедневные траты за четыре дня укладываются в сумму от 5 до 28 ассов. И лишь траты за два праздничных дня колеблются в районе 60 ассов. Всего за неделю семья потратила 220 ассов, или 22 денария. Это было в I веке нашей эры.

Если теперь посмотреть на цены, которые хотел остановить император Диоклетиан, живший в III веке нашей эры, когда один лишь сыр стоил от 8 до 12 денариев, то мы увидим инфляцию в Римской империи за два века.

Кстати, любопытно, что эта бедная помпейская семья, считавшая каждую копейку, точнее, каждый асс, имела своего раба, то есть у них была возможность прокормить лишний рот.

Больше золота хуже, чем меньше

Переносимся в Испанию XVI века. Там финансовая катастрофа началась с открытия Америки. Замысел-то у Колумба и его инвесторов, давших деньги на экспедицию через Атлантику, был сугубо положительный – открыть новые торговые пути и поднять на этом денег. Что может быть почётнее?.. А в результате что вышло? Чем расплатилась Испания за это величайшее открытие?

Катастрофой. Несмотря на то, что были открыты богатейшие земли. Вернее, именно из-за этого.

Итак, Колумбом были открыты два новых континента, богатых золотом, где жили дикари, у коих это золото можно было отнять или выменять на стеклянные бусы. По поводу «отнять» рассуждать не будем: насилие – это не наша тема. Наша тема – экономика, поэтому поговорим о честном обмене золота на стекляшки. Сейчас выражение «поменять золото на стеклянные бусы» равносильно выражению «обманывать наивных». Мол, глупые были американские дикари, меняли такую ценность, как золото, на дешёвую ерунду. А Колумб и белые люди, приплывшие из Европы, пользовались простотой этих детей природы и обманывали их, подсовывая разную погань...

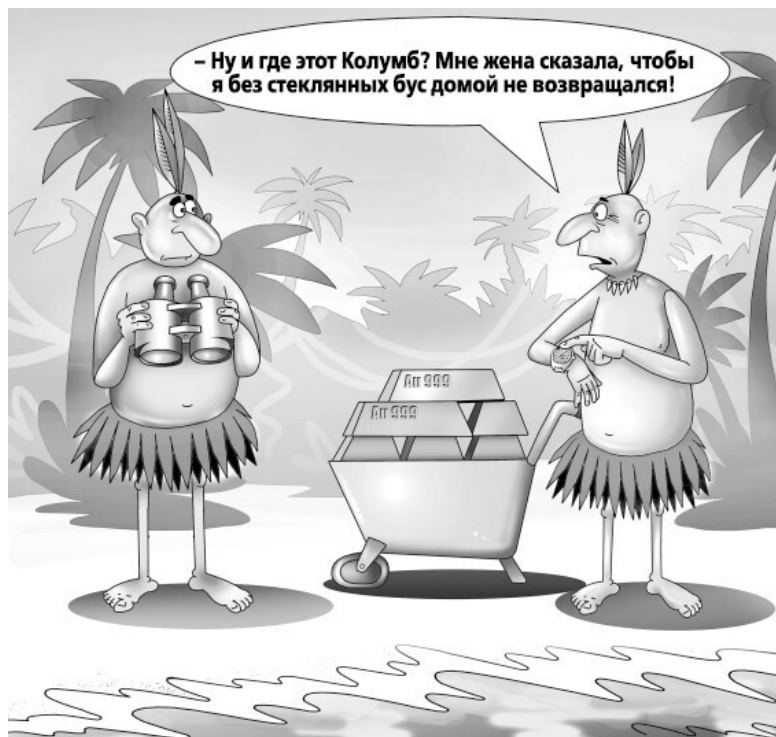
Однако так могут говорить только предельно бестолковые люди, не понимающие азов экономики. Потому что обмен

есть процесс добровольный и открытый. А значит, никакого обмана в данной сделке не было, поскольку обе стороны сделки были согласны её произвести. Колумб и его люди действительно выменивали у дикарей золото, а в обмен давали дикарям стеклянные бусы и шнуры. Со шнурков (которыми во времена Колумба европейцы шнуровали не обувь, а панталоны и камзолы) индейцы снимали медные наконечники и из этих небольших красноватых трубочек делали себе ожерелья, нанизывая трубочки-наконечники на нити.

Те современные европейские люди (крайне совестливые, но при этом крайне глупые), которые считают такой бартер обманом, исходят из своего, европейского понимания ценности золота. Но поскольку все люди разные и оценочные суждения у них разные, ни одно оценочное суждение не может быть главнее другого, они все субъективны. И мнение дикарей о нужности и ценности медных наконечников для шнурков, которые они считали более дорогими, чем золото (коего у них было много, а наконечников мало), ничуть не хуже мнения европейцев о ценности золота (коего у них было мало, а шнурков полно). Мнение против мнения!

Кстати, о ценности медных наконечников для шнурков в представлении дикарей говорит и тот факт, что археологи находят в захоронениях индейцев целые ожерелья из этих коротких медных трубочек. Помимо ожерелий из наконечников, в могилах индейцев содержатся и другие ценные предметы, которые клали дорогому покойнику в последний

путь на тот свет, – красивые кораллы и жемчужины. А вот золота практически не встречается в тех захоронениях, поскольку большой ценностью его индейцы не считали.



Кто же они – те люди, которые полагают честный обмен обманом? О! Мы позже познакомимся с ними поближе, а пока скажу лишь, забегая вперёд, что это современная ин-

теллигенция левых взглядов. Что такое левые взгляды и чем они отличаются от правых взглядов, также выясним потом, когда будем разбираться с разными экономическими болезнями, типа марксизма и социализма, а сейчас обращаю ваше внимание на то, что, пытаясь защитить наивных дикарей от «недобросовестных» торгашей, левые люди на самом деле принижают индейцев, считая их не равными себе, а некими глупенькими существами, нуждающимися в постоянной отеческой защите. Кстати, так левые относятся не только к дикарям, но и к людям вообще – кидаются их защищать, не спрашивая согласия. Ужасные люди, эти леваки!..

А вот люди нормальные, правых взглядов, полагают, что все мнения правильные. А там и тогда, где и когда мнения совпадают (например, мнения о цене товара), начинается процесс мирного контактирования людей, в нашем случае – процесс обмена, то есть торговля. Экономика начинается!..

В общем, испанцы грузили американское золото, выменянное на шнурки, на свои галеоны и отправляли из колоний в метрополию – в Испанию. И вот этого наплыва золота испанская экономика не выдержала.

Что же представляла собой доколумбова Испания? О! Это была процветающая страна с весьма развитой по тем временам экономикой! Под властью испанского короля Карла I были о ту пору также Нидерланды, Сардиния, Сицилия, половина Италии южнее Рима и даже земли в Восточной Европе. Бурно развивались ремёсла и торговля. Испанские това-

ры можно было встретить по всей Европе. В частности, европейцы очень ценили испанские ткани.

Тогда мир стоял в одном-двух шагах от промышленной революции, а промышленная революция началась с изобретения ткацкого станка, так что прославленные, выделяемые вручную испанские ткани буквально ждали этого изобретения. И, возможно, именно Испания, а не Англия стала бы первой промышленной державой мира, и первые буржуазные революции случились бы не в Англии, а именно здесь... если бы не лавина американского золота, хлынувшая в Испанию.

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.