

Константин Щемелинин

# ДЕНЬГИ

Симферополь  
ИТ «АРИАЛ»  
2014

УДК 657.6  
ББК 65.053  
Щ 48

**Щемелинин К.**

Щ 48 Деньги / К. Щемелинин. – Симферополь : ИТ «АРИАЛ»,  
2014. – 292 с.  
ISBN 978-617-648-276-5

В книге «Деньги» финансы рассматриваются максимально широко – от этноса к отдельному человеку:

- 1) Этнос порождает государство.
- 2) Страна в войнах с соседями утверждает свои границы.
- 3) На своей территории государство проводит свою внутреннюю политику, в частности, идеологическую, налоговую, миграционную.
- 4) Люди трудятся в коллективах, формируя собственность и создавая товары и услуги.
- 5) Отдельный человек получает зарплату или присваивает прибавочную стоимость. Траты денег отдельными людьми преследуют определенные цели, например, воспитание детей, сохранение богатства и так далее.

**УДК 657.6  
ББК 65.053**

ISBN 978-617-648-276-5

© Щемелинин К., 2014  
© ИТ «АРИАЛ», 2014

## ОГЛАВЛЕНИЕ

### Часть 1. Базовые главы

За все надо платить!.....	7
Сравнение в золотом эквиваленте .....	8

### Часть 2. Человек

Выживи! .....	15
Сколько стоит вырастить ребенка?.....	16
Закон о 99% людей .....	16
«Золотые руки» и хорошо подвешенный язык.....	21
Обучение деньгам. Ознакомление с будущей профессией.....	22
Обучение вождению автомобиля в школе .....	24
Обучение изобретательству в школе .....	27
Главный фактор в карьере .....	31
Как стать миллиардером? .....	32
Почему наличие большого количества денег не означает, что человек найдет свою любовь? .....	36
Ощущение постоянного богатства.....	37
Деньги и интересная жизнь .....	37
Чувства и деньги .....	39
Жадность и деньги.....	41
Дружба и деньги.....	41
Ложь и деньги.....	42
Радость и деньги .....	43
Клад .....	46
Как правильно тратить деньги. Деньги и счастье .....	46
Активы, связанные с жизнью и смертью .....	48
Долгожительство .....	52
Закон о смерти человека .....	56

### Часть 3. Бизнес

Активы .....	58
Пассивы.....	64
Кредиты.....	66
Экономика и бухгалтерия .....	69

Организация и ее руководитель.....	69
Система зарабатывания денег.....	77
Монополистическая сверхприбыль и экономический грабеж.....	78
Имущественные авторские права.....	81
Индустрия красоты и зрелищ.....	92
Азартные игры.....	97
Теневая экономика.....	97

## Часть 4. Общество

Деньги и труд.....	102
Пирамиды общественных способов производства и отдельных частей жизнедеятельности общества .....	103
Принципы управления пассионарностью.....	107
Закон о численности человечества и конкурсах.....	110
Закон о зарплате и образовании .....	111
Финансовое равенство .....	113
Ум и деньги.....	116
Применение «Искусства войны» Сунь Цзы в обычной жизни .....	118
Кто богаче: политик, военачальник или бизнесмен? .....	129
Продажность .....	130
Коллективная ответственность.....	131
Образ человека.....	134
Недостаток трудовых ресурсов. Справедливая алиментная система .....	136
«Зло» как материальная выгода, корни которой исходят из дикой природы .....	144
Рабство.....	147
Смертная казнь и пожизненное заключение .....	149
Мифы о деньгах при капитализме.....	150
Ситуации, когда деньги не нужны .....	153

## Часть 5. Человек и государство

Власть и деньги .....	154
Государственная и частная собственность.....	154
Государственные и частные инвестиции.....	159
Банкротство. Закон о максимальном сроке существовании юридического лица .....	162

Конфискация имущества у богача .....	164
Взятка. Коррупция .....	167
Карьера и родственные связи .....	172
Почему совершать мелкие уголовные преступления невыгодно? ....	174
Пособия .....	178
Пенсия .....	179

## Часть 6. Идеология

Бог и деньги .....	182
Идеология отношений между суперэтносами .....	182
Идеология государства. Дефицит .....	185
Племена-государства.....	186
Метод проверки идеи на истинность .....	188
Принципы построения жизнеспособной идеологии. Примеры построения идеологии для России и Крыма .....	191

## Часть 7. Налоги

Как усиление налогового давления ослабляет государство. Технология завоевания слабой страны.....	196
Единый налог .....	201
Справедливая налоговая система.....	204
Наказание за неуплату налогов .....	217

## Часть 8. Война

Интернет и война .....	222
Виды войн.....	223
Себестоимость государства. Расчет выгоды от завоевательной войны .....	227

## Часть 9. Государство

Закон о государственной границе .....	249
Государствообразующий народ и государственный бюджет .....	250
Миграционная политика .....	253
Столетний план государственного развития .....	256
Почему обычному государству не хватает денег? .....	259
Как бедному государству стать богатым .....	261

ВВП и долги. Богатство страны.....	262
Государственный долг. Дефицит и профицит государственного бюджета. Государственный дефолт.....	265
Падение государства.....	270
Экономический кризис .....	273
Государственные услуги .....	277
Государственный чиновник высокого ранга.....	279
Несколько рекомендаций для государственных деятелей .....	283

### Часть 10. Заключительные главы

Прогресс, стабильность и падение .....	288
Человечество и деньги.....	288

## Часть 1. БАЗОВЫЕ ГЛАВЫ

### За все надо платить!

Часто за ошибки предыдущих поколений расплачиваются последующие, отчего кажется, что данное поколение элиты может творить все, что угодно в своей стране в течение бесконечного промежутка времени, не неся за свои дела ответственности, ибо будущее неизвестно; но когда наступает это самое будущее, то оказывается, что кажущаяся прошлая безнаказанность - это всего лишь кредит, за который надо платить, и часто платить тяжелыми кровавыми процентами!

История показывает, что срок оплаты обычно приходит не позже появления второго-четвертого поколений, то есть в течение тридцати-ста лет после принятия каких-либо государственных решений приходит время платить за них.

За все надо платить!

За слишком высокий уровень потребления данного поколения надо платить снижением уровня потребления последующего поколения.

За слишком высокие налоги надо платить массовой эмиграцией и восстаниями обездоленных.

За неверную этническую политику следует платить гражданскими войнами.

За неверный выбор союзников надо платить проигрышем в войне.

За неверный выбор целей военной агрессии надо платить проигрышем в войне.

За военное поражение надо платить контрибуцией, территорией и независимостью страны.

За все надо платить!

## Сравнение в золотом эквиваленте

Нужно сравнивать сравниваемое, находящееся в одной плоскости.

Но это делать не столько трудно, сколько невыгодно: постоянная инфляция приводит к росту цен и падению доходов людей, но такое не стоит говорить своему народу, поэтому выборные лидеры государств приукрашивают действительность, говоря о постоянном и неизбежном росте. При этом бумажные деньги являются очень удобным инструментом для сравнения: при инфляции в 0,5% автоматически на 0,5% растут: накопления у населения, рост производства, сборы налогов, БС (Глава «ВВП и долги. Богатство страны»), его ВВП и прочие важные показатели. И чтобы продемонстрировать свои успехи в управлении экономикой, лидерам государств нужно всего лишь «уменьшить» инфляцию. А сделать это несложно: нужно постоянно пересчитывать стоимости товаров, вводить разные коэффициенты, совершенствовать методики расчета, в общем, руководствуясь благими намерениями, фактически запутывать ситуацию. В результате статистика объявляет инфляцию равной 0,3%, и правящая партия уверенно и, веря самой себе, объявляет о своих успехах: как же – инфляция 0,3%, а рост БС или ВВП 0,5% – за прошлый год мы стали на 0,2% богаче! Голосуйте за нас на следующих выборах! И люди верят, потому что их обнищание на 0,5% незаметно в повседневной жизни, и голосуют «за».

Все довольны.

Мало того, соблюдается один из важнейших мифов капитализма – миф о постоянном росте: «Прогресс вечен. Прогресс – это всегда хорошо. Прогресс дает возможность людям с каждым годом становиться богаче и жить лучше» (Глава «Мифы о деньгах при капитализме»). Действительно, реальный рост, а не дутый, – это неплохо, и настоящий экономический рост действительно делает население в целом богаче.

Но годы идут, и инфляция никуда не делась, а правительства, одно за другим, рапортуют о неуклонном росте... Время идет, и люди начинают понимать, что живут все беднее – за свою якобы возросшую зарплату они могут купить меньше, чем 10 лет назад. Люди не сравнивают товары – они сравнивают свою жизнь сейчас

и 10 лет назад, и оказывается, что раньше жизнь была лучше. Раньше они покупали больше, отдыхали чаще и лучше, а сейчас? А правительства все говорят о росте и неизбежном прогрессе. Что делать и кто виноват? В обществе усиливаются радикальные настроения, усиливается нетерпимость, появляется желание разрушать и отбирать, и вот приходит она – здравствуй, война...

Бумажные деньги заменили товары. Рассмотрим условный пример. Данный человек работает и за день зарабатывает 3 денежные единицы, на которые можно купить три буханки хлеба. Вот этот же человек через 10 лет: он работает так же, но зарабатывает уже 4 денежные единицы, за которые может купить две буханки хлеба. Правительство и статистика говорят о том, что данный человек стал богаче за истекшие 10 лет: раньше он получал три, а сейчас получает четыре денежные единицы за ту же самую работу. Но наш человек видит, что стал беднее – раньше он мог купить три, а сейчас только две буханки хлеба.

Инфляция обесценивает деньги: покупательная способность одной денежной единицы сегодня не равна, а обычно больше покупательной способности такой же денежной единицы завтра.

История уже решила этот вопрос. На протяжении тысячелетий человечество пользовалось тем, что ценно, не портится, редко и нельзя «создать» в неограниченном количестве, – это золото. Есть еще один продукт, который можно использовать в качестве меры ценности, – это хлеб. Но хлеб бывает разных сортов, хлеб портится, килограмм хлеба многократно дешевле килограмма золота, поэтому только золото можно использовать в качестве меры для сравнения цен и зарплат в разные годы. Да, приемлемо использовать бумажные деньги при сравнении периодов до 3, максимум 4-5 лет, но если больше, нужно сравнивать только в золоте.

Цены могут расти в золотом эквиваленте, могут и падать, но золото – не бумажные деньги!

Золота нельзя напечатать столько, сколько захочет государство.

Во время войны или неурожая, что может правительство одного государства предложить правительству другого государства? Бумажные деньги, обеспеченные богатством государства? А что такое богатство государства? Территория, предприятия, земля? Без людей некому обрабатывать землю и

работать на производстве. А людям плохо: у них неурожай, у них голод, им нечего есть. Или они ведут войну, гибнут, получают раны и не работают на гражданских производствах, не обрабатывают землю. Так что можно предложить другому правительству в такой ситуации? Может, хлеб? Но хлеб нужен самим – и в войну, и при неурожае – хлеб жизненно необходим людям! Отдать хлеб невозможно, его, наоборот, нужно купить. А чем платить?

Золотом.

За золото можно купить многое.

Когда правительство отдает тонну золота, а взамен получает хлеб и (или) оружие, оно не учитывает инфляцию и расчеты статистических органов, а происходит прямой обмен золота на товар. Бумажные деньги в этом случае оказываются не нужными.

Если рассмотреть обычную международную торговлю, то в чем выражаются товарно-денежные отношения? В каких деньгах? В твердых, надежных валютах, которым все верят. Таких валют мало, за такими валютами стоят мощные государства с сильными экономиками. Можно сравнивать разные экономические показатели: доходы (расходы) жителей разных государств, БС и ВВП разных государств и прочее в какой-нибудь твердой мировой валюте, но как только мы берем промежуток времени больший 3 лет – надо сравнивать в золотом эквиваленте, ведь даже самые твердые валюты подвержены инфляции.

Золотой эквивалент – это не то количество золота, которое можно купить по каким-либо правительственным, твердым, банковским и прочим курсам – только курс, установившийся на мировых биржах, можно считать единственно верным. Естественно, периоды резких скачков курсов бывают и на биржах, но среднегодовые цены сглаживают эти пики и провалы. Таким образом, золотой эквивалент, используемый для расчетов – это такое количество золота, которое можно купить по среднегодовым ценам на мировых биржах.

В качестве первого примера рассмотрим империю, прекратившую свое существование в 20 веке и понесшей тяжелые потери в двух мировых войнах, – Россию. Данная таблица охватывает приблизительно 100 лет существования страны.

Таблица 1.

Россия					
Название страны	Год	Среднемесячная зарплата в рублях соответствующего года	Среднемесячная зарплата в долл. США по курсу того года	Среднегодовая цена золота в долл. США за одну тройскую унцию на Лондонской бирже	Среднемесячная заработная плата в тройских унциях золота
Российская Империя	1913	38	19	21	0,9
СССР	1940	339	64	34	1,9
СССР	1990	248	409	384	1,1
Российская Федерация	1997	982156	177	331	0,5
Российская Федерация	2010	21900	711	1224	0,6

Примечание к таблице 1. Для наглядности все данные приведены округленные, с точностью до целых величин, кроме последнего столбца.

Почему были выбраны именно эти годы?

1913 год – это год перед началом Первой мировой войны.

1940 год – это год перед началом Великой Отечественной войны.

1990 год – последний год существования СССР.

1997 год – год перед дефолтом Российской Федерации, случившимся в 1998 году.

2010 год – просто круглая дата, которая была недавно, взята для сравнения.

В качестве второго примера рассмотрим страну, ставшую мировой империей в 20 веке, – США. Данная таблица охватывает приблизительно 100 лет существования страны.



Таблица 2.

**Соединенные Штаты Америки**

Год	Среднегодовая зарплата в долл. США соответствующего года	Среднемесячная зарплата в долл. США соответствующего года	Среднегодовая цена золота в долл. США за одну тройскую унцию на Лондонской бирже	Среднемесячная заработная плата в тройских унциях золота
1910	574	48	21	2,3
1940	1315	110	34	3,2
1960	4816	401	35	11,4
1990	23602	1967	384	5,1
2000	32148	2679	279	9,6
2010	46884	3907	1224	3,2

Примечание к таблице 2. Для наглядности все данные приведены округленные, с точностью до целых величин, кроме последнего столбца.

Почему были выбраны именно эти годы?

1910 год – это время перед началом Первой мировой войны.

1940 год – это год перед вступлением США во Вторую мировую войну.

1990 год – последний год существования единственного конкурента США за мировое господство – империи под названием «Советский Союз».

2000 год – круглая дата.

2010 год – просто круглая дата, которая была недавно, взята для сравнения.

Какие можно сделать выводы из этих таблиц?

Во-первых, все данные по зарплатам в таблицах, взятые из открытых источников, являются приблизительными и не отражают реальность того времени из-за возможной манипуляции статистикой в угоду политикам.

Во-вторых, в СССР в 1960-1990 годах население получало много безвозмездных товаров и услуг, например, квартиры.

В-третьих, для выявления закономерностей такие таблицы следует строить с шагом 5 лет, а не как в нашем примере – с переменным шагом 10-50 лет.

Эти таблицы являются примером того, как надо сравнивать «в золотом эквиваленте», но не являются основой для каких-либо выводов.

