Д.А. Зулумханов

ЭЛЕМЕНТАРНАЯ

ЭКОНОМИКА

*Начальный курс теории*

Махачкала 2019

УДК 330

ББК 65

З — 937

Д.А. Зулумханов. ЭЛЕМЕНТАРНАЯ ЭКОНОМИКА. — Махачкала, 2018. — 100 с.

В работе изложены основные положения экономической теории. Дается модель формирования базовых терминов и понятий.

ISBN 978-5-4483-6029-9

© Зулумханов Д.А., 2018

*«Нравится нам или нет, экономическая наука не может оставаться эзотерической отраслью знания, доступной только небольшой группе ученых и специалистов. Экономическая наука имеет дело с фундаментальными проблемами общества; она касается каждого и принадлежит всем. Она главное и истинное дело каждого гражданина.»*

Л. Мизес.

«Человеческая деятельность».

# Предисловие

Экономика — вид человеческой деятельности.

Что мы понимаем под термином «человек» и что называется «человеческой деятельностью»?

Без предварительного обзора этих двух тем углубляться в изучение экономики, которая есть вид *человеческой* *деятельности*, было бы преждевременно.

В то же время, надо определиться, чем и как будем проверять верность тех или иных теоретических выкладок по исследуемым темам.

В естественных науках в качестве такой проверки используют опыт, эксперимент. Т.е. проверяют соответствие предлагаемой теории явлениям «объективной реальности». Физические законы, химические реакции или математические соотношения не зависят от человеческого мнения. Поэтому гипотеза ученого, здесь, может быть проверена на практике.

В экономической теории все несколько иначе.

Человеческая деятельность рождает новые виды связей, которые в объективной реальности ранее не существовали. Поэтому здесь нет возможности проводить эксперимент. Ведь каждый эксперимент — это опять создание нового уникального вида связи. Следовательно, конечным критерием правильности или неправильности положений экономической теории является исключительно разум, без всякой помощи опыта или эксперимента.

Всякое исследование, которое проводит человек — это, прежде всего, мыслительный процесс. Для описания результатов этого процесса в каждой специальности используется свой язык со своим словарем терминов и определений.

А как строится словарь терминов в экономической теории? Как формируется ее понятийный аппарат?

А как вообще формируются термины и определения? Есть ли здесь свои критерии и правила?

Разбору этих вопросов посвящена первая глава настоящей работы.

# Глава 1. Человек и общество

## §1. Человек и мышление

Каждое живое существо добывает пищу, защищается от внешних угроз, заботится о продолжении рода — действует. Действия обычно основываются на инстинктах и рефлексах. Как условных, так и безусловных. Это мир и царство зверя. Зверь не может ни изменить цели, которые ставит перед ним природа, ни сформировать новые цели. Зверь не может действовать целенаправленно.

Человек, в отличие от зверя, обладает уникальным качеством, которое позволяет ему формировать цели. А для достижения новой сформированной цели нужны и новые виды действий. Это – целенаправленные действия.

Умение формировать новые цели человек получил через способность *абстрагировать –* выделять, различать нечто вне себя.

Может показаться, что и звери тоже могут это делать. Ведь белка различает орех, а лиса различает зайца. Мы знаем, что сетчатки их глаз реагируют на свет, а обонятельные рецепторы реагируют на запах. Но мы не знаем, может ли белка представить себе орех, а лиса – представить зайца. И мы точно не знаем, сама ли белка решила сорвать орех и сама ли лиса решила преследовать зайца? Была ли у них цель или они только подчинялись инстинкту и рефлексу?

Мы знаем только, что ученые, начиная с Павлова, считают, что звери обречены подчиняться инстинктам и рефлексам. Причем никак нельзя точно определить, где кончается белка, а где начинается орех, где кончается лисица, а где начинается заяц. Это все – единая система, в которой распространяются сигналы и реакции на сигналы. Это примерно так же, как мы не знаем, где кончаемся мы, и где начинается наша рука.

Вопрос, различают ли звери самих себя – тоже остается открытым. По крайней мере, простые наблюдения показывают, что в зеркале они видят не себя, а других зверей. Точно так же как и ребенок до определенного возраста в зеркале видит не себя, а другого ребенка.

Таким образом, для зверя, в нашем понимании, ничего не существует. Для зверя не существует даже он сам.

В начале и для человека тоже ничего не существовало. Не было ни внешнего, ни внутреннего, ни его самого. Всё было едино, цельно, вечно и бесконечно. Назовем это великое единство *бытием*.

Человек, используя свою способность абстрагировать, научился выделять из этого бытия некоторые ее части. Полученные части он может *наблюдать*, т.е. рассматривать их независимо и от бытия, и от себя самого. Он различает их.

Процесс выделения и различения части бытия называется *абстрагированием*.

Часть бытия, воспринимаемая человеком как отдельное целое, есть *абстракция*.

Выделенные, различенные части начинают для человека *существовать*.

А что было результатом первого абстрагирования?

В результате первого абстрагирования человек выделил из бытия *физический мир, ничто и себя.*

Эта священная троица была в начале всего.

##### Физический мир — часть бытия, различаемая органами чувств человека.

Различаемая – значит имеющая границы. Физический мир вначале для человека был един. А что было за его пределами, за его границей?

За границей физического мира было *ничто*.

Ничто – это важная часть бытия. Без этого *ничто* мы не можем представить себе границы физического мира, а значит и сам физический мир. Без *ничто* нет и чего-то.

##### Ничто — неразличаемая часть бытия.

В результате дальнейших абстрагирований человек разбивает уже физический мир на отдельные части (абстракции). Каждую из этих частей он воспринимает как нечто отдельное, целое. Так для него рождаются солнце, небо, земля, вода и т.д. Каждое различённое (абстрагированное) начинает для человека существовать.

Позже человек объединяет однородные части (т.е. однородные существующие) в абстракцию более высокого порядка — *абсолютную абстракцию*.

Например, вначале человек различает конкретное яблоко, потом различает разные сорта яблок, а позже у него выстраивается образ яблока вообще. Так появляется *сущее.*

##### Сущее — обобщенный образ множества однородных существующих — абсолютная абстракция.

Каждому результату абстрагирования человек присваивает знак. Знаками могут служить звук, жест, начертанный символ… Абстракции и их знаки образуют то, что мы называем *знанием.*

##### Знание — абстракция, переведенная в знаковую форму.

Пользуясь знаниями, человек может строить как модели воображаемых событий, так и модели собственных действий. Человек начинает *мыслить*.

##### Мышление — операции над абстракциями.

Таким образом, мышление – это операции, производимые над сущими с помощью знаний, т.е. с помощью знаков и образов.

## §2. Человек и правила

Наблюдая физический мир, человек продолжает его раскалывать на все большее и большее количество существующих и сущих. Соответственно, усложняется процедура описания наблюдаемого. При этом кратчайшие варианты описаний сохраняется как единые словоформы и называется *определениями*.

Например, если десять человек попытаются описать одно и то же наблюдаемое, то можно получить десять разных описаний и все десять могут оказаться верными.

Но если тем же десяти человекам предложить построить самое короткое описание, то результат у всех будет один и тот же. Полученный кратчайший вариант и есть *определение*.

##### Определение — кратчайшее описание наблюдаемого.

Определение всегда в единственном числе. Двух определений одного и того же наблюдаемого не бывает. Иначе нарушится правило кратчайшести.

Так как определение каждого наблюдаемого единственно, то ему можно присвоить обозначение, слово. Появляются *термины*.

##### Термин — слово, обозначающее определение.

Следовательно, и термин «*человек»* должен имеет свое определение. Попробуем его сформулировать.

##### Человек — это существо, обладающее способностью абстрагировать.

Умение абстрагировать – главное отличие человека от зверя.

Постоянная практика формирования и применения знаний, практика построения и применения терминов и определений, вырабатывает у человека новое качество — умение действовать по сформированным правилам. Назовем это новое умение *грамотностью*.

##### Грамотность — действие по правилам.

Грамотный человек пользуется терминами и определениями, т.е. говорит кратко и точно. А неграмотный – вынужден пользоваться достаточно пространными описаниями.

Между объектами (сущими), так же как и между явлениями могут существовать некоторые связи. Их тоже можно выявить и описать с помощью абстрактных знаков, *понятий*.

Например, между величиной пройденного пути и затраченным на это временем есть связь. Дольше едешь – дальше будешь. Эту связь мы описываем понятием скорость движения. Скорость движения – путь, проходимый в единицу времени. Скорость – понятие, т.е. термин, обозначающий связи между величинами пути и времени. Услышав, что скорость автомобиля была равна 60 *км/ч*, мы понимаем, что автомобиль в среднем за 1 *час* проходил путь в 60 *км*.

##### Понятие – термин, обозначающий связь между величинами или явлениями.

Таким образом, библиотека знаний включает в себя весь набор знаков и соответствующих им абстракций. Это и термины, и понятия.

Умение пользоваться знаниями, позволяет человеку моделировать состояние более благоприятное для него, чем имеющееся. Это новое смоделированное состояние становится *целью*.

##### Цель — абстрактная модель желаемого состояния.

Для достижения новой цели нужны новые виды действий. И эти действия уже не есть результат работы инстинктов и рефлексов. Это целенаправленные действия.

Следовательно, человек – существо умеющее действовать целенаправленно. Это означает, что есть некоторая область, в которой человек свободен от оков инстинктов и рефлексов. Причем эта область постоянно расширяется. Человек в пределах этой области получает свободу выбора действий.

Зверь подобной свободой не обладает. Или, по крайней мере, область свободы действий у зверя бесконечна мала.

Мы сказали, что по известным связям между абстракциями и их знакам можно строить модели новых состояний. Полученный желанный результат становится целью. Но, как достичь эту цель? Что нужно делать? Как действовать? Ведь вариантов действий, запрограммированных на уровне инстинктов и рефлексов, у человека нет. Нет, потому что цель появилась только что, ее раньше не было. Следовательно, нужно самому находить варианты новых действия и самому выстраивать последовательности действий, приводящих к цели. Как это делать?

Можно методом проб и ошибок. Путь тяжелый и опасный. А можно строить абстрактные модели действий и их последовательностей, проводить анализ и выбирать лучший вариант. Т.е., можно применять мышление.

В любом случае, найденный вариант последовательности действий, приводящих к поставленной цели, сохраняется в виде *правила*.

##### Правило — последовательность действий, приводящих к поставленной цели.

Многократное использование одного и того же правила, приводит к формированию *навыка*. Т.е. некоторая последовательность действий реализуется уже на подсознательном уровне, автоматически. Появляется нечто, похожее на условный рефлекс.

##### Навык — действие по правилам, доведенное до автоматизма.

Совершенствование навыков в применении знаний формирует *язык*. Появляется *речь*.

Мы кратко проследили весь путь становления человека. Человек мыслит, т.е. оперирует знаниями. Он строит абстрактные модели событий и действий. Человек ставит цели, которых до него в природе не было. Человек ищет пути достижения поставленных целей. Он действует. И эти действия не результат работы инстинктов или рефлексов. Это целенаправленные действия.

Но любая ли деятельность человека, направленная на достижение поставленных им целей, будет называться *человеческой деятельностью*?

Нет, конечно.

## §3. Человек и закон

Использование языка для обозначения абстракций, позволяет человеку взаимодействовать с другими людьми на качественно новом уровне. Язык позволяет делиться результатами мышления, результатами моделирования событий. Люди получают возможность договариваться, объединяться в группы и действовать сообща для достижения общей цели. Таким образом, умение абстрагировать стало началом образования человеческого общества. Термин *общество* имеет в корне общение.

##### Общение — обмен знаниями

##### Общество — группа людей, обладающих способностью общаться.

Понятие «человек» описывает связь данного человека с другими людьми. Как мы уже сказали, *понятие*, в отличие от *термина*, описывает связи между объектами и явлениями. Оно динамично. Значит и понятие человек – динамично, оно меняется.

Когда‑то первому человеку достаточно было просто иметь способность абстрагировать, чтобы называться человеком. Достаточно было «термина». Выделять «понятие» не было необходимости. Можно сказать, что человек в начале был один. Т.е. он смог различить, выделить из бытия себя самого. И теперь в отражении в воде он видит себя. И только он один есть человек. Других пока нет. Так как он не различает их.

Но со временем, способность абстрагировать и постоянная практика взаимодействия с себе подобными, позволили человеку различить другого человека.

Это был очень важный переход. Сам человек, конечно, этого не осознавал. Просто был запущен процесс естественного отбора. Ведь если с другим человеком можно общаться, т.е. обмениваться знаниями, значит можно договариваться и действовать сообща. А это многократно повышает вероятность выживания. Следовательно, стали выделяться некоторые правила общения и взаимодействия между человеками, которые успешнее приводят к достижению цели. С развитием этих правил стало развиваться и само понятие «человек». Стали меняться требования к качествам, по которым различалось «человек — не человек». Изменения происходили скачками с уровня на уровень.

Каждый человеческий уровень формируется своим способом различения, кого именно считать человеком.

Вначале «человеки» — это только члены своей семьи. Позже — представители своего рода или племени. Еще позже — представили своего народа. Далее — все единоверцы. И, наконец, — все, кто отказался от насилия по отношению к любому другому человеку – это представители так называемого гражданского общества.

Каждое значительное изменение требования к качествам человека можно выделить как переход на новый человеческий *уровень*.

На одной и той же территории в одно и то же время могут сосуществовать люди находящиеся на различных человеческих уровнях. Каждый человек со дня рождения тоже проходит соответствующие человеческие уровни.

Переход с уровня на уровень происходит скачками. История человека и человечества дискретна.

Таким образом, умение абстрагировать позволило человеку создать свой человеческий *Мир*.

В этом человеческом мире, в результате многотысячелетней деятельности множества поколений людей, сформировалось главное правило, главный запрет — запрет на применение *насилия* против человека.

Ведь именно отказ от насилия по отношению к человеку и создал этот человеческий мир.

А что такое насилие, и как различить, было насилие или нет?

Насилие – это сила, примененная против человека. Сила – это, прежде всего, физическое действие, оказываемое на физический объект.

Физическое составляющее человека есть его тело. Поэтому, насилие, прежде всего, различается как физическое воздействие на тело человека. Следовательно, и силовое ограничение возможности пользоваться своим телом тоже есть насилие. Тогда и ограничение возможности действовать, в том числе и действовать целенаправленно – тоже есть насилие.

