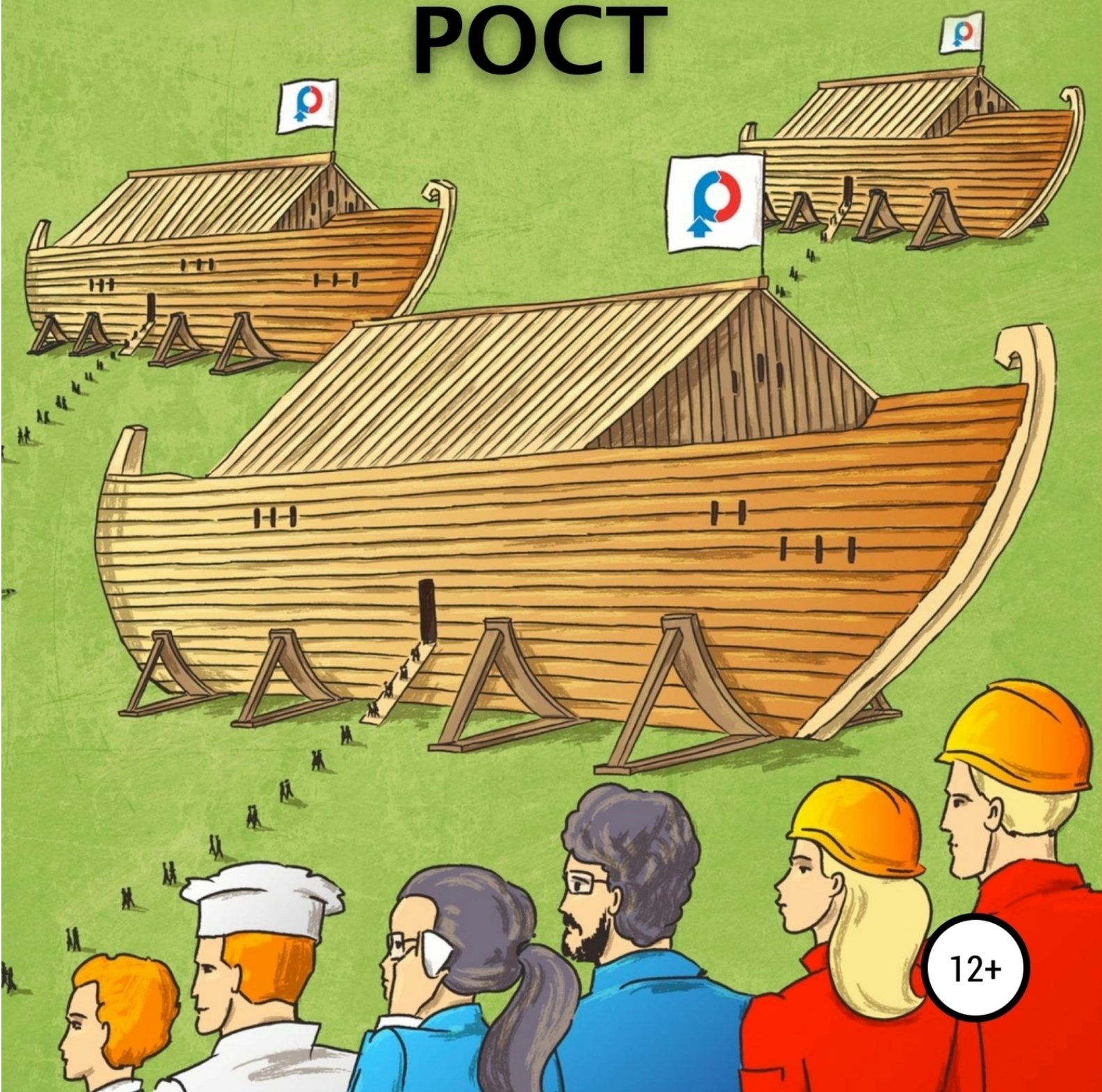


НОВЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОП СКОРО!

• ЕВГЕНИЙ ДАНИЛОВ •

ПОСТОЯННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ



12+

Евгений Данилов

Постоянный экономический рост

«ЛитРес: Самиздат»

2018

Данилов Е. Б.

Постоянный экономический рост / Е. Б. Данилов — «ЛитРес: Самиздат», 2018

ISBN 978-5-5320-9571-7

Мир вновь подошел к глобальному финансовому потопу, ведь внешний долг США перевалил за 200000000000000\$. Развязка этой истории коснется каждого на этой планете. Кто переживет цунами, а чей бизнес навсегда смоем? В этой книге есть элегантное решение для бизнесменов и каждого, для кого постоянный экономический рост не пустой звук.

ISBN 978-5-5320-9571-7

© Данилов Е. Б., 2018
© ЛитРес: Самиздат, 2018

Теория постоянного экономического роста

100 ф. ст., пройдя через 100 рук в виде заработной платы, дают толчок производству товаров на 10 тыс. ф. ст. Эти же руки оставались бы праздными и бесполезными, если бы не было постоянного стимула к их использованию.

Уильям Петти (1623-1687)

Эта книга предназначена к прочтению тем, кого интересует проблема постоянного экономического роста. Тем, кто хочет научиться влиять на своё благосостояние и начинает задумываться о том, что достичь уверенного успеха и стабильности нельзя в одиночку.

Эта книга предназначена научному сообществу, чтобы в будущем создать третье издание и включить в него идеи со всех уголков света.

Эта книга предназначена программистам и венчурным фондам, которые ищут отличную идею для инвестиций.

Эта книга предназначена рядовым любознательным гражданам, которые просто хотят разобраться, почему они крутятся как белка в колесе, но повлиять на своё экономическое будущее не могут.

«Слово «экономия (ойкономия, от слова «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – правило, закон) является заглавием особого сочинения Ксенофонта (430 г. до н.э.), где в форме диалога рассматриваются разумные правила ведения домашнего хозяйства, домоводство. Такой смысл – наука о домашнем хозяйстве – это слово сохраняло в течение веков. Ведь дом богатого грека являлся целым рабовладельческим хозяйством, это был своего рода микрокосмос античного мира» (А. В. Аникин).

Читателю нужно запомнить этот древний смысл слова «экономия» и производный от него «экономика». Сейчас, на совершенно новом эволюционном витке развития, это первоначальное значение окажется в центре решения проблемы постоянного экономического роста, но уже не отдельного хозяйства, а общности предпринимателей, объединяющихся в своего рода бизнес-сети, которые окажутся тем самым способом организовать постоянный экономический рост.

В книге подробно разбирается теория и практика постоянного экономического роста. Данное научное течение должно дать ответы на множество непростых вопросов.

Вначале нужно понять, зачем нам экономический рост и нужен ли он вообще? Найдется достаточное количество людей, которые скажут, что для них экономический рост имеет нематериальное содержание. Тут сразу возникает вопрос об экологии и бережном отношении к земным ресурсам.

Важным вопросом также является сама проблема постоянного экономического роста, причины, по которым она существует. Данной проблеме посвящено множество других наук, каждый житель планеты ежедневно

интересуется

этой

проблемой,

изучая

экономические

ново-



Мы остановимся на основных вехах эволюции и истории, которые нас приводят к самой возможности перейти к постоянному экономическому росту.

Изучим три главных фактора для достижения постоянного экономического роста.

Остановимся на вопросе необходимых условий для того, чтобы экономический рост был именно – «постоянный».

Рассмотрим благоприятствующие факторы и мировые тенденции, которые явно указывают на стремительное развитие систем, уже в ближайшее время способных обеспечить всему человечеству экономическое процветание.

И естественно, каждый увидит примеры практического воплощения изучаемых законов постоянного экономического роста в рамках организованных бизнес-сообществ, и даже сможет применить эти правила уже сегодня.

Важным является нахождение баланса между государством, крупным бизнесом, предпринимателями и обычными потребителями. Экономический рост должен быть интересен всем слоям и структурам, это крайне важно. В противном случае он снова будет крайне трудно достижим из-за конфликта интересов.

Попробуем предугадать будущее, в котором постоянный экономический рост каждого станет привычным делом.

И в заключение нас ждет увлекательный экскурс в различные аналогичные течения или направления, которые в теории и на практике изучали возможности постоянного экономического роста.

Вы увидите три формы общения с читателем: «я», «мы» и «от третьего лица». Когда написано «я», то с вами разговариваю я, Данилов Евгений Борисович, и выражаю мое личное мнение. Когда вы видите в книге «мы», то речь идет о точке зрения всех редакторов книги и моих знакомых бизнесменов. Но есть еще одна форма общения, «от третьего лица», – это когда речь идет об объективных вещах, общепризнанных теориях и практиках. Я, конечно, осознаю, что тут присутствует доля субъективизма, ведь наука о «постоянном экономическом росте» только зарождается, тем не менее данная форма изложения материала книги позволит читателю лучше понять законы экономического роста и сформировать собственную точку зрения!

Зачем нужен постоянный экономический рост?

Для достижения многих амбициозных целей нам необходимо, чтобы наше благосостояние постоянно увеличивалось. Но, к сожалению, часто мы не можем активно влиять на окружающие нас обстоятельства. Мы крутимся как белка в колесе, и момент осуществления наших целей все откладывается и откладывается. Бывают годы роста, за которыми идут годы застоя. Для 99 % жителей планеты постоянный экономический рост – лишь мечта. Стали бы мы счастливее, если бы постоянно росли? Не знаю.

Но когда все идет по плану, и вы полностью контролируете завтрашний день, как минимум в экономическом смысле, жить интереснее.

Найдутся и те, кто скажут: конкуренция и борьба наполняют жизнь смыслом, делают нас сильнее. Да, если это не превращается в дорогу длиной в саму жизнь. Если же достижения цели так и не видно в обозримом будущем,

то мы попросту тратим время зря, ничего не меняя даже в своей собственной



Сложнее ответить на вопрос, зачем нам постоянный экономический рост. Если наше благосостояние постоянно растет, мы успеваем сделать больше и получить от жизни большее количество впечатлений. И тут нужно вспомнить об экономическом смысле жизни. У каждого свой смысл жизни, но с точки зрения человека, занимающегося бизнесом, экономический смысл один для всех.

Время – тот великий дар, который не купишь за деньги, оно конечно для каждого, и богатого, и бедняка. Построить что-то, что продолжит существовать после твоей смерти, – это хороший стимул. Построить можно компанию и построить можно семью. Если сумеете правильно разделить свое время между бизнесом и семьей, то вас еще долго будут вспоминать ваши потомки и сотрудники ваших компаний.