Правильно подсчитанные «в золоте» зарплата, БС (Глава «ВВП и долги. Богатство страны»), ВВП и прочие важные экономические показатели и нарисованные на многолетнем графике – это тот прожектор, который высвечивает все: и экономическую несостоятельность правительств, и реальные успехи государств! Прогресс как совершенствование технологий и экономический рост как увеличение зарплат «в золоте» являются разными по своей сути, поэтому отнюдь не всегда и не все современные технологии приводят к росту благосостояния граждан. Вполне возможно, что совершенствование технологий производства приведет к падению средней зарплат в золотом эквиваленте и, как следствие, к обнищанию людей, хотя вполне возможно и обратное: совершенствование технологий производства приведет к росту зарплат «в золоте».

Все возможные рейтинги, если они охватывают период более пяти лет, тоже надо составлять исключительно в золотом эквиваленте.

Например, рейтинг самых прибыльных фильмов, книг и прочее за данный год можно составлять в денежных единицах, но рейтинг самых кассовых фильмов, например, за двадцатый век, следует делать «в золоте».

Также, когда оценивают стоимость контрактов звездных спортсменов и их переходов из клуба в клуб, нужно четко указывать, что данный рейтинг составлен именно для данного конкретного года. Также неверно говорить, что данный атлет получит больше всех спортсменов в истории, указывая сумму его доходов бумажных деньгах, – для таких обобщающих заявлений необходимо, чтобы зарплата чемпиона была, чем у выше всех спортсменов в истории в золотом эквиваленте, – и никак иначе!

«Чемпионат толстосумов» тоже нужно рассчитывать верно: если рейтинг миллиардеров для текущего года можно составлять в денежных единицах, то утверждения типа «данный бизнесмен заработал за год (всего, к такому-то возрасту и прочее) больше всех в истории», не соответствуют действительности, если не были рассчитаны в унциях, килограммах и тоннах золота.

Сравнение богатств «по золоту» позволяет сравнивать «всех против всех» – в рейтинге могут участвовать наряду с современными богачами также фараоны Древнего Египта, императоры и олигархи Древнего Рима, прославленные богатствами властители Индии и Персии, индейские вожди доколумбовой эпохи и многие другие «небедные люди».

Мало того, золото позволяет выяснить относительный характер богатства: если все богатство Земли в 1000 году нашей эры было 100% и некто имел, допустим, 1% всех богатств Земли, а в 2000 году кто-то имел 0,5% всех богатств нашей планеты, то богач из 1000 года был все-таки богаче толстосума из 2000 года, даже если в абсолютных величинах «по золоту» его состояние и было меньше.

Золото позволяет делать интересные сравнения, показывающие много любопытного!

## Часть 2. ЧЕЛОВЕК

### Выживи!

Выживание – главнейшая и важнейшая функция живого организма, заложенная в нем природой.

Выживание даже важнее размножения, ибо, если организм мертв, он не может размножаться.

Человек – живое существо, поэтому прежде всего должен беспокоиться о своей жизни.

В данной главе мы не будем рассматривать редкие исключения – тех героев, которые ради своих идей или ради других людей осознанно идут на смерть. Но даже такие люди в обычной жизни подчиняются закону выживания – они работают, чтобы жить.

Общество и в частности школа не учит умению жить в диком первобытном лесу, так как эти умения неважны для обычного сельского и тем более городского жителя, поэтому для современного человека является проблематичным выживание в лесу, следовательно, единственным доступным способом добывания пропитания и устройства жилища является его покупка, то есть обмен на заработанные деньги.

Деньги и власть для цивилизованных людей являются аналогом мяса для первобытного охотника, поэтому добыванию денег и захвату власти люди вынуждены посвящать значительное количество времени и усилий. И тот человек, который завладел большим количеством денег или приобрел значительную власть, является успешным, таким же, как хороший охотник в доисторическом лесу.

Именно поэтому, ощущая опасность того, что могут лишиться своих денег или доминирующего положения, люди начинают ощущать угрозу и своей жизни, отчего могут совершать аморальные поступки и даже убийства других; однако



закон и мораль цивилизованного общества запрещают людям воровать, грабить и убивать, но слишком сильная жажда денег может толкнуть некоторых на преступление.

Поэтому нужно учиться обращаться с деньгами, учиться быть их хозяином, учиться понимать их логику и их движение, а также понимать ограниченность денег.

### Сколько стоит вырастить ребенка?

Разные страны, разные условия жизни, разные потребности и разное будущее у новорожденных – как подсчитать, сколько стоит вырастить ребенка?

В качестве базиса для расчета можно выбрать среднюю зарплату по стране.

Через 18 лет, или приблизительно 200 месяцев, младенец становится взрослым, совершеннолетним. Примем, что обычно семья тратит на ребенка порядка половины средней зарплаты в месяц, в результате получим, что вырастить ребенка стоит 100 среднемесячных зарплат.

Государственные расходы – затраты на обучение в школе, бесплатную медицинскую помощь и прочее – можно оценить в одну десятую, то есть в 10 среднемесячных зарплат по стране.

Учитывая значительную приближенность наших расчетов, можно принять, что сумма, равная ста средним по стране ежемесячным зарплатам, является затратами общества на рождение и воспитание ребенка до 18-летнего возраста.

### Закон о 99% людей

Закон о 99% людей

**Свыше 99% людей после соответствующего обучения могут выполнить более 99% всех работ.**

Под действие данного закона не попадают следующие категории людей:

1) те люди, которые могут выполнять редкие или уникальные работы благодаря своим умственным или физическому превосходству: выдающиеся чемпионы мира, ученые первооткрыватели законов; изобретатели, писатели, художники, музыканты, архитекторы и прочие, создавшие шедевр искусства, а также выдающиеся путешественники, военачальники и политики;

2) те люди, которые из-за своих ограниченных физических и (или) умственных возможностей не могут выполнять доступные большинству 99% работ.

Время все расставляет на свои места, поэтому, чтобы попасть в список выдающихся людей из 1 пункта, необходимо, чтобы прошло не менее 100 лет после смерти рассматриваемого человека. Если есть желание внести некоего человека в список выдающихся людей, то следует ответить на один вопрос: что было бы, если бы данного человека не было?

Для большей ясности приведем несколько имен такого рода людей:

- 1) Государственные деятели – Александр Македонский, Юлий Цезарь, Чингисхан, Наполеон, Бисмарк, Ленин.
- 2) Военачальники – Спартак, Ганнибал, Ушаков.
- 3) Путешественники – Колумб, Амундсен, Гагарин.
- 4) Архитектуры и скульпторы – Имхотеп, Фидий, Краснов.
- 5) Изобретатели – Архимед, Дизель, Шухов.
- 6) Художники – да Винчи, ван Гог, Иван Шишкин.
- 7) Писатели – Дефо, Лев Толстой, Гюго.
- 8) Поэты – Омар Хайям, Байрон, Пушкин.
- 9) Ученые – Ньютон, Эйлер, Менделеев.
- 10) Философы – Конфуций, Сенека, Гегель.

Теперь рассмотрим обучение. В контексте данного закона под обучением понимается как можно более широкий комплекс понятий: получение теоретических знаний, решение теоретических задач, практическая тренировка и прочее. Соответственно для будущего ученого теоретические и практические занятия являются важными, а для будущего профессионального спортсмена самыми нужными являются тренировки по развитию его физических данных.

Следствие 1. Об 1% людей.

**Менее 1 % людей приспособлены к выполнению уникальных работ.**

Примеры уникальных работ:

- 1) Открыть физический закон.
- 2) Создать империю.
- 3) Написать выдающиеся стихи.

Следствие 2. О взаимозаменяемости людей.

**Люди, попадающие под действие закона о 99%, являются взаимозаменяемыми без ущерба для выполняемой работы.**

Взаимозаменяемость – это не простая механическая замена одного человека другим, это возможность замены одного человека другим, но обученным, поэтому в общем качество выполнения работы не теряется.

Поясним данное следствие на примерах.

*Первый пример.*

Возьмем пять человек: генерал, рабочий, ученый, спортсмен, художник. Казалось бы, между ними нет ничего общего и они не являются взаимозаменяемыми, но это не так. Закон о 99% людей фиксирует необходимость соответствующего обучения, что является чрезвычайно важным. Конечно, если опытного пятидесятилетнего генерала заставить рисовать, работать на станке, в лаборатории или бегать-прыгать, то ничего хорошего из этого не выйдет.

Но!

Если ребенка, имеющего явные склонности к рисованию, заставить стать профессиональным военным, то он может в итоге стать генералом, причем имеющим хобби в виде рисования. Художник постоянно тренируется и совершенствуется в своем умении, так и будущий генерал должен постоянно тренироваться в управлении войсками. Конечно, если дитя хочет рисовать, то ему легче быть художником, чем военным, но из потенциального художника все равно может вырасти генерал, только для этого окружающие должны потратить больше сил, чем для становления генерала из ребенка, восхищающегося военной службой; именно поэтому родители мечтают, чтобы их ребенок нашел себя, свое

место в жизни – так ему будет легче, но даже если молодой человек и не найдет себя или пойдет против своей природы, он все равно сможет достичь успехов в выбранной специальности.

Соответственно из будущего генерала может вырасти и рабочий, и ученый, и спортсмен, и художник – также и из любого другого ребенка может вырасти специалист в любой области.

*Второй пример.*

Обучение несет в себе элемент принуждения, поэтому заставить («переломить») ребенка вполне возможно. Любая система, в которой должности или работы передавались по наследству, подтверждала следствие 2 «О взаимозаменяемости людей».

Вот примеры такого рода систем: цари, дворяне, крестьяне, жрецы, индийская кастовая система и так далее.

Из истории известно, что такие системы существовали довольно долго.

Да, в 20 веке большинство из этих систем прекратило свое существование из-за капиталистического способа производства, но это не значит, что в будущем они не появятся вновь.

Капиталистический способ производства требует от работников наличия определенной мобильности:

- 1) наемные рабочие должны иметь возможность осваивать новые, нужные в данный момент специальности;
- 2) люди должны иметь возможность перемещаться в пространстве, например, переезжать в другой город или другую страну, чтобы капиталист мог сконцентрировать на своем предприятии требуемое ему количество соответствующих специалистов.

Поэтому жесткая система с передачей работы или должности по наследству капитализму невыгодна.

*Третий пример.*

Неизбежность заставляет людей заниматься тем, к чему они ранее не имели ни (якобы!) способностей, ни желания.

Вот примеры:

- 1) Во время войны, когда в армию призываются непрофессиональные военные: рабочие, художники, спортсмены, ученые и прочие уходят на фронт и там становятся бойцами, хотя с детства не имели к этому ни малейшего желания.

2) Когда в государстве голод, большинство его граждан, независимо от специальностей, превращаются в торговцев, сельскохозяйственных рабочих и поваров.

3) Моногорода. В таких городах все население работает на одном промышленном или сельскохозяйственном предприятии: у жителей есть выбор – или уезжать, или работать по определенному, часто небольшому, перечню похожих специальностей.

*Четвертый пример.*

Жизнь дает нам массу примеров некомпетентности управленцев и ошибочности принимаемых ими решений, глупости исполнителей, брака на производстве, срыва сроков поставок или выполнения работ и прочего, что свойственно человеческой жизни. Люди – эмоциональные существа, поэтому, привнося эмоции в работу, делают не только много хорошего, но также много глупого, ошибочного, некачественного и прочее. Хотя, может быть, то, что сегодня является ошибкой или глупостью, завтра будет считаться нормой или предвидением. Поэтому многие люди занимают высокие посты, особенно в государственных структурах, благодаря своим личным связям и руководят так же хорошо или так же плохо, как бы на их месте руководил другой человек, но без таких родственных связей.

*Пятый пример.*

На заре времен почти не было специализации. Если рассмотреть специальности, которыми по нашей современной классификации должен обладать человек каменного века, то он должен был быть:

- 1) Охотником (надо уметь охотиться в лесу).
- 2) Грузчиком (надо тащить добытую пищу домой).
- 3) Воином (надо защищать территорию племени).
- 4) Врачом (надо уметь оказывать первую медицинскую помощь при ранениях, травмах и заболеваниях).
- 5) Камнетесом (надо изготавливать каменные орудия труда).
- 6) Костерезом (надо уметь обрабатывать кости животных и рыб).
- 7) Плотником (надо уметь делать копья, луки, стрелы, дубины и прочее).
- 8) Землекопом (надо уметь копать ямы-ловушки).

9) Строителем (надо уметь делать шалаши, землянки и прочее).

10) Портным (надо уметь шить себе одежду).

И так далее.

Как видно, в первобытном обществе в почете был универсализм, а не специализация, соответственно каждый такой человек был способен заменить любого члена своего племени.

В современном обществе принята специализация, но она является следствием не различной природы людей, а из-за того, что:

1) производительность труда у специалиста выше, чем у универсала;

2) затраты на обучение специалиста меньше, чем на обучение универсального работника.

Капиталисту безразлично, какие предрасположенности имеет данный конкретный работник, возможно, он мог быть хорошим поэтом или военным, – капиталисту нужно, чтобы данный работник работал на своем рабочем месте, а развивать свои природные склонности – это дело самого человека. У людей есть возможность самореализации в форме хобби, поэтому на работе они должны делать то, что от них требуется, а иначе – увольнение, биржа труда, падение уровня жизни – и поиск новой работы!

Вероятность стать безработным или сама безработица – вот тот учитель, который учит или заставляет переучиваться человека в течение всей его жизни. Таким образом, специализация существует для повышения производительности труда, хотя фактически по своей природе люди универсальны.

## **«Золотые руки» и хорошо подвешенный язык**

Золотые руки – это человек, который разбирается в технике, умеет чинить сложные механические и им подобные системы.

Хорошо подвешенный язык – это общительный человек, который может качественно формулировать свои мысли, уговаривать других людей соглашаться с его мыслями и идеями.

Некоторые люди от рождения больше склонны к общению, некоторые – больше склонны к работе с техникой. Конечно же,

тренировка может «технар» научить «выступать» и наоборот, но дело не в этом.

Тот, кто работает с техникой, ограничен своими руками. Да, такой человек может что-то изобрести и всю жизнь получать большие деньги за патент на свое изобретение, но такое бывает редко.

Тот, кто может говорить, формулировать, не столько уж и полезен для процесса производства, но зато очень полезен для процесса управления, а значит, имеет больше шансов занять руководящую должность с хорошими возможностями для обогащения.

В общем случае начальник зарабатывает больше технического работника.

Но «технар» будет востребован всегда, а босс без организации – никто.

Поэтому когда бывший начальник мается от безделья, его бывший подчиненный всегда сможет найти себе какое-либо занятие!

## **Обучение деньгам. Ознакомление с будущей профессией**

Основа денег – это труд людей и совокупность материалов.

Деньги – это всеобщий эквивалент, вызывающий сильные эмоции.

Детей обучают письму, чтению и прочим предметам – это хорошо.

Но детей не обучают деньгам. То, что в некоторых школах детям рассказывают о планировании семейного бюджета, кредитах, акциях и прочем – это неплохо, но это не то: детям нужно понять логику денег и почувствовать эмоции, вызываемые ими, а не узнать, как можно распорядиться деньгами! После того, как ребенок поймет, что деньги – это его труд, время его жизни и бездушные материалы, подростку можно рассказывать о планировании личных денежных трат.

Если ребенок играет в игру на компьютере, в которой ему приходится противодействовать врагам с помощью современного оружия, то навыки, полученные в виртуальной игре, не помогут ему в реальном кровавом бою.