Возможность действовать целенаправленно, называется *свободой*. Значит, силовое ограничение свободы всегда есть насилие.

Целенаправленное действие – это действие по правилам. Правила формируются человеком. Возможность действовать по своим правилам называется *правом*.

Следовательно, силовое ограничение права, тоже есть насилие.

Для достижения цели, действуя по правилам, человек использует ресурсы. В том числе и ресурсы, добытые человеческой деятельностью. Это – *собственность*. Силовое изъятие собственности или силовое лишение возможности пользоваться собственностью – тоже есть насилие.

В общем виде можем записать:

##### Насилие — применение силы против человека, т.е. против его свободы, прав и собственности.

Нарушение этого правила сегодня рассматривается как отказ от человечности (в понимании его последнего уровня).

Как появилось это правило? Как появился этот запрет? И кто наложил этот запрет?

Конечно, запрет на насилие был наложен не вождем или царем и не народным собранием. Этот запрет возник как непреднамеренный результат деятельности множества поколений людей.

Во множестве изолированных сообществ спонтанно (непреднамеренно) формируются свои правила общения и взаимодействия. Какие из них окажутся наиболее удачными, с точки зрения сохранения и преумножения сообщества, никто заранее не знает. Это и невозможно знать заранее.

Наиболее удачные правила сохраняются, так как сохраняются и преуспевают сообщества, в которых они возникли. Можно сказать, что правила сами выбрали сообщество, а не сообщество выбрало правила.

За тысячелетия выделилось главное правило, запрет. Запрет на применение насилия. Именно он позволил сохранить и умножить человеческое общество. И этот запрет носит формальный характер. Он не различает ни цвет кожи, ни социальное положение, ни пол, ни возраст человека. Это – *закон*.

##### Закон – формальный запрет на применение насилия против человека.

Как мы уже сказали, человеческие законы нельзя принять голосованием или установить силой. Их можно только открыть, обнаружить. Примерно так же, как и законы физики. Ведь законы физики не принимаются голосованием ученых. Ученые только открывают их. Произвольно установленным законам природа не будет подчиняться. А силовое принуждение к подчинению, ни к чему хорошему не приводит.

Итак, закон – формальный запрет на применение именно насилия. Т.е. закон четко различает *силу* и *насилие*. Закон устанавливает пределы применения силы против человека.

Таким образом, закон защищает человека от насилия. Для того, чтобы защититься, можно применять силу.

##### Защита — применение силы против насильника.

В большинстве случаев, сила применяется для защиты человека, находящегося на более высоком человеческом уровне, от насилия со стороны человека, находящегося на более низком уровне.

Например, для человека уровня «племя» представитель другого племени не является своим, не является человеком. Следовательно, против него разрешается применение насилия.

Но для человека, находящегося на более высоком уровне, например, на уровне «народ» — все племена, входящие в свой народ, являются своими. Т.е. представители другого племени – тоже являются своими, являются человеками. Против них нельзя применять насилие.

Ясно, что между людьми, оставшимися на уровне «племя», и людьми, поднявшимися на уровень «народ», возникает так называемый цивилизационный конфликт.

##### Цивилизация — система организованной защиты человека от насилия (от лат. сivilis — огражденный, защищенный).

*Цивилизационный конфликт* — это конфликт между представителями различных человеческих уровней, конфликт между правилами различения «человек – не человек».

Те же цивилизационные уровни последовательно проходит каждый человек со дня своего рождения до совершеннолетия.

Ребенок вначале различает только членов своей семьи. Немного позже он знакомится с другими родственниками. Потом — с соседями. Потом — различает национальности и языки, различает принадлежность к тем или иным верованиям… и т.д.

Целенаправленное воздействие на человека для поднятия его уровня на более высокий человеческий (цивилизационный) уровень называется *воспитанием*.

На современном уровне — уровне «гражданское общество» — понятие человек можно сформулировать следующим образом:

##### Человек — существо, различающее другого человека и признающее его права, свободы и собственность.

# Глава 2. Человеческая деятельность

## §1. Цели и блага

Умение абстрагировать дало человеку возможность анализировать настоящее и моделировать будущее. Основным побудительным фактором такого рода моделирования является наличие некоторого беспокойства по поводу существующего или будущего положения дел. Беспокойство вызывает, например, любая угроза жизни.

Беспокойства и страхи возникают и в случае невозможности понять связи между явлениями, а, значит, и невозможности провести анализ текущего или будущего состояния. Неопределенность — один из факторов сильного беспокойства.

Пытаясь снять беспокойство, человек моделирует новые ситуации. Удачная, с точки зрения человека, модель новой ситуации, построенная в результате мышления, становится *целью*.

Если будет найдено состояние (цель), в котором беспокойства будет меньше, человек, опять же на моделях, оценивает риски перехода из текущего состояния в предпочитаемое состояние. В большинстве случаев человек начинает действовать, когда получены удовлетворительные модели предполагаемых действий, приводящих к желанному результату.

Возможность формировать цели породила совершенно новый вид деятельности — целенаправленную деятельность.

Для достижения новой сформированной цели необходимо разрабатывать и новые виды действий, которых ранее в природе не было. Эти действия включают в себя и взаимодействие с другими людьми. Но для человека, как мы уже говорили, исключено применение насилия против другого человека. Следовательно:

##### Человеческая деятельность — деятельность, направленная на достижение сформированных целей без применения насилия.

Большинство новых видов действий требуют дополнительных затрат энергии. Более того, сама мыслительная деятельность тоже требует дополнительных затрат энергии. А их поиск или добыча не предусмотрены в старых инстинктах и рефлексах. Человек вынужден добывать их сам.

Источники энергии, используемые человеком в своей деятельности, называются *ресурсами*. Для осуществления новых видов действий нужны новые ресурсы.

##### Ресурсы, используемые человеком для достижения цели, называются благами.

Блага, доступные человеку, ограниченны. Следовательно, возникают новые задачи: как добыть необходимые блага, и на достижение каких именно целей, прежде всего, следует их направить? Умение абстрагировать позволяет человеку решать и эти задачи.

Вначале моделируется самый простой и быстрый, на первый взгляд, способ достижения цели, который оценивается с точки зрения имеющихся возможностей и благ. Если результат не удовлетворителен, то строится следующая модель. В каждом новом случае исследуются как способы более эффективного использования имеющихся благ, так и возможность обретения новых благ.

## §2. Этика и опыт

Допустим, человек решил, что найденный вариант действия может привести к поставленной цели и для этого есть необходимые возможности и блага. Тем не менее, он не начинает действовать автоматически.

Человек, прежде чем действовать, оценивает ещё и риски, связанные с репутацией. Т.е., человек оценивает свои действия и их результаты еще и с точки зрения других людей. Ведь связи с другими людьми, взаимодействие и сотрудничество с ними дают неизмеримо больше возможностей. Рисковать связями, ради частной временной выгоды, нежелательно. Вырабатываются новые правила, регулирующие человеческую деятельность. Они не имеют отношения к силе, т.е. не имеют отношения ни к насилию, ни к защите. Эти правила были названы *этикой*.

##### Этика — свод правил, регулирующих несиловое взаимодействие людей.

При этом этические правила (или нормы) — спонтанно возникающая, довольно консервативная и инертная система регулирования отношений между людьми. Это не что иное, как наши старые добрые традиции. Они складываются в течение длительного периода времени.

Освоение норм этики происходит в раннем возрасте и по большей части неосознанно. Таким образом, поведение человека в достаточно большой степени определяется не только им самим, но и заложенными в его сознании нормами, правилами, законами.

Тем не менее, всегда остается некоторая область, в которой каждый человек делает свой собственный осознанный выбор.

А что происходит, если беспокойство достаточно велико, а построить модель его снятия не получается? Что делать, если для подобного анализа нет начальных данных или необходимых способностей?

В этом случае, некоторые люди смиряются с беспокойством, а некоторые, тем не менее, начинают действовать. Действовать осознанно, но без правил, или спонтанно. Подобные, не смоделированные действия, называются непреднамеренными. Они тоже дают некоторый результат.

Если результат положителен, то идет накопление данных, необходимых для моделирования дальнейших действий. Если результат отрицателен, то это тоже результат, который учитывается при построении будущих возможных вариантов действий. Накапливается *опыт*.

##### Опыт — связь между объектами или явлениями, полученная в результате непреднамеренных действий.

А.С. Пушкин называл опыт «сыном ошибок трудных».

Для получения опыта, путем совершения спонтанных действий, которые невозможно заранее рассчитать или смоделировать, требовались особые качества. Ведь полученный отрицательный опыт, каким бы ценным для людей он ни оказался, для человека, получившего его, мог оказаться фатальным.

Непреднамеренное действие, приводящее к получению опыта – это своего рода *жертвоприношение*.

## §3. Праксиология и экономика

Блага, доступные человеку, ограниченны, а цели многочисленны. Следовательно, человек должен, во-первых – решать, как получить недостающие блага, и, во-вторых – выбирать, как их распределить между конкурирующими целями. После принятия решения человек должен действовать. Иначе цели не достигнуть. Но действие должно оставаться в рамках правил, запрещающих насилие. Иначе человек перестает быть человеком. Из возможных вариантов действий насилие должно исключаться.

Человеческая деятельность, по определению, ненасильственна.

Теория, описывающая оптимальные способы достижения сформированных целей, называется *праксиологией*.

##### Праксиология – теория, описывающая оптимальные способы достижения сформированных целей или наука о человеческой деятельности.

Праксиологический анализ – поиск способов достижения сформированной цели.

Так как сформированная цель – результат мыслительной деятельности, то и праксиологический анализ есть результат мыслительной и только мыслительной деятельности человека. И этот анализ основывается не только на его оценочных суждениях, но и на оценочных суждениях других людей. Поэтому здесь могут иметь место некоторые правила и ограничения.

Формирование цели — тоже мыслительный процесс. Но здесь не может быть правил и ограничений. Ведь никто заранее не знает, в чем смысл жизни, и какова ее конечная истинная цель. Поэтому каждый вправе ставить цели, которые он считает нужными и так, как он считает нужным.

Составной частью праксиологии является исследование способов обретения и распределения благ для достижения сформированной цели. Эта часть праксиологии называется экономикой.

##### Человеческая деятельность, направленная на получение благ и их распределение между сформированными целями по рангу их значимости, называется экономической деятельностью или просто экономикой.

Процесс формирования самих целей не является предметом праксиологии или экономики. Это — область *психологии*.

## §4. Экономика и этика

Варианты успешных методов решения экономических задач сохраняются и накапливаются в виде правил. Следование этим правилам делает достижение цели более вероятным.

Довольно длительное время фактор физического выживания человека был главным. Увеличение ресурса, позволяющего сохранить и продлить жизнь, являлось важнейшим видом деятельности. Каждый, кто находил способ увеличить количество доступного ресурса, становился обладателем более высокого социального статуса.

Сотрудничество и совместная деятельность давали большее количество благ, обеспечивали большую защищенность и продолжительность жизни. Следовательно, стали сохраняться и накапливаться наиболее удачные варианты правил сотрудничества. Причем их выбор и сохранение не носили осознанный характер. Никто заранее не мог знать или заранее рассчитать, какое именно правило окажется полезным.

В силу различий между социальными группами, обитающими на различных территориях, правила сотрудничества, спонтанно возникающие в них, сильно отличались.

Случайно обнаруженные лучшие правила давали возможность выжить и успешно развиваться группам, которые их обнаружили. С течением времени, становясь более многочисленными и обретая большую мощь, они вытесняли иные группы. Тем самым непреднамеренно распространялись наиболее удачные правила сотрудничества между людьми.

Эти правила стали складываться в нормы этики, морали, нравственности. Причем, вполне понятными и различимыми признаками полезности обнаруженного правила, являлись не мнения авторитетов и не рассуждения моралистов, а наличие вполне осязаемого блага. Блага, полученные в результате следования сложившимся правилам, стали называть *богатством*.

Следовательно, каждый действующий человек, преследуя свои личные цели в рамках человеческой деятельности, сам того не подозревая, способствует укреплению морали и наращиванию библиотек правил общения, которые становятся основой этики. Ведь нормы этики складывались из правил, следование которым приносило личную выгоду. Добывание новых благ и формирование новых правил по применению обретенных благ лучшим образом для достижения цели – это предпринимательская деятельность. И именно эта деятельность, деятельность предпринимательская, а не какая-либо другая, сделала возможным выживание колоссального количества людей, вытащила их из нищеты и голода. И именно она является главным фактором благотворительности.

Сторонники «разумного и справедливого перераспределения благ в пользу нуждающихся» путем ограбления предпринимателя, только разрушают эти сложившиеся за тысячелетия правила и увеличивают количество нуждающихся.

## §5. Экономика и естественные науки

Человек, занимающийся экономической наукой, строит теорию, которая описывает деятельность, направленную на обретение благ, и деятельность, направленную на распределение благ между сформированными целями. Причем, деятельность, исключающую насилие.

Экономическая теория строится на основе выявления или открытия общих регулярностей в построении оценочных суждений людей по поводу возможных вариантов обретения и распределения ресурсов.

Исследование закономерностей формирования самих целей в экономическую теорию не входит.

Чем отличается экономическая наука от естественных наук, например от физики? Чем отличаются регулярности, открываемые в экономике, и законы, открываемые в физике?

Физик, предлагающий свой вариант описания связей между явлениями, никак не может влиять на сами явления. Ньютон не может влиять на гравитацию, а Ом — на зависимость силы тока в проводнике от напряжения. Здесь сами наблюдаемые явления становятся фактами, с которыми надо считаться. Соответствие фактам и является проверкой верности предлагаемых расчетов. Физик не может применить силу против наблюдаемых и исследуемых явлений. И связи между явлениями не зависят от оценочных суждений исследователя‑физика.

В экономике все обстоит несколько иначе. Здесь все зависит от частных оценочных суждений. И здесь в отношениях между людьми имеет место насилие, которое может заставить изменить оценочные суждения или может заставить действовать вопреки оценочным суждениям.

Если мы условно изолируем насилие, т.е. будем рассматривать человеческую деятельность в чистом виде, тем не менее, остаются частные оценочные суждения людей, которые подвержены изменению.

Но частных суждений столько же, сколько и людей, и они постоянно меняются. Может показаться, что в реальности невозможно построить адекватную общую экономическую теорию.