Вот он, первый экономический смысл, – «Продлить себя во времени».

Нас окружает много угроз: преступность, болезни, экономические кризисы, ухудшение экологии, техногенные катастрофы, войны, государственные перевороты, коррупция и, конечно, проблемы вселенского масштаба. Уверены ли мы в завтрашнем дне? С чем мы сумеем справиться, а что перечеркнет все наши труды? Получается, способность влиять на окружающее нас пространство становится второй знаковой составляющей нашей жизни.

Второй экономический смысл, – «Продлить своё влияние в пространстве».

Продлить себя во времени и в пространстве, вот главный подсознательный мотиватор. Большая часть проблем, которые в принципе поддаются решению, эквиваленты той или иной сумме денег. Речь о таких решениях, как переезд в другой район с низким уровнем преступности и хорошей экологией, доступ к платной медицине, стабильная экономическая обстановка и место, где есть мирное небо над головой, – это всегда просто вопрос цены.

Другие проблемы, которые не решить с помощью денег, как правило, можно решить сообща. Общество и государство, членом которого каждый из нас является, – это организм, который сильно зависит от мыслей каждого из нас, а мы все зависим от него. Этим можно объяснить тягу людей к власти, ведь имея власть, они имеют больше возможностей управления окружающим их пространством и обстоятельствами.

Значимыми экономическими смыслами жизни нам видятся две составляющие: способность влиять на пространство и максимальное присутствие во времени. По сути, наращивание до максимума потенциала контроля и воздействия на значимые аспекты материального мира.

Бизнесмен в течение жизни стремится сделать две вещи: развить свой бизнес и, если получится, передать его наследникам. Чем больше бизнес, тем больше



Конечно, денег нужно тоже определенное ограниченное количество. Так же, как для голодного человека первый кусочек хлеба имеет большее значение, чем второй, так и деньги или власть с ростом могущества приобретают меньшее значение и необходимость. Своему наследнику вы сможете передать что-либо осмысленное, только если уделите ему время. Тогда и частичка вас, которую вы вложили в дело вашей жизни, после смерти вашего тела продолжит ваш путь в ваших достижениях и потомках.

Казалось бы, мы отступили от темы, но продолжение этой книги имеет хоть какой-то смысл, только если мы понимаем экономический смысл жизни.

Итого: приняв предложенный выше или имея в виду свой собственный смысл, но согласившись, что для его осуществления нам нужен постоянный экономический рост, как минимум до достижения поставленных экономических целей, мы переходим к изучению способов достичь этого.

Предварительно, для однозначного понимания терминов, нужно заметить, что мы понимаем экономический рост применительно к субъекту экономики (предпринимателю, работнику, человеку) как увеличение объемов личного потребления (индивидуума, домохозяйства). Для бизнеса экономический рост понимается как количественное увеличение объемов производства, обеспеченное сбытом, а также ростом капитализации. Общепринятой (по Википедии) является мысль о том, что экономический рост тесно связан с ростом общего уровня и качества жизни населения – с ростом продолжительности жизни, качества медицинского обслуживания, с доступностью качественного образования, сокращением продолжительности рабочего дня, безопасностью граждан и т. д.

Сразу хочется отметить, что в существующих экономических реалиях постоянный экономический рост доступен далеко не каждому, это обусловлено жесточайшей конкуренцией и изначальным экономическим неравенством каждого субъекта экономической деятельности.

Почему решение проблемы экономического роста так важно для всего человечества?

Как вы думаете, почему в условиях 100 % натурального хозяйства (когда вы сами все выращиваете и строите своими руками, не ходя в магазин), ваш достаток и рост вашего благосостояния ни от кого не зависит, и вы можете рассчитывать на результат своего труда в полной мере? И почему в рыночной экономике большинству приходится все время что-то предпринимать только ради сохранения статус кво? Если же вы желаете роста, то вынуждены предпринимать существенно больше усилий, при этом гарантий устойчивого успеха никаких, а рисков много.

Когда вы ведете натуральное хозяйство, это значит, что как минимум 90 % потребностей вы удовлетворяете самостоятельно. Для этого, конечно, вы вынуждены иметь много способностей и владеть большим количеством специальностей, в любом случае специализация труда гораздо ниже, чем требует современное производство чего бы то ни было. Производительность труда, как принято считать, от этого тоже страдает. Но неоспоримым плюсом является то, что ваше благосостояние зависит только от вас. Вы знаете точно, что, к примеру, если вам нужен новый дом, вы просто его построите, а если вы хотите, чтобы зимой было теплее, то нужно запастись больше дров. И никто (если не брать в расчет государственные регуляторы), в такой модели экономики не в силах вам помешать.

Каждый знает о такой первобытной идиллии, а некоторые испытывают романтические чувства к ней, но конечно, специализация и индустриализация дают большую производительность труда, обеспечивают достойную жизнь большинству занятого населения и существенно больше свободного времени. Пользуемся мы им не всегда рационально, но так точно проще. В этой книге у нас нет советов для наемных сотрудников, да и не может быть, так как их постоянный экономический рост по определению невозможен. Наемный работник получит ровно столько, сколько позволяет рынок труда. Другое дело, конечно, работать в компании, которая готова перейти на правила, разра-

ботанные в этой книге, и целью которой становится не классические эгоистичные кор-

поративные принципы, а процветание и рост, базирующийся на интересах всех участни-



Итак, продолжим разбираться. Предприниматель в наше время способен резко повышать производительность иногда в считанные месяцы, особенно если предложение обращено сразу всему миру. Но почему у большинства не получается расти с каждым месяцем? Наоборот, многие бизнесы претерпевают разорение в конечном итоге, часто они даже и не начинают толком существовать. Почему один год может быть успешным, второй провальным, а на третий вообще вас ждет крах? Принято считать, что всю вину вы вынуждены взять целиком на себя, и это следует прямо из определения понятия "Предприниматель". Вы были недостаточно хитры, умны, быстры и расчетливы. Однако, Том Эдисон не ходил в школу, его учила мать – он основал General Electric. Ошибка предпринимателя чаще состоит вовсе не в ужасном качестве продукции, а в спросе. Вы, скорее всего, просто не смогли обеспечить свой бизнес достаточным спросом. Конечно, случается и просто экономический или математический просчет, но чаще крах малого и среднего бизнеса зависит от спроса. Если у вас перестали покупать, то ваш бизнес падает, если у вас покупают больше, то растёт. Проблема в бизнесе – это почти всегда проблема в спросе на его товары или услуги. Чаще всего проблема постоянного экономического роста – это та же проблема, спроса на товары или услуги.

Тут хочется ответить на вопрос, почему рост экономики в целом так нестабилен. Существуют два параметра, которые сильно тормозят как развитие вашего бизнеса, так и экономики страны в целом. Первая проблема – это конкуренция. Современная конкуренция часто носит глобальный характер.

Джордж Сорос утверждает: «Я не верю, что конкуренция ведет к наилучшему распределению ресурсов. Я не считаю выживание сильнейших наиболее желаемым результа-



Чем крупнее компания, чем она известнее, тем больше она способна экономить, производя больше товаров и услуг с меньшими затратами. В таком случае она способна продавать их дешевле, чем более мелкие конкуренты, и как следствие, вы тоже вынуждены уменьшать свою маржинальность сделок. В связи с этим вы вынуждены существенно больше трудиться, но при этом не факт, что заработаете больше. Наоборот, чем сильнее конкуренция, тем труднее заработать. Итого, год от года вы будете прилагать все больше усилий, улучшая одновременно качество продукта и уменьшая его цену. При этом оборот может расти, но норма прибыли – опускаться. Зачастую мы наблюдаем картину, когда сам бизнес видимым образом растет (в обороте), но приносит столько же денег его владельцу, как и раньше.

Фактор покупательской способности является определяющим для спроса. Существует много обстоятельств, которые могут существенно ухудшить или улучшить связанные с покупательской способностью показатели. Если уверенность в завтрашнем дне из-за каких-либо новостей снижается, то население становится более бережливым, и наоборот. Государство не способно быстро уменьшать и увеличивать денежную массу, влиять на потребительское поведение, ограждать свои рынки от мировых факторов и т.д. Итогом чего является ухудшение покупательской активности, когда ваш бизнес к этому не готов. Естественно, в этом случае ваш бизнес в течение продолжительного срока начинает испытывать трудности. Иногда это растягивается на годы. И снова вы вынуждены трудиться больше, но результат вашего труда не всегда прямо пропорционален вашим усилиям.

В современном мире мы располагаем возможностью нейтрализовать факторы, которые тормозят наш постоянный экономический рост.

Трудности постоянного роста в рыночной экономике обусловлены глобальной конкуренцией и колебаниями потребительской активности. Из-за конкуренции и снижения потребительской активности даже крупная компания может испытать в любой момент значительные трудности и, в конце концов, обанкротиться.

Хочу обратить внимание, что по-настоящему рыночной экономики сейчас нет ни в одном государстве. И вообще, чистая рыночная экономика в стиле Адама Смита существовала только до конца XIX века. Рано или поздно любая экономическая модель требует регулирования. И сейчас степень влияния государства на экономику очень существенна. Доля государственного сектора также постоянно растет. Получается, что свободная конкуренция всё больше обуславливается растущим сводом правил и управляется государственными регуляторами. Более того, государства часто выступают инициаторами регулируемой экономики. К примеру, ОПЕК представляет собой не что иное, как картельный сговор, где квотируется выпуск готовой продукции для того, чтобы оказать влияние на итоговые цены.

Однако даже этот глобальный регулятор стал менее эффективным в момент, когда не входящие в него страны (и их нефтяные компании) стали оказывать существенное влияние, и когда по разным экономическим, геополитическим, внутривнутриполитическим и иным причинам все игроки перестали эффективно договариваться. Общепризнано, что в XXI веке возможности ОПЕК влиять на цену нефти и регулировать мировой рынок этого сырья значительно сократились. Получается, что крупный бизнес даже через лоббирование своих интересов в межгосударственных объединениях не обладает договороспособностью и, тем более, ей не могут обладать рядовые бизнесмены.

Революционная технология блокчейн, как нам представляется, положила предел контролю экономики государством в принципе. Теперь стало не только теоретически, но и практически возможным сообществу, объединенному какой-то идеей, системой, работать внутри нее без опасений быть технически заблокированными государством. Но об этом позже, в отдельной главе. Государства контролируют цены на

товары и услуги энергетического сектора, продовольственные и фармакологические



Так же, как и чистая рыночная экономика, 100 %-я государственная экономика тоже в настоящее время показала свою неэффективность. Наиболее близким нам примером стал опыт Советского Союза, продемонстрировавший подводные камни и опасности государственной экономики.