Но если ребенок играет с друзьями на улице, допустим, в футбол, то эти игровые навыки помогут ему, когда он захочет стать профессиональным футболистом.

Обучать детей надо в ситуациях, максимально приближенных к реальной жизни, но под постоянным контролем педагога.

Ниже я опишу игру, которая может детям помочь понять деньги. В каком возрасте и по каким правилам играть в эту игру, это пусть решают органы образования страны.

Для начала дети должны сделать что-то самостоятельно, например, поделку, нарисовать, вышить и прочее. Это ключевой момент – в самостоятельной работе присутствуют труд самого ребенка, а также материальная составляющая. Затем в классе учитель раздает бумажки, заменяющие деньги. Их получают только те, кто что-то сделал; кто ничего не сделал – не получает ничего. Но те, кто пришел на игру ни с чем, остаются и тоже в ней участвуют, но не в качестве активных экономических субъектов. Те же, кто принес сделанное своими руками, начинают куплю-продажу своих изделий. Цены устанавливает производитель, но рынок ограничивает его аппетиты. Так дети видят, как формируются цены, понимают, что за ценой, товаром и деньгами стоят усилия, затраченное время и стоимость материалов. Возможность торговаться, возможность купить дешевле или продать дороже вызывают эмоции, которые приводят к конфликтам. Учитель берет на себя роль арбитра, государственного суда, который решает, кто прав в данном хозяйственном споре, а кто – нет. Наверняка кто-то из детей захочет применить физическую силу против оппонента или обмануть – за это последует наказание: штраф или ограничение свободы, типа «стой и ничего не делай». Нарушителя может охранять один из тех, кто ничего не принес на игру, а остальные лентяи должны бездельничать всю игру. Так дети поймут суть финансового наказания, тюрьмы и безработицы. Обязательно должны быть кто-то из детей, которые какое-то время игры проведут у двери в классе (стоя или сидя), охраняя одноклассников и получая за это деньги – это может быть любой ребенок: так дети поймут суть армии и налогов.

По окончании игры дети получают обратно все, принесенное с собой на урок, и вольны распоряжаться им, как вздумается: хоть



продать за реальные деньги, хоть подарить, хоть сломать, хоть унести домой или сделать что-нибудь еще.

Но такая игра не является полноценной. Да, она лучше скучного заучивания экономических категорий, но следует все же ближе познакомиться с реальной жизнью: государство должно обеспечить своему молодому поколению бесплатные экскурсии в воинскую часть, тюрьму, на реально действующие предприятия – завод, фабрику, офис или государственное учреждение.

Встречи с людьми разных профессий, которые отвечали бы на детские вопросы, лучше организовывать именно во время таких экскурсий, а не в классе. Если, допустим, полицейский, придет к детям в школу и будет что-то рассказывать об особенностях своей профессии, то такой служитель закона будет в глазах детей просто необычным учителем, словам которого дети не придадут большого значения. Но эти же слова, сказанные тем же самым человеком на тюремном дворе, будут иметь совершенно другое, более важное, жизненное значение.

Хочешь рассказать детям о вреде лихачеств на дорогах? Приведи их в больницу, пусть врач покажет им реальных пострадавших в дорожных происшествиях, затем дорожный инспектор продемонстрирует детям машины, разбитые после дорожных аварий, а потом рассказывай!

Хочешь сказать детям о том, что брать чужое и обманывать нельзя? Скажи им эти слова во время посещения отделения полиции или экскурсии в тюрьму.

Хочешь сказать детям, что воин – это патриот, защитник своей Родины? Приведи детей на полигон, дай им в руки оружие, пусть они выстрелят в мишень, а потом говори!

Хочешь рассказать детям о депозитах, процентах и банках? Приведи их в банк, пусть они увидят много денег, пачки банкнот у кассиров, и там рассказывай.

Хочешь рассказать о преимуществах какой-либо профессии? Покажи детям ее в реальной жизни, а потом рассказывай!

### **Обучение вождению автомобиля в школе**

В каких ситуациях получают травмы и гибнут люди в мирное время?

На производстве и на дорогах.

Мероприятия по технике безопасности на производстве, контролируемые государством, позволяют сохранять уровень травматизма на рабочем месте достаточно низким.

На дорогах аналогом техники безопасности являются правила дорожного движения. Автомобиль – средство передвижения повышенной опасности, поэтому именно контроль над выполнением водителями правил дорожного движения является основной функцией дорожной полиции.

Автомобилей на дорогах становится все больше и больше, людям и машинам становится тесно, поэтому пешеходы часто оказываются виновниками большого количества дорожно-транспортных происшествий.

Почему так случается?

Многие пешеходы не имеют своих автомобилей и поэтому не могут видеть дорогу так, как видят ее водители.

Вот пример. Пешеходный переход. Люди ждут зеленого разрешающего сигнала светофора, и, когда он загорается, начинают переходить дорогу. Но еще ни один светофор не сбил ни одного человека, однако есть факты, когда автомобили сбивали людей на пешеходных переходах. Опытный пешеход или водитель, который переходит улицу, знают, что быстро мчащийся автомобиль может не успеть затормозить на красный свет, поэтому следует обязательно убедиться в том, что все машины остановились, и только тогда можно переходить улицу.

Водитель и пешеход видят дорогу по-разному.

Наиболее качественное взаимодействие между ними получается, если водитель, оставив машину, переходит улицу. В этом случае такой пешеход может отслеживать скорости и направления движения автомобилей, правильно предсказывая их поведение.

Обычный пешеход, который никогда не сидел за рулем, не понимает всей сложности вождения автомобиля, поэтому может ошибиться. Автомобилист знает правило: «Не уверен – не обгоняй», но малоопытный пешеход этого не знает, поэтому спешит и перебегает дорогу, не убедившись на 100% в своей безопасности и надеясь на то, что водитель вовремя затормозит. А если не затормозит или затормозит не вовремя, или тормозной путь машины окажется слишком велик? И вот пешеход попадает

под колеса, сам того не желая; и водитель, не желая этого, нанесет несчастному человеку травму.

Никто из участников дорожного движения не хотел этого, но наезд на человека случился.

Ремонт машины — это денежные затраты, лечение пострадавшего — это денежные затраты, гибель пешехода — это трагедия.

Количество погибших в авариях на дорогах сравнимо с убитыми в военном конфликте, только солдаты гибнут с какой-то целью, воюя за что-то, а люди на дорогах гибнут бессмысленно.

Кому это надо?

Никому.

Как быть?

Жизнь человека дает нам ответ.

Вот родился ребенок, о нем заботятся родители, его кормят, одевают, учат. Сам малыш дорогу не переходит никогда. Потом ребенок идет в детский сад, а затем в школу. Самостоятельность маленького человечка растет, и он начинает уже сам ходить по улицам, переходить дороги.

Вот в этот момент его и следует учить безопасному поведению на улице, а наилучшее — это дать возможность школьнику увидеть дорогу со стороны водителя.

Поэтому я считаю, что все школьники к окончанию школы должны пройти курсы обучения в автошколе.

Именно «пройти курсы», а не «получить права»!

Это принципиальная разница!

Государство, заботясь о безопасности своих молодых граждан, должно сделать из них опытных пешеходов, поэтому обязано оплатить всем школьникам обучение на курсах водителей. Это не должно быть школьным обучением — это должно быть именно обучение в специализированной автошколе, обучающей наравне с теми, кто действительно желает стать водителем.

Если молодой человек освоил вождение и знает правила дорожного движения, то он должен получить водительские права.

Если молодой человек не освоил вождение или не знает правил дорожного движения, то он не должен получить водительские права.

Государству должно быть безразлично, какой процент обучавшихся школьников получит права, ибо цель данного обучения — не получение прав, а уменьшение количества аварий на дорогах, происшедших по вине пешеходов.

Бесплатное обучение на курсах водителей выгодно обществу, так как на воспитание и обучение одного гражданина тратится порядка ста среднегодовых зарплат по стране, и верх жадности не потратить на его безопасность еще одну-две среднегодовые зарплаты!

## Обучение изобретательству в школе

Для начала надо понять разницу между конструкторским и изобретательским решением.

Противостояние между атакой и защитой является наиболее ярким примером такого рода. Атака и защита всегда находятся на одном уровне: если атака становится неодолимой, то через некоторое время подтягивается и защита, становясь непробиваемой.

История дает нам много примеров такого рода противостояния: меч и щит, копье и доспехи, ядро и крепостная стена, снаряд и броня, ракета и противоракета.

Рассмотрим танк, как систему, состоящую из брони и пушки, более подробно.

Пушка выстреливает снаряд, который должен пробить защитную броню у цели. Чем снаряд будет больше и лететь быстрее, тем больше вероятность, что броня будет пробита и цель поражена. Но чем больше снаряд, тем крупнее и неповоротливее пушка, тем сложнее использовать ее на поле боя. Получается техническое противоречие: пушка должна быть большой, чтобы поражать цель, но также пушка должна быть маленькой, чтобы быть легкой и мобильной.

Борьба двух противоположных факторов приводит к тому, что войска вооружаются в основном небольшими пушками, и чем выше калибр орудия, тем их число в армии меньше.



Аналогично и с броней: она должна быть толстой, чтобы защитить, и должна быть тонкой, чтобы защищенный объект мог передвигаться на поле боя.

В танке, имеющем и броню, и пушку, обе эти тенденции сведены воедино, поэтому выбор толщины брони и калибра орудия обычно решается конструкторскими методами, позволяющими получить в целом некий средний сбалансированный неоднозначный результат, поэтому во многих армиях мира танки имеют разную толщину брони и разные калибры орудий.

Но техническая задача может и часто имеет изобретательское решение.

Изобретение – это фактически выигрыш всего почти без затрат.

Стрельба ракетами из танковой пушки – это изобретательское решение, направленное на увеличение пробивного действия орудия.

Наклонная броня, динамическая броня, малозаметность силуэта танка – это все изобретательские решения, направленные на усиление защитных свойств корпуса танка.

Как видно, изобретательское решение технического противоречия дает стратегическое преимущество, в то же время конструкторское решение может дать (а может и не дать!) всего лишь тактическое превосходство.

Еще одно важное замечание: конструкторским решениям технических противоречий обычно не свойственна красота, а вот многие изобретения такой красотой обладают.

Вот пример: биологу надо измерить температуру живого тела маленьких насекомых, обитающих в поле. Обычный градусник слишком велик для таких небольших созданий, – как быть? Решение этой задачи в лоб заставляет использовать сложные дистанционные физические методы, сохраняющие жизнь; кроме того, необходимо обеспечить транспортировку исследуемых существ в лабораторию, чтобы они не погибли в пути.

Как видно, задача сложна, но применение технологии изобретательства дает другое решение: собрать насекомых в стаканчик прямо в поле и поместить туда обычный градусник!

Температура тела одного насекомого равна температуре сотни тел таких же насекомых!

На мой взгляд, изобретательское решение этой проблемы очень красивое и чрезвычайно простое.

И такой полезной для людей красотой полны миллионы изобретений!

Теперь, когда стала ясна разница между прямолинейным решением технической проблемы и ее красивым изобретательским решением, можно проанализировать финансовый аспект изобретения.

Кому выгодно изобретение?

1) Изобретателю.

Конечно, ведь за изобретение выдается патент, который можно продать и заработать.

2) Фирме, купившей патент.

Обладание патентом дает фирме конкурентное преимущество, что хорошо.

3) Государству.

Изобретения, используемые в оборонной промышленности – это ценный вклад в повышение обороноспособности армии; такие изобретения очень ценны, ибо помогают выиграть войну.

4) Человечеству.

Изобретения экономят время и ресурсы, которые можно использовать для других целей, – а это очень хорошо.

Кому невыгодно изобретение?

Оно не выгодно только тем фирмам, которые не обладают патентом на него; также оно невыгодно тем государствам, армии которых не могут воспользоваться данным военным изобретением для увеличения своей обороноспособности.

То есть изобретение невыгодно тем, кто не может его использовать!

Таким образом, рассматривая человечество в целом, в долгосрочной перспективе, когда данное изобретение станет общедоступным и общеизвестным, тогда оно будет выгодно всем, всем людям!

Это прекрасно!

В конце 20 века Альтшуллер разработал теорию решения изобретательских задач (ТРИЗ). Эта теория позволяет решать технические противоречия теми способами, которые используют изобретатели.

Согласно этой теории, все изобретения можно разделить на пять уровней:

I) Мельчайшие. В одну из частей системы вносится незначительное изменение.

II) Мелкие. Меняется одна из частей системы.

III) Средние. Существенно меняется вся система.

IV) Крупные. Создается принципиально новая система.

V) Крупнейшие. Открыт новый принцип, применяемый в различных отраслях техники.

Согласно ТРИЗ, 80-90% всех изобретений – это мельчайшие и мелкие изобретения, для формулировки которых достаточно обычных школьных знаний!

Именно поэтому я выступаю за то, чтобы курс обучения изобретательству был обязательным в школе.

Уметь изобретать полезно и выгодно всем, поэтому все должны уметь это делать.

ТРИЗ – это совсем не сложная наука, не сложнее школьного курса физики или химии.

Школьники перегружены знаниями, но не умениями.

Знания – это рыба, а умение сделать что-то – это удочка, с помощью которой можно наловить очень много рыбы.

Лучше владеть удочкой, чем рыбой: рыба рано или поздно будет съедена, а удочкой можно ловить и ловить!

Разработанный Альтшуллером алгоритм решения изобретательских задач (АРИЗ) позволяет изобретать и получать за это деньги всем людям.

Будущие изобретения находятся во всех сферах жизни людей, даже в искусстве, поэтому школа должна научить изобретать всех своих выпускников.

Также я считаю, что на любых инженерных специальностях курс ТРИЗа должен быть обязательным: конструктор должен уметь изобретать, решая проблемы красиво!

Изобретать выгодно и несложно – так давайте учить этому!

## Главный фактор в карьере

Если внимательно рассмотреть карьеру какого-либо человека, то обнаружится, что в его жизни имели место как важные факторы для его служебного роста, так и второстепенные.

Для бизнесменов это также имеет место, просто для них обычно трудно определить эти факторы, ибо многие важнейшие детали их биографий неизвестны.

Для иллюстрации возьмем двух современников: Наполеона и Суворова.

Суворов – великий русский военачальник, не потерпевший ни одного поражения за всю свою воинскую карьеру; Суворов получил наивысший чин – генералиссимус.

Наполеон – великий французский полководец и государственный деятель; Наполеон стал императором Франции.

Далее я выскажу исключительно свое мнение.

Главный фактор успешной карьеры Суворова – это его полководческий талант, а вспомогательным фактором был его отец-генерал.

Главный фактор успешной карьеры Наполеона – это покровительство Барраса. Он продвигал Наполеона по службе от лейтенанта до генерала. Кроме того, когда Баррас стал одним из фактических руководителей французского государства, Наполеон женился на его бывшей любовнице Жозефине Богарне, после чего стал командовать армиями в Италии и Египте, что открыло ему дорогу к императорскому трону.

Вспомогательными факторами успешной карьеры Наполеона были: 1) его военные успехи; 2) Великая французская революция; 3) слабость республиканской власти.

Как видно, то, что для Суворова было главным – его талант полководца, для Наполеона было второстепенным, поэтому вершиной карьеры русского командира стало наивысшее воинское звание, в то время как вершиной карьеры французского военачальника стала абсолютная власть в стране.