Перед подобной проблемой в свое время стали физики, изучавшие состояние газов. Газов много, они разные и, казалось, надо строить теорию для каждого газа в отдельности. Каждый газ состоит из отдельных молекул, они взаимодействуют, и результат взаимодействия зависит от их относительных скоростей. А скорости молекул разные и постоянно меняются. Поэтому теория, описывающая состояние даже одного единственного газа, получалась неимоверно сложной.

Выход был найден в построении модели *идеального* газа и использовании методов математической статистики. Для идеального газа теория была быстро построена. И она позволила достаточно адекватно описывать состояние реального газа, вставляя в законы состояния идеального газа поправки на газ реальный.

Точно так же экономическая теория выносит за скобки не только насилие, но и бесконечное множество индивидуальных оценочных суждений, заменяя их усредненной величиной, выделенной в результате обнаружения некоторых регулярностей.

Что это за регулярности и где они были обнаружены?

Обычно человек желает быть здоровым и богатым, нежели бедным и больным. И человек обычно предпочитает воспользоваться некоторым ресурсом сегодня, нежели иметь возможность пользоваться им в неопределенном будущем. Также человек обычно желает получить желаемое с наименьшими затратами своих ресурсов и по возможности в более короткое время. Это все — регулярности, общие для большинства. Экономическая теория опирается на них, как математическая теория опирается на постулаты.

Но, если математический постулат считается незыблемым и работает всегда, то экономический постулат относителен. Всегда найдется исключение из правил, где данный экономический постулат может не сработать. Т.е. экономическая теория имеет дело с неопределенностью.

Экономическая теория стремится уменьшить эту неопределенность, но она не может полностью ликвидировать ее. Ясно, что стремится не теория, а человек, строящий теорию, но для краткости будем говорить, что стремится теория.

Человек обычно боится неопределенности. Он желает получить определенность. Поэтому часто появляются теории, которые будто бы устанавливают подобную определенность. Но надо понимать, что построить подобную теорию невозможно так же, как невозможно построить, например, вечный двигатель.

## §6. Вычисления и измерения в экономике и математике

*Измерение —* сравнение с эталоном*. Эталон* — однородная величина, взятая в качестве единицы сравнения.

*Величина* — результат счета или измерения. В естественных науках величины можно обозначить буквами (параметрами). Связь между параметрами называется *формулой*.

Формула позволяет вычислить то, что трудно измерить, с помощью того, что измерить легко… Например, измерить длину окружности трудно. Измерить длину диаметра — легко. Длину окружности можно вычислить, зная связь между ее длиной и длиной диаметра. Эта связь описывается простой формулой: длину окружности по формуле *с*=π*d*. Эта формула справедлива для любой окружности. И она дает нам понимание, что на единицу длины любой окружности приходится 3,14 длин ее диаметра. С результатом вычисления здесь нельзя не согласиться.

В естественных науках эталоны универсальны, а связи (формулы) объективны. Формулы длины окружности или закона Всемирного тяготения не зависят от наших частных оценочных суждений.

Экономические величины отличаются от математических или физических величин. Экономические величины — результат частного оценочного суждения. Поэтому результаты вычислений экономических величин по предложенной формуле у разных людей могут отличаться.

Чтобы снять конфликт по поводу результатов подобных «расчетов», каждый раз стороны договариваются, что именно в рамках настоящей сделки считать эталоном и какие связи (формулы) считать верными. Универсальных или объективных эталонов и формул в экономике нет. Математический расчет здесь невозможен.

Тем не менее, экономический расчет имеет место быть. О нем более подробно будет рассказано в главе «Рынок».

# Глава 3. Собственность

## §1. Предприниматель и благо

Человек обычно предпочитает тратить на достижение цели как можно меньше сил, времени и ресурсов. В то же время способ, гарантированно обеспечивающий успех, никто заранее не знает.

Внешние ресурсы, доступные человеку, ограниченны. Их приходится добывать. И человек обычно желает тратить на обретение новых ресурсов тоже как можно меньше имеющихся ресурсов, сил и времени.

Человек, занятый поиском ресурсов, необходимых для достижения сформированной им цели, называется *предпринимателем*.

Предприниматель — человек, занятый экономической деятельностью. Т.е. человек желающий снять некоторое беспокойство путем целенаправленной деятельности, изменяющей существующее положение дел.

Для ведения экономической деятельности нужны ресурсы. Напомним, ресурсы, используемые для достижения цели, называются *благами*. Свойство блага, используемо е человеком для снятия беспокойства, есть *полезность* блага.

Оценочное суждение человека о полезности блага называется *ценностью* блага*.*

Если человека лишается части ценного блага, его беспокойство повышается. Обретение ценного блага понижает его беспокойство.

Блага, доступные человеку, делятся на ограниченные и неограниченные.

Благо называется *неограниченным*, если расходование какой-либо его части не вызывает его уменьшения.

Благо называется *ограниченным*, если расходование какой-либо его части вызывает значительное уменьшение этого блага в целом.

Различные блага обладают различной полезностью. Оценивая полезность блага, действующий человек устанавливает его *ранг*, т.е. ее ценность относительно ценности других благ.

Если еда и вода в изобилии, то их ценность для человека падает. Падает, т.к. их количество не вызывает беспокойства.

Если запасы иссякают, то человек, моделируя будущее, понимает, что завтра может наступить голод. Это побуждает его действовать – наращивать запасы еды. Но всякая деятельность требует затрат ресурсов как внутренних, так и внешних. В этом случае за дополнительное количество еды он будет готов пожертвовать большее количество иных ресурсов, т.е. ценность еды для него возрастает.

Человек не беспокоится о том, что завтра ему может не хватить воздуха, хотя без воздуха он не сможет прожить и пяти минут. Здесь, использование любого количества воздуха не приводит к его сокращению. В данном случае воздух — неограниченный ресурс. Его полезность очень высока, но ценность практически равна нулю. Для его добычи или доставки до места потребления нет необходимости тратить иные ресурсы.

Человек, живущий на большом озере, не беспокоится о том, что завтра ему может не хватить воды. Потребление им любого количества воды не уменьшает ее количества в целом. Полезность воды велика, но ее ценность низка. Правда, здесь, в отличие от воздуха, ценность воды все-таки присутствует. Ведь воду надо доставить до места потребления. Это требует затрат иных ресурсов.

Человек, живущий в пустыне, постоянно испытывает беспокойство по поводу наличия запасов воды. Здесь вода — довольно редкий ресурс. Для ее добычи или доставки до места потребления приходится расходовать много иных ресурсов. Ценность воды для человека в пустыне очень высока.

В каждом случае, ценность данного ресурса может быть измерена как наименьшее количество иного ресурса, необходимого для его добычи и доставки.

Полезность золота по сравнению с водой или хлебом, довольно низка. Но его ценность может оказаться очень высокой.

Золото снимает беспокойство по поводу обеспеченности ресурсами в системе с развитой торговлей. Имея небольшой запас золота можно не беспокоиться о хлебе и воде.

В системе, где торговля не развита, тем не менее, изделия из золота служат знаками-различителями социального статуса. Эти знаки снимают беспокойство по поводу защищенности человека.

Золото — редкий ресурс. Его добыча и транспортировка требуют расходования большого количества иных ресурсов. Отсюда, высокая его ценность. Гораздо выше, чем ценность хлеба.

Но жизнь динамична. И при изменении ситуации, при изменении количества имеющихся ресурсов человек заново производит их оценку. Если запасы еды сильно уменьшились, он уже готов отдать золото за хлеб.

Таким образом, у действующего человека постоянно идет процесс перераспределения ценностей ресурсов по рангу их значимости. Это делается для наиболее эффективного использования редких ресурсов.

Максимальная эффективность в использовании ограниченных ресурсов достигается при переводе их в *собственность*.

## §2. Собственность

Обобщенный термин, обозначающий внешние и внутренние ограниченные блага, используемые человеком в экономической деятельности, называется *собственностью.*

##### Собственность — благо, обретенное в результате человеческой деятельности.

Как человек обретает ресурсы для достижения поставленных целей? Откуда он берет блага? Как обретается собственность?

Рассмотрим модель, описывающую способы обретения человеком благ, т.е. собственности.

### 1. Первое обнаружение и введение в хозяйственный оборот.

Древнейший способ обретения собственности — *собирательство* и *охота*. На ранних этапах развития человечества, скорее всего, только собирательство было основным способом обретения необходимого для достижения цели ресурсов. Вследствие этого и количество целей тоже было очень ограниченно. В основном, в качестве целей были поиск еды и организация самозащиты. Т.е. то же, что и у любого зверя. Здесь глава семейства единолично формирует новые цели и распоряжается ресурсами. Членов семьи он тоже использует как свои ресурсы.

Со временем, более решительным и предприимчивым удается накопить достаточное количество ресурсов и опыта. Это, в свою очередь, увеличивает продолжительность их жизни и дает возможность успеть передать опыт новому поколению. Опыт сохраняется в виде традиций. Семья разрастается.

### 2. Наследование.

У больших семей появляется возможность накапливать и передавать больше ресурсов и больше опыта. Следовательно, к новому поколению переходит как часть ресурсов, накопленных предыдущими поколениями, так и их опыт. Это — *наследование*.

Таким образом, в семье происходит накопление как физического, так и интеллектуального ресурсов. С течением времени количество ресурсов, находящихся в пользовании человека, увеличивается. Это позволяет успешнее достигать старые цели и формировать новые.

Так как на разных территориях разные семейства применяют разные способы добычи, распределения и сохранения ресурсов, то с течением времени у каких‑то семей, которые случайно обнаружили более успешные способы, ресурсов становится больше. Эти семьи увеличиваются численно, так как имеют возможность прокормить большее количество своих членов. Ими сохраняются и передаются следующим поколениям наиболее удачные правила ведения хозяйства. Семья разрастается и становится родом.

Постановкой новых целей и распределением основных ресурсов здесь занимается глава рода. Он использует глав семейств как вид своего ресурса.

### 3. Производство.

Отдельные семьи могут специализироваться на каком‑то одном виде деятельности и накапливать больше навыков. Специализация означает и изготовление инструментов, облегчающих выполнение дела. Инструменты позволяют изготавливать необходимый ресурс в бо́льших количествах. Выделяются семьи, занятые отдельными производствами.

Производство ресурса, в отличие от собирательства, менее подвержено воздействию внешних условий. Поэтому род может накопить и иметь в пользовании гораздо больше ресурсов, чем разрозненные группы семей. Род начинает расти численно и распадаться на группу родов. Группа родов образуют племя. В племени в постановке целей и распределении ресурсов участвуют вождь племени и старейшины родов. Их деятельность жестко скованна традициями и обычаями — спонтанно возникшими правилами использования и наследования редких ресурсов.

### 4. Обмен.

На разных территориях постепенно образуются различные племена, имеющие в своем распоряжении значительные ресурсы. Но количество и вид этих ресурсов пока зависит от географических и природных условий мест обитания. Где‑то в изобилии лес и пушнина, где‑то — вода и рыба, а где‑то — камень и руда. Ресурс, редкий в одной местности, может оказаться очень доступным в другой местности. Но из‑за больших расстояний информация об этом оказывается недоступной. Но это пока между соседними племенами не налаживается взаимодействие. Редкие ресурсы начинают по цепочке из племени в племя перетекать на довольно большие расстояния. Это становится возможным в результате появления нового вида обретения ресурса — *обмена.*

##### Товар — часть собственности, выделенная для обмена.

Обмен между различными племенами, не связанными кровным родством, постепенно размывает границы между ними и объединяет их в новую общественную группу — нацию. Здесь централизованная постановка цели и распределение ресурсов уже достаточно затруднительны из‑за большой численности населения и больших расстояний.

Новый вид обретения ресурса — торговля — усиливает разделение труда. Появляются локальные центры ремесленного производства и торговли, свободные от патриархальных родоплеменных отношений. Это — города.

### 5. Дар.

Город позволяет накапливать значительные ресурсы (собственность) в руках отдельных индивидуумов. Часть собственности может быть ими передана другому человеку без обмена на другой товар в знак особого к нему отношения. Это — *дар*.

––––––––––

В каждом из рассмотренных выше пяти случаев человек обретает благо без использования насилия, т.е. в рамках человеческой деятельности. Поэтому распоряжаться полученным таким образом благом человек может по своему усмотрению. В том числе и для экономической деятельности.

Возникновение собственности есть непреднамеренный результат человеческой деятельности. Собственность возникла не по желанию кого-либо и не по договору. Не было указов или декретов, которые вводили бы понятие собственность. Как же она сформировалась?

Перевод ограниченных ресурсов в частную собственность, как уже было сказано, позволяет использовать их с максимальной отдачей. Следовательно, те сообщества, где спонтанно родились правила, устанавливающие и защищающие частную собственность, стали обладать большей экономической и военной мощью. Они стали умножаться численно и расширяться географически. Что, в свою очередь, привело к сохранению и распространению этих правил.

# Глава 4. Капитал и Прибыль

## § 1. Капитал

Человек использует часть имеющихся у него ресурсов для получения иных ресурсов. Самые ранние примеры этого мы можем наблюдать у скотоводов и земледельцев.

Скотовод использует часть своего скота для умножения стада. Разность между полученным и имевшимся поголовьем, называется приплодом.

Земледелец использует часть своего зерна для посева и получения большего количества зерна. Разность между количеством полученного и посеянного зерна, называется урожаем.

Разность между количеством использованного ресурса и величиной полученного ресурса, обычно называют прибылью. Но прибыль, как экономический термин, немного сложнее.

Рассмотрим подробнее, какие именно ресурсы использует человек для получения нового ресурса.

Прежде всего, конечно, это природные ресурсы, полученные пятью способами, описанными в главе «Собственность», и это — *внешние ресурсы*.

Человек в своей деятельности использует еще один вид ресурса, который складывается из собственного его времени, собственной его физической энергии и собственных его интеллектуальных способностей. Это тоже ресурсы. Мы их назвали *внутренними* ресурсами.

Человек может откладывать и откладывает часть ресурсов для более позднего их потребления. Это — *простые сбережения*.

Будущее неопределенно. Эта неопределенность будущего, толкает человека делать простые сбережения. Если бы человек знал, что ситуация в будущем будет точно такой же, как и сегодня, то необходимости в простых сбережениях не было бы.