Соответственно, поиски идеальной модели ведут нас куда-то посередине, заставляют искать некое сбалансированное сочетание свободного рынка и искусственного регулирования экономики.

Потребность в постоянном экономическом росте настолько сильная, что крупный бизнес и политики не остановятся ни перед чем.

Принято считать, что противостояние в США во время Гражданской войны Юга и Севера было вопросом противостояния свободы и рабства. Так думает любой обыватель, посмотрев несколько фильмов, посвященных той эпохе, но правда может оказаться намного прозаичней. – «Буржуазия Севера стремилась ликвидировать зависимость от Европы, развивать промышленность, а для этого защитить внутренний рынок страны высокими пошлинами на ввоз иностранных товаров. Плантаторы Юга были против. Они хотели без пошлин сбывать в Европу свои хлопок и табак и без пошлин, т.е. дешево, покупать европейские промышленные товары» (История и философия экономики, Сметанин С.И. и Конотопов М.В.).

Получается, что одним был нужен защищенный рынок, а другим открытый, и из-за этого возник вооруженный конфликт. Существует альтернатива такому решению противоречия – формирование бизнес-сети с возможностью организации параллельных рынков, – быть каждому в том рынке и на тех условиях, которые оптимально подходят, а возможно, в нескольких рынках одновременно.

В России был самый активный приток капитала в дореволюционные годы, и именно этим был обусловлен внушительный рост промышленности. Стимулом к этому служили опять-таки заградительные пошлины, которые доходили до 33 %. Доходы промышленников доходили до 40 % годовых. Логично, что такие существенные преобразования и быстрое сокращение разрыва между экономиками России и стран Европы послужили одним из факторов начала Первой Мировой Войны и её итога для России в виде революционного движения. Нельзя забывать, что Россия включилась в войну, имея большую веру в собственное экономическое могущество, а вышла в условиях, когда уже не хватало продовольствия даже для собственных городов. Толкали страну в войну прежде всего промышленники, для которых война – это в первую очередь хороший бизнес. Они же поддерживали революционные движения, которые потом вышли из-под контроля. Каждый раз вопрос шел о возможностях получить рынки сбыта продукции, но кончилось в итоге прекращением в России рыночной экономики вообще.

Причины, по которым война была выгодна Германии и Англии, так же тривиальны. Речь снова шла о рынке сбыте. Когда «Германия начала строить железную дорогу «Драй Б» – Берлин – Белград – Багдад, дорога вела из германской столицы к сердцу британских владений на востоке – к Индии. По этой дороге прямо и дешево можно вывезти германские товары ... Англии же нужно это везти морем вокруг Европы» (там же). Вновь мы видим спор из-за передела рынков. И снова предлагаем взглянуть на это современным образом, через призму параллельных рынков. Возможно, в случае подобного конфликта, современная культура установления экономических связей исключила бы столь сильную мотивацию решения вопроса силовым методом.

Основной причиной возникновения Второй Мировой Войны также была борьба за рынки. Страны Запада, прежде всего США и Англия, боялись быстрого роста коммунистических движений. Пришедший к власти Гитлер одним тем, что деятельно показал свою ненависть к коммунизму, полностью ликвидировав коммунистическое движение в Германии, получил полный карт-бланш. В нем видели главную надежду на победу в борьбе с СССР. Социалистические движения внутри стран Запада угрожали рыночной экономике как таковой, при ком-

мунизме нет рынков вообще. Поэтому тут речь шла не о борьбе за рынки, а о выживании рынков в принципе.

Соотношение сил было не в пользу Германии, но она побеждала одну страну за другой. У Германии не было общей границы с СССР, и любые действия для того, чтобы она появилась, не встречали сильного сопротивления. Победы Германии до нападения на Советский Союз были похожи на «необходимое усиление» с целью иметь нужное соотношение сил. Заигрывание с Гитлером и инвестиции в немецкую экономику больше походили на приготовления к войне с СССР, возможно и не осознанные, но как будто желательные.

В итоге был создан еще более страшный и неуправляемый монстр, на фоне которого Советский Союз оказался ребенком. Международное сообщество приняло государственную экономику СССР и успокоилось. Тем более, что коммунистическая угроза странам Запада и всему капиталистическому миру отступила. К тому же, упорядоченный и централизованный рынок СССР оказался для крупных компаний капиталистических стран тоже интересен.

Если взять любую войну, любую революцию и любой конфликт, то у истоков мы увидим экономические причины. Ситуация, когда за рынки нужно бороться, рано или поздно приводит к открытой конфронтации. Это заложено в саму сущность конкурентной борьбы. Если становится настолько тесно, что идет непрерывная война за рынки, то возможно, уже пришло время взглянуть основательно на идею параллельных рынков с культурным подходом, когда принцип взаимности стимулирует заботу каждого участника рынка о каждом участнике рынка – взамен желания разорения для конкурента. – Тогда есть вероятность, что человечество сможет перейти на следующий уровень гуманизма, и убийство наконец будет дикостью в глазах каждого представителя человеческой расы.

В новом времени мы повсеместно видим признаки неокOLONиализма (система подчинения и эксплуатации развитыми капиталистическими государствами молодых неразвитых стран и экономик, посредством экономических, политических и военных методов). Представьте, потенциал развития целых народов сдерживается простым желанием процветания одних без оглядки на интересы других.

Мы видим в действии реализацию «теории больших пространств» немецкого юриста, политолога и философа Карла Шмитта (1888-1985). Шмитт вообще считал естественным принцип имперской интеграции. По мнению Шмитта, если будет нарушено равновесие между большими пространствами, то наступит великая цивилизационная катастрофа. Сейчас мы можем видеть соперничество сразу как минимум пяти больших пространств, которые отличаются друг от друга культурно, обособлены экономически и имеют некую военную независимость.

Первое пространство – это Южная и Северная Америка, сама идея провозглашения американского континента зоной, закрытой для вмешательства европейских держав, принадлежала Джону Куинси Адамсу, государственному секретарю в администрации президента Монро. Второе – это большое пространство Европейского союза. Третье – большое пространство, сложившееся после распада СССР, страны, которые глубоко в него интегрированы, входят в Евро-Азиатское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). Четвертое пространство – «Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство», оно создается на базе АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии) и объединяется с шестью своими основными торговыми партнерами: Австралией, Китаем, Индией, Японией, Новой Зеландией и Южной Кореей (обратите внимание, это половина населения планеты). Пятое – это «Большой Ближний Восток» – регион, который включает в себя, помимо 16-ти стран Ближнего Востока, ещё весь Арабский мир, Турцию, Иран, Израиль, Афганистан, Пакистан, Туркменистан и страны Закавказья.

Большие пространства конкурируют за сферы влияния, переманивают целые страны, в погоне за влиянием в ход идут любые средства: финансирование террористических организа-

ций, поддержка оппозиции, организация переворотов и оранжевых революций, санкционные войны.

Тут особое место занимают США, которые очень активно соревнуются за влияние в каждом большом пространстве. Своей политикой они достигают усиления политического, экономического и военного влияния.

Нужно обратить внимание на «парадокс демократии». Страх перед растущим влиянием США, которые пропагандируют демократические принципы, но по факту часто ведут политику двойных стандартов, приводит к политическим процессам усиления вертикали власти и образованию так называемых управляемых демократий. А парадокс в том, что стремление к демократии ведет правящие элиты стран к сплочению и превращению светских государств в тоталитарные общества.

Государства, желающие сохранить свою независимость, увеличивают расходы на военную промышленность, ужесточают законодательство в сфере свободы слова и инстинктивно сосредотачивают власть вокруг одной правящей персоны.

«Парадокс демократии» заключается в том, что пока в стране действуют демократические институты, то США будут до последнего пробовать через манипулирование имеющимися свободами достичь своих целей. Если государство будет сопротивляться этому давлению, то в конечном итоге, вынужденно закрывая все лазейки влияния, постепенно будет отказываться от легких для манипулирования извне демократических институтов. По факту мы видим, как Штаты способствуют образованию и усилению больших пространств, сам процесс протекает на почве экономических и суверенных интересов объединяющийся государств.

Итого, уже сейчас некогда глобальный рынок начал дробиться на более мелкие. Этот процесс идет повсеместно, и более мелкие экономические партнерства в экономической сфере постоянно появляются.

Любой финансовый кризис ускоряет процесс образования в больших экономических пространствах более мелких. Бизнес-сети способны выполнить роль экономических ковчегов, – в них нет особого смысла в спокойное время, но когда начнется настоящий мировой финансовый кризис, то туда сразу многие бизнесмены захотят попасть на борт.

«Готовь сани летом», есть такая мудрая поговорка. Когда библейский Ной строил свой ковчег, все смеялись над ним, но он строил спасение для всех. Сегодня нельзя забывать о госдолге США, который составляет более 100 ВВП этого мирового лидера, или 20 триллионов долларов и висит как дамоклов меч над всей мировой экономикой. Рано или поздно по этой или другой причине мир будет вынужден перейти к экономике будущего, дающей равные возможности для роста и самореализации каждого участника и каждой страны.

Мир будет находится на грани глобального финансового кризиса или мирового конфликта, пока абсолютно каждый участник общества не получит возможности для самореализации. Речь в этой книге идет о таком компромиссе, который должен устроить и государства, и граждан всей планеты. И только тогда проблема может считаться решенной.

Что ж, решение есть, его уже сейчас можно применять на практике и оно простое. «Все гениальное просто, только глупцы прикрываются умными словами, чтобы выглядеть значительнее» (сознательно не даю ссылку на автора цитаты, уж простите, чересчур большую катастрофу он устроил, но слова очень кстати).

Закон постоянного экономического роста, три условия: дуализм, культура, параллельные рынки

«Простота – это то, что труднее всего на свете; это крайний предел опытности и последнее усилие гения» (Леонардо да Винчи).

В этой главе вы узнаете, что нужно для решения проблемы постоянного экономического роста. Оказывается, это не так и сложно, автору даже не очень понятно, почему эта проблема еще существует и так мало изучена. Странно, почему до сих пор нет отдельной науки, кото-

рая бы занималась именно проблемой постоянного экономического роста? По моему мнению, пока эти принципы не начнут преподаваться в школе, человечество не приблизится к экономическому процветанию, доступному каждому.