## Как стать миллиардером?

Прежде всего следует понять, кто такой «миллионер» и «миллиардер». Понятно, что это такие люди, которые имеют в своей собственности миллион денег и миллиард денег соответственно, но каких денег? Например, гиперинфляция способна сделать даже бедных людей обладателями купюр номиналов в тысячи и миллионы! И если в некотором государстве минимальная зарплата равно одному миллиону в местной валюте, то является ли его обладатель миллионером?

Нет.

Понятие «миллионер» обозначает богатого человека, а понятие «миллиардер» обозначает чрезвычайно, фантастически богатого человека.

Владение какими видами собственности характеризует богатого человека? У него должны быть большой дом, несколько автомобилей и, возможно, яхта. Если у кого-то есть такая собственность, то такой человек – миллионер, даже если его состояние составляет тысячу или миллиард в местной валюте!

Подсчитаем, сколько должен иметь денег в «золотом эквиваленте» миллионер и миллиардер.

Весь 19 век и часть 20 века золото стоило приблизительно 20,7 доллара США за одну тройскую унцию, с 1930-х годов и по 1960-е годы золото стоило порядка 33-35 долларов США, после чего его цена постепенно стала расти, достигнув среднегодовой цены около 280 долларов США в 2000 году. Как видно, золото стоило 20,7 доллара США за одну тройскую унцию на протяжении ста лет, поэтому примем эту цену за базовый отсчет.

Итак, миллионер – это человек, владеющий деньгами и собственностью на миллион долларов США при цене 20,7 доллара США за одну тройскую унцию золота, то есть у миллионера есть:

$1 \text{ млн} / 20,7 = 48309 \approx 48$  тыс. тройских унций золота  $\approx 48000 \times 31,1$  грамма золота  $\approx 1493$  кг золота  $\approx 1,5$  тонны золота.

Соответственно у миллиардера золота в 1000 раз больше, то есть он владеет 48 млн тройских унций золота или приблизительно 1500 тоннами золота.

Миллиардер в 2000 году должен иметь состояние в 48 млн  $\times$   $279 = 13,4$  млрд долл. США, а в 2010 году – уже 48 млн  $\times$   $1224,5 = 58,8$  млрд долл. США.

Как видно, состояние миллиардера «в золотом эквиваленте» в начале 21 века значительно выше состояния богача, имеющего один миллиард долларов США.

В дальнейшем тексте главы под понятием «миллиардер» будет пониматься именно человек, владеющий собственностью и капиталом в размере 48 млн тройских унций золота.

Вот способы, при помощи которых обычный человек может стать миллиардером, не являясь наследником уже существующего сверхбогача.

1) Диктатор (пожизненный президент, монарх, завоеватель целого государства и прочее).

Когда власть одного человека распространяется на целую страну, тогда ему очень легко направить потоки денег в свой карман. Однако такие люди обычно не делают этого, ибо не видят смысла в накоплениях: зачем ему какой-то жалкий миллиард, если он ежегодно тратит больше в качестве бюджета страны? Вся страна – это его кошелек, поэтому нет смысла тупо накачивать деньгами народа свой банковский счет, раздражая граждан, – гораздо перспективнее не иметь больших личных накоплений, но когда придет время, передать власть своему сыну.

Стать диктатором можно, отняв власть у народа, то есть путем военного или конституционного переворота.

2) Контроль над крупной отраслью небедной страны.

Когда некоторая отрасль страны принадлежит или контролируется одним человеком, тогда он может устанавливать монополистические высокие цены, в результате чего страна вместе с ее жителями вынуждена платить много, больше, чем того стоит товар или услуга. Такой контроль невыгоден государству, ибо тем самым уменьшает его доходы, поэтому такая система может быть установлена только с явного одобрения и при поддержке государственной машины.

Взять под контроль или в собственность целую отрасль страны можно только с помощью государственной власти или ее отдельных представителей, действующих в ущерб государственным интересам.

Очень удобно, когда вся отрасль уже объединена в государственную монополию, то есть в одно-единственное предприятие: в таком случае его передача в частные руки по заниженной цене (ибо реальную цену за фирму заплатить невозможно) сделает нового владельца чрезвычайно богатым человеком.

Другой способ получения контроля над отраслью, если она представляет собой большое количество предприятий – это их разорение с помощью сговора с государственными служащими или с помощью уже существующего монополиста-частника, то есть доведение этих предприятий до банкротства, а затем их скупка по низкой цене. В этом процессе существенную помощь может оказать сотрудничество с организованной преступностью, позволяющее силой и недорого получить то, что продается дорого или не продается вообще.

3) Производство недорогого товара, который нужен по всему миру.

Многие товары пользуются успехом по всему миру, но не все их производители являются миллиардерами.

Мир разнообразен: народы, населяющие нашу планету, имеют разную культуру, историю, привычки и прочее. Всем угодить трудно, а вернее – невозможно, но можно заставить всех полюбить один-единственный товар!

Если компания производит, например, авиалайнеры, тогда для продаж по всему миру ей нужно подстраиваться под отдельные страны, возможно, применять методы государственного давления, чтобы партнер совершил-таки покупку. Покупатель самолетов является искушенным, опытным, сильным и богатым игроком на рынке – его не обманешь рекламой, мнениями фальшивых экспертов, хвалебными отзывами в средствах массовой информации и прочим.

Обычный человек, имеющий среднюю зарплату по миру, не такой, как покупатель самолетов: обычный человек может поверить рекламе и мнениям всевозможных экспертов, но при этом он не может купить самолет!

Вот и ответ: надо продавать что-то относительно недорогое, но в огромных масштабах.

Цена этого недорогого товара должна быть сравнима со средней зарплатой по миру: стоимость товара не должна быть очень высокой, ибо тогда он будет доступен лишь искушенным, переборчивым покупателям, но также не должна быть слишком низкой, иначе в продажной цене трудно будет спрятать огромную прибыль.

Услуги продать таким способом невозможно, ибо большинство услуг выгоднее оказывать на месте, а не из-за далекой границы.

Товар, который нужен всем во всем мире, должен также обладать универсальностью, то есть пользователи в разных странах должны иметь возможность использовать его с учетом особенностей своей страны, ее культуры и обычаев.

Также этот товар должен удовлетворять какие-то массовые потребности, то есть такие потребности, которые есть и регулярно возникают у большинства людей.

Еще одно важное желательное, но не необходимое свойство такого товара – это ощущение некоторой элитности у его владельца, поэтому желательно, чтобы все мировые звезды пользовались бы этим товаром. Обычный человек со средней зарплатой по миру не может потратить тонну золота на удовлетворение своей прихоти – у него просто нет таких денег, но выглядеть богатым хочется, ибо иметь много денег – это хорошо. Как быть в таком случае? Нужен такой товар, который был бы слишком дорог для обычного бюджета этого человека, но который бы можно было купить, если «потуже затянуть пояс». Тогда при покупке этого товара у данного человека повышается самооценка, и он начинает ощущать себя немножко богаче, чем был до этого.

Вот три пути к колоссальному богатству, которые я вижу. Вообще, в мире существует множество дорог, ведущих к богатству, и, возможно, есть еще пути, которые также приведут личность к обладанию фантастическим состоянием. Может, можно быть успешным писателем, или художником, или музыкантом, который заработает свой миллиард, но пока это не удалось никому, и эти, а также другие пути, я не буду рассматривать в данной главе.



## Почему наличие большого количества денег не означает, что человек найдет свою любовь?

А почему деньги должны помочь ему в этом?

Деньги помогают купить, а купленная любовь – это продажная любовь, а не настоящая, чистая и искренняя.

Большая разница в финансовом положении между влюбленными будет постоянно испытывать на прочность их чувства, и, в конце концов, они, скорее всего, не выдержат – и пусть пройдет даже несколько лет после свадьбы и рождения детей, но вероятность расставания все равно будет очень велика.

Любовь может развиваться между людьми приблизительно с одинаковым достатком. Да, любовь может вспыхнуть и между богатым и бедным человеком, но в большинстве случаев это не любовь, а влюбленность, страсть, которая пройдет через несколько месяцев. Говорят, что быт может разрушить любовь, но на самом деле обыденная жизнь гасит огонь влюбленности.

Любовь и деньги – разные категории.

Много денег не означает, что человек обязательно найдет свою любовь.

Мало денег не означает, что у данного человека не будет любви.

Деньги помогают красиво ухаживать, делать романтические подарки, разжечь страсть, заинтриговать, то есть деньги помогают в поиске любовницы – непостоянной, избалованной и страстной.

Но любовница – не верная супруга по своей сути.

Деньги – не помощник в поиске настоящей любви.

Деньги – не заменят отсутствия настоящей любви.

Рассмотрим брак по корыстному расчету, иначе называемый просто браком по расчету, когда один из супругов богатый (часто это мужчина), а другой считает себя бедным (в большинстве случаев это женщина, которая считает себя красивой). И так, они женятся и начинают жить вместе. Женщина постепенно привыкает к роскошному образу жизни в своей новой семье, и постепенно ее радость от обладания большими деньгами и появившейся возможности их потратить проходит. Супруга общается со знакомыми своего мужа, некоторые из которых богаче его, и видит, что можно тратить еще больше. Привыкнув к

уровню достатка своего мужа, жена чувствует разочарование от того, что не вышла замуж за кого-нибудь из более богатых людей, чем ее нынешний муж. А так как любви не было, то ее и нет, поэтому жена начинает искать возможности чтобы:

1) Сохранить имеющийся достаток.

2) Выйти замуж за более богатого.

Сохранить имеющийся достаток несложно, ибо в этом ей помогает природа: наличие общих детей позволяет женщине претендовать на значительную долю состояния мужа и на алименты, плюс возможность бесконечного во времени шантажа мужнины требованиями «помочь своим детям».

Как видно, желание выйти замуж за богатого порождает следующий цикл: поиск богатого мужа, свадьба, обвинение бывшего мужа во всевозможных грехах, развод, присвоение части состояния мужа, шантаж бывшего мужа его детьми, поиск следующего богатого мужа и так далее. Такой цикл может повторяться несколько раз. Отсутствие любви не позволяет надеяться на создание хорошей крепкой долговременной семьи, поэтому богатый человек, который женится без любви, не покупает себе любовь, а теряет деньги и приобретает проблемы.

## Ощущение постоянного богатства

Ощущение постоянного богатства доступно людям разного достатка: главное, чтобы разница между регулярными (ежемесячными или ежегодными) доходами и расходами была постоянно растущей, то есть увеличивалась со временем.

Такое положение финансов можно достичь неизменным контролем над расходной и доходной частями бюджета. Если так получится, то у человека возникнет ощущение того, что у него денег все больше и больше – а так оно и есть на самом деле: состояние данного индивидуума все время растет.

## Деньги и интересная жизнь

Бытует мнение: чем больше денег у человека, тем более интересную жизнь он может вести, но это не означает, что

человек с небольшим достатком не может вести аналогичную жизнь. Под «интересной жизнью» подразумеваются: новые знакомства, путешествия, возможно, съемки по телевидению, посещение «дорогих» мест и прочее.

Действительно, большие деньги позволяют путешествовать по миру, знакомиться с «большими» людьми и заходить в такие места, билет куда стоит очень дорого, но, даже не обладая крупными деньгами, вполне возможно вести интересную и насыщенную яркими событиями жизнь.

Богач может поехать куда-то далеко, в экзотическую страну, человек, стесненный в средствах, может просто пойти в соседний лес (степь, горы и прочее) и, пройдя, 10-20 километров, увидеть те же красоты нетронутой природы, как и на экзотическом острове. Да, без денег не поохотишься на слонов и акул, но зато и не заразишься чем-либо экзотическим, а заяц, кабан или щука дадут те же эмоции при их поимке!

Богач может купить дорогую машину (большой дом, частный самолет и прочее), но это опять-таки – новые заботы по обслуживанию и управлению. Быстрый комфортный автомобиль домчит его владельца куда надо, но действительно надо ли ему туда? Ждут ли там его самого или ждут только его деньги? Быстрый темп жизни плюс большие деньги, которые надо сохранять и приумножать, – и вот мы видим жизнь чужого среди чужих. Да, человек с обычной зарплатой перемещается медленно, но зато там, куда он едет, вероятнее, ждут его самого, чем его деньги!

Богач может выбрать себе в подруги красивую женщину, например, известную фотомодел, но обычный человек вполне может познакомиться на соседней улице с девушкой, не менее красивой и спокойно встречаться с ней! Яркая красавица, которая часто мелькает на обложках журналов и по телевидению, является не только красивой, но и популярной, а жить с известностью под боком тяжело и не всегда комфортно. Часто красота известной женщины является результатом ее регулярных косметологических процедур, дорогого макияжа, постоянных диет, дорогих украшений и большого количества модной одежды, а без всего этого она просто обыкновенная и часто ничем не привлекательная, каких миллионы. Красавица

хочет блистать: выглядеть лучше всех, петь и быть популярной, сниматься в фильмах и быть лучшей актрисой и прочее, а для всего этого надо трудиться – и не факт, что получится, даже при таланте и деньгах.

Богач может сделать что-то, за что его покажут по телевидению и возьмут интервью для печатной газеты. Но сейчас бурно развивается Интернет, количество телеканалов увеличивается и увеличивается, растет число онлайн-СМИ – и всем этим средствам массовой информации нужны новые материалы, поэтому многие обычные люди имеют возможность тоже стать известными.

Как видно, можно жить интересно, да так, что тебе будут завидовать люди с большим количеством денег!

## Чувства и деньги

Деньги являются всеобщим эквивалентом стоимости, поэтому в скрытом виде содержат человеческие чувства и эмоции. Да, бумажные деньги – это «бумажки», золотые деньги – это «бесполезный желтый металл», а безналичные деньги – это «цифры на экране компьютера», но возможности, которые открывает обладание ими, наполняют их скрытым смыслом в глазах каждого человека.

Деньги – это спрессованные желания, чувства и эмоции людей, причем для каждого человека в разный период его жизни деньги означают разное.

Все люди хотят чего-то.

Такова природа людей.

Например, голодный человек просто-напросто хочет есть – и деньги дадут ему эту возможность!

Потребности людей разные в разные периоды их жизни – и деньги помогут им в каждом таком случае!

Любям нравится покупать, потому что покупка – это приобретение, приумножение, увеличение, то есть хорошо. Кто покупает вещи, а кто «покупает» деньги, но суть все равно одна и та же – увеличение того, что более важно для данного конкретного человека: или количества вещей, или количества денег.



Есть то, что нельзя купить за деньги, например, искренняя любовь или дружба, но деньги облегчают отношения: подарки не даром придуманы именно для этого!

Рассмотрим любовь более подробно.

Деньги помогают завоевать расположение женщины – без них нужно обладать другими достоинствами, например, определенными качествами характера: воюющий солдат не имеет денег, но награды являются отражением его характера – у кого больше наград, тот герой, и, следовательно, его, скорее всего, больше любят женщины. Да, солдата могут убить в следующем бою, и у его ребенка от этой женщины не будет отца, но могут и не убить, ведь он жив и награжден, значит, боец может успешно воевать. Но, возвращаясь к деньгам, нужно отметить, что женщина делает выбор почти без учета денежного фактора очень редко, часто в экстремальных ситуациях. В обычной же мирной жизни женщина смотрит на своего потенциального избранника так: хорошо ли он зарабатывает, известен ли он, сможет ли он помочь ей в ее собственной карьере или же готов стать воспитателем своих и (или) не своих детей? И все эти четыре пункта связаны с заработками: известность помогает зарабатывать; помощь в ее карьере означает наличие у мужчины власти и полезных знакомств, что также характеризует его как успешного «добытчика денег»; а воспитывать ее детей, позволено только тому, кто будет хорошо относиться к ним и приносить достаточные деньги в семью.