Но человек делает и более сложные сбережения. Он сберегает или накапливает часть ресурсов для получения с из помощью новых ресурсов. Человек может сберегать часть ресурсов для производственных или обменных процессов. Сберегаемые ресурсы в этом случае называются термином *капитал* (capital — лат., голова)

В то же время, *понятие* капиталявляет собой связь между проблемами текущей деятельности и возможными методами их решения в будущем. Обнаруживается эта связь путем оценки возможных последствий с точки зрения определенного плана и в рамках определенной модели. Понятие капитал — это праксиологическое понятие. Оно — продукт мышления.

Следовательно, надо различать понятие капитал и термин капитал.

##### Капитал (термин) — часть собственности, сберегаемая для обменных или производственных процессов.

##### Капитал (понятие) — результат сравнительного анализа текущего и возможного состояния дел.

В самом деле, предприниматель моделирует будущее. Он мыслит, т.е. оперирует абстракциями. У него есть информация о текущем положении дел. Если оно вызывает беспокойство, предприниматель начинает строить модели возможного состояния, более предпочтительного, чем настоящее. Строить такие модели ему помогает знание текущих цен на ресурсы и представление о возможных ценах на ресурсы в будущем. Но он пользуется не только ценами. Предприниматель еще строит модели вариантов использования ресурсов для улучшения положения дел, т.е. он разрабатывает новые технологии. Это его интеллектуальный ресурс.

Если информация о ценах на рынке едина для всех и доступна всем, то лучшие варианты добывания ресурсов и лучшие варианты их использования всегда являются результатом индивидуальных решений. Это умение тоже является капиталом. У разных предпринимателей он разный. Этот капитал может быть востребован на рынке, значит, он имеет свою стоимость.

Следовательно, для изменения существующего дела, его расширения или открытия нового дела, недостаточно просто иметь дополнительный ресурс. Надо суметь представить, как именно расширить дело, и надо догадаться, какое именно новое дело открыть и как правильно для этого распорядиться имеющимися ресурсами.

Таким образом, капитал — сложное явление, в которое включены как ресурсы человека, так и его способности строить и анализировать модели будущего.

Человек, не имеющий достаточного капитала, как в смысле ресурсов, так и в смысле способностей, может приобрести его на рынке.

Таким образом, капитал – внутренний и внешний ресурсы, используемые человеком для получения прибыли.

## § 2. Прибыль

### Первоначальный процент

Человеческая деятельность проистекает во времени. Она динамична. Поэтому каждый из имеющихся ресурсов может быть использован или немедленно, или в будущем. И каждый человек обычно предпочитает получить результат сегодня, чем в неопределенном будущем.

Следовательно, возможность использовать ресурс для удовлетворения своих потребностей в ближайшее время, человек ценит выше, чем возможность использовать ресурс в более отдаленном будущем. Разность этих оценок, выраженная в процентах, описывается первоначальным процентом.

Это можно проиллюстрировать на примере.

Человек, обладающий необходимыми средствами, предпочитает купить автомобиль сегодня, чем отложить его покупку на год. Следовательно, стоимость автомобиля сегодня, при прочих равных условиях, для него выше, чем стоимость того же автомобиля через год. Но это вовсе не значит, что через год автомобиль будет стоить дешевле, чем сегодня. Мы же отметили — при прочих равных условиях. Через год автомобиль будет стоить столько же, сколько и сегодня — это условие задачи.

Если сегодня стоимость автомобиля, допустим, 25000$, то и через год будем считать, что он будет стоить столько же.

А что изменится для нашего покупателя? Сегодня он готов заплатить 25000$ при условии, что автомобиль он тоже получит сегодня. Но он не готов платить эти деньги сегодня, если автомобиль он получит только через год. Получается, для него автомобиль, которым он сможет воспользоваться только через год, стоит дешевле. На сколько?

Допустим, автомобиль, которым может воспользоваться через год, он оценит в 20000$. Но это в сравнении с возможностью получить автомобиль сегодня и только для него. Если он ровно через год пойдет в автосалон, то ему потребуется заплатить все 25000$.

Разделим 20000 на 25000, получим 4/5 или 0,80.

Это те же 80%. Это и есть первоначальный процент? Но так ли на самом деле он высчитывается?

Конечно, нет. На самом деле покупатель не оценивает стоимость автомобиля, какой она будет через год. Он оценивает нечто иное. Он оценивает возможность удовлетворить свою потребность сегодня, сейчас, немедленно.

Если кто-то попросит в долг эти 25000$ сроком на один год, это значит, что владелец этих денег должен отложить покупку автомобиля тоже на год. При каких условиях он на это согласится?

Допустим, он согласится отдать эти деньги в долг при условии, что через год ему вернут, к примеру, 30000$. Разность в 5000$ — стоимость его отказа от удовлетворения потребности в новом автомобиле сегодня.

Следовательно, он готов сберечь (не потратить сегодня на автомобиль) 25000$, если рассчитывает через год получит дополнительно 5000$. И этих 5000$, на его взгляд, достаточно, чтобы перевесить преимущества, ожидаемые от расходования всей суммы в 25000$ на удовлетворение своей потребности в автомобиле буквально сегодня.

Если каждый год эта ситуация будет повторяться, то сумма в 25000$ становится для ее владельца постоянным капиталом.

Итак, владелец 25000$ решил, что ценность удовлетворения его потребности в автомобиле сегодня, выше ценности ее удовлетворения через год, на 5000$.

Как он эту разницу вычислил?

Он ее не вычислял. Ее невозможно вычислить. Он так ее оценил. И уже из этой его оценки высчитывается первоначальный процент. Он выражает ценность отложенного потребления относительности ценности немедленного потребления.

В нашем случае ценность немедленного удовлетворения потребности (не стоимость автомобиля) равна 5000$. А ценность отложенного удовлетворения потребления (стоимость автомобиля) равна 25000$. Сколько процентов ценность немедленного потребления составит от ценности удовлетворения потребления в будущем?

5000 : 25000 = 0,20.

Следовательно, первоначальный процент составит 20%.

##### Первоначальный процент — ценность немедленного удовлетворения потребности, приходящаяся на единицу ценности отложенного потребления.

Первоначальный процент это не цена капитала или капитальных благ. Его величина не зависит от объемов их спроса и предложения. Это оценочное суждение человека. И скорее сама ставка первоначального процента определяет и спрос, и предложение капитала и капитальных благ. Она определяет, какая часть из имеющегося запаса благ должна быть направлена на потребление сегодня, а какая для обеспечения более отдаленных периодов будущего.

Но люди делают сбережения и накапливают капитал не потому, что существует процент. Первоначальный процент не является ни движущей силой сбережений, ни наградой или вознаграждением, дарованным за воздержание от немедленного потребления. Это лишь описание факта, что человек предпочитает удовлетворение потребностей в ближайшем будущем, нежели в отдаленном будущем. Первоначальный процент является просто отношением взаимного определения ценности настоящих благ к будущим благам.

### Заработная плата

Каждый человек обладает набором внутренних и внешних ресурсов, которые он может использовать для достижения цели. Внутренние ресурсы человек обретает точно так же, как и внешние. Т.е. они тоже обретаются пятью известными способами: обнаружение, производство, обмен, наследование, дар.

В самом деле, физические качества организма человека во многом являются обретенными по наследству или развитыми в результате многолетних тренировок. Причем услуги мастера‑тренера могут быть оплачены, т.е. физические качества могут быть получены в результате обмена на внешний ресурс. Так же и интеллектуальный ресурс может быть обнаружен самостоятельно, может быть развит с помощью учителя в результате учебы, а может быть получен по наследству от родителей.

Следовательно, можно выделить случаи, когда человек обменивает свои внутренние ресурсы на ресурсы внешние. В этом случае говорят, что человек нанимается на работу и получает заработанную плату. Т.е. в качестве платы за свой использованный внутренний ресурс он получает внешний ресурс. Это будет его заработная плата.

##### Простая прибыль – разность между зарплатой и затраченным внутренним ресурсом

### Предпринимательская прибыль

Предприниматель, моделируя ситуации с помощью абстракций, может обнаружить состояние более предпочтительное, чем то, в котором он находится. Это новое состояние становится его целью.

Переход в новое состояние требует затрат ресурсов. Они ограничены. Предприниматель моделирует возможные варианты обретения необходимых ресурсов.

Для построения моделей он использует известные соотношения ценностей, сложившиеся на рынке, и предполагаемые соотношения между ними, которые могут возникнуть в будущем. В том числе и в результате его, предпринимателя, деятельности. Это моделирование будущего называется *спекуляцией.*

##### Спекуляция — моделирование будущего соотношения между спросом и предложением на рынке.

Опираясь на результаты этого моделирования, предприниматель начинает действовать.*.*

Если результат спекуляции оправдался и полученная ценность превышает затраченную, то полученная положительная разность будет называться *предпринимательской прибылью*. Если же разность окажется отрицательной, то она называется *убытком*.

Единственным источником, из которого возникает предпринимательская прибыль, является способность предпринимателя лучше, чем другие, моделировать и прогнозировать будущий спрос потребителей.

Источником предпринимательских прибыли и убытка является неопределенность будущего соотношения спроса и предложения. Удачно построенная модель позволяет предпринимателю понизить для себя эту неопределенность.

### Валовая прибыль

Для достижения свих целей человек использует имеющиеся внутренние и внешние ресурсы. Если имеющихся ресурсов недостаточно, то он пытается обрести их. Для этого он использует, в том числе, обмен, торговлю. Т.е. он выделяет часть своих ресурсов для получения новых ресурсов. Разность между всеми полученными ресурсами и затраченными ресурсами составляет его *валовую прибыль.*

##### Валовая прибыль – разность между полученными благами и благами, затраченными на их получение благами.

Таким образом, валовая прибыль состоит из простой прибыли, первоначального процента и предпринимательской прибыли.

Полную силу термины капитал и прибыль обретают только при появлении рынка.

# Глава 5. Рынок

## §1. Ярмарка и формальные правила

В замкнутых сообществах торговля не возникает. В доисторические времена основная часть ресурсов находится в распоряжении только глав семейств, родов или вождей племен. Формированием новых целей тоже занимаются исключительно они.

Торговля возникает как обмен между чужими по отношению друг к другу группами. Развивающийся между соседними племенами обмен ресурсами постепенно укрепляет связи между ними и рождает новый общий язык торговли.

У разных народов развиваются разные правила обмена. Наиболее удачные правила сохраняются, т.к. сохраняются и развиваются сами народы, открывшие и принявшие их.

Например, где‑то сложилась традиция выделять для совершения обмена определенное время и определенные территории. Появляются ярмарки. Организаторы ярмарок берут определенную плату за допуск на ярмарку и следят за соблюдением сформировавшихся правил. Ведь они получают от этого немалый доход.

Количество ярмарок начинает расти. В каждой из них складываются свои правила. Быстрее растут те ярмарки, где лучше условия для обмена и где сохраняются понятные и признаваемые большинством правила обмена.

Наиболее крупные и успешные ярмарки привлекают купцов, представителей иных народов. Международная торговля сближает сами народы, формируя единые правила обмена и единый язык обмена. Появляются территории, где формируются единые правила обмена. Они уже не зависят от родоплеменных, национальных или расовых отличий участников обмена. Т.е. носят формальный характер. Появляется рынок.

##### Рынок — совокупность формальных правил обмена, исключающих насилие.

Человеческая деятельность условно может быть разбита на две части: на постановку целей и на поиск оптимальных способов их достижения. Во многом эти обе части предопределены всеми годами развития данного человека и, как будто, от него не зависят.

Точно так же, на рынке каждый предприниматель находится под давлением сложившихся правил и установившихся цен и как будто ни на что влиять не может. Кажется, что его свобода сильно ограничена.

На самом деле именно формальные, не зависящие от конкретного предпринимателя правила рынка и дают ему свободу, т.е. возможность выбора вида человеческой деятельности из большего количества сложившихся видов.

##### Свобода – возможность выбора вида человеческой деятельности.

Выбрав конкретный вид деятельности, реализовав свою *свободу*, предприниматель должен решать, как именно эту деятельность осуществлять. Надо решать, по каким правилам действовать, какие правила применять. Можно выбрать те, что уже сложились, а можно рискнуть и составить новые правила самостоятельно.

##### Право – возможность выбирать правила ведения человеческой деятельности.

Ограничение или регулирование этого права сторонними силами оправдать никак нельзя, так как никто заранее не знает, следование каким именно правилам приведет к уверенному достижению цели.

Рассмотрим модели, поясняющие приведенные утверждения.

1. Футбол. Здесь человек может выбирать, чем он займется. Он может стать вратарем, нападающим, защитником, тренером, врачом, судьей и т.д. Каждый вид деятельности в рамках футбола уже вполне определен.

Футболист на поле действует в рамках ограниченного количества формальных запретов, которые, по сути, есть не что иное, как законы футбола. Т.е. нельзя играть руками, нельзя бить по ногам, нельзя толкать соперника руками и т.д. Футболисту не придет в голову идея менять эти законы. Ведь это изменит то, что он сам выбрал.

Законы считаются данными, существовавшими всегда и не подлежащими изменению. Доскональное знание законов и развитие навыка по автоматическому их ненарушению (грамотность), дает игроку возможность выбирать, как ему действовать на поле. Игрок, плохо знающий законы или не выработавший навык автоматического их ненарушения, вынужден большую часть времени и сил тратить на согласование своих действий с этими законами. Но это ограничивает только эффективность его игры, но не его свободу.

Таким образом, законы футбола не нарушают свободу игрока. Во‑первых, никто не ограничивает его желание играть. Во‑вторых, игрок добровольно согласился следовать законам, его никто не принуждал играть именно в футбол. В‑третьих, игрок всегда имеет возможность выйти из игры. И в‑четвертых, именно навык в ненарушении законов футбола, дает игроку возможность выбирать варианты действий на поле.

Как именно (в рамках законов футбола) играть, решает сам футболист. Это — его право.

Как именно (в рамках футбола), по каким правилам тренировать команду, решает сам тренер. Это — его право.

С какой целью человек играет в футбол? Можно выделить две основные цели: заработок и получение удовольствия.