Решать, конечно, не мне, но, если позволите, предлагаю назвать эту науку: «Теория постоянного экономического роста» или просто «Теория экономического роста», – наука, изучающая все известные принципы, позволяющие общности людей максимально эффективно использовать ресурсный и интеллектуальный потенциал каждого её члена и дающие одинаковые возможности для достижения индивидуальных экономических целей.

Итак, проблема поставлена: «Что нужно для постоянного экономического роста?». А хорошо сформулированная проблема – это уже половина решения. И после всего трех лет раздумий и горы прочитанной литературы, ваш скромный слуга выделил три фактора, необходимых для постоянного экономического роста.

Фактор 1

Дуализм есть везде! – Или, почему скоро нас всех ждет экономическое процвета-



Нам известен дуализм в физике (противоположные электрические заряды «+» и «-», «энергия» и «работа», сила притяжения и отталкивания, дискретность и непрерывность в природе и т.д.), в религии (ад и рай), в антропологии (мужчина и женщина), этике (добро и зло), в философии (причина и следствие, содержание и форма), в анатомии (два полушария головного мозга, две руки, две ноги), в физиологии (вдох и выдох, артериальный и венозный круги кровообращения, мужские и женские половые гормоны), в психологии (сознательное и бессознательное, рациональное и иррациональное), в сказках и фильмах (постоянная борьба добра и зла), в пути Христа (Иисус и Иуда, Христос и Антихрист), в педагогике (учитель и ученик).

Каждой системе и каждому явлению присущ дуализм, т.е. наличие пары противоположностей, полярных начал, таких как «+» и «-», свет и тьма, добро и зло, мужчина и женщина, развитие и деградация.

Без дуализма начинается хаос. Постоянный экономический рост потому труднодостижим, что в его основе всего одно начало – «деньги». Для идеальной гармонии нужно и второе начало.

Экономика будущего – это экономика постоянного роста, в которой присутствует дуализм. Дуализм выражается в наличии двух расчетных единиц: первая – универсальное средство обмена (деньги, или расчетная единица) и вторая – учетная единица для контроля взаимного потребления. Эмиссия денег осуществляется государством, учетная единица создается внутри «бизнес-сетей», которые представляют из себя сообщество потребителей и производителей, объединяющихся для достижения экономического процветания, защищенного от негативных факторов глобальной экономики.

Если вами руководят только деньги, то по самой своей сути они будут у кого-то в избытке, но далеко не у каждого. И это и есть основная проблема неравенства.

Совсем наглядно это видно, когда начинается кризис и денежная система экономики уподобляется кровеносной системе заболевшего живого организма. Либо, как тромб в больном организме прилипает к сосудам, усиливается тенденция к сбережению, и потребитель перестаёт покупать; либо, как кровь через открытую рану покидает организм, так усиливается отток капитала из страны.

Так происходит, когда система в целом содержит некие изъяны, однако, чтобы достичь совершенства, любая сущность должна быть фундаментально обоснованна. Возможно, нашей экономике как раз и не хватает дуализма?!

Другими словами, в экономике должны быть не только деньги, но и другие единицы, им противоположные, назовем их «баллы», учитывающие факт потребления, которые поступают в обмен на деньги. Продав товар и отдав баллы, продавец получает деньги, но оставшись без баллов, пусть и с деньгами, продавец вынужден (если хочет постоянного экономического роста) осуществить покупку нужного ему товара у того, у кого эти баллы есть. Таким образом он снова возвращает себе баллы и получает нужный ему товар. Далее цикл повторяется бесконечно, тем самым приводя к постоянному экономическому росту.

Фактор 2

Культура – вот чем мы отличаемся от животных! Или сила собственного решения.

Главная причина, из-за которой так много бедных, а мечты большинства недостижимы, – это наша культура потребления. В момент покупки мы думаем только о себе и своей выгоде. Вот пример: купив крутой телефон, я хвастаюсь – мне завидуют, и в этом скрыта природа нашей бедности. Деньги, отданные за телефон, навсегда покинули круг моего общения, нашу страну и никогда не вернутся обратно. Я торжествую, не понимая, что в сущности я полный идиот!

Культуре потребления не хватает чувства собственного достоинства. Если я хочу экономически преуспеть, я должен уважать того, кто уважает мой труд. Если продавцу на меня плевать, то во мне должна быть капля гордости, и я должен предпочесть того, кто ответит мне

взаимностью. Тогда в компании, которой я владею или посвящаю ей свой труд, будет стабильный рост. Отсюда правило: Покупай там, где покупают в ответ!

В экономике будущего государство сможет снять с себя ответственность за экономику и добиться в ней больших результатов одновременно. Ведь когда бюджету каждой семьи государство пытается навязать некий результат, то всегда у общества останутся те проблемы, которыми озабочена каждая семья и голова каждого предпринимателя в стране и в мире. И общество всегда будет недовольно, будет ждать и требовать, митинговать и обвинять во всем свое государство.

Экономическая культура, – это не просто хотеть тратить деньги, но тратя, определять, кто и в каких размерах станет потребителем результатов твоего труда, – именно это и есть следующий уровень развития демократических институтов постоянного экономического роста.

И сейчас вовсе не нужно ждать помощи и надеяться, а нужно просто осознать, что каждый из нас не только пассивный покупатель, но и активный участник рынка, определяющий своим выбором, кто преуспеет на нем и кто нет. Когда вы покупаете, вы проявляете уважение к результатам труда, и вправе ожидать взаимного уважения. Поэтому экономический рост – это вопрос культуры, и тот, кто хочет роста, должен обратить внимание на свою культуру потребления. Поэтому, если предпринимателю требуется постоянный экономический рост, то он может уже сейчас стать участником «бизнес-сети», достичь собственных целей и внести свой вклад в развитие.

Фактор 3

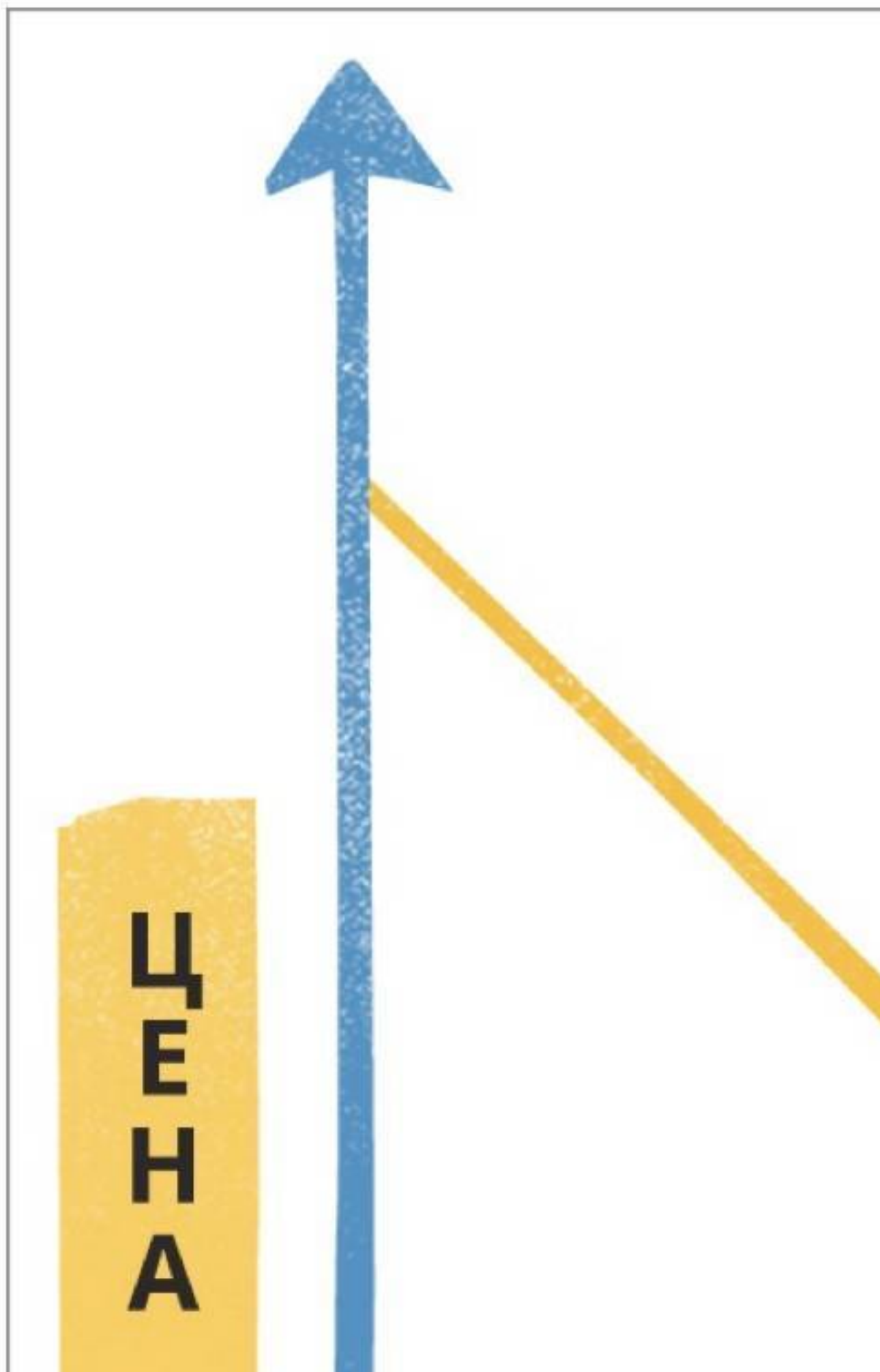
Параллельные рынки и равноправие. Жизнь одна, и каждый имеет право реализовать себя и достичь своих целей!

Когда разоряется очередная компания или с полок пропадает любившийся нам товар, мы делаем вывод: этой компании не хватило рынка. Это, конечно, очевидно, но так ли это нормально? Компании часто ищут правильное место на рынке, и когда они его находят, то их бизнес становится успешным и приносит хорошую при-



Иногда для поиска правильного соотношения цена/качества приходится жертвовать качеством. По этой причине продукты питания, например, очень часто содержат бесполезные вещества и могут даже приносить вред здоровью. Но если спросить любого потребителя, то очевидным будет ответ, что он хотел бы питаться продуктами высшего качества. В колбасе мало мяса, в соке сока, в шоколаде какао и т.д. Мы живем в странном мире, и возникает ощущение, что проблема намного значительнее. Часто компании не могут выйти на рынок с продуктом наивысшего качества просто потому, что рынок еще не созрел. Другими словами, из-за незрелости рынка сдерживается эволюция человечества. Порой на появление достаточных условий может уйти столетие (автомобили с электрическим двигателем были придуманы сто лет назад), но чаще это несколько десятилетий

(первый планшет без кнопок появился в 90-х гг.