Подарки во время ухаживания, потенциальные карьерные возможности жениха или полезные родственники со стороны невесты – все эти важные для будущей семьи факторы напрямую связаны с деньгами.

Как видно, деньги помогают сделать осознанный выбор молодыми при создании новой семьи, иногда деньги являются решающим фактором, иногда – не решающим, но все же важным, которым нельзя пренебречь.

Но допустим, что данный молодой человек имеет деньги, но в данный конкретный момент у него нет невесты, и его сердце свободно. Он может завести подружку для редких встреч и нечастого секса, но это потребует от него денежных затрат! Если же ему не нужны встречи, тогда к его услугам проститутки,

которые за деньги обеспечат ему секс, и чем моложе и красивее будет продажная женщина, тем дороже будет стоить секс с ней.

Как видим, деньги присутствуют и здесь.

Вообще, денежный элемент присутствует практически во всех человеческих чувствах, ибо деньгами пронизано все наше общество.

Деньги могут определить судьбу и интересы человека, могут привести одних к успеху, а других – к гибели.

Легкие деньги развращают и как легко пришли, так легко и уходят, оставляя после себя пепел человеческих душ.

Большие деньги давят своей тяжестью, заставляя постоянно думать о них, превращая человека в раба золота.

Недостаток денег вызывает дополнительные силы, ведущие к успеху, или отбирает последние надежды, ломая человека.

В мирное время власть денег очень велика, она растет с каждым мирным годом, пока мир не сменится войной, которая покажет многим фактическую ничтожность денег. Но когда война закончится, тогда деньги снова начнут забирать под себя все больше и больше власти в человеческом обществе – все, цикл замкнулся: так началось с появления денег и будет до самого их конца!

## Жадность и деньги

Чувство жадности – причина накопления богатства, но если это чувство есть, то удовлетворить его невозможно, ибо вне зависимости то того, сколько денег есть у человека, жадность требует еще и еще.

Жадность может помочь достичь и удерживать богатство, ибо заставляет хотеть все больше и больше, но может и погубить человека, так как подталкивает его на обман, нарушения и преступления, а значит, пополняет неудачниками тюрьмы.

## Дружба и деньги

Дружба – это хорошее отношение между людьми, дружба – это желание оказать помощь другому человеку, часто даже не родственнику.

Корни дружбы – из детства, когда ребенок познавал мир, делая ошибки и помогая другим детям. Также корни крепкой дружбы могут закладываться в результате обучения в школе или университете, когда учащиеся или студенты имели возможность бескорыстно помочь друг другу. Служба в армии или работа в силовых структурах также стимулируют дружеские отношения, ибо там под угрозой оказываются жизнь и здоровье сослуживца.

Занятия бизнесом или карьерой не способствуют дружбе: вокруг себя человек видит партнеров, сослуживцев, конкурентов, но не потенциальных друзей.

Именно поэтому та дружба, которая сложилась в детстве, юности и армии, может сохраняться всю жизнь, – и именно эта дружба позволяет одному человеку безвозмездно помочь другому стать богаче!

По дружбе можно получить выгодный контракт или хорошую должность, но не наоборот: находясь на высокой должности или обладая богатством, почти невозможно приобрести друга.

Поэтому престижное образование стоит стремиться получить не потому, что в институте учат чему-то ценному и редкому, а потому, что в процессе обучения можно подружиться с теми, кто в перспективе займет хорошую должность благодаря своим семейным связям или наследственным деньгам и, возможно, поможет своему университетскому другу стать богаче.

### Ложь и деньги

Ложь – это запланированная неправда, часто это также запланированный обман.

Вот дети – они говорят то, что думают, и делают то, что говорят.

Взрослые не могут так поступить, вот пять примеров:

1) Тот, кто заработал много денег, не хочет делиться рецептом этого с остальными.

2) Тот, кто не заработал денег, не хочет, чтобы окружающие считали его неудачником.

3) Тот, от кого жизненная ситуация требует ответа, может обойтись ложью, сказав то, что от него ждут.

4) Тот, кто хочет манипулировать другим человеком, также вынужден использовать ложь.

5) Неблаговидные поступки, совершенные по глупости, ошибке, необходимости или сознательно, люди также скрывают ложью.

Борьба за деньги между людьми стимулирует ложь, увеличивая ее количество в обществе и число людей, умеющих лгать.

### Радость и деньги

Человек рожден для радости и счастья, но деньги мешают ему радоваться и быть счастливым! Нужно быть «над» деньгами, тогда жизнь человека будет полной положительных эмоций, – если же жить «под» властью денег, тогда человек будет существовать в мире, полном негатива.

Реклама показывает новый товар, и человек, который ранее в нем не нуждался, думает, что этот продукт ему нужен. Но производителей много, и все они выпускают что-то, а у человека не хватит денег купить все, что ему предлагают, поэтому он начинает чувствовать себя бедным, несчастным, неспособным удовлетворить свои как бы реальные потребности.

Да какая разница, что там выпустила какая-то торговая марка!

Продажи – это ее проблемы, а не твои, человека!

Не знай, не думай о новом товаре – если они действительно выпускают что-то стоящее, оно завоюет весь мир, и со временем ты купишь его и без их навязчивой рекламы!

Ты смотришь на экран (телевизора, компьютера и прочее), он что-то показывает тебе, и ты думаешь, что понимаешь то, что видишь. Нет, ты видишь отображение реальности, а не саму реальность – реальность ты не понял, не прочувствовал, не увидел! Допустим, на картинке изображен экзотический остров с красивыми пальмами и пляжами. Ты оцениваешь красоту пейзажа и думаешь, что там хорошо, что ты хотел бы туда попасть; также ты думаешь, что твоя соседняя речка, озеро или море недостаточно хороши. А вот реальность: далекий красивый остров – это перелет на самолете, это смена часовых поясов, это возможные экзотические болезни и ядовитые насекомые, это экваториальное

солнце и солнечные ожоги, это чужие слова непонятного народа, это чужая кухня и возможное расстройство желудка, это отсутствие привычного окружения (твоих друзей, вещей и общения) и многое-многое другое. Плюс на все это нужны большие деньги – не те деньги, за которые ты можешь легко устроить пикник недалеко от своего дома! Если есть желание и возможность, то можно и полететь на какой-нибудь остров с красивыми пейзажами, но если нет возможности, тогда не нужно мучить себя несбыточными на данный момент желаниями – это не путь к счастью! Вполне возможно удовлетвориться местными красотами природы.

Новые модные вещи через несколько лет станут просто «тряпками», новую бытовую технику через десяток лет нужно будет выбросить – они не стоят того, чтобы посвящать им свою жизнь.

Новая дорогая машина не означает, что у тебя будет хорошая жена.

Высокооплачиваемая работа не означает, что у тебя будет много свободного времени.

Современные лекарства не дадут бессмертия, а пластические операции не вернут молодости.

И так далее.

Вещи и люди живут по разным законам, но ложь и полуправда смешивают все в коктейль, в котором трудно отличить истину от лжи. А размытая истина навязывает людям тот путь, который им не предназначен, но по которому их выгодно направлять хозяевам жизни.

Учись отличать правду от лжи.

Вот простой пример из жизни – обычная драка. Все люди видели их не раз, как в реальной жизни, так и на экране; некоторые лично участвовали в них. Рядовая драка – это обмен ударами, но какой удар будет сильный? Многие думают, что сильный удар наносится сильной рукой, но это неверно – глаза и даже собственный опыт приводят к неправильным выводам. В частности, боксеры знают, что основную силу удару придают совместное движение ног и работа мышц корпуса. Казалось бы, ничего особенного в этой информации нет – мало кому умение драться помогло в жизни, но это иллюстрация отличия истинной информации от ложного представления о ней.

Новости – это тоже представление о чем-то, как бы полезная информация, и не факт, что правдивая, но в мире происходит столько всяких событий, что знать их все, отличая правду от лжи, – не нужно и глупо.

Где-то идет война, происходит стихийное бедствие, тонет корабль или же где-то проходят какой-то фестиваль, спортивное соревнование, концерт и прочее-прочее.

Это другой мир, не твой, то, что там происходит – это не твое.

Придет время, и на твоей земле будут война, стихийное бедствие, фестиваль, спортивное соревнование, концерт и прочее-прочее.

Тогда это будет твое, и тебе нужны будут новости об этом.

Новости о том, что где-то что-то происходит в мире – это твое потраченное время, скорее всего, впустую потраченное, а время не купишь и не вернешь!

Помни, что в старину цари казнили вестников с «черными» вестями!

Так зачем тебе знать о всяких пожарах-убийствах-кризисах и прочем, которые происходят далеко-далеко? Это тебя не касается, лишь портит твое изначально радостное детское восприятие мира. И плюс, мешает тебе быть успешным человеком, забивая мозг лишней, глупой, часто негативной информацией.

Ты работаешь, устаешь, а вечерами телевизор забивает твой мозг всякой пустой информацией; Интернет целыми днями кормит тебя тем, что ты не вспомнишь завтра, – и ты не успеваешь посмотреть на себя, свою жизнь со стороны: действительно ли ты живешь, как человек, или просто являешься рабом вещей, чужих ощущений и ненужных новостей? Тебе нужно поскучать (естественно, без алкоголя), побездельничать, успокоиться. И если ты честно согласишься сам на себя, тогда ты сможешь сделать выводы, принять какие-то жизненные решения, изменить что-то или отказаться от чего-то – и твоя жизнь станет твоей жизнью, именно «твоей» и именно «жизнью», наполненной радостью от твоих жизненных успехов!

Посмотри на детей – они черпают радость именно в своих жизненных успехах.

Черпай радость не в деньгах, а в победах!

Часть жизненных побед измеряется в деньгах, но часть в них неизмерима – помни об этом!

Живи и радуйся, человек!

## Клад

Клад – это богатство без владельца, поэтому его очень интересно искать и находить, ибо эту собственность не надо отбирать у хозяина.

Обычная, распространенная вокруг нас собственность, имеет своего владельца, право собственности которого защищено юридическим правом и карательной машиной государства, поэтому в обычных условиях отобрать ее очень трудно. А клад не принадлежит никому, часто клады имеют небольшой объем и высокую ценность, так как состоят из золота и драгоценностей, поэтому найти клад – это объявить его своей собственностью, чтобы затем пользоваться ей.

## Как правильно тратить деньги. Деньги и счастье

Деньги есть у всех, даже у школьников; только самые маленькие детки не имеют собственных денег, поэтому, как их тратить, знают все.

В данной главе я лишь могу рекомендовать, как использовать деньги с наибольшей пользой и получить максимальное удовлетворение от трат.

### 1) Долго хотеть

Быстрая покупка – это быстро, это мало чувств, мало наслаждения.

Отложенная, долгожданная, выстраданная покупка – это то, что будет вспоминаться годами, даря человеку радость и через много лет после того, как купленная вещь сломается и будет выброшена.

### 2) Не искать товар с минимальной ценой

Нормальная, приемлемая цена товара – это средняя цена товара на рынке плюс-минус 5-10%.

То есть если некто купил товар, который рядом продается дешевле, то покупатель не потерял ничего, ибо сэкономил свое время на поиски, а время жизни человека не безгранично и, следовательно, бесценно.

У бедного человека обычно нет денег, но часто есть много времени, поэтому он с легкостью тратит свое время на поиски нужного ему товара с минимальной ценой. Обеспеченные люди часто не имеют свободного времени, ибо постоянно заняты зарабатыванием денег, поэтому готовы переплатить за товар, лишь бы не искать

### 3) Плюс 10% к минимальной цене товара

Когда происходит покупка по минимально возможной цене, покупатель фактически не имеет права требовать качества и вежливого обслуживания: он должен быть счастлив, что вообще обладает данной вещью!

Лучше переплатить немного – от 5% до 20% - и получить качественный товар, хорошее сервисное обслуживание плюс вежливость со стороны продавца.

Очень часто получается, что, переплатив 10% от минимальной цены, покупатель приобретает так много всевозможных преимуществ, что в итоге оказывается: тот, кто переплатил 10%, сэкономил 30-50% при последующей эксплуатации!

### 4) Избегать кредита

Суть кредита в том, что есть товар, на который у покупателя нет денег.

Нет денег!

Вот и не надо покупать!

Кредит – удавка на шее человека.

Бизнес – это та область, в которой кредит должен и может использоваться широко.

Избегай потребительских кредитов, человек!

Также я рекомендую избегать автокредита и ипотеки – выгоднее просто накопить, откладывая по чуть-чуть и не переплачивая банку.

5) Сравнить предметы роскоши с аналогичными и обычными товарами

При покупке предмета роскоши следует сравнить его с другими предметами роскоши, а также с аналогичными, менее дорогими товарами.

Например, покупка люксового автомобиля.



Что нужно – ездить или хвастаться?

Ездить. Тогда можно купить обычный автомобиль.

Хвастаться. Но на эти деньги можно купить дом, квартиру, яхту, поехать в кругосветное путешествие и так далее. Как видно, есть много вариантов продемонстрировать свои доходы людям, и шикарный автомобиль – не единственное, на что можно потратить деньги.

6) Дорогое жилье может «съесть» все деньги

Обслуживание недвижимости – это важная статья расходов, ибо человек не хочет жить, как в пещере в каменном веке.

Чем больше дом – тем больше расходов.

Лишние комнаты могут привести их хозяина к банкротству, ибо если ты покупаешь дворец, то кто-то его продает; может, со временем на его месте окажешься ты!

7) Приобретай активы и избегай пассивов

В этой книге я подробно описал, что это такое, в главах «Активы», «Пассивы» и «Активы, связанные с жизнью и смертью».

8) Будь счастлив в процессе покупки

В 2011 году я написал книгу «Как стать счастливым» – в ней много о том, как стать счастливым, распоряжаясь деньгами и своим временем.

## Активы, связанные с жизнью и смертью

Но отношения между людьми не ограничивается экономикой, поэтому в качестве примеров можно привести три такого рода актива:

1) возможность сохранить свое здоровье и (или) спасти свою жизнь;

2) отношения с женщинами;

3) то, что останется после смерти человека.

Разберем суть таких активов по пунктам.

Первый пункт – **активы как сохранение здоровья или жизни.**

Сохранение жизни и здоровья – это неотъемлемое свойство живого существа, поэтому возможность сохранить – это важный актив.

Вот примеры таких активов:

1) Возможность, чтобы операцию сделал очень хороший хирург (или чтобы диагноз ставило какое-нибудь светило медицины). Также важен доступ к самым современным лекарствам и медицинским технологиям.

2) Эвакуация из осажденного города или с тонущего корабля, или из области военных действий. Сюда же можно добавить и возможность быть ценным пленным, то есть возможность избежать общего барака военнопленных.

3) Наличие своей охраны или доступ к государственной охране.

4) Возможность хорошо питаться во время голода.

Как видно, сохранению здоровья и жизни большие деньги могут помочь, но могут быть и бесполезны.

Второй пункт – **активы как отношения с женщинами.**

Размножение – это важнейшее свойство живого существа, поэтому возможность иметь большое количество детей – это несомненный актив. Женщина ограничена своими детородными возможностями и желаниями, поэтому в обычной жизни, а не для Книги рекордов Гиннеса, маловероятно, что одна женщина родит больше пяти детей. Если у какого-то мужчины есть более десяти детей, то, скорее всего, они рождены от разных женщин.