Профессиональные игроки участвуют в игре, чтобы заработать. И им легче согласиться с существующими правилами и условиями игры и предлагать услуги хозяевам команд, чем самим создавать команду или разрабатывать новую игру с новыми правилами. Т.е. им легче выбрать один из имеющихся видов человеческой деятельности, чем создавать новый вид. Второе — слишком затратное.

Если человек играет для получения удовольствия, то ему приходится самому платить за возможность поучаствовать в игре. Мяч и поле стоят денег. Но и здесь игроку легче играть по известным всем законам, чем разрабатывать собственные законы и знакомить других людей с ними.

В обоих случаях слишком затратное не означает, что никто не решится пойти на эти затраты. Ведь в случае удачи и полученная прибыль, и полученное удовольствие будут на порядки выше.

2. Шахматы. Ясно, что выбор хода шахматистом определяется законами игры. Шахматист не может влиять на эти законы. Но в рамках данной игры возможных вариантов ходов бесконечно много. Шахматист имеет возможность выбора.

Выбор конкретного хода тоже определяется всем предыдущим развитием самого шахматиста: его учителями, его опытом, его знаниями, и как будто, опять от него не зависит. Но и в этих рамках, возможных вариантов действий очень много. Шахматист может делать свой собственный выбор. Это — его *право*.

Для самостоятельного выбора варианта действия нужен анализ: что имеем, что желаем иметь, и как перейти от имеющегося к желаемому. А анализ возможен, только если все события взаимосвязаны.

На шахматной доске все события связаны едиными правилами. Причем связи всегда однозначны. Ограниченное количество формальных запретов, накладываемых на перемещение и действие каждой из фигур, создает возможность строить бесчисленное множество вариантов действий, комбинаций, которые могут привести к желаемому результату.

Шахматист может создать свою уникальную комбинацию, и это будет его выбор. В случае удачи, данная комбинация становится известной и используемой всеми.

Точно так же на рынке предпринимателю легче войти в сложившуюся систему правил, чем изобретать новые правила.

При сравнении цен на товары предпринимателю легче согласиться со сложившимися ценами, чем производить самостоятельно исследования по анализу спроса и предложения. Второе — слишком затратное.

Но это не означает, что не найдутся предприниматели, которые пойдут на дополнительные затраты по изучению спроса и предложения. Ведь в случае удачи и получении более точных сведений о ценах, прибыль от торговой сделки будет гораздо выше.

Таким образом, рынок, как футбол или шахматы, представляет собой ограниченное количество формальных запретов, законов. Человек имеет возможность выбора вида деятельности, т.е. *свободу* и возможность выбора способа ведения выбранной деятельности, т.е. *право*.

## §2. Стоимость, цена и экономический расчет

Если в течение длительного времени на данной территории будет наблюдаться регулярность в обмене «1 топор = 1 шапка», то говорят один топор стоит одной шапки и одна шапка стоит одного топора. Термин «стоимость», скорее всего, возник из буквального сравнения товаров, стоящих на одном столе. Т.е. одна сторона ставит на стол шапку, а другая ставит топор. Если обмен состоялся, то данные товары стояли (стоили) напротив друг друга. Эта стоимость становится привычной (обычной), и при очередном обмене, скорее всего, данное соотношение сохранится. Говорят, стоимость установилась. Таким образом, *стоимость* — количество товара, выделяемого в обмен на данный товар.

*Цена* — стоимость единицы товара.

Установившиеся цены трудно изменить, т.к. в этом случае человек, изменяющий ее, будет восприниматься как человек, идущий против обычая, против общественного мнения.

Общественное мнение, репутация — тоже товар.

Решиться потерять репутацию ради изменения установившейся стоимости «1 топор = 1 шапка» — не выгодно. Чтобы пойти на этот шаг, нужны веские обоснования, причем понятные всем.

С другой стороны, установившиеся цены не только сберегают время, затрачиваемое на торг, но и позволяет заранее рассчитывать возможные результаты торгов. Т.е. установившиеся цены позволяют строить модели возможных действий и заранее решать, какая из моделей будет реализована на практике. Это — *экономический расчет*.

Рынок позволяет формировать относительно стабильные соотношения между обмениваемыми благами. Цены — это наиболее доступная информация для предпринимателя. Опираясь на цены, он может производить экономический расчет.

Предприниматель может использовать уже ложившиеся комбинации расчетов или может создать свою новую комбинацию.

Ясно, что первопроходец всегда рискует. Для минимизации риска как раз и необходим анализ. А анализ возможен только в случае наличия связей между событиями и наличия некоторых регулярностей. Для кого‑то эти связи и регулярности неразличимы, а для кого‑то они могут стать различимыми.

Итак, есть конкретные предприниматели, которые идут на достаточно большие издержки, чтобы провести исследования, позволяющие открыть новые ценовые соотношения. По результатам этих исследований они могут выработать новые правила. В случае удачи, эти новые правила и новые цены становятся достоянием рынка и оказываются доступны для всех.

Рынок – динамичная, развивающаяся система. Она результат постоянной исследовательской работы предпринимателей. Но сам предприниматель не ставит цель развивать рынок. Он об этом и не думает. Он думает только о своей выгоде. Но именно эта его деятельность приводит к непреднамеренным последствиям: развитию рынка. Если бы предприниматели стали целенаправленно развивать рынок, то рынок, скорее всего, исчез бы.

Рынок — система спонтанно возникших правил обмена. Спонтанный порядок может возникать только в открытых системах. Рынок позволяет человеку успешно решать множество проблем. Поэтому часто можно услышать выражение «рынок все решит». Решает не рынок. Решает действующий человек. Рынок — всего лишь набор правил, создающих условия наиболее благоприятные для человеческой деятельности.

## §3. Конкуренция и монополия

Законы рынка – набор формальных запретов (правил). Они устанавливают только чего нельзя делать. Прежде всего, нельзя применять насилие.

А что можно и нужно делать?

Этого законы рынка не устанавливают.

Что именно и как делать решает каждый участник рынка самостоятельно.

Предприниматель напрямую владеет очень малой толикой информации об имеющихся ресурсах и об их доступности или редкости. Обычно ему известны сведения о том, что непосредственно принадлежит ему и о небольшом ареале вокруг него. Но рыночные цены позволяют получить хоть и косвенную, но достаточно полную информацию о ресурсах и их доступности в самых различных частях мира.

Если на рынке появился достаточно редкий в данной местности ресурс, значит, есть местность, где он в достаточном количестве и цены там довольно низки. Значит, нашелся предприниматель, который обнаружил этот ресурс и смог привезти его на местный рынок, где он стоит гораздо дороже, чем там, где он был обнаружен.

Если его спросят, почему же он продает данный ресурс по цене превышающей ту, за которую он ее купил, предприниматель вполне резонно может предложить спрашивающему самому съездить за товаром. Ведь можно считать, что предприниматель продает свой товар за ту же цену, что и купил, а надбавка к цене — оплата услуг по его обнаружению и доставке.

Тем не менее, со временем информация о наличии где‑то ресурса по более низкой цене, становится доступной для других предпринимателей. Всегда найдется достаточное количество предприимчивых людей, которые захотят повторить путь первооткрывателя. Ясно, что это приведет к увеличению предложения данного товара на местном рынке. Его цена начнет падать. Т.е., вознаграждение за доставку товара станет падать. Между снабженцами начнется *конкуренция*, которая выделяет на рынке лучших. Лучшие остаются. А те, у кого затраты на доставку товара начинают превышать доходы от продаж, будут вынуждены заняться другим делом, которое может быть у них получится лучше.

То же самое относится и к производству. Открытие или обнаружение новой технологии производства позволит уменьшить затраты на «доставку» товара. При стабильных ценах на рынке это означает увеличение прибыли. Новая технология позволяет увеличить предложение данного товара на рынке. Пока новатор один, это увеличение предложения незначительно и оно не приводит к заметному уменьшению цены этого товара.

Но обнаруженная новая технология скоро становится достоянием и других предпринимателей. Они тоже начинают ее применять, что приводит к значительному увеличению количества выпускаемого товара и, соответственно, к падению цен на него. Между предпринимателями усиливается *конкуренция,* и на рынке остаются лучшие. А те, у кого затраты на производство товара начинают превышать доходы от продаж, будут вынуждены заняться другим делом, которое может быть у них получится лучше.

Конкуренция позволяет находить лучших исполнителей желаний потребителей. Именно потребителей, т.к. на свободном рынке только они являются судьями. Голосуя рублем, они определяют лучших, с их точки зрения, исполнителей своих желаний.

Но конкуренция позволяет не только отбирать лучших исполнителей. Предприниматели, желающие увеличить свою прибыль, находятся в постоянном поиске новых решений. Т.е., конкуренция позволяет создавать совершенно новые товары и услуги.

##### Конкуренция — соревнование предпринимателей за деньги потребителей.

При этом некоторые конкурирующие предприниматели могут не знать о существовании друг друга. Конкуренция исключает прямое воздействие соревнующихся сторон друг на друга. Каждая из конкурирующих сторон пытается изменить представление потребителя и только потребителя о товаре или услуге, предлагаемых ими. Прямое воздействие на конкурента запрещено законами рынка.

На рынке может сложиться ситуация, когда определенным видом ресурсов владеет один единственный предприниматель. Предприниматель, являющийся единственным владельцем данного вида товара или услуги, называется *монополистом*.

##### Монополия — единоличное владение редким ресурсом.

Допустим, что некий предприниматель стал единственным владельцев всех медных рудников или владельцем единственной железной дороги. В данных случаях он будет называться монополистом. На первый взгляд, может показаться, что здесь конкуренции нет, и монополист может произвольно диктовать цены на свой эксклюзивный товар или услугу. Но это только на первый взгляд.

Целью предпринимателя является не простое увеличение цен. Предприниматель меняет цену, требуемую за свой товар с целью получения максимальной *прибыли*. А максимальная прибыль получается не простым увеличением цены. Ведь при увеличении цены выше некоторого критического значения, количество покупателей начинает падать, что приводит к уменьшению прибыли. В пределе, при очень большой цене, прибыль может оказаться вовсе равной нулю.

У предпринимателя‑монополиста главная цель та же, что и у всех предпринимателей — получение максимальной прибыли.

Если владелец единственного медного рудника начнет уменьшать цены на продаваемую медь, то это приведет к увеличению продаж. Количество проданной меди увеличится, но увеличатся и общие расходы, связанные с «доставкой» меди до потребителя. Причем расходы на производство единицы меди остаются теми же. Уменьшение цены на единицу проданной меди приведет к уменьшению прибыли, т.е. прибыль может и вовсе стать отрицательной. Т.е. появятся убытки.

При увеличении цены на продаваемую медь часть покупателей перейдет на использование других металлов, а часть вовсе закроет свое дело, связанное с медью.

Так как на «доставку» меди уже были произведены затраты, то резкое уменьшение количества продаж, даже при высокой выручке за отдельный акт продажи, общая прибыль может начать уменьшаться. Опять начинает маячить тень убытков.

Следовательно, монополист так же, как и обычный предприниматель, вынужден устанавливать не просто самую большую цену, а цену, при которой прибыль будет максимальной. Ведь у него есть конкуренты: во‑первых — это производители других видов металлов; во‑вторых — сами покупатели, которые могут просто отказаться от покупок.

То же и в случае с железной дорогой. При низких ценах на услуги по перевозке, затраты на содержание дороги могут не окупиться выручкой за их использование. При чрезмерно высоких ценах количество пользователей начнет резко сокращаться. Ведь кроме железной дороги есть другие дороги и другой транспорт. Часть клиентов отдадут предпочтения им. А некоторая часть клиентов может вовсе отказаться от совершения поездки. Прибыль опять начнет снижаться.

Таким образом, предприниматель‑монополист, точно так же, как и обычный предприниматель, не может просто установить большую цену. Он вынужден искать оптимальную цену, при которой прибыль будет максимальной. Т.е. соревнование за деньги потребителей продолжается, а это значит, конкуренция имеет место быть.

Каждый предприниматель, в поисках максимальной прибыли, вынужден находить условия, при которых данный редкий ресурс был бы передан максимальному количеству пользователей по максимально высокой цене. В результате, данный редкий ресурс попадает в руки наиболее эффективных пользователей. Т.е. соблюдается условие оптимального, с точки зрения общественной необходимости, использования данного редкого ресурса.

Ни один научно‑исследовательский институт, имеющий в своем штате умнейших специалистов и вооруженный самыми мощными техническими средствами, физически не сможет сделать подобную работу, решить это уравнение. Это уравнение имеет слишком много постоянно меняющихся переменных, включая такую переменную как человеческий фактор.

Подобные уравнения решаются только деятельностью предпринимателей на свободном рынке. Причем, сами предприниматели задачу по оптимизации использования редких ресурсов для общества вовсе и не ставили. Они ставили только задачу оптимизации своей прибыли. Но так выходит, что именно погоня за прибылью в рамках законов рынка приводит к непреднамеренному результату — к наиболее эффективному использованию редких ресурсов для удовлетворения потребностей всего общества.

# Глава 6. Каталлактика

Для получения необходимого ресурса человек может выделить часть своего имеющегося ресурса для обмена.

##### Собственность, выделенная для обмена, называется товаром.

##### Часть экономической теории, описывающая обмен, называется каталлактикой.

Говорят, если человек совершил обмен, значит, он был на это согласен.[[1]](#footnote-1) Иначе бы обмен не состоялся.

В дополнение скажем, что люди, совершающие обмен должны обладать собственностью, т.е. должны быть людьми достаточно свободными. Таким образом, обмен, как мы его сегодня понимаем, это довольно позднее изобретение. В обмене участвуют люди, независимые друг от друга, не связанные никакими кровными или иными узами. Причем после совершения обмена они могут никогда более не встретиться друг с другом. Ясно, что здесь возможен обмен краденым. Поэтому еще в Законах Хаммурапи за обмен без участия свидетеля, полагалась смертная казнь.

Выделим случаи, когда обмен может состояться.

Обычно, два человека совершают обмен товарами, только если каждый из них будет считать этот обмен для себя выгодным.

У каждой из сторон, участвующих в обмене, есть свои оценочные суждения по поводу обмениваемых товаров. На начальном этапе идет сравнение оценочных суждений. Т.е., начинается торг.