Мы слышим, что рынок сам все наладит и исправит, и свято верим, что невидимая рука рынка сможет найти нужный баланс там, где государство уже бессильно. Но что мы будем делать, когда население планеты удвоится, участие человека в производстве уменьшится вследствие роботизации, а точка входа в любой бизнес увеличится для стартапов до небес? Как человечество предполагает решать проблему бедности и сможет дать возможность для реализации каждому? Ведь это прежде всего вопрос стабильности и мира в обществе и государстве.

Вот любимый график экономистов, он в сущности означает, что только та компания имеет максимальные шансы на процветание, которая смогла найти точку равновесия и предложить рынку по оптимальной цене необходимое количество товара соответствующего качества.

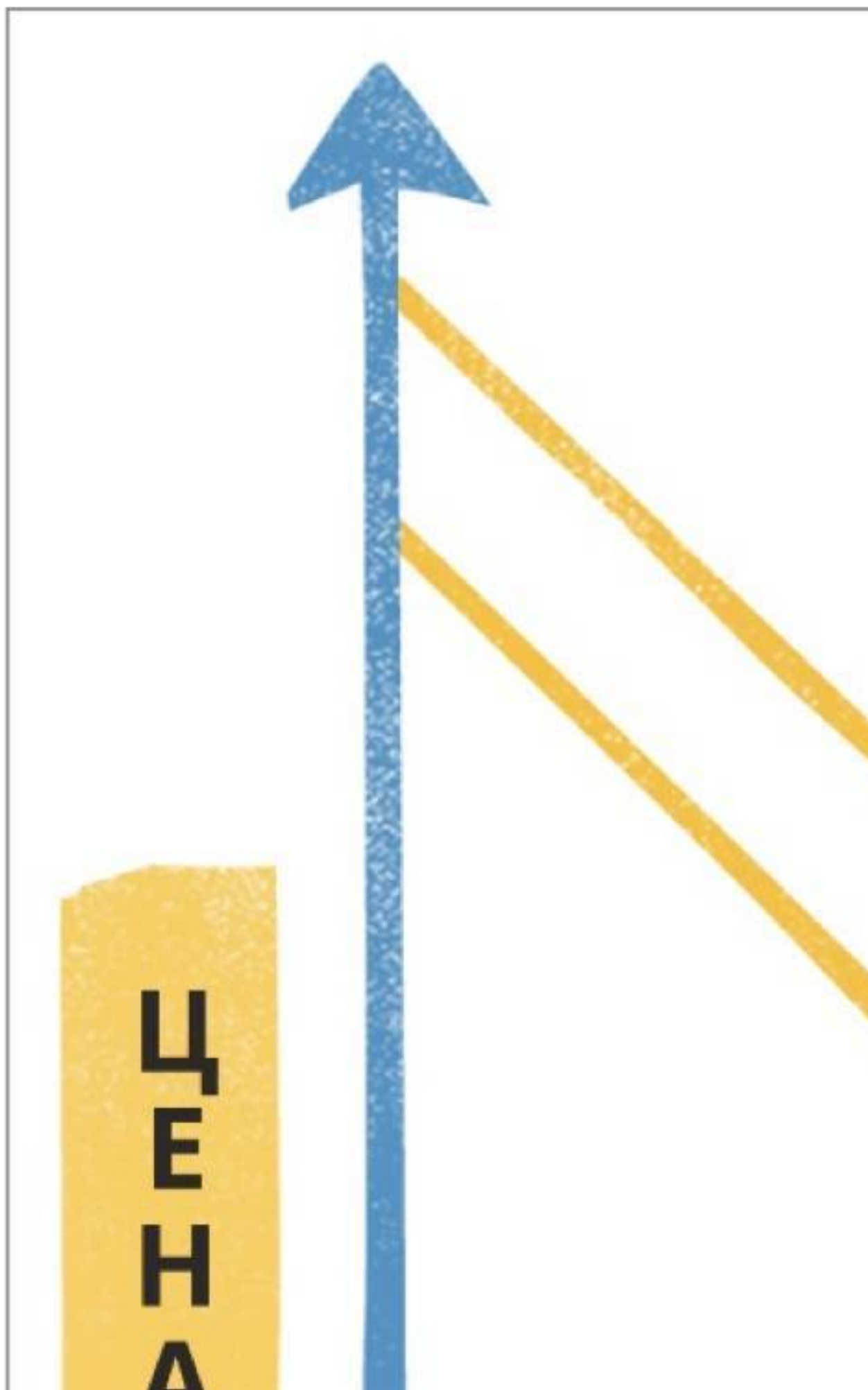
Все остальные компании обречены на сложности или вымирание. И все это не по причине некачественного продукта и даже не потому, что клиенты не хотят его покупать, просто на рынке есть аналоги дешевле, пусть и худшего качества; возможно, это недостаточно раскрытый бренд; еще один вариант – не пришло время для столь интересного товара, возможно, и не придет никогда, и вовсе не по причине того, что товар устарел, а просто ему не нашлось места на рынке. Возможных причин множество, а итог один: достойные товары не находят спроса.

Возможно, пора выйти за грани двухмерного рынка и предположить, что ресурсы общества могут быть задействованы более рационально в трехмерном рынке.

А представьте, что мир вынужден создать условия, когда в одной и той же местности могут существовать два или несколько рынков одновременно. И производители каждого из них могут успешно осваивать его и развивать. Эти рынки могут отличаться по масштабам роста, качеству производимой продукции. Они даже могут дать занятость таким профессиям, которые, казалось бы, навсегда остались в прошлом (кузнец, пахарь и т.д.) и, конечно, дать рынок товарам будущего, которые уже сейчас могут быть в обиходе, но ждут, когда общество в целом будет к ним готово.

«Мир вынужден», – потому как население растет, шансы на реализацию своих потребностей для каждого уменьшаются. Рынок должен поделиться на множество рынков и стать многоэтажным. На каждом из них продолжают действовать все изученные экономической наукой законы. Однако, если общество хочет идти дальше, то пора уже решить глобальную проблему современности, которая мешает постоянному экономическому росту каж-

дого, – проблему глобального рынка, которому пришло время расти не только вширь, но и в



Мы считаем, что для этого нужно производителям и потребителям объединяться в бизнес-сети и там параллельно сосуществовать. Производить и потреблять по принципу: «Покупай продукцию того, кто покупает у тебя».

Человечество к этому готово. Есть все необходимые технологии, есть очевидная потребность и насущная необходимость. Ведь известно, что сейчас в мире много неравенства, много конфликтов на этой почве и много проблем с этим связано.

Перечислим, что могло бы измениться, если бы глобальный рынок начал расти в высоту и стал бы многоэтажным: беженцы – станут радостью, а не проблемой; революции – найдут меньший отклик граждан; войны – стимулов станет меньше, когда есть альтернатива; безработица – если рынков много, то и занятость есть для способностей каждого; эволюция – общество сможет задействовать весь людской потенциал и перейти к развитию на других скоростях; наука – многие технологии станут востребованы и наконец выйдут из кабинетов ученых.

Ну, и хочется всем сообщить, что совсем недавно таймер показывал пять минут до начала ядерной войны. Также мир и человеческий род может прерваться от встречи с земным или вселенским катаклизмом; наша планета часто уже встречалась с гигантскими метеоритами. Нужно осваивать и заселять другие планеты, только тогда мир людей сможет рассчитывать на бесконечность. Представьте, сколько войн произошло за последнее столетие из-за глобального рынка, из-за желания перераспределения мирового богатства. Сколько мы потратили на это веков? – И сколько минут нам не хватит, когда из-за третьей мировой или встречи с гигантским небесным телом, – мы так и не успеем сделать главное, дать себе шанс на продолжение человеческой истории, здесь на земле или на другой планете, не важно, – но это может просто не произойти. Можем ли мы терять драгоценное время? Будет ли это упущенное время самой большой потерей?

Итог

Три фактора: дуализм, культура и параллельные рынки. Вот три простые момента, которых так не хватает нашей экономике. Конечно, общество должно прийти к этому без влияния извне, но естественным путем эволюции. Должна появиться насущная необходимость начать экономическую жизнь по таким правилам. Такая необходимость возникает с каждым новым кризисом, с ростом глобализации, с ростом стоимости входа на рынок и с ростом мар-

кетинговых издержек, которые приводят к нерациональному использованию ресурсов обще-



Читателю теперь стало понятна картинка на обложке книги, ковчеги – это рынки, а бизнесмены занимают свои места. Все это уже происходит, чему вы найдете много примеров в нашей книге. Это проявляется на всех уровнях: государства образуют торговые союзы и устраивают санкционные войны, обычные бизнесмены охотно изучают бартерные биржи и местные криптовалюты. Это все процессы, имеющие общие корни.

На уровне межгосударственных отношений, если мы приглядимся, то заметим практическое воплощение указанных нами принципов. Когда государство вводит торговые пошлины, оно пристально смотрит на торговый баланс (дуализм); оно возмущено, если производимая внутри страны продукция нужна меньше, чем та, что ввозится (культура), и тогда государства объединяются в торговый союз нескольких стран (параллельные рынки).

Когда возникает бартерная биржа (по всему миру их уже десятки тысяч!), там возникает внутренняя расчетная единица сделок (деньги) и план (появилась учетная единица – вот уже дуализм); рост таких товарных бирж идет за счет принципа покупать внутри сообщества, готового покупать в ответ (культура), и каждая товарная биржа имеет независимость от общего рынка (параллельный рынок).

Итак, на двух примерах вы увидели практическое применение трех факторов, необходимых для постоянного экономического роста. И конечно, большинство читателей уже все поняли, но я приведу еще примеры для закрепления информации.

Когда государство имеет отрицательный торговый баланс, то ему приходится наращивать внешний долг, который рано или поздно придется отдавать и который ложится на плечи всех граждан. Если такое происходит, то сам факт того, что мы обращаем на это внимание, говорит о наличии учетной единицы. Государства действительно очень внимательно считают соотношение торговых балансов, и это уже признак дуализма. Далее интересны действия, – государства или стимулируют экспорт, или за счет пошлин препятствуют импорту (культура). Также государства стремятся сформировать новые торговые отношения с экономиками других стран и защитить эти рынки от посягательства сильных конкурентов посредством протекционистской политики (параллельные рынки).