Вот примеры таких активов:

1) Возможность иметь более двадцати-тридцати любовных романов с женщинами в течение своей жизни. Такое возможно для знаменитостей, людей с большой властью, а также людей, работающих с большим количеством молодых девушек (мода, образование, культура, искусство, спорт), а также для богатей. Опытный ловелас также способен на нечто подобное, например, Казанова, который не был ни знаменитостью, ни богачом, ни обладал большой властью.

2) Ислам позволяет иметь до четырех жен, также во многих племенах многоженство является нормой, поэтому возможность официального брака с более чем с одной женщиной для размножения является активом.

3) Известная женщина является привлекательной для множества мужчин. Обычно такие женщины добиваются успеха

за счет личной красоты, в кино, музыке и средствах массовой информации. Быть любовником или мужем такой женщины-звезды престижно – это повышает социальный статус мужчины, таким образом, также является активом, причем наличие большого богатства отнюдь не гарантирует успеха у звездных женщин.

4) Наличие чрезвычайно молодой любовницы или жены. Если партнерша младше своего кавалера на 20 и более лет, тогда такие отношения являются большим плюсом для мужчины в глазах других мужчин. Большая разница в возрасте является биологическим минусом в отношениях между людьми, но ее можно компенсировать известностью, влиятельностью, деньгами со стороны более старшего партнера. Кроме того, может быть, что со стороны младшего партнера обычно девушки имеет место просто недостаток жизненного опыта.

Как видно, активы – это не только деньги, но и социальный статус, а также социальные возможности человека, но человек смертен, а что останется после его смерти?

Третий пункт - **активы как то, что останется после смерти человека.**

Вот примеры того, как люди, в частности богатые и знаменитые, тратят свое время, чтобы оставить что-то после своей смерти:

1) Многие люди тратят свое время на написание книг, обычно это мемуары или какие-либо размышления.

2) В древности цари держали у себя при дворе поэтов, писателей и музыкантов, которые должны были записывать деяния государя и прославлять его.

3) Люди оставляют после себя фонды имени себя, статуи и картины с изображением себя, гробницы (самые известные – пирамиды) и прочее.

4) В обществе принята легкая зависть к писателям, художникам и музыкантам, даже к самым неудачливым и бедным, ибо есть примеры того, как через сотню лет после смерти неудачливого творца его произведения становились известными, например, ван Гог и Ницше.

Для того чтобы сочинять музыку, нужно иметь соответствующее образование.

Для того чтобы рисовать картины, нужно также долго учиться.

Для того чтобы писать стихи, нужно чувство ритма, а также умение «пробиться через стену», когда стихи «не получаются».

В общем, музыка, картины, стихи – это сложные виды творчества.

Написание интересных прозаических произведений также нелегкий труд, но все же он легче, чем сочинение музыки, рисование картин или стихосложение. А самое простое в прозе – это мемуары. Высокая должность или известность автора дают дополнительный плюс такого рода произведениям, согласитесь, интересно прочитать воспоминания очевидца, генерала или министра? Опять-таки в мемуарах автор имеет возможность делать отступления на размышления, описание своих эмоций и прочее, то есть выразить себя, свою душу, подарить бессмертие своим мыслям и чувствам! И, кроме того (что очень важно!), воспоминания автора правятся (а часто и частично пишутся!) профессиональным писателем, то есть текст оказывается написан хорошим литературным языком. В результате мемуары получаются тем самым, что нужно человеку, чтобы обессмертить себя: полезным, интересным, хорошо написанным трудом.

Итак, активы в связанные с жизнью и смертью, не менее важны, чем экономические активы, ибо жизнь не сводится лишь к накоплению денег.

Царь, у которого нет наследников, отдал бы огромное состояние, чтобы они появились.

Богач отдал бы колоссальные деньги, лишь бы о его жизни написал по-настоящему выдающийся писатель.

Скупец, накапливающий богатства, легко отдаст их все, лишь бы вытащить свою голову из петли.

И многие, дай им эту возможность, согласились бы отдать гигантские деньги, лишь бы жить среди гарема горячих молодых красавиц!



## Долгожительство

В данной главе можно дать определение долгожительству, которое будет отличаться от обычного понятия «долгожитель» и использоваться только в пределах данной главы.

Обычное понятие «долгожитель» – это человек, который прожил приблизительно 100 лет, обычно больше 100 лет.

В данной главе минимальный срок жизни долгожителя составляет от 500 лет и более, причем это именно жизнь, то есть активное существование: участие в трудовых и личностных отношениях с другими людьми. Криосон и прочие формы анабиоза к активной жизни не относятся, поэтому долгожительством не являются.

Итак, в данной главе долгожительство или долголетие – это активное существование человека в течение сотен и тысяч лет.

Ниже перечислены некоторые предположения о долгожительстве.

Предположение 1:

**Научный прогресс сможет чрезвычайно сильно увеличить продолжительность жизни человека.**

Пояснение к предположению 1:

Не факт, но можно надеяться, что успехи медицины и биологии дадут людям возможность существовать сотни и тысячи лет.

Предположение 2.

**Пока рецепт долголетия будет относительно дорог и сложен, те немногие долгожители, которые смогли воспользоваться им, будут иметь социальное и экономическое преимущество перед остальными людьми.**

Пояснение к предположению 2:

Естественно, что со временем человек все выше и выше поднимается по карьерной лестнице, захватывая все больше и больше власти, накапливает все больше и больше богатств, поэтому логичным будет предположить, что политическая и экономическая сила в итоге окажутся в руках долгожителей. Также естественно предположить, что долгожители не будут делиться своим секретом с обычными людьми, но путем войн, восстаний, государственных переворотов и благодаря успехам науки рецепт долгой жизни станет доступным для всех людей.

Предположение 3.

**Рецепт долголетия станет простым и дешевым.**

Пояснение к предположению 3:

Сначала все научные открытия кажутся очень сложными и трудно осуществимыми на практике, но со временем оказывается, что обычные люди их легко используют в быту, поэтому и с долголетием, возможно, будет так же: можно предположить, что со временем технология достижения долголетия станет доступной всем людям.

Предположение 4.

**В будущем все люди станут долгоживущими.**

Пояснение к предположению 4:

В соответствии с предположением 3 люди смогут массово использовать рецепт долголетия, а следовательно, в перспективе все люди станут долгоживущими.

Предположение 5.

**Насильственная смерть в обществе долгожителей будет являться нормой.**

Пояснение к предположению 5:

То, что люди будут жить очень долго, не означает, что ресурсов, которые имеет и будет иметь человечество, хватит на всех. Наоборот, ресурсов не будет хватать совершенно ни на что! Долгожительство плюс потребность размножаться приведут к тому, что численность человечества возрастет до совершенно невообразимых величин: будет не хватать всего – воды, хлеба, жилья, места на кладбище и прочего. Перенаселение можно терпеть ограниченное время, а потом начнется политика ограничения численности населения: сначала это будет экономическое ограничение рождаемости и доступа к технологии долгой жизни, потом принудительная стерилизация, затем войны за пищу и жилье, после чего начнутся многочисленные войны с целью массового убийства. Аналогом таких явлений служит обычная гражданская война, только в обществе долгожителей это будет очень жестокая гражданская война.

Нечто подобное уже было в истории человечества. Гумилев в книге «Конец и вновь начало» пишет так:

*Мы знаем на территории Ойкумены большое количество реликтовых этносов, которые потеряли способность к саморазвитию, у которых процесс этногенеза закончился. Их очень*

*много и в тропической Америке, в южной Индии, встречаются они в Африке, есть они в Индонезии, на Малакке, они весьма неактивны и живут спокойно. Прирост населения они регламентируют, чтобы не превышать численности, так как знают, что увеличение численности населения ведет к оскудению региона. Они поддерживают баланс соотношения своего племени с природой — это то, о чем мечтают все цивилизованные государства мира.*

*У папуасов, например, существовал обычай, что каждый юноша, желающий иметь ребенка, должен убить человека соседнего племени, принести его голову, но при этом узнать его имя, потому что количество имен строго лимитировалось, и только тогда ему давали право на то, чтобы он завел ребенка.*

*Индейцы в Северной Америке вели меж собой жесточайшие межплеменные войны, которые, с точки зрения европейцев, были бессмысленны: земли много, бизонов полно, почему же тогда сиу убивают, например, черноногих, а те, в свою очередь, убивают дакотов, шаены убивают команчей, команчи — шаенов? Зачем? А потому что индейцы Северной Америки великолепно знали, что дары природы не беспредельны, они могут прокормить без ущерба для воспроизводства, нормального, природного, лишь определенное количество людей. Если ты хочешь иметь ребенка, поди убей соседа, а когда освободится место, заводь ребенка. В противном случае они не давали этого делать.*

*Правда, в Америке не было таких ограничений, как в Новой Гвинее у папуасов. Им этого не требовалось, потому что у них эти войны были постоянно и можно было принести скальп человека из соседнего племени или убить серого медведя гризли — это считалось равноценным, после чего юноша мог стать отцом семейства. Благодаря этому индейцам удалось поддержать природу Америки вплоть до того момента, когда туда пришли белые, которые ее деформировали, ибо стремились не к гармонии с природой, а к получению прибылей.*

Предположение 6.

**Средняя фактическая продолжительность жизни в обществе долгожителей будет приблизительно равной таковой для обычных людей.**

Пояснение к предположению 6:

В результате событий, описываемых в предположении 5, средняя продолжительность жизни долгожителя будет, как у

обычного человека, только обычный человек умирает естественным образом, а долгожитель — насильственно. Такое явление закономерно: спираль развития, описываемая тремя законами диалектики, приводит именно к такому результату.

Спираль развития долгожительства:

1) Долгожителей нет, есть обычные люди с фактическим сроком жизни порядка 50-100 лет.

2) Долгожителей мало, и быть долгожителем выгодно и приятно. Жизнь в течение сотен и тысяч лет делает долгожителя почти сверхъестественным существом в глазах обычных людей.

3) Долгожители все, кажется, что настал «золотой век».

4) Ресурсов не хватает, государства начинают ограничивать количество рождаемых детей и появление новых долгожителей экономическими мерами.

5) Вспыхивают первые войны, их количество и жестокость увеличиваются при постоянной нехватке еды, одежды, жилья.

6) Воюют все против всех: гражданские войны и войны за ресурсы не прекращаются. Редко какой долгожитель сможет прожить более 100 лет, ибо насильственная смерть является нормой.

Предположение 7.

**Долгожительство не принесет людям всеобщего счастья.**

Пояснение к предположению 7:

Вот приблизительное описание некоторых особенностей общества долгожителей.

1) Убийство является синонимом рождения: во многих случаях, чтобы родить ребенка, нужно кого-то убить, обычно это чужак из другого города (села, государства и прочее).

2) Высокоразвитая медицина позволяет выживать до детородного возраста практически 100% рожденных младенцев.

3) В первую очередь уничтожаются люди с некоторыми физическими отличиями или отличиями в поведении.

4) Численность населения приблизительно постоянна

5) Средний возраст, в котором обычно убивают долгожителя, равен 40-50 годам.

6) Голода нет, но нет и изобилия.

**Где тут счастье от долгой богатой жизни?**

## Закон о смерти человека

Жизнь человека – это самое ценное, что у него есть, поэтому люди очень часто готовы практически на все, чтобы ее сохранить или продлить.

Люди тратят много времени и сил, чтобы поддержать свое существование – с этим стремлением связаны успехи медицины и смежных с ней наук.

Денежные отношения проходят через всю жизнь человека, но если без денег можно обойтись, например, ведя натуральное хозяйство, то без жизни обойтись нельзя – без жизни человек мертв.

В культуре, литературе, искусстве и религии имеют место некоторые сюжеты, связанные с бессмертием человека, но научных фактов, подтверждающих возможность для человека жить бесконечно долго, пока не обнаружено. В принципе, сложные многоклеточные существа в большинстве своем также, на первый взгляд, не обнаруживают склонности к бессмертному существованию, но в данной главе мы рассматриваем именно человека, поэтому для человека можно сформулировать закон о его смерти.

За 40 тыс. лет существования человечества не было зафиксировано ни одного случая бессмертного существования, признанного научным сообществом, поэтому, опираясь на данный факт, можно признать человека смертным существом.

Закон о смерти человека

**Существа, принадлежащие виду «Человек разумный (Homo sapiens)», являются смертными.**

Следствие 1. О том, что любое бессмертное существо не может принадлежать виду «Человек разумный».

**Если существо бессмертное, тогда оно не принадлежит виду «Человек разумный (Homo sapiens)».**

Замечание 1. Часть людей верит, что у человека есть душа, часть – не верит в это, но если душа есть, то она нетождественна

биологическому виду «Человек разумный», а следовательно, может быть бессмертной. Также вполне могут быть бессмертными сверхъестественные сущности вроде ангелов и прочих.

Следствие 2. О недостижимости бессмертия

**Бессмертие для существ, принадлежащих виду «Человек разумный (Homo sapiens)», недостижимо.**

Следствие 3. Следствие о жизненном цикле человека.

**Жизненный цикл существ, принадлежащих виду «Человек разумный (Homo sapiens)», является таким: рождение – жизнь или существование – смерть.**

Замечание 2. В законе о смерти человека характеризуется исключительно биологический вид «Человек разумный». Палеонтология описала несколько видов древних людей и переходных форм от обезьян к людям, но все эти существа вымерли к настоящему времени, поэтому говорить о том, могли ли они быть бессмертными или нет, нельзя. Закон о смерти человека можно расширить и применить к вымершим видам людей, а также к большинству из вымерших и ныне живущих существ, однако биологические и философские вопросы жизни и смерти не являются целью данной книги, поэтому их мы рассматривать не будем.

Замечание 3. Вопрос о том, что такое жизнь и что такое смерть, является сложным, особенно для существ, которые могут копировать самого себя, например, для одноклеточных или размножающихся почкованием. В моей книге «Я», завершенной в 2012 году, в конце главы «Самый важный разговор. Нечеловек» было описано копирование человека и сделан вывод о том, что одно бытие может включать в себя несколько жизней и смертей разных живых существ.

### Часть 3. БИЗНЕС

#### Активы

Обычно под активами понимаются предприятия, находящиеся в собственности, или право собственности на части предприятий.

В более широком понятии активы – это то, что кладет деньги в карман человека, соответственно, пассивы – это то, что вынимает деньги из кармана данного человека.

Но деньги – это еще не все. Не все можно купить за деньги, кроме того, часто большие деньги являются следствием родственных связей.

Можно дать следующее определение активам.

Активы – это:

- 1) то, что кладет или может положить в будущем в карман человека деньги;
- 2) возможность получения и увеличения размеров власти, находящейся в распоряжении человека;
- 3) возможность почти безнаказанно украсть.

Первый пункт – активы как средство получения дохода (прибыли).

**Право собственности на доходное предприятие** – это, безусловно, актив, так как работающая фирма приносит прибыль своему владельцу. Но если бизнес является убыточным, то это уже является пассивом – то есть тем, что вынимает деньги из кармана владельца.

**Акции прибыльных предприятий.** На первый взгляд, это активы, но они вполне могут быть и пассивами. Акция – денежное выражение стоимости данной фирмы по законам биржи, но это отнюдь не реальная стоимость фирмы в деньгах при продаже.