### Бартер

Рассмотрим самый простой случай обмена. Допустим, одному человеку нужен топор. Взамен он может предложить шапку. И, допустим, есть другой человек, которому нужна шапка и который взамен может предложить топор. Если эти два человека встретятся, то обмен, скорее всего, состоится. Ведь каждый из них будет считать обмен для себя выгодным. Но это вовсе не означает, что обмен обязательно состоится. Во время разговора эти двое могут поссориться, и обмен сорвется. Поэтому уточним, что вероятность обмена очень высока.

Так как неосторожно сказанное слово может разрушить выгодную сделку, то торговля постепенно смягчает нравы и рождает доброжелательность.

Каждая из сторон по‑своему оценивает данные товары. Но если обмен произведен, то говорят, что стоимость одного топора равна стоимости одной шапки. Причем эта стоимость теперь одинакова для обеих сторон, хотя оценочные суждения каждой из сторон по каждому из товаров по‑прежнему различаются.

##### Прямой обмен товарами называется бартером

Надо отметить, что сказанное выше — это только упрощенная модель ситуации, которая на самом деле может никогда и не имела места быть. Это как модель идеального газа в физике. Идеального газа не существует. Но обычные газы существуют. Модель газа позволяет провести количественный анализ.

Как мы уже говорили, в закрытых группах, таких как семья или род, натурального обмена и торговли не существует. В них распределение ресурсов происходит в рамках сложившихся традиций. Причем дополнительными факторами могут оказаться дарение или долг.

Первые акты обмена между представителями двух неродственных систем, т.е. первые акты раскрытия замкнутых систем, могли быть довольны специфичными. Их анализ оставим этнографам и историкам.

### Косвенный обмен. Торговля.

Усложним предыдущий пример. Пусть второй человек может предложить в обмен шапку, но ему не нужен топор. Допустим, ему нужен мешок муки. Ясно, что в этом случае обмен не состоится. Вторая сторона будет считать обмен для себя не выгодным.

Введем третье действующее лицо: человека, у которого есть мешок муки и ему требуется в обмен шапка. Если все трое встретятся, то обмен, скорее всего, состоится. Но при этом один из них должен будет вначале обменять свой товар на другой товар, который ему не нужен. Например, первый человек поменяет вначале свою шапку на муку, которая ему самому не нужна. Но он знает, что на полученную муку он может обменять желанный топор. В этом случае первый человек совершил косвенный обмен.

##### Косвенный обмен товарами называется торговлей.

Так как правила и регулярности здесь неизменны, то каждый может составить и проанализировать самые разнообразные модели обмена. При этом результат анализа у всех будет один и тот же.

Надо помнить, что в нашей модели все трое – совершенно чужие друг другу люди. Если это были люди одного племени или рода, то обмена, в нашем понимании, здесь не будет. Если одному человеку нужен, топор, то он пойдет к соседу, у которого есть лишний топор и ненароком похвалит его. Тот будет вынужден подарить свой топор. Если владельцу топора, потребуется шапка, то теперь он зайдет в гости и похвалит шапку. Владелец шапки должен будет подарить ее, ведь он остался должен.

### Деньги.

В предыдущем случае все трое незнакомца счастливым образом встретились. Но это довольно редкий случай. В реальности цепочка косвенных обменов может оказаться довольно длинной и найти реальных агентов косвенного обмена довольно трудно. Здесь постепенно выделяется некий товар, в обмен на который большинство агентов обмена будут согласны обменять свой конкретный товар. Этот выделенный товар будет использоваться всеми для косвенного обмена. В этом случае количество обменов уменьшается до двух: 1) имеющийся товар — на товар‑посредник; 2) товар‑посредник — на нужный товар.

Как обнаруживается и выделяется товар, который может стать посредником при косвенном обмене?

Могли ли люди просто договориться о товаре‑посреднике? Скорее всего, нет.

Во‑первых, у каждого свои оценочные суждения. Во‑вторых, слишком много участников обмена. В‑третьих, невозможно собрать всех участников обмена в одном месте и договориться.

Тем не менее, довольно скоро такой товар обнаруживается и все оказываются осведомленными о нем и согласными с ним. Как это происходит?

Вначале, как говорят математики, для того, чтобы доказать теорему, надо доказать, что она существует.

Чтобы люди могли принять товар-посредник, надо чтобы они уже имели опыт пользования чем-то подобным.

Множество древнейших письменных источников представляют собой долговые расписки. Причем эти расписки могли передаваться от клиента к клиенту и играть роль товара-посредника. Т.е. глиняная табличка или расщепленная тростниковая палочка с зарубками могли передаваться в качестве платы за товар. Это удобно. Гарантией получения долга по расписке, было то, что хозяина долга все знали и соответствующие знаки о хозяине и его долге были на самих расписках.

При расширении торговли, когда караван купцов прибывает в далекую чужую страну, эта система перестает работать. Но знания о ее удобство уже есть. Условно говоря, начинаются поиски заменителя функции долговых расписок.

В разные периоды у различных народов какой‑то один товар оказывается наиболее востребованным. Наибольшая востребованность означает и наибольшую обмениваемость (ликвидность, текучесть). На ранних этапах такими товарами становились наиболее значимые блага. В земледельческих культурах — это зерно, а в скотоводческих — скот. Именно эти два вида товара вначале играли роль товаров‑посредников.

В более поздние времена, с увеличением количества населения и образованием новых социальных групп, стала актуальной проблема обозначения принадлежности к той или иной социальной группе и их различения. Появляются новые языковые категории, различающие новые группы, обозначающие их и формирующие особые виды речевого обращения к ним. Одновременно появляются и знаки‑различители. По ним определяется принадлежность к соответствующей социальной группе.

Знаки‑различители должны были обладать особыми свойствами: долговечностью и трудностью подделки или изготовления. Т.е., знаки‑различители изготавливались из довольно редких, а значит и дорогих материалов. Позже они стали называться украшениями. На самом деле, конечно, речь шла не о красоте, а о обозначении принадлежности к определенной сословной группе и о обозначении положения внутри данной сословной группы. Например, по «украшениям» можно было различить незамужних женщин и замужних.

Знаки‑различители становились и средством защиты. Нападение на обладателя знака‑различителя было менее вероятным. Ведь было известно, что в случае нападения на его носителя, на защиту вставала вся его социальная группа.

Чем выше статус, тем больше желающих мимикрировать под обладателя данного статуса. Применение даже поддельного знака‑различителя позволяло стать под защиту группы. Чтобы уменьшить возможность подделки, знаки‑различители должны были быть сложны в изготовлении и достаточно редки.

Знаками‑различителями вначале становились элементы одежды: высокая медвежья шапка, соболиная шуба, золотые или серебряные застежки и булавки, драгоценные камни.

Со временем наибольшую популярность стали обретать изделия из золота или серебра. Соответственно спрос на эти металлы и изделия из них был неизменно высоким. Как следствие, именно золото и серебро стали основными товарами‑посредниками при косвенном обмене. Они стали называться *деньгами*.

##### Деньги — товар, обладающий высокой обмениваемостью.

### Цены и торг

Расширение косвенного обмена (торговли) сделало возможным оказание за определенную плату услуги по замыканию цепочки косвенных обменов и уменьшению их количества. Предприниматели, предлагающие подобные услуги, стали называться *торговцами*.

Торговцы стали накапливать на своих складах товары для косвенного обмена. При увеличении количества товаров на складах возникла необходимость быстрого выяснения относительной стоимости каждого товара для упрощения процедуры обмена.

##### Стоимость единицы данного товара, выраженная в единицах другого товара, стала называться ценой.

Ясно, что в скором времени цена стала формироваться путем сравнения единицы данного товара с товаром-посредником – деньгами.

При совершении обмена наличие денег оказывалось не всегда нужным. На ярмарках, при обмене данного товара на другой товар просто сравнивались их цены, выраженные в деньгах, для быстрого вычисления соотношения количеств обмениваемых товаров.

Торговцы, уезжавшие в далекие страны за обретением товаров, стали называться *купцами*. Везти с собой именно золото или серебро, если купцы не специализировались в торговле ими, не было необходимости. Они везли в другие страны товары, которые были востребованы там, а обратно привозили товары, востребованные у себя на родине. А торговые сделки заключали в условных денежных единицах.

Например. В очередном поселении на ярмарке купец совершал обмен своих товаров на местные товары, сравнивая их цены с ценами на золото или серебро. Т.е. вначале местному торговцу он продал свои товары, например за пять золотых монет. Но потом, он же покупает у местного торговца местных товаров тоже на пять золотых монет. При этом наличие самих монет не требуется. Это освобождало от необходимости везти с собой по довольно опасным дорогам товар, на который прежде всего покушались разбойники: золото и серебро.

На подобных ярмарках мы выделили два этапа. На первом один человек предлагает другому товары в обмен на деньги. В этом случае он будет называться *продавцом*. Человек, желающий приобрести данный товар за деньги, будет называться *покупателем*. На втором этапе — они меняются местами: продавец становится покупателем, а покупатель — продавцом.

Продавец формирует цену своего товара, исходя из минимального количества денег, которое он согласен получить, плюс дополнительное количество денег, которое он желал бы получить.

Покупатель, наоборот, формирует цену покупаемого товара, исходя из максимального количества денег, которое он готов уплатить минус количество денег, которое он хотел бы из этой суммы сохранить.

Например, торговец готов отдать топор за 12 монет. На меньшее он не согласен. Но он желает получить больше и объявляет цену за топор в 18 монет.

Покупатель готов приобрести топор за 20 монет. На большее он не согласен. Но он желает сохранить, допустим, 6 монет и предлагает цену в 14 монет.

В результате торга цена может составить, например, 16 монет. Эта сумма удовлетворяет обе стороны, т.к. обе стороны будут считать такой обмен выгодным. Продавец готов был отдать топор за 12 монет, а получил 16. Покупатель был готов заплатить за топор 20 монет, а заплатил только 16.

Если покупатель без торга согласится выложить 18 монет, то продавец будет считать, что начальная объявленная цена была им выбрана слишком низкой. После совершения обмена он будет считать его для себя не выгодным. Ведь покупатель не торговался, значит, можно было объявить начальную цену в 22 монеты и получить хотя бы 20.

Если продавец без торга сразу согласится отдать топор за 14 монет, то покупатель будет считать свою начальную цену ошибочной. Ведь продавец не торговался, значит, можно было предложить за топор 10 монет и получить его хотя бы за 12.

На подобных ярмарках торг — обязательное условие совершения покупки. Иначе, обе стороны будут считать, что они упустили выгоду.

Таким образом, цена обычно устанавливается в диапазоне между самым высоким требованием продавца и самым низким предложением покупателя.

В современных супермаркетах торг в явном виде мы не наблюдаем. Возле каждого товара установлен ценник с фиксированной ценой. Покупатель вынужден либо согласиться с ней и взять товар, либо не согласиться и отказаться от покупки. Торг на кассе с кассиром невозможен, т.к. цены устанавливает не кассир, а хозяин магазина. Тем не менее, здесь тоже есть торг, только в неявной форме.

### Маркетинг

Хозяин магазина, анализируя движение товаров, замечает, что некоторый товар практически не продается. Он вынужден или снять его с продажи и на его месте расположить новый товар, или снизить на него цену.

И наоборот, хозяин магазина замечает, что некоторые товары заканчиваются очень быстро, т.е. они быстро раскупаются. Тогда он решает увеличить их наличное количество или увеличить на них цену. Эти процессы имеют место быть в случае большого количества актов покупки большим количеством покупателей.

##### Анализ большого количества торговых сделок, позволяющий сделать вывод о востребованности товара, называется маркетингом.

### Транзакционные издержки

Для того, чтобы обменять товар на товар не достаточно договориться об их количественных соотношениях. Часто сама процедура обмена тоже предполагает некоторые издержки. Если вы условились поменять 100 шапок на 100 топоров, то вопрос, кто к кому должен привезти свой товар, становится довольно важным вопросом. Ведь перевозка тоже стоит денег.

##### Дополнительные затраты, которые требуется для завершения сделки, называются транзакционными издержками.

В самом деле, допустим, что вы готовы отдать ваш топор не менее, чем за 10 серебряных монет, и готовы взять одну шапку не более чем за 10 монет. Допустим, владелец шапки тоже оценивает ее не менее чем в 10 монет и за ваш топор готов отдать не более 10 монет. Возможен ли здесь обмен?

На первый взгляд, так как оценочные суждения по обоим товарам у их владельцев совпадают, то кажется, что обмен возможен. Но на самом деле на саму процедуру обмена тоже придется потратить некоторую сумму. Один из участников должен довести свой товар до другого, а это изменит ценовое соотношение и ему уже обмен не будет выгоден.

### Монета

После того, как в качестве денег утвердились серебро и золото, мера их веса и становится денежной единицей. Теперь остро встает проблема точного взвешивания. Стали совершенствоваться весы и разновески (гирьки с фиксированным точным весом). При совершении покупки за деньги требовалось произвести взвешивание серебра или золота. Это довольно хлопотное дело. В повестях Джека Лондона о золотоискателях на Аляске, часто описывается процедура взвешивания намытого золотого песка, которым расплачиваются за покупаемые в лавках товары. И это — в начале XX века. А в древние времена эта практика могла наблюдаться повсеместно.

Некоторые предприниматели, наблюдающие подобные сцены и сами сталкивающиеся с ними, решают упростить данную процедуру. Ведь на этом можно будет заработать: торговцы будут готовы заплатить за возможность избавиться от весов и взвешивания. Эти предприниматели начинают предлагать услуги по переплавке золотого или серебряного лома в стандартные слитки с фиксированным точным весом. На этих слитках в виде оттиска отмечался их вес. За сам процесс переплавки, за точное взвешивание и клеймение предприниматели стали получать немалый доход.

Количество предпринимателей, предлагающих данную услугу, стало расти. Между ними началась конкуренция. Чтобы выделить свою работу, они стали наносить на стандартные слитки не только величину их веса, но и свою торговую марку.

Слитки, вес которых при точном взвешивании отличался от выбитого на них номинала, стали называться испорченными деньгами. Порча денег серьезно сказывалась на репутации мастеров‑предпринимателей, занятых данным делом. Ведь на каждом слитке стояло их клеймо.

Использование стандартных слитков с фиксированным весом стало широко распространяться. Но при массовом их использовании для достаточно мелких покупок требовалось уменьшить их размер и увеличить их количество. При этом обезопасить их от порчи (отпиливания или соскабливания с них части металла) становилось все труднее.