Часто со времен средневековья мы видим инстинктивное поведение меньшинства. Например, вынужденное переселение. Это всегда стресс для людей, и поведение в новых условиях часто имеет удивляющие нас черты, когда меньшинство быстро обустроивается и начинает достигать больших экономических результатов, чем исконно проживающее местное население. «В общем, меньшинство – это как бы заранее построенная, и прочно построенная сеть... (параллельный рынок – Е.Д.)... Тут почти не бывало исключений: удача была на стороне чужака» (Бродель Ф.). Та обида, которую испытывает местное население к чужакам, если деньги покидают сообщество, когда кажется, что вы просто обязаны осуществить покупку у вашего соотечественника, – это признак дуализма.

В итоге мы видим явления, которые начинают происходить не всегда осознанно, но повсеместно. Человечество естественным эволюционным процессом движется к решению проблемы, осмыслению которой посвящена данная книга.

В наш век информационных технологий все становится крайне простым, и жить по правилам, приводящим к постоянному экономическому росту, может уже сейчас каждый.

Лучше понять, как эти правила могут выглядеть в реальности, читатель имеет возможность на примере растущего количества различных бартерных бирж и сообществ бизнесменов поддерживающих друг друга своим спросом. Обратите внимание, что участником бизнес-сети может быть и простой потребитель, не являющийся бизнесменом. Своим спросом он может влиять на экономический рост предприятия, в котором работает, другими словами, покупать результат труда тех, кто имеет взаимную заинтересованность (культура).

Дуализм? Или просто помощь ближнему!

«Если живые существа объединяются, то их сообщества насквозь тоталитарны: у пчел есть коммунизм, у муравьев – рабство, а в звериных стаях – тоталитарная власть вожака. Свобода не вырастает из природы, но и разум не может являться для нее естественным основанием, поскольку разумные существа на протяжении всей истории стремились поработить ближних» Ю.П. Дусь «Экономическая история».

Индивид всегда жил по принципу, описанному еще Адамом Смитом: «Все для самих себя и ничего для других», – таково во все времена было, по-видимому, неизменное правило властителей рода человеческого. И поэтому, как только они находят способ потреблять всю стоимость своих доходов, они утрачивают всякую готовность делиться ими с кем-либо другим. За пару бриллиантовых пряжек или за что-нибудь столь же суетное и бесполезное они платили такую цену, которая соответствовала стоимости содержания тысячи человек в течение года, а вместе с тем отказывались от того влияния и власти, которые это могло давать им» (Смит. А.).

Так феодалы лишились своих рыцарей, избыточного количества слуг и даже, по прошествию веков, замков и огромных земель. Странный обмен, погремушки вместо на всемогущества и власти. Однако эти погремушки позволяли сберечь и являлись эффективным средством накопления, драгоценности могли быть в любой момент обменены на все, что может быть нужно. Больше не было нужды раздавать полученный от крестьян в натуральной форме оброк своей дружине, появилась замечательная возможность все эгоистично употребить самому. И, конечно, это было выгодно всему обществу. Сейчас богач может выглядеть и жить беднее человека со средними доходами. Все его сбережения даже могут не иметь фиатного выражения. Получается, вся добавочная стоимость капиталиста, вся его власть и огромные возможности имеют выражение в электронных цифрах на счете. Я считаю, что это выгодно обществу в целом, так как избыточное богатство, как правило, является депозитом в банке и становится кредитом тому, кто имеет нужду в деньгах.

Однако, какой же нужен стимул для того, чтобы произошел переход на ещё один этап самоотречения от неэффективной для всего общества модели в пользу более рациональной? Крайней формой такой неэффективности до сих пор является «хрематистика – когда не бывает предела достижения цели, так как целью здесь оказывается беспредельное богатство и обладание деньгами... Все, занимающиеся денежными оборотами, стремятся увеличить свои капиталы до бесконечности» (Аристотель, 384–382 гг. до н.э.).

Мы выделили, что алчность и корыстность – это был простейший путь развития общества. Что же нужно будет в этот раз, для перехода на новую ступень? Как с одной поведенческой модели переключить капиталистов, обратите внимание, что речь идет о естественном эволюционном процессе, на новую модель потребления, когда избыточные сбережения, не способные качественно улучшить жизнь, не являлись бы самоцелью?

Когда феодалы начали отказываться от своих замков и содержания огромных дружин в пользу драгоценностей, они видели для себя в этом большую выгоду.

Получается, что и сейчас нужно предложить такую модель ведения бизнеса, которая будет иметь для предпринимателя большую выгоду. Обратите внимание, ведь сами феодалы не носили все украшения, и часто их приобретение было следствием желания порадовать свою женщину. Новая модель потребления должна выглядеть более интересной и для супруги, и для членов семей предпринимателя, а не только для него самого и сотрудников его компании. Вам может показаться этот момент странным, но не забывайте, что миром уже давно правит вовсе не мужчина, он просто зарабатывает деньги, а вот по-настоящему управляет спросом его вторая половина.

Если уважаемый читатель думает, что достаточно просто собрать компании в бизнес-сеть и попросить свою жену перенести часть покупок туда, и дело сделано, – он глубоко ошибается.

«Человек постоянно нуждается в помощи своих близких, но тщетно было бы ожидать её лишь от их расположения. Он скорее достигнет цели, если обратится к их

эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них. Всякий предлагающий другому сделку какого-либо рода предлагает сделать именно это. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что

необходимо тебе» (Смит А. «Исследование о природе и причинах богатства наро-



А вот стимулом могли бы быть качество и цена. Получается, нужно собирать в бизнес-сети по-настоящему подходящие по параметру качества компании, а затем дать возможность своей второй половине там тратить деньги, не обращая внимание на цены (это, как правило, нравится дамам), тогда в успехе такого предприятия подводных камней нет.

Однако, нам нужно под микроскопом разобрать сам мотив, ведь он не такой простой, как был в средневековье. Что же приведет к еще одному суперциклу в экономике? Какую логику нужно предложить, чтобы предприниматель увидел прежде всего собственные выгоду и корысть?

Многим может показаться, что лучший выбор для любого человека – это поддержать спросом того, кто ближе, в надежде на взаимную поддержку. Очевидно, что тогда выигрывают все, деньги не покидают ближайшее окружение и экономическое благосостояние каждого улучшается.

Почему же мы редко видим подобное поведение на практике? К примеру, близкий вам человек открыл автомастерскую, но это не означает, что теперь вы будете ремонтировать свою машину только у него, даже если вы сильно обидите этим своего знакомого. Но как так? Ведь покупая у знакомого, вы можете рассчитывать, что и он купит у вас. Если таким образом организовать существенную часть вашего потребления, то ваше благосостояние будет расти.

Даже если он вам пообещает покупать у вас, вы вплотную столкнетесь с тем, что в экономике называется теория игр.

Теория игр – математический метод изучения оптимальных стратегий в процессе принятия решений, когда участвуют двое и более сторон. Каждая из сторон имеет свою цель и использует некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу.

В нашем случае общество никак не может перейти к постоянному экономическому росту по простой причине, которая описана в известной загадке: «Дилемма двух заключенных». Это история про оптимальное решение, которое может принять каждый из заключенных, совершивших преступление и получивших по году тюрьмы. Если любой из них сознается, то выйдет на свободу, а другой сядет на 20 лет. Проблема в том, что если они оба сознаются, то тогда получают по 5 лет тюрьмы. Очевидно, что логично молчать обоим, но на практике выходит наоборот. Так как есть риск остаться в тюрьме на 20 лет, страдать обречены все, оба заключенных сознаются, и оба получают наказание.

Обычно в тех ситуациях, когда поддержка близких будет выгодой для всех, люди видимым образом иррационально не делают то, что для них выгодно. Так как каждый, находясь в условиях необходимости совершить выбор, боится, что другие стороны могут нарушить договоренности.

Купив у своего знакомого, вы не получите гарантий, что он поступит так же. Ирония в том, что если каждый ведет себя по отношению к ближнему кругу лояльно, то выигрывают все и становятся богаче. Но по факту это положение труднодостижимо.

Вот вам матрица возможных реше-



ний.

Получается, если некто будет покупать у ближних, то он будет способствовать росту бизнеса своего знакомого, но при этом сам может терять от того, что, если бы он просто купил на открытом рынке, то, возможно, он получил бы чуть лучшее качество или чуть сэкономил. При этом если тот, у кого купил его знакомый, будет покупать где хочет, то он получит не только спрос от ближнего, но и возможность не покупая в ответ, найти дополнительную выгоду в качестве или в цене на открытом рынке. В связи с тем, что в глобальной экономике редко товары и услуги знакомых находятся на сопоставимом уровне, рассчитывать на рациональное поведение и взаимную помощь и поддержку не приходится, это скорее исключение, чем правило.

В итоге проигрывают все, так как деньги из их окружения зачастую просто покидают круг их общения, а их бизнес все время нестабилен. Итог очевиден: из-за недоверия и неспособности к взаимной помощи, все участники рынка остаются в глобальном минусе.

Хотя, конечно, это не всегда так. И вы видите много примеров более рационального поведения в некоторых случаях. Например, мы часто можем наблюдать, как приезжие одной национальности начинают поддерживать друг друга. Им можно даже позавидовать, как они умеют не только держаться на плаву, но и устойчиво развиваться. Если вы видите такой случай, то расспросите о подробностях, и вы точно узнаете, что деньги, поступившие в их окружение, надолго задерживаются внутри национальной общины и продолжают служить для роста каждого.

Другой пример, это люди, которые состоят в определенной религиозной общине. Часто они могут вообще не инвестировать в рекламу и при этом иметь постоянные заказы, получаемые от членов сообщества, но и сами они поддерживают ближнего своим спросом, стараясь всякий раз в первую очередь купить у того, кто состоит в его общине.

Есть и семейные примеры, которые говорят сами за себя.

Второе правило династии Ротшильдов предписывает: «Мужчины семьи должны жениться на своих двоюродных или троюродных сестрах, чтобы накопленное имущество осталось внутри семьи и служило общему делу». Вот так!

Как же может и должен поступить рациональный человек, если ему гарантировать, что в случае, когда он поддерживает ближний круг спросом, то может быть уверен и в ответном аналогичном поведении!?

В этом варианте логика размышления будет иной. Если возможности обмануть нет, то появляется выбор: или просто отказаться от предложения поддерживать тех, кто хочет экономического роста путем поддержки друг друга; или без опаски согласиться и гарантированно получить ожидаемый результат.