Вот пример. Есть завод, балансовая стоимость которого составляет 100 условных денежных единиц. Выпускается 100 акций, каждая из которых стоит 1 денежную единицу. Часть акций находится у некоторого количества собственников, а другая часть продается-покупается на бирже. Завод периодически выплачивает прибыль своим акционерам. Пока что акции ведут себя как активы. Но вот завод получает выгодный правительственный контракт, работы по нему еще не начаты, прибыль по нему еще не получена, но контракт есть – и он поднимает цену акций завода на бирже: теперь 1 акция стоит, допустим, 1,1 условной денежной единицы. Некто покупает 10 акций за 11 условных денежных единиц, полагая, что покупает активы. Но завод не может выполнить контракт, так как он оказывается слишком сложным, поэтому продает часть своих основных фондов для покрытия убытков и в итоге выполняет контракт. Менеджмент завода, его директор и приближенные к нему сотрудники, опасаются лишиться своих должностей на собрании акционеров, так как для получения прибыли по контракту завод вынужден был продать часть своего оборудования, то есть в итоге фактически получил убыток. Поэтому бухгалтерским образом прибыли увеличиваются, а убытки уменьшаются, в результате все получается прекрасно: полученная прибыль (которой фактически нет) вкладывается в основные средства завода (чтобы ее не надо было выплачивать), поэтому балансовая стоимость завода возрастает со 100 до 120 условных денежных единиц, следовательно, и цена акций завода на бирже утверждается на уровне 1,2 условной денежной единицы за 1 акцию. Все довольны. И даже независимый аудит очень часто не сможет ничего выявить!

Но подведем фактические итоги.

1) Рыночная стоимость завода на бирже составляет 120 условных денежных единиц.

2) Фактическая стоимость завода, которую можно выручить от его продажи, составляет уже не 100, а 90 условных денежных единиц.

3) Образовались  $120-90=30$  условных денежных единиц, которые есть в акциях, но которых нет на реальном заводе и которых нет в реальной жизни.



4) Инвестор, потративший 11, теперь владеет 12 условными денежными единицами в акциях, но его 10% собственности завода равны  $90 \times 0,1 = 9$  условным денежным единицам. Таким образом, вложение в акции принесло покупателю  $12 - 11 = 1$  условную денежную единицу прибыли по биржевым ценам и  $11 - 9 = 2$  условные денежные единицы фактического убытка.

Как видно из данного примера, если инвестор продаст свои 10 акций на бирже, то его акции принесут ему доход, то есть будут являться активами. Но если собрание акционеров потребует продать завода или независимые аудиторы найдут спрятанные убытки, тогда выяснится, что владение 10 акциями принесли инвестору убыток, то есть являются пассивом.

**Имущественные права на предметы интеллектуальной собственности** – это также активы: чтобы получить их, надо или самому создать что-то с помощью своего интеллекта, или купить результат чьего-то труда.

**Автомобиль.** Если такая машина используется для поездок на работу, отдых и прочее, – то это пассив, но если используется как такси или для заработка на грузовых перевозках – то такая машина является активом. Поэтому легковые автомобили, особенно шикарные, вполне могут разорить своих владельцев.

**Недвижимость.** Если данная недвижимость приносит доход в виде арендной платы, то это – актив. Но если же дом (квартира) не сдается внаем, а используется в качестве второго жилья, допустим, летнего, то такая недвижимость – пассив, ибо для своего поддержания она требует денег (регулярные ремонты, отопление, электричество, вода, канализация и прочие расходы). Поэтому большие дворцы, требующие для своего обслуживания огромных сумм, могут легко разорить своих хозяев.

**Образование.** Если человек работает по специальности, то его знания являются активом, который позволяет ему зарабатывать деньги. Но если диплом лежит дома бесполезной бумажкой, тогда данное обучение было пустой тратой времени и сил: такое образование – пассив. Некачественное или ненужное образование мешает в жизни, заставляя человека быть тем, кем он не является или не хочет быть и отбирая несколько прекрасных лет молодой жизни впустую.

Например, некто получил специальность экономиста и с течением времени понимает, что ему не нравится эта специальность. Человек потратил 4-5 лет обучения в университете плюс от 1 до 5 лет работы по специальности, которая ему не интересна: почти 10 лет жизни выброшены в никуда – нужно проявлять характер и менять свою жизнь, получать новые знания, искать новую работу или тихо доживать, возможно, спиваясь.

Второй пункт – активы как средство получения (увеличения) власти.

**Дружба или родственные отношения** с человеком, который занимает высокую должность в государственных или коммерческих структурах, позволяют надеяться на резкий карьерный взлет.

Например, дружба с главой государства – это, несомненно, актив именно такого рода. А вот еще пример: женитьба на дочери депутата парламента – это также однозначный актив для дальнейшей политической карьеры данного молодого человека.

Социальный статус – это не то, каких людей знаешь ты, а то, какие люди знают и нуждаются в тебе. Высокий социальный статус – это актив, который можно получить, но можно и потерять.

Именно четкое понимание такого рода активов обуславливает многие действия в жизни людей:

1) «Он тебе неподходящая пара (он женится на тебе только из-за денег твоего отца, а совсем не любит тебя)», – слова, которые говорят дочери родители, убеждая ее не выходить замуж за неперспективного (бедного, из невлиятельной семьи), с их точки зрения, молодого человека.

2) «У твоих ног будет лежать тысяча таких, как она», – аналогичная ситуация, когда родители отговаривают парня от женитьбы на девушке более низкого, по их мнению, социального статуса.

3) «Ну и что, что он старше тебя и это будет его третий брак, зато какая у тебя будет красивая жизнь, и твои дети будут обеспечены», – так девушку «загоняют» в брак с богатым (или влиятельным) мужчиной.

4) «Ничего, что она некрасивая, зато у ее папы большая должность (или ее отец владеет большой фирмой)», – а так уговаривают парня на брак.

5) «Что ты общаешься с ним, он – ничтожество», – так уговаривают не дружить с тем, кто ниже по социальному статусу.

6) «Ух ты, какой он! (Пойдем с ним!)» – восхищение и желание быть рядом с тем, кто выше по социальному статусу.

В 19 веке и раньше на Земле был распространен такой актив, как принадлежность к данному сословию, например, к дворянству. Это был актив, передающийся по наследству. Индийская кастовая система также являлась активом для людей, принадлежащих высоким кастам. В 21 веке еще сохранились племенные отношения и королевские династии, поэтому близость к верхушке племени или к королю является несомненным активом для обычного человека.

Третий пункт – активы как возможность почти безнаказанного воровства.

Обычное уголовное воровство относительно легко раскрывается и наказывается, но кража с использованием коррупции как значительно более выгодна с точки зрения финансового результата, так и трудна в раскрытии. Часто такая кража как бы и не кража вовсе.

Такого рода активы – это **возможность заработать с помощью коррупционных связей**.

Вот первый пример. Объявляется конкурс (тендер, закупка) на поставку товара. Но требования к качеству (количеству, срокам) может выдержать только одна фирма, которая и получает этот контракт. Бывает, что такое положение дел соответствует действительности, но также часто в этом деле присутствует сговор между заказчиком и подрядчиком. Такая договоренность и есть коррупционная связь. Она взаимовыгодна: заказчик получает то, что ему надо, плюс себе лично некую сумму, то есть взятку, а подрядчик получает выгодный заказ, в цену которому он закладывает как свою высокую прибыль, так и сумму взятки, которого ему надо отдать. Инициатором такой коррупционной связи может быть как одна, так и другая сторона, но в любом случае хорошие отношения между сторонами должны быть изначально, то есть оба партнера должны быть уверены, что, во-первых, никто из них не пойдет в правоохранительные органы с

заявлением, а во-вторых, сумма взятки не будет уменьшена и заказчик конкурса получит свое полностью.

Именно это доверие между сторонами, которое нельзя прописать словами ни в каких документах и при нарушении которого нельзя пойти в суд, и есть тот самый актив, актив как коррупционная связь, как потенциальная возможность легко, почти законно, заработать много денег.

И если такая схема работы еще допускает возможность уголовного расследования, то схемы заработка более высокого уровня, описанные во втором примере, такой возможности почти не имеют: оказывается, что кража государственных средств видна простым гражданам, но нет юридических основ для открытия уголовных дел.

Второй пример. Один или несколько депутатов парламента (а то и целая политическая партия) проводят нужный законопроект, который становится государственным законом, обязательным к исполнению. А в законе этом прописано, что:

1) Данная частная структура наделяется правом по лицензированию (проверкам, контролю и прочее).

2) Данное государственное предприятие следует продать определенной фирме за определенную сумму.

3) Объявить конкурс на закупку товаров или услуг для государства, и требования в этом конкурсе прописаны такие, что выполнить их может только одна частная фирма.

4) Списать долги частной фирмы перед государством.

5) Установить для данной отрасли заниженные налоговые ставки по сравнению со всеми остальными отраслями.

6) Выдать дешевый государственный кредит на очень выгодных условиях частной фирме.

7) И так далее.

То есть граждане видят, что государственные средства расходуются неэффективно или значительно обогащаются частные фирмы, и имеют право подозревать коррупционную составляющую таких законопроектов, однако доказать практически ничего невозможно, так как все сделано по закону. Кстати, часто никакой коррупции и нет: например, государство пытается развить данную отрасль, поэтому списывает долги соответствующих предприятиям и выдает им льготные кредиты.



Таким образом, «кража» в данном понимании – это не узкий, доказанный юридический факт присвоения чужого имущества, а нечто более широкое – то, что находится в области морали и справедливости.

## Пассивы

Аналогично понятиям активов можно определить и пассивы:

Пассивы – это:

- 1) то, что вынимает или может вынуть в будущем из кармана человека деньги;
- 2) то, что уменьшает размеры власти, находящейся в распоряжении человека, или то, что полностью лишает власти;
- 3) невозможность украсть без последующего уголовного преследования.

Рассмотрим эти пункты подробнее.

Первый пункт – **то, что вынимает или может вынуть в будущем из кармана человека деньги.**

Хороший пример – легковой автомобиль.

Обычно такой автомобиль является пассивом, так как на его обслуживание тратятся деньги, то есть он вынимает деньги из кармана своего владельца.

Но если машина регулярно используется как такси, тогда это – актив.

Если же автомобиль используется только для поездок на работу, то тут еще неясно – актив ли это или пассив. Если на работу нельзя добраться иначе, чем на машине, тогда легковой автомобиль – это актив, ибо с его помощью человек зарабатывает деньги на работе, которая находится далеко от дома. Соответственно, если на работу можно добраться без машины, а некто ездит на автомобиле, это означает, что его машина – пассив.

Теперь о цене автомобиля: излишняя роскошь, шикарная отделка – это «выброшенные на ветер деньги», то есть, несомненно, пассив, а вот высокая безопасность, удобство вождения и прочее – это вложения в активы, связанные с жизнью и смертью (Глава «Активы, связанные с жизнью и смертью»).

Второй пункт – **то, что уменьшает размеры власти, находящейся в распоряжении человека, или то, что полностью лишает власти.**

Вот примеры: лишение должности или звания, уход в отставку, переход на нижестоящую должность. К падению ведут: неудачи в руководстве фирмой, министерством, армией и так далее; потеря расположения начальства; смена руководства и неумение (нежелание, невозможность) приспособиться к новому человеку; проигрыш в карьерной борьбе своему подчиненному и так далее.

Третий пункт – **невозможность украсть без последующего уголовного преследования.**

Довольно часто это не останавливает потенциальных воров, но все же...

Одно дело, когда можно почти безнаказанно воровать, и совсем другое, когда за такое можно получить статью с конфискацией имущества плюс реальный тюремный срок – это охлаждает пыл!

Несмотря на то, что заповедь «не укради» является одной из Десяти заповедей, желание присвоить себе результаты труда других людей не покидает человечество тысячелетиями, поэтому если в какой-то области нельзя безнаказанно украсть, то в другой области это сделать вполне реально, следовательно, отсутствие возможности безнаказанного воровства, с точки зрения экономической жизни, следует признать пассивом.

Вот пример. Фирма на пути к банкротству. Ее работникам, как и руководству, естественно, воровать нельзя, но зарплату получать можно и нужно. Месяц за месяцем руководство начисляет зарплату всем, но выплачивает только себе, хотя рабочие также работают. Через некоторое время фирма приходит к банкротству, ее имущество продается, и оказывается, что вырученной суммы не хватает, чтобы расплатиться с рабочими. Итог: руководство получило свою зарплату, не забыло выписать и получить премии и бонусы, а вот часть рабочих не получит всего, что они заработали. Где их деньги? Они ведь работали, но денег не получили! Значит, их украли. Но кто и как? Неизвестно, ибо все произошло по закону и никто не виноват. Рабочие справедливо считают, что их обмануло собственное руководство,

и по факту так оно и было, но юридически все было по закону. Так вот: у руководства фирмы была возможность безнаказанно украсть, а у рабочих – не было.

Данный пример ясно показывает, что «кража» в понятиях активов и пассивов не является исключительно юридическим термином, а находится в области морали, то есть неписаных законов. Согласитесь, что более справедливым было бы, если и руководство, и рабочие после банкротства фирмы имели бы долги по невыплаченной зарплате за один и тот же период.

## Кредиты

### § 1.

Кредит – это то, что кредитор одолжил должнику под определенный процент, в результате чего должник обязан отдать больше, чем взял.

Кредит связывает деньги и время в единое целое.

Кредиты бывают нескольких видов.

1) Кредит для бизнеса – это как топливо для ракеты: с его помощью можно как быстро взлететь, так и быстро «взорваться», обанкротившись.

2) Потребительские кредиты – это деньги, выданные людям для покупки бытовых предметов и прочих, столь же недорогих вещей и услуг. Если человек желает купить что-то, на что у него нет денег, это означает, что эта вещь ему не по карману, однако потребительский кредит позволяет совершить покупку.

Потребительский кредит – это петля на шее того, кто желает покупать то, на что у него нет денег.

3) Автокредит – это кредит на покупку машины, обычно легковой, на которой водитель не зарабатывает деньги, а просто ездит на работу, отдыхать и прочее. Если в кредит покупается автомобиль, чтобы использоваться как такси или грузовик для заработка на транспортировке грузов, тогда это не автокредит, а кредит для развития бизнеса.

Автокредит – это двойной насос, который в течение 5-7 лет выкачивает деньги из кармана автовладельца: первый насос – это сам автокредит, а второй – это обслуживание машины.

Стоимость автомобиля с течением времени падает, поэтому после полной выплаты кредита оказывается, что владелец имеет

право распоряжаться старой вещью по цене «ведра с болтами на колесах».

4) Ипотечный кредит – это кредит на покупку жилья. Обычный срок такого кредита составляет 15-30 лет, то есть он больше периода бескризисного роста экономики, следовательно, в такой договор необходимо вписывать действия и ответственность сторон во время экономического кризиса, чего обычно не делают, в результате страдают банки, заемщики и застройщики.

Из-за игнорирования неизбежности кризиса в ипотечных расчетах довольно часто возникает ситуация, когда после обвала цен на рынке жилья, следующего за острой фазой кризиса, оказывается, что заемщик выплатил, допустим, 50 условных единиц денег и остался должен 100 условных единиц денег за то, что стоит 70 условных единиц денег.

5) Межгосударственный кредит – это деньги или вооружения, данные в долг одним государством другому.