Выход был найден. Слиток постепенно уменьшился и приобрел вид диска — монеты. На обеих сторонах монеты чеканился оттиск, а на абрисе делались засечки, чтобы различить, было соскабливание или нет. Постепенно унифицировался и вес монет.

Монеты позволили значительно ускорить процедуру обмена и облегчить расчет предполагаемых покупок или продаж.

# Глава 7. Разделение труда

## §1. Труд

В самые ранние времена человек, как и зверь, добывал необходимый для жизни ресурс путем собирания или охоты. Со временем, используя способность абстрагировать и мыслить, человек научился производить необходимый ресурс.

##### Деятельность, направленная на производство необходимого ресурса, называется труд.

Результаты деятельности различных людей, по вполне понятным причинам, достаточно сильно различаются. Ведь физические и интеллектуальные способности людей различны.

В то же время навыки и умения зависят и от территории, где люди проживают. У жителей прибрежных зон одни навыки, а у жителей гор или лесов — другие. Таким образом, спонтанно выделяются регионы, где племенные образования специализируются на определенном виде деятельности. Происходит разделение труда. Между этими племенами, как уже отмечалось, начинается обмен. Причем обмен не только локальными природными ресурсами, но и сельскохозяйственными продуктами и ремесленными изделиями.

Внутри племенных образований тоже происходит разделение труда. Отдельные роды и семьи специализируются на определенном виде деятельности. Навыки, здесь передаются из поколения в поколение.

Совершенствование инструментов и увеличение их количества выделяют уже отдельных специалистов, выполняющих данную работу лучше и быстрее, чем другие. Появляются профессии. Но пока, весь процесс производства ремесленных изделий находится под контролем непосредственного работника‑профессионала. Сапожник, например, делает целиком всю работу, необходимую для изготовления сапога из имеющихся ресурсов.

Рост торговли и специализация в производстве товаров привели к появлению постоянных защищенных центров торговли, где оседали ремесленники. Стали появляться города.

С ростом городов и увеличением плотности населения возникает повышенная потребность в потребительских товарах. Следовательно, растут объемы закупаемых купцами‑торговцами изделий. Естественно найдутся предприниматели, которые усмотрят в этом свою выгоду.

Объединение индивидуальных специалистов в группы позволяет в одном месте производить и накапливать для оптовой продажи большее количество товара. Подобные объединения стали называться *цехами*.

В средневековых городах как раз наблюдается появление большого количества различных цеховых объединений. Деятельность внутри каждого цеха была строго регламентирована. Ведь найти достаточное количество специалистов и уговорить уйти из семейного дела в городские цеха, в те времена было практически невозможно. Мастеров надо было готовить, обучать. Причем за относительно короткий срок. Обретение навыка требовало постоянного и многократного исполнения одной и той же процедуры, доведения ее до необходимого уровня автоматизма. Следовательно, сами процедуры, для успешного обучения новичков, не должны были меняться. Уставы некоторых цехов не менялись столетиями.

Разделение труда и торговля многократно повысили уровень жизни в городах. Качество жизни и ее продолжительность продолжали расти. Росло и количество населения. Это приводило к еще бо́льшей востребованности потребительских товаров. Торговцы были готовы закупать гораздо больше товаров, чем могли производить цеха. И, конечно, опять появились предприниматели, которые усмотрели в этом увеличение прибыли.

Но как увеличить производительность труда?

Традиционные цеха с их неповоротливыми уставами отставали от требований рынка.

Некоторые предприниматели обнаружили, что разбиение процесса изготовления конкретного товара на множество мелких отдельных операций может снять проблему поиска большого количества профессиональных специалистов. Научить новичка выполнять одну несложную операцию гораздо легче, чем обучать его делать все изделие целиком. Правда, при этом количество работников, необходимых для выполнения полного цикла работ, многократно возрастало. Если раньше один сапог делал один сапожник, то теперь один сапог делают пятеро‑шестеро. Но в случае успеха, количество произведенной за день продукции тоже многократно должно было возрасти. Риск был вполне оправданным. И те, кто рискнули, не прогадали.

В самом деле, производительность труда выросла многократно. Предприниматели стали строить большие фабрики, в которых процедура изготовления изделия была разбита на множество мелких последовательных операций, для выполнения которых не требовалась высокая квалификация. Так как большинство взрослого городского населения было занято работой в цеховых объединениях, то нехватка рабочих рук на фабриках стала восполняться детьми или приезжими из сел. Для последних даже строили специальные общежития. Прибыль, получаемая фабрикантами, позволяла это делать. Более того, оплата труда детей на фабриках вскоре сравнялась с зарплатами ремесленников в цехах.

С другой стороны сами цеха стали терпеть убытки. Их товары оказывались слишком дорогими по сравнению с товарами, изготавливаемыми на фабриках. Вскоре место детей на фабриках заняли их родители.

Феномен многократного увеличения производительности при разделении труда удалось математически описать Давиду Риккардо.

## §2. Закон образования человеческих связей

Рассмотрим последовательно несколько случаев.

1. Два мастера изготавливают шапки. Причем первый делает за день 5 шапок, а второй только 2. Возможно ли здесь образование связей? Выгодно ли будет им объединиться в одну мастерскую?

Скорее всего, нет. Здесь нет разделения труда; производятся только шапки. Объединение не дает никому никакой выгоды. Объединение не увеличит количество произведенных шапок. Мастера остаются конкурентами.

2. Те же два мастера изготавливают шапки и перчатки. Причем, первый мастер за первую половину дня изготавливает 4 шапки, а за вторую — 6 пар перчаток. А второй мастер за первую половину дня изготавливает 2 шапки, а за вторую — 8 пар перчаток. Возможно ли здесь сотрудничество? Образуются ли здесь связи?

Здесь разделение труда возможно. Но принесет ли оно большую прибыль обоим.

Итак, работая по отдельности, за день они изготавливают всего 6 шапок и 14 пар перчаток. Итого, 20 единиц товара.

Если они объединятся, то первый мастер может сосредоточиться на изготовлении только шапок, а второй — на изготовлении перчаток. Каждый теперь делает то, что у него лучше получается.

В этом случае за день первый мастер изготовит 8 шапок, а второй мастер —16 пар перчаток. И в сумме получится уже 24 единиц товара.

Здесь сотрудничество возможно. Это выгодно.

3. Рассмотрим случай, когда второй мастер делает в день и шапок, и перчаток меньше, чем первый.

Пусть первый мастер за первую половину дня изготавливает 4 шапки, а за вторую — 8 пар перчаток. А второй мастер за первую половину дня изготавливает 2 шапки, а за вторую — 4 пары перчаток. Возможно ли здесь сотрудничество? Образуются ли здесь связи?

Работая порознь, они сделают всего 6 шапок и 12 пар перчаток. Это — 18 единиц товара.

Если они объединятся, и первый будет делать только шапки, а второй только перчатки, то первый за день сделает 8 шапок, а второй 8 пар перчаток. Всего 16 единиц товара. Выгоды, кажется, нет.

Но, если первый будет делать только перчатки, а второй — только шапки, то первый сделает 16 пар перчаток за день, а второй — 4 шапки. Всего 20 единиц товара. Это уже больше, чем работая порознь.

Но здесь возможен еще один случай. Если первый делает в день 4 шапки и 2 пары перчаток, а второй 2 шапки и 4 пары перчаток, то при любом раскладе общее количество изготовленных товаров не меняется. Он будет постоянным и равно 12. И смысла объединяться, будто бы нет.

Так как товары разные, скорее всего на рынке стоят по‑разному. Если одна шапка на рынке, к примеру, стоит дороже пары перчаток, то ситуация меняется.

Допустим, одна шапка стоит на рынке 10$, а пара перчаток 5$.

Если каждый мастер работает отдельно, то первый мастер выручит за свои 4 шапки и 2 пары перчаток 50$.

Второй, за свои 2 шапки и 4 пары перчаток, выручит — 40$.

Общая сумма выручки за проданный товар, будет равна 90$.

В случае же их сотрудничества и разделения труда, первый мастер может сосредоточиться на изготовлении товара, который стоит дороже. Ведь это у него получается лучше. Теперь за день он может изготовить 8 шапок. Второй мастер изготовит только 8 пар перчаток. Но выручка будет уже больше: 80$+40$=120$

Таким образом, разделение труда приносит выгоду обеим сторонам. Причем, тот, кто хорошо делает обе работы, все равно будет желать сотрудничать даже с тем, кто обе делает хуже. Ведь это ему выгодно.

Разделение труда смягчает нравы и делает вчерашних соперников друзьями.

Таким образом, каждый шаг по направлению ко все большему разделению труда, выгоден всем участникам. Разделение труда расширяет и укрепляет человеческие связи.

# Глава 8. Банк

У человека, накопившего значительное количество денег или сокровищ, возникает проблема их безопасного хранения. Он готов заплатить за решение этой проблемы. Часть предпринимателей, заметившие этот новый спрос на рынке, стали создавать предприятия по хранению и защите указанных ценностей. Это — *банк*.

Ясно, что специалист (банкир) решит задачу безопасного хранения лучше, чем сам владелец ценностей. Количество клиентов банка начинает расти, принося владельцу постоянный надежный доход.

Владелец денег или сокровищ получает от банкира *вексель* — именную расписку в получении их на хранение. Банкир знает вкладчика в лицо и чужому по этой расписке его вклад не отдаст.

Информация о новом доходном предприятии становится известной на рынке. Количество банков начинает расти. Между банкирами начинается конкуренция. Цена за услуги банка начинает падать.

Конкуренция, как мы уже говорили, не только выявляет лучших специалистов, но и позволяет найти новые виды услуг. Рассмотрим на моделях эволюцию банковских услуг, рожденных конкуренцией. Причем, надо учитывать, что анализ проведен задним числом. Наперед никто ничего подобного предсказать не мог даже на моделях.

### 1. Банковская ячейка.

Один из банкиров замечает, что некоторые клиенты не желали бы демонстрировать сдаваемое ими на хранение. Банкир предлагает клиенту ячейку, в которой будет храниться все, что клиент пожелает, но знать, что именно в ней хранится, будет только сам клиент. Он только платит за аренду ячейки.

### 2. Перевод со счета на счет.

Если вкладчику нужно совершить дорогую покупку, он вынужден идти за своими деньгами в банк. Выходя из банка с большой суммой, он становится целью для грабителей. Банкир, заметивший, что те же деньги вечером другой вкладчик приносит на хранение в его банк, понимает, что может предложить новую услугу — перемещение вклада со счета на счет по требованию вкладчика.

В самом деле, если вкладчик «А» взял из банка 1000 золотых монет, чтобы купить дом у вкладчика «Б», то скорее всего вкладчик «Б» принесет ту же 1000 монет на хранение в тот же банк.

Банкир предлагает, просто переписать со счета «А» на счет «Б» 1000 монет. Это совершенно безопасно.

### 3. Ассигнация.

Каждый раз, когда двое клиентов банка приходят к банкиру с предложением перевести деньги с одного счета на другой, он понимает, что клиенты тратят свое время на довольно простую операцию, которая могла бы быть произведена без их физического присутствия в банке. Он предлагает клиентам новый вид векселя — *ассигнацию*, т.е. вексель на предъявителя. От именного векселя он отличался тем, что предъявить к оплате этот вексель мог любой, кому она будет передана владельцем.

Теперь клиенту А достаточно передать клиенту Б ассигнацию на 1000 монет и совершить покупку. Идти в банк им обоим нет необходимости.

### 4. Чековая книжка.

Количество клиентов банка, предлагающего и принимающего ассигнации, начинает расти. Растут и доходы банка. Но это открытие становится известным и другим банкирам. Они начинают делать то же самое — предлагать свои ассигнации.

Один из банкиров замечает, что клиенты вынуждены приходить в банк с просьбой выписать ассигнации на конкретную сумму совершаемой сделки. Ведь суммы разные и заранее никто не знает, какая ассигнация может потребоваться. Банкир предлагает клиенту *чековую книжку —* комплект готовых бланков банковских векселей, в которые нужно только вписать сумму и поставить подпись.

Теперь каждый клиент может сам вставить нужную сумму, и ходить в банк ему нет необходимости.

### 5. Банкнота.

У банков, предлагающих чековые книжки и принимающих чеки, растет количество клиентов. Но данное новшество становится известным всем, и уже все банки предлагают своим клиентам свои чековые книжки. Но пока ими пользуются только довольно состоятельные люди, оплачивающие крупные покупки. Они знают друг друга и знакомы с работой банков.

Одному из банкиров приходит счастливая мысль, что было бы неплохо, если бы и мелкие покупки тоже оплачивались чеками. Правда, банкир понимает, что заполнять чеки разными мелкими суммами и ставить подписи клиентам будет неудобно. Он предлагает клиентам комплект чеков с фиксированными номиналами и со всеми необходимыми печатями и подписями — *банкноты*.

Теперь клиент может сам составить необходимую сумму, подбирая банкноты с соответствующими номиналами. Вдобавок появилась возможность оплачивать и мелкие покупки.

Поначалу это новшество встречает настороженное недоверие. Принять за товар в магазине вместо привычных серебряных или золотых монет банкноту решится не каждый. При этом не каждый знает, что с ней делать. Тратить время на сбор этих банкнот и направиться в неизвестный банк, чтобы получить за них наличные деньги (монеты)? На это не многие решатся. Но хозяева магазинов, которые решились, с удовольствием обнаруживают, что количество их постоянных клиентов начало расти. К тому же хозяин магазина познакомился с работой банка и понял, что лучше выручку хранить там, а у себя на кассе иметь банкноты. Ведь в качестве сдачи он может предложить клиенту, оплачивающему покупку банкнотой, тоже банкноты. А банкир сразу понимает, что открывая счета мелким лавочникам, он значительно увеличивает число клиентов, а значит свои доходы.

Это новшество становится известным всем. Теперь банкноты принимаются к оплате во всех торговых точках. Конкуренция между банкирами усиливается. Ведь потребители отдают предпочтение банкнотам вполне определенных банков. А банкноты некоторых банков они вообще отказываются принимать.

### 6. Банковский перевод денежных средств.

Банки, имеющие большое количество клиентов теперь могут позволить себе открыть филиалы своего банка в других городах. Это дает возможность предлагать новый вид услуг — перевод денег со счета в банке в одном городе на счет в другом городе. Ясно, что это освобождает клиентов от необходимости по довольно опасным дорогам перевозить золотые и серебряные монеты. Достаточно сдать свои деньги в банк в одном городе и получить их в его филиале в другом городе. Это новшество становится известным всем, но не у всех банков есть филиалы.