Чтобы матрица принятия решений выглядела именно такой, и нужны бизнес-сети, в которых можно без опаски реализовывать данное правило: «Покупать там, где покупают в ответ»!

В бизнес-сети покупатель сразу ожидает получить эквивалентное сумме покупки количество баллов, означающих право покупателя на то, чтобы у него тоже купили в ответ другие члены сообщества. Если баллов ему не начисляется, или их ему не передает продавец, то он у такого члена сообщества просто не купит, так как это будет для него означать, что произошло нарушение правил взаимной поддержки друг друга спросом.

В обществе, которое уверено, что невидимая рука рынка делает эффективным использование общественных ресурсов, присутствует много очень сомнительных последствий принятия решений на основе этой уверенности. К примеру, очень часто мы видим на рынке избыточный объем рекламы, который истощает компании и переводит впустую ресурсы общества.

Или, еще один пример, касающийся абсолютно всех: разве мы питаемся продуктами наилучшего качества? – В условиях, когда о взаимной выгоде думать некогда, производитель руководствуется только целью снизить издержки. Делайте выводы сами, вероятно человечеству пора задуматься о новых возможностях!?

Интересно, что я потратил кучу времени, пытаюсь найти того экономиста, кто первым произнес слова: «Покупай там, где покупают у тебя!» – А нашел эти слова, сказанные еще более гениально, в Библии: "возлюби ближнего твоего, как самого себя", – и принадлежат эти слова Иисусу Христу. Он сказал это, выражая часть смысла Десяти Заповедей!

Трудность экономического роста для всех жителей Земли в их греховности: алчности, корысти, эгоцентричности и т.д.

И вот всем (включая атеистов) предстоит разрешить парадокс: хочешь экономического роста, нужно думать о конкуренте, как о самом себе, – хочешь чтобы у тебя купили, покупай сам. Хочешь чтобы тебе помогли спросом, сам начни создавать спрос.

Дуализм же заключается в том, что нужны не только деньги, но и «баллы», которые учитывают факт взаимного потребления, тогда выгода от такого поведения становится очевидной и в модели принятия решений начинают преобладать совершенно другие тенденции. Тогда распространится модель мышления, которая приводит к постоянному экономическому росту.

Культура? Или просто экономические условия, основанные на равноправных принципах!

Чтобы лучше понять, какие условия необходимы для постоянного экономического роста, мы должны себе представить некую идеальную рыночную среду. В этой идеальной среде будут сохранены те самые плюсы, обеспечивающие преимущества конкуренции, и при этом будут отсутствовать минусы, из-за которых труд предпринимателей не всегда соотносится с результатом.

Итак, в идеальной системе цена должна быть равновесной для потребителей и в то же время справедливой для продавцов. Качество товара должно быть высоким, при этом должна существовать возможность не только ценовым способом управлять качеством и продуктовым разнообразием. Рынок должен быть постоянным и устойчивым к внешнему влиянию. В идеальной системе не должно быть времен спада и бурного роста. Объем роста должен определяться участниками рынка, к примеру, участники идеального рынка могут договориться и расти, скажем, на 20 % в год. Внешние потрясения не должны оказывать никакого влияния.

Итак, такой рынок, безусловно, интересен и покупателям, и продавцам и имеет следующие конкретные черты:

1. Равновесная цена. Понятие равновесной цены понимается как ситуация, при которой спрос и предложение равны, не возникает ни избыточного предложения, ни избыточного спроса на конкретный товар/услугу. Это цена, по которой полностью реализуются все товары, и при этом производитель обеспечивает себя необходимой прибылью.

2. Предпочтение неценовым методам управления качеством и продуктовым разнообразием. Речь идет не об управлении качеством внутри предприятия, не об управлении с помощью государственных и правовых регуляторов, а о влиянии сообщества потребителей на качество и разнообразие продукции напрямую, через социальные механизмы прежде всего. Речь идет о так называемой бизнес-солидарности. Она возникает внутри бизнес-сообщества как желание помочь ближнему наладить свой бизнес таким образом, чтобы он удовлетворял требования и ожидания потребителей. Например, в случае, если на привлечение в бизнес-сеть участника затрачены усилия, и при возникновении недовольства им прогнать его и взять другого менее предпочтительно, тогда проще начать с советов и обратной связи, а прибегать к исключению из сообщества только в случае неспособности участника в разумные сроки исправить недочеты в его товаре или услуге.

3. Устойчивость к внешнему влиянию, например, влиянию политики и мировой экономики.

4. Постоянный заранее утвержденный членами рынка экономический рост. Увеличение объемов производства для бизнеса и объемов личного потребления для бизнесмена и работников на запланированный процент за определенный период.

Конечно, несколько лет назад это были бы мечты, но сейчас благодаря развитию компьютерных технологий они становятся осуществимыми. Одной из реализаций идеальной экономической модели могла бы стать бизнес-сеть. Речь идет о сети, в которую объединяются предприниматели, чтобы создать для себя идеальные экономические условия, дающие возможность прогнозирования экономических результатов своих бизнесов.

Продукция в рамках такой бизнес-сети могла бы продаваться по равновесной цене, управление качеством и продуктовым разнообразием достигалось бы неценовыми методами. Компании, которые вступят в бизнес-сеть, должны представлять из себя организованное сообщество, в этом случае, влияние внешних факторов минимально, и как следствие, предприниматели бизнес-сети могли бы ставить кон-

кретные реализуемые цели и достигать прогнозируемых экономических результа-



Дав определение, приступим к изложению предлагаемых нами правил и условий успешного существования бизнес-сети.

Выбранные членами сети модераторы отсылают инвайты (приглашения) тем представителям бизнеса, в чьих товарах и услугах нуждаются члены бизнес-сообщества сети. Пройдя регистрацию, каждый предприниматель обязуется покупать товары у членов бизнес-сети на ту сумму, на которую сам хотел бы, чтобы у него покупали. Это очень важный и самый главный фактор, определяющий успешное существование бизнес-сети. Деньги – это кровеносная система бизнеса, и нужно начинать не с того, на какую сумму каждый продал, а с того, на какую сумму каждый купил.

Итак, у каждого члена сообщества по отношению ко всему сообществу в целом есть торговый баланс (можно сказать, положительное или отрицательное сальдо), равновесная и справедливая цена регулируется рыночными методами. Если на рынке есть компания, которая готова предложить лучшее соотношение цена-качество, то ей отправляется инвайт. Если этой компании подходит пригласившая ее бизнес-сеть, то она добавляется. Так возникает естественная конкуренция за место внутри сообщества. Когда сообщество переключается на новую компанию, из-за того, что старая не в состоянии ничего предпринять, даже соблюдая правило «Покупать, чтобы купили в ответ», то ей ничего не остаётся, как сменить бизнес-сеть на ту, которой более подходят её товары и услуги. Для этого она продаёт внутри сети накопленные баллы и входит в ту сеть, в которой сообщество в большинстве будет подходить по уровню. Таким образом сохраняется и конкуренция, и постоянный экономический рост, так как деньги не покидают систему и правило взаимопомощи спросом продолжает действовать.

Также возможны ситуации, когда может быть запущен механизм голосования и замены поставщика одного типа продукции на аналогичного, но с равновесной ценой и хорошим нужным сообществу соотношением цена/качество. Конечно, возможны варианты: наличие выборного модератора или группы людей, выполняющих функцию управления участием и реагирования на нужды сообщества. Эти принципы закладываются при создании

каждого конкретного сообщества внутри бизнес-сети и при желании могут быть изме-



Вопрос продуктового разнообразия может решаться путем приглашения в бизнес-сеть того предпринимателя, в чьей продукции нуждаются члены бизнес-сообщества, путем отправки инвайта. Располагая именным инвайтом, предприниматель, который быстрее примет решение вступить в бизнес-сеть и пройдет все входные процедуры, сможет удовлетворить растущую потребность сообщества, он и окажется в выигрыше. Принципы ожесточённой конкуренции, приводящей к разорению предпринимателей, больше не будут нужны. Все члены сообщества смогут удовлетворить все 100 % своих потребностей внутри бизнес-сети, что и обеспечит постоянный экономический рост. Вы можете подметить, что найдутся те, кто любит конкурировать и может пожелать создать группу бизнес-сети, в которой будет позволено существовать нескольким компаниям с одинаковой продукцией, возможностью конкурировать не только качеством, но и ожесточенно ценой и т.д. Конечно, и для такого сообщества внутри бизнес-сети найдется место, и являясь членом одного сообщества, можно являться и членом другого. Мы понимаем, что идеальные параметры для максимального экономического роста могут быть отличны от предложенных нами как базовые, но хотим отметить, что это абсолютно неважно, ведь главным остается принцип: "покупать у того, кто готов купить у тебя". Также важно иметь дело с теми, кто не положит деньги "под подушку" от малейшей негативной новости или не обескровит экономику всех ближних бизнесменов, которые на них рассчитывают, попросту накупив валюты.

Как только члены сообщества смогут удовлетворять основную часть своих потребностей в рамках бизнес-сети, создаются условия для постоянного экономического роста, это обусловлено отсутствием зависимости от конъюнктуры внешнего по отношению к бизнес-сети рынка. Затем сообщество предпринимателей просто определяет экономический курс роста и утверждает его в рамках коллективно устраивающего значения. Таким образом, в современном мире, благодаря накопленному человечеством опыту и появлению необходимых электронных технологий, стали возможными, помимо рыночной и монополистической экономики, идеальные экономические условия для демократической (равноправной) экономики.

Термины «демократическая» или «равноправная экономика» отнюдь не случайны, так как мы отходим от материальных факторов регулирования рынка и уходим в область человеческого воспитания и культурного регулирования таких важных параметров справедливого рынка, как цена и качество. Культурное развитие общества в настоящее время позволяет решать большинство вопросов с помощью слова «пожалуйста». К примеру, не удовлетворенный качеством член бизнес-сети может задать вопрос и оставить негативный отзыв под данными о компании. Так как такое «общественное порицание» грозит удалением из сообщества, ответчик вынужден реагировать: объясняться и принимать меры к развитию своего предложения до конкурентного уровня. А если он по каким-то параметрам не дотягивает до норм конкретной бизнес-сети, то вынужден или развиваться и тренироваться в открытом рынке, или найти другую, менее требовательную бизнес-сеть. В отличие от социальных сетей, где вырисовываются явные монополисты, бизнес-сети даже внутри одной системы и одного сервиса будут делиться на разные категории, например, с высокими требованиями к качеству и с высокими темпами экономического роста, со средними, с низкими и т.д. в разных сочетаниях. Получается, что бизнесы разных ценовых и качественных сегментов способны найти себе место под солнцем или, точнее, место на рынке. Именно поэтому термин «равноправная экономика» здесь как нельзя кстати.