Деньги позволяют вмешиваться во внутреннюю политику государства-должника; кроме того, деньги позволяют проводить политику экономического грабежа, например, на выданный кредит должник обязан купить у государства-кредитора товары по завышенным ценам.

Оружие, данное в кредит, означает, что должник должен воевать им, оплачивая его «своей кровью». Кредитор, таким образом, имеет возможность воевать чужими руками. После войны долги неплатежеспособным союзникам обычно списываются, но если должник может платить, то он оплачивает поставленное ему оружие.

Продовольствие, медикаменты и товары первой необходимости являются неотъемлемой частью поставок оружия, помогая союзнику воевать.

6) Товарный кредит – работа сделана или товары уже отгружены, но деньги еще не поступили. В условиях высокой инфляции товарный кредит – это путь к банкротству кредитора.

7) Кредит между «своими», например, между родственниками. Такого рода кредиты часто бывают беспроцентными, не оформленными на бумаге, а также довольно часто прощаются частично или полностью.

Такого рода кредиты позволяют делать деньги «из воздуха»: например, взяв льготный кредит (кредит «для своих»!) в государственном банке под низкий процент, можно поместить деньги в коммерческий банк под более высокий процент, а разницу между доходом и расходом положить себе в карман.

## § 2.

Следует отметить, что при кредитовании юридическое право собственности остается неизблемым, однако, рассматривая кредитные отношения шире, так, как они есть в жизни, следует признать: вероятность того, что выданные деньги не будут возвращены, размывает понятие собственности применительно к кредиту – тот, кто отдал деньги, уже не в полной мере владеет ими. Хотя экономисты и пытаются подсчитать риск невозврата кредита, но жизнь невозможно рассчитать абсолютно точно, поэтому часть их расчетов оказывается неверной, но это не ошибки.

Когда разоряется банк, его вкладчики теряют свои деньги, возмущаясь некомпетентностью работников банка и испытывая разочарование от потери своих денег. Люди не могут смириться с тем, что заработанные ими деньги вдруг пропали в никуда, однако это не так: деньги не пропали – их деньги увеличили прибыли других фирм – тех, которые победили в конкурентной борьбе обанкротившихся должников данного разорившегося банка.

Когда человек делает вклад в банке, он должен четко представлять себе, что этим самым размывает свое право собственности на него: теперь это уже деньги банка, подчиняющегося регулированию государственными органами. Поэтому не нужно возмущаться, если банк временно отказывается выдавать деньги; если банк выдает деньги частями; если банк начислит не такие проценты, как написано в договоре; если банк обанкротится и так далее.

Полное владение заработанным для большинства людей – это деньги или золото, хранящееся дома или в банковской ячейке; для богатых же полное владение – это деньги или золото, находящееся в собственном банке или в банке, которым можно управлять.

Поэтому когда разоряется банк, его учредители обычно не страдают, ибо они заранее, до банкротства, вывели свои деньги. Да, учредители теряют уставный капитал, но его размер обычно

невелик по сравнению с теми суммами, которые держали в банке его хозяева. Мало того, владельцы банка перед банкротством имеют возможность вывести еще и свои прибыли, начислить себе всевозможные бонусы за успешную работу и так далее, в общем, выкачать из будущего банкрота по максимуму.

Но размытие права собственности, которое происходит при кредите, действует не только на вкладчиков, но и на банк тоже: банк владеет «не своим», однако этим «не своим» он распоряжается, как своим! В этом сила банка: концентрируя чужие небольшие деньги в колоссальные денежные суммы, он приобретает возможность влияния на управление крупными предприятиями-должниками; поэтому для того, чтобы минимизировать чужое влияние, крупные фирмы создают собственные банки.

А над всем этим, над вкладчиками, банками и предприятиями, царит государство с его Центральным банком – истинным хозяином всех денег в стране, чье право распространяется на всю национальную валюту.

Центральный банк может провести конфискационную реформу, может зажать экономику в тиски дефляции, а может превратить сбережения в пыль, разогнав гиперинфляцию. Но и дефляция, и инфляция распространяются посредством кредитов, выданных или не выданных Центральным банком обычным коммерческим банкам – и в этом случае без кредита не обойтись!

## Экономика и бухгалтерия

Экономика – это планирование, это будущее; это то, что не произошло; то есть то, что точно подсчитать нельзя.

Бухгалтерия – это фактически происшедшее, это прошлое; это то, что уже произошло; то есть то, что точно подсчитать можно.

## Организация и ее руководитель

Окружающая природа дает нам множество примеров того, что коллективная работа является выгодной, часто более эффективной, нежели действия одиночной особи. Волчьи стаи,

львиные прайды, группы касаток – вот примеры успешных охотничьих объединений. Им успешно противостоят стада и стаи травоядных животных, например, оленей, антилоп, китов. Пчелы, муравьи и термиты живут как бы в «государствах», организующих труд тысяч особей.

Коллектив людей – вот то объединение, которое царствует на планете. Но коллектив без организованности не является эффективным, а организованность подразумевает наличие лидера – руководителя. От него зависит многое, часто – само существование подчиненной ему группы, что делает начальника чрезвычайно важным человеком.

Руководитель организует подчиненных, нацеливает их на выполнение неких работ, контролирует их выполнение, награждает отличившихся и наказывает провинившихся, а основные результаты труда всего коллектива забирает себе.

Руководитель – это человек, который в конкурентной борьбе с другими добился данного высокого поста. Главная мысль – это «добился в конкурентной борьбе с другими людьми». Да, есть случаи, когда власть и должности передаются по наследству или практически по наследству, например, у царей всегда, часто в частных фирмах, иногда в государственных структурах, но элемент конкуренции между людьми также присутствует и здесь: дворцовые перевороты, банкротства фирм, карьеристы – все это не позволяет расслабиться тем, кому данное место «принадлежит по праву рождения».

В обычной жизни полезные знакомства и связи родителей, конечно, помогают, но многие люди добились больше, чем имели их родители.

Все начинается со школы. Туда приходят маленькие дети, и их учат.

Школа не учит быть руководителем.

Школа учит быть квалифицированным исполнителем чужой воли.

Школа дает знания, часть которых не нужна совершенно и не понадобится никогда.

Но школьный коллектив – это то место, где начинают «раскрываться» будущие руководители. Тот, кто может подчинить других своей воле, заставить часто против их желания

– тот уже проявляет задатки лидера. Характер как совокупность таких черт, как решительность, физическая сила, желание идти на конфликт, устойчивость нервной системы и прочие качества необходимы школьному лидеру. Но в школе находятся дети, то есть те, кто не являются взрослыми людьми, а значит и лидерство над ними не является полноценным лидерством над взрослыми.

Школа заканчивается, и молодые люди идут в университеты и в армию.

Университет не учит быть руководителем.

Университет учит быть высококвалифицированным исполнителем чужой воли.

А вот армия не столько дает знания, сколько учит жизни в реальном коллективе взрослых людей.

Армия, особенно офицерские училища, учит быть руководителем.

Армия дает и лейтенанту, и сержанту возможность быть командиром, то есть руководить вверенным ему подразделением и нести за это ответственность.

Армия дает руководителю подчиненных – настоящих, реальных взрослых людей, а также дает в руки командира средства по влиянию на них.

Физическая сила, которая была важна для школьного неформального лидера, ни в армии, ни во взрослой жизни не является важным атрибутом руководителя.

Начинается взрослая жизнь: молодые специалисты приходят на свои рабочие места, а там их уже ждут коллектив и начальник. Всю жизнь молодой человек учился, получал знания, возможно, получил некий руководящий опыт в армии, но теперь он подчиненный и вполне может провести в этом состоянии всю свою жизнь, ибо его так учили.

Но зарплата у начальника выше, а у его начальника – еще выше. Руководство часто тратит время неизвестно как, отсутствуя на рабочем месте, опаздывая, часто занимаясь личными делами в рабочее время – и это оказывается приемлемо! А подчиненный должен работать, быть вежливым, исполнительным, трудолюбивым, не должен опаздывать, – и за это получать меньшую зарплату!



Кажется, что начальник обладает каким-то «скрытым знанием», потому что внешне он такой же, как и все, но все же его поведение – это не поведение подчиненного.

Почему и как так случилось?

Начальник отличается от подчиненного своим видением мира: руководитель смотрит на окружающих его людей в том числе, как на инструменты для работы, а подчиненный видит в окружающих его людей только людей, то есть тех, с кем можно общаться, дружить, ненавидеть и так далее.

С течением времени жизненный опыт подчиненного обогатится манипулированием другими людьми, и от того, насколько он успешно управляет другими, будет зависеть и его карьера.

Облеченный ответственностью руководитель должен думать о том, чтобы им было довольно его начальство, чтобы вверенная ему работа была выполнена, чтобы подчиненный ему коллектив был управляемый, чтобы никто не мог претендовать на его должность. Также руководитель думает о том, чтобы занять вышестоящий пост!

Кроме того, начальник думает о том, чтобы его подчиненные не имели свободного времени: чтобы у них не было возможности «смотреть по сторонам» в поисках более оплачиваемой или перспективной работы, поэтому, если есть возможность, босс заставляет перерабатывать, удлиняя рабочий день; делает обычную пятидневную рабочую неделю шестидневной; постоянно придумывает все новую и новую работу, которая является якобы очень срочной и нужной, и так далее.

Но директор фирмы думает не о том, о чем беспокоится подчиненный ему начальник одного из отделов!

Глава фирмы думает в первую очередь о прибыли и способах ее роста. Прибыль – это именно то, ради чего существует предприятие и что нужно учредителям, а доходы являются результатом производства или торговли. Поэтому директор жестко следит за выполнением планов; принимает кадровые решения об увольнении, приеме на работу, повышении или понижении в должности, а также о наказаниях и премированиях. Кроме того, глава фирмы поддерживает нужные

для его бизнеса знакомства и постоянно ищет новые полезные контакты. И в самую последнюю очередь директор уделяет время вопросам, связанным с уплатой налогов.

Как видно, босс думает не о том, о чем думает его подчиненный!

Часто государственный чиновник, включая и главу государства, являясь экспертом в захвате и удержанию власти, что делать с этой властью не знает, ибо власть ему нужна ради самой власти, как скупцу деньги нужны ради денег. Когда у такого лидера нет цели, он пытается заимствовать ее у других лидеров, экспертов, философов, но это не его выстраданные цели, поэтому наш руководитель может легко отказаться от них в пользу других, часто противоположных целей.

Такого начальника можно сравнить с собакой: ее ударили палкой – она побежала туда, а показали мясо – она побежала сюда. А куда собака изначально хотела бежать? На самом деле – никуда, ее истинная цель – грызть кость и греться на солнышке!

Эти руководители, имеющие целью своей деятельности исключительно сохранение и приумножение своей личной власти, становятся видны обществу, если сравнивать их дела в течение десяти и более лет. Кстати говоря, таких людей очень много, значительно больше, чем тех, которым власть нужна как средство чего-либо, а не как самоцель.

Подстраиваться под руководство, манипулировать подчиненными, заставлять их выполнять свои приказания, подавлять конкурентов – вот заботы босса.

Подстраиваться под обстоятельства, манипулировать мужчинами и подругами, заставлять детей что-то делать, превосходить соперниц – вот часть забот женщины.

Как видно, сама природа дает женщине опыт руководства, которым она может воспользоваться для личного карьерного роста.

Руководитель получает больше подчиненных, также он может почти безнаказанно украсть, поэтому начальник тем богаче, чем выше должность он занимает. Этот фактор делает его привлекательным в глазах женщин как потенциального отца ее детей, который «чего-то добился в жизни», а фактически показал, что может вырвать кусок хлеба у кого-то и принести его в свой дом, а значит, ее дети не будут голодными.

Руководитель имеет большие возможности обогатиться – он может достаточно быстро стать собственником, перестав работать на учредителя. Босс может сам учредить фирму, может купить небольшой уже готовый бизнес, а может присвоить себе то предприятие, где он работает. Последнее делается так. Фирма стоит приблизительно 15 лет своей окупаемости. Директор учреждает другую фирму, находящуюся под его владением, но юридически оформленную на других людей (или на зависимых людей, или на родственников) или юридических лиц (фирма находится в собственности других юридических лиц, которыми владеет директор или его родственники). Затем эта фирма заключает договор с тем предприятием, которым руководит наш босс. Юридически суть этого договора заключается в поставке товаров или оказании услуг, но фактически с помощью этого договора почти вся прибыль предприятия оказывается на счетах фирмы, которой владеет директор. Таким образом за 5-10 лет управления босс аккумулирует у себя порядка половины стоимости фирмы. Далее директор может или открыть собственное дело, или купить фирму, которой он руководит: сознательными действиями эта фирма доводится до состояния, близкого к банкротству, а затем покупается по заниженной цене. Частные фирмы таким способом выкупить можно, но сложно, так как часто учредители в курсе того, как функционирует их бизнес и какова должна быть его прибыльность – вполне вероятно увольнение директора, плюс его могут обязать выплатить (не обязательно с помощью легальных способов) некоторые долги фирмы. Государственные предприятия более уязвимы в этом плане из-за наличия государственной бюрократии, то есть вероятной коррупции, а также четкого понимания чиновниками, что главное – не прибыль фирмы, а личный карьерный рост. Размер бизнеса, который таким образом может сменить собственника, может быть любым – от небольших предприятий до колоссальных государственных монополий, ибо любой руководитель может управлять любым по размеру коллективом (но это не означает, что начальнику отдела с пятью подчиненными дадут управлять заводом с тысячами рабочих!).

Если рассматривать не бизнесмена, а политического лидера, то он имеет большие возможности для того, чтобы преобразовать свою политическую популярность в пожизненную власть над государством. Допустим, некоторый политик управляет городом

или областью. Он управляет так же средне, как и большинство его конкурентов на выборах, то есть обвинить его в полной некомпетентности как управленца нельзя. Далее рассматриваемый нами человек баллотируется на пост главы государства, обещая избирателям всевозможные блага, которые «упадут на них» после его избрания. С такой популистской риторикой он вполне может выиграть. Конечно, во второй раз ему будет трудно победить, потому что граждане будут ждать от него обещанных благ, которые в принципе невозможно получить, и поэтому проголосуют против его переизбрания. Но за кого они будут голосовать? А вот тут наш политик имеет несколько лет правления, которые можно потратить на то, чтобы дискредитировать своих политических конкурентов, а если это не получается, то постараться использовать методы уголовного преследования для их ликвидации как политиков. В результате на следующих выборах действительно оказывается, что голосовать не за кого: есть только одна реальная политическая фигура – действующий глава государства, а остальные – политические неудачники. Да, за обманщика голосовать не хочется, но он говорит, что в срыве его обещаний виноваты другие – «плохие», «политические враги» и прочие, поэтому популист как бы и не виноват. Так наш политик может переизбираться сколь угодно большое количество раз, до тех пор, пока не умрет. Но скоро перевыборы для нашего героя станут формальностью, и он задумается о продолжателе своего дела. Кто может продолжить, если никого вокруг нет? Кто продолжит, если все вокруг «мелкие и ничтожные», а он один возвышается над всеми «как скала»? Конечно, его сын! С другой стороны, а зачем тогда эти фальшивые выборы, если победитель известен заранее? Не лучше ли «закрепить успех», например, своей коронацией? И вот политик стал пожизненным главой государства, диктатором или абсолютным монархом.

Как видно из условных примеров, руководитель имеет потенциально чрезвычайно большие возможности для собственного обогащения и (или) захвата власти.

Поэтому я считаю, что если взять любого более