Тем не менее, у банкиров, имеющих филиал в другом городе, возникает первая проблема: у филиала, к которому обратился клиент с требованием обналичить вексель, может не оказаться достаточного количества монет. Что делать? Приходится отказывать в выдаче денег или предлагать ждать, пока из другого города с его счета привезут его монеты. И первое, и второе крайне нежелательно.

### 7. Резерв банка.

Банкир находит выход: он создает резервный фонд за счет собственных средств. Из этого фонда в данном филиале банка выдаются недостающие монеты предъявителю банкнот. А банкир потом возвращает свои деньги, списывая их со счета клиента в другом банке.

Банкиры, имеющие резервный фонд, укрепляют свои позиции за счет увеличения количества клиентов.

### 8. Межбанковские операции.

Рост торговли между городами развивает службы перевозок и доставок. Одному из банкиров приходит мысль предложит своим клиентам услуги по оплате покупок в другом городе. Для тех банкиров, кто открыл филиал в другом городе, это легко сделать. Но во всех городах иметь филиалы пока никто не в силах. Но там есть другие банки, с которыми можно составить соглашение. Между банкирами начинаются переговоры. Два банкира, которые имеют банки в разных городах, могут договориться принимать к обналичиванию банкноты друг друга. Это выгодно обеим сторонам.

Но тут возникает новая проблема. Если в данный банк предъявили к обналичиванию банкноту другого банка, это означает, что нужно выдать монеты клиенту, который их в данный банк на хранение не приносил. Следовательно, как и в случае с филиалами, банки- партнеры будут вынуждены держать резервные фонды для оплаты банкнот друг друга. Следовательно, банкиры будут вынуждены периодически делать взаиморасчеты для восстановления своих резервных фондов. Для взаиморасчетов между банками стали использоваться золотые и серебряные слитки.

Своевременное исполнение договора по взаиморасчетам становится для банкира жизненно важным элементом. Ведь невыдача денег взамен векселя или банкноты есть уличение данного банка в мошенничестве, т.е. его *банкротство*. Из такого банка уйдут все клиенты. Репутация банка становится решающим фактором, и банкиры вынуждены быть очень осторожными при заключении партнерских соглашений с другими банками.

Банки, имеющие высокую репутацию, начинают получать больше прибыли. Репутация банкира, как и репутация любого предпринимателя, становится своего рода новым видом ресурса.

### 9. Кредит.

С увеличением количества услуг, предлагаемых банками, количество их клиентов многократно возрастает. Прибыльность банковского дела тоже. Между банкирами усиливается конкуренция. Они продолжают искать и находить на рынке новые виды услуг. А это значит, они выискивают новые проблемы, решение которых востребовано предпринимателями.

Один из банкиров заметил, что множество предпринимателей стали использовать банковский счет для накопления средств, которые в будущем будут использоваться для расширения предприятия или открытия нового предприятия.

*Капитал* — часть собственности, выделенная для ведения и расширения производства.

Имея опыт создания резервных фондов для своих филиалов, банкир стал создавать заемные фонды для предпринимателей и предлагать им кредиты.

Предпринимателю выгодно взять кредит и расширить производство сегодня, а из полученной дополнительной прибыли вернуть этот кредит завтра.

За кредит надо платить. Ведь предприниматель таким образом покупает время — самый редкий из ресурсов. Следовательно, к первоначальному проценту ресурса добавляется *кредитный процент*.

Для получения кредита предприниматели должны открыть в данном банке счет. Причем специалисты банка рассматривают каждый случай по предоставлению кредита довольно скрупулезно: они должны быть уверены, что кредит будет возвращен и возвращен с процентами. Здесь, репутация получателя кредита становится одним из самых важных показателей.

### 10. Фондовый рынок. Биржа.

Некоторые банкиры, зная о вкладах, достаточно долго лежащих без движения на счетах их банков, стали предлагать вкладчикам стать компаньонами в содержании кредитного резерва банка. В самом деле, вкладчик, передающий часть своих средств в резервный фонд, мог получить часть прибыли от нового вида бизнеса в виде процента от передаваемой доли. В этом случае он уже не должен был оплачивать услуги по хранению средств на счетах данного банка, а наоборот, сам получал доход, который стал называться *дивидендом*.

Для участия в резервном кредитном фонде вкладчику предлагалось открыть специальный счет на фиксированный срок, т.е. клиент обязался в течение указанного в договоре срока не требовать возврата своего вклада с этого счета. Он будет использоваться банкиром как средств о кредитования. За это вкладчик получал каждый месяц определенный процент от своего срочного вклада. Вкладчикам это выгодно. Если же вкладчик все же требовал возврата денег раньше срока, то, обычно, по договору он должен был вернуть все полученные дивиденды.

Но для банкира это дело рискованное. В случае невозврата кредита он теряет не только свои деньги, но и деньги компаньонов. Ведь при любом исходе своего кредитования банкир был обязан по окончании срока указанного в договоре, вернуть все средства внесенные вкладчиком плюс проценты.

### 11. Акционерная компания.

С течением времени стали появляться банкиры, которые в договорах о долевом участии в резервном кредитном фонде, стали предлагать участникам право на дивиденды пропорционально взносам. Взамен вкладчики обязуются нести риски. Т.е. в случае невозврата кредитов убытки тоже делятся меду вкладчиками пропорционально их вкладам. Правда, в этом случае вкладчики оказываются в невыгодном положении. Взамен они стали требовать участия в принятии основных решений по размещению кредитов. Для реализации данных проектов пришлось открывать новый вид предприятия — акционерное общество. Каждый вкладчик получал акции взамен вклада и право голоса на собрании акционеров, пропорциональное количеству имеющихся акций. Ясно, что не все вкладчики разбираются в тонкостях кредитования. Поэтому на акционерном собрании избирались члены правления акционерного общества, которым вкладчики доверяли вести общее дело. Но в этом случае банкир перестает быть хозяином распорядителем кредитного фонда.

В новой структуре — акционерной компании — новые хозяева. Это — акционеры.

Акции внешне очень похожи на банковские векселя. Но в отличие от них, стоимость акции может меняться в довольно широких пределах.

Вексель соответствует вполне определенному, обозначенному на нем количеству золота или серебра. Цены на металлы относительно стабильны.

Стоимость же акций зависит от успешности предприятия, куда были вложены средства акционеров. В случае роста доходов этого предприятия растет и стоимость акций: к ним добавляется процент от прибыли — *дивиденд*. Но в случае провала, акции могут совершенно обесцениться, и владелец акции теряет все вложенные средства.

Вернуть по акции деньги, вложенные в кредитный фонд, раньше указанного срока было невозможно. Ведь это означало нарушение договора о срочном вкладе. Обычно при требовании возврата средств раньше срока вкладчик был обязан вернуть все полученные дивиденды.

# Заключение

Человек вынужден, прежде всего, беспокоиться о своем физическом выживании. Будь он один или в составе группы, он должен действовать, чтобы выжить. Это цель, которую диктует сама природа.

Но человек научился формировать новые цели, которых в природе нет. Чтобы достичь эти новые цели, необходимо действовать по новому. Новая деятельность требует дополнительных ресурсов. Ресурсы, доступные человеку, ограниченны. Появляется промежуточная цель — обретение необходимого ресурса (благ).

Мы рассмотрели основные положения экономической теории, описывающей закономерности и регулярности человеческой деятельности, направленной на получение дополнительных благ и их распределение между сформированными целями. Основой этой деятельности являются мышление и общение, т.е. моделирование и анализ деятельности с помощью абстракций и обмен результатами мышления с помощью языка.

Человеческая деятельность, совместная деятельность множества поколений предпринимателей, отрицающая насилие и развивающая сотрудничество, построили современный мир. Законы, открытие ими, стали основой современной цивилизации. Искажение этих законов или пренебрежение ими ради частных временных выгод могут эту цивилизацию разрушить.

В данном пособии мы не рассматривали виды внеэкономического вмешательства в человеческую деятельность, такие как воровство, грабеж, разбой, мошенничество и т.д. И мы не рассматривали деятельность, образующую условия для ведения экономической деятельности.

Создание условий для ведения экономической деятельности и работы рынка является важной частью человеческой деятельности. Собственность и прибыль необходимо защищать.

Человеческая деятельность, направленная на построение организованной защиты прав, свобод и собственности человека, называется *политикой*.

Взаимодействие людей на рынке позволяет построить эффективную систему защиты так же, как она позволяет построить эффективную систему производства и торговли. Ведь защита — такой же востребованный товар, как и любой другой. Следовательно, защита имеет свою ценность, а значит, за обретение защиты, люди должны быть готовы заплатить.

Всегда найдутся предприниматели, которые предложат свои услуги по организации защиты. Ведь это прибыльное дело. А, значит, появляются и свои профессионалы в этом деле, и своя конкуренция между ними. Но это — тема другого исследования.

# Рекомендуемая литература

*Бастиа Ф.* Экономические софизмы. Социум

*Бём-Баверк О.* Капитал и прибыль. История и критика тео­рий процента на капитал. СПб.

*Бём-Баверк О.* Критика теории Маркса. Социум.

*Бетелл Т.* Собственность и процветание. ИРИСЭН

*Боуз Д.* Либертарианство. Социум

*Гребер Д.* Долг. Первые 5000 лет истории. Ад Маргинем Пресс.

*Джевонс У.* Деньги и механизм обмена. Социум

*Зулумханов Д.А.* Уроки священного писания. Теория абстрагирования. М.: Аграф.

*Зулумханов Д.А.* Праксиология. Рассказы о человеке и человеческой деятельности.

*Кирцнер И.* Конкуренция и предпринимательство. Социум

*Коэн М., Нагель Э.* Введение в логику и научный метод. Социум

*Кэллахан Дж.* Экономика для обычных людей. Социум

*Лал, Дипак.* Непреднамеренные последствия. ИРИСЭН

*Леони Б.* Свобода и закон. ИРИСЭН

*Линдси Б.* Глобализация: Повторение пройденного. Неопределенное будущее глобального капитализма. ИРИСЭН

*Мёрфи Р.* Уроки для молодого экономиста. Социум

*Мизес Л.* Теория денег и кредита. Социум

*Мизес Л.* Социализм: экономический и социологический анализ. Социум

*Мизес Л.* Теория экономического цикла. Социум

*Мизес Л.* Теория денег и фидуциарных средств обраще­ния. Социум.

*Мизес Л.* Теория и история. Интерпретация социально-экономической эволюции. Социум.

*Мизес Л. фон, Салерно Дж., Маколей Т. Б., Уэрта де Сото Х. и др.* Золотой стандарт: Теория, история, практика. Социум

*Мизес Л.* Человеческая деятельность: трактат по эконо­мической теории. Социум.

*Нисбет Р.* Прогресс: история идеи. ИРИСЭН

*Остром Э.* Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. ИРИСЭН

*Ротбард М.* Власть и рынок: государство и экономика. Социум

*Ротбард М.* История денежного обращения и банковского дела в США. Социум

*Саймон Дж.* Неисчерпаемый ресурс. Челябинск: Социум.

*Уэрта де Сото X.* Деньги, банки и экономический цикл. Че­лябинск: Социум.

*Уэрта де Сото Х.* Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество. Социум

*Уэрта де Сото Х.* Деньги, банковский кредит и экономические циклы. Социум

*Уэрта де Сото Х.* Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция. ИРИСЭН

*Уэрта де Сото, Х.* Социально-экономическая теория динамической эффективности. Социум

*Финнис Дж.* Естественное право и естественные права. ИРИСЭН

*Хаберлер Г.* Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний. Социум

*Хайек Ф.* Контрреволюция науки: Этюды о зло­употреблении разумом. М.: ОГИ.

*Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность: Ошибки соци­ализма. М.: Новости.

*Хайек Ф.* Право, законодательство и свобода. М.: ИРИСЭН.

*Хайек Ф.* Цены и производство. Челябинск: Социум.

*Хайек Ф.* Индивидуализм и экономический порядок. Социум

*Хайек Ф.* Капитализм и историки. Социум

*Хайек Ф.* Право, законодательство и свобода. ИРИСЭН

*Шёк Г.* Зависть: теория социального поведения. ИРИСЭН

*Шеллинг Т.* Стратегия конфликта. ИРИСЭН

Содержание

Предисловие 4

Глава 1. Человек и общество 6

§1. Человек и мышление 6

§2. Человек и правила 10

§3. Человек и закон 14

Глава 2. Человеческая деятельность 21

§1. Цели и блага 21

§2. Этика и опыт 23

§3. Праксиология и экономика 25

§4. Экономика и этика 27

§5. Экономика и естественные науки 29

§6. Вычисления и измерения в экономике и математике 32

Глава 3. Собственность 34

§1. Предприниматель и благо 34

§2. Собственность 37

1. Первое обнаружение и введение в хозяйственный оборот. 38

2. Наследование. 39

3. Производство. 39

4. Обмен. 40

5. Дар. 41

Глава 4. Капитал и Прибыль 43

§ 1. Капитал 43

§ 2. Прибыль 46

Первоначальный процент 46

Заработная плата 50

Предпринимательская прибыль 51

Валовая прибыль 52

Глава 5. Рынок 53

§1. Ярмарка и формальные правила 53

§2. Стоимость, цена и экономический расчет 59

§3. Конкуренция и монополия 61

Глава 6. Каталлактика 68

Бартер 69

Косвенный обмен. Торговля. 70

Деньги. 71

Цены и торг 75

Маркетинг 78

Транзакционные издержки 79

Монета 80

Глава 7. Разделение труда 82

§1. Труд 82

§2. Закон образования человеческих связей 86

Глава 8. Банк 89

1. Банковская ячейка. 90

2. Перевод со счета на счет. 90

3. Ассигнация. 90

4. Чековая книжка. 91

5. Банкнота. 92

6. Банковский перевод денежных средств. 93

7. Резерв банка. 94

8. Межбанковские операции. 94

9. Кредит. 95

10. Фондовый рынок. Биржа. 97

11. Акционерная компания. 98

Заключение 100

Рекомендуемая литература 102

1. Здесь рассматривается модель, где насилие исключено. [↑](#footnote-ref-1)