Резюмируем: постоянный экономический рост возможен в идеальных условиях равноправной экономики, а именно конкретной бизнес-сети.

Равноправная экономика нами понимается не глобально, а исключительно субъективно. Другими словами, это экономика, которая даёт шанс каждому субъекту выбрать для себя подходящее сообщество или создать и развивать своё собственное, в основу взаимодействия

внутри которых положены принципы паритетности (равноправия). К ним относятся: осознание принципа взаимной покупки и культурная регулируемость конкуренции.

Принцип взаимной покупки означает, что члены сообщества изначально договариваются о количественных значениях таких параметров, как оборачиваемость денежной массы, допустимость или нет накопительства в денежной виде, наличие или отсутствие возможности денежно обескровливать сообщество, покупая на стороне. Также, мы относим к равноправным условиям гипотетический отказ возможного сообщества от правила взаимной покупки. Вы скажете: а в чём тогда смысл? Ответ прост: сам факт выбора и согласие на работу в определенных условиях означает равноправие. Если окажется, что имея возможность выбора, кто-то выберет фактически классические рыночные условия, то это тоже выбор. Однако, в отличие от существующей сейчас в рыночной экономике реалий невозможности что-то поменять, наличие такой возможности внутри бизнес-сетей мы склонны считать признаком равноправных условий.

Регулируемость конкуренции означает, что если и допускается прямая конкуренция, т.е. наличие в бизнес-сети продавцов однотипной продукции, то их количество определено, объём монополизма изначально определен и равноправно понятен каждому члену, даже если эти правила в стиле Адама Смита (то есть правил нет).

Соответственно, сейчас, когда появились нужные информационные технологии, мы имеем предпосылки для появления и развития бизнес-сетей с идеальными условиями для постоянного экономического роста в условиях равноправной экономики.

Теперь становится понятным, почему такие идеи начали появляться только сейчас. Ранее любой экономический теоретик мог мыслить исключительно в общем, предполагать правила, которые возможно утвердить только в рамках всего общества. И в тех случаях, когда возникал просчет: Великая депрессия в США, Глобальный скачок в Китае, социализм в СССР, – то страдало всё общество целиком. Сейчас же общество готово к индивидуальным экономическим условиям. Ранее не было компьютеров и социальных сетей, цифрового клиринга и учета транзакций. Сейчас же действительно легко представить, как конкретное сообщество существует только по ему удобным правилам, в условиях «равноправной экономики», позволяющих гарантировать каждому постоянный экономический рост.

Параллельные рынки? Или просто у экономики больше нет других вариантов!

Данная работа посвящена вопросу постоянного экономического роста, и сейчас мы подробно рассмотрим третий и самый важный фактор условий для уверенного достижения цели.

Постоянный экономический рост, в на 100 % рыночной среде, возможен при наличии хотя бы одной из трех составляющих: 1) постоянно увеличивающегося спроса, 2) постоянно снижающихся издержек вследствие увеличения производительности при сохранении цен на прежнем уровне или 3) постоянного увеличения конкурентных преимуществ и привлечения новых клиентов в конкурентной борьбе.

Получается, для решения поставленной задачи нам нужен такой рынок, который в идеале имеет и рост спроса, и снижение издержек, и рост конкурентоспособности.

Возможно, пора создать такой рынок?!

В условиях глобального рынка постоянный экономический рост для каждого участника недостижим.

В результате этого обстоятельства общество нерационально использует все свои ресурсы. Одновременно существуют такие удивительные явления, как безработица, пустующие избыточные производственные мощности и нереализованный предпринимательский потенциал. Ответ на эти вызовы кажется простым: нужно соединить все составляющие, которые на свободном рынке неуправляемо сосуществуют, и тем самым решить проблему бедности, безработицы и желания предпринимателя ставить и достигать цели.

Очевидно, что в реалиях глобальной экономики это крайне трудно. Мы видим, что год от года расслоение между самыми богатыми и самыми бедными увеличивается. Все больший объём национального дохода начинает принадлежать все меньшему проценту насе-



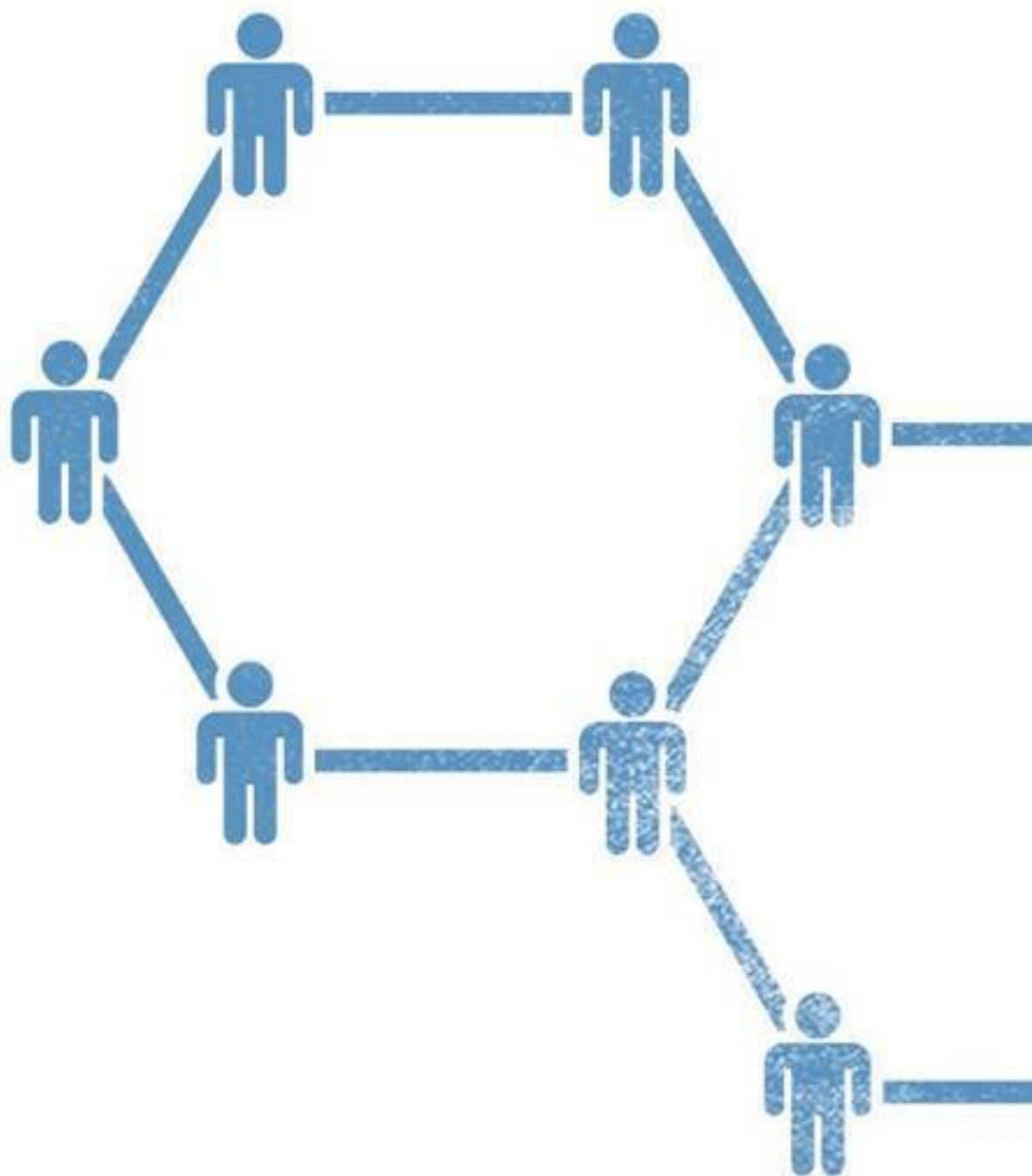
ния.

Бедные страны продолжают оставаться бедными, а богатые увеличивают свой разрыв с бедными (см. рисунок – чем темнее, тем богаче страна.)

Каждая страна имеет границу и свой рынок. Понимание этого поможет нам понять, о чем эта книга и каким именно образом можно решить поставленную проблему.

Теперь представьте, сколько нереализованных жизней, возможностей таит в себе эта карта. Сколько людей хотели бы родиться в лучшем рынке и иметь больше возможностей для самореализации! Но если дело только в рынке, то почему бы не взглянуть на данную проблему именно с этой точки зрения? Нужно просто дать каждому желающему реализовывать себя в том рынке, в котором он больше всего хотел бы. Возникает разумный вопрос, как это сделать?

Тут нам приходят на помощь современные технологии. Рынки могут быть созданы по принципу сот, а взаимодействие участников могло бы осуществляться по принципу социальных сетей. В результате более производительные и эффективные могут в рамках одной страны и местно-



состоять в одной бизнес-сети, менее – в другой. И иметь при этом сопоставимый друг с другом уровень жизни. Самое главное, это позволяет одновременно в одном месте существовать сразу такому количеству рынков, которое дает полную занятость всем ресурсам общества и предоставляет возможность для постоянного развития всем, кто в этом заинтересован.

Впрочем, для решения задачи постоянного экономического роста мало просто задействовать простаивающие людские и производственные мощности в относительно замкнутом рынке (естественно, взаимодействие между рынками, по примеру отношений между странами, вести так же логично, как и взаимодействие каждой бизнес-сети с открытым рынком). Нужно еще одно важное условие, а именно, выполнение правила взаимного потребления. Каким может быть это правило? – «Покупай там, где купят у тебя!» И снова мы учимся, наблюдая за отношениями между государствами, особенно важно то внимание, которое уделяется контролю параметров сальдо внешней торговли. Если в стране ежегодный отток капитала превышает приток, то для экономического роста это крайне негативный момент. Так и простой потребитель или компания, если они больше тратят, чем получают, то рано или поздно объявят себя банкротами. Для осуществления правила – «Покупай там, где покупают у тебя», нужно не только быть в соответствующем рынке, но и каким-то образом контролировать соблюдение данного правила. Кроме обычных денег, для этого нужно использовать еще и учетную единицу, с помощью которой будет считаться баланс каждого участника по отношению ко всему сообществу. Учет обязательств каждого нужен в целях стимулирования покупки товаров и услуг именно у членов сети, в которой можно ожидать взаимную покупку.

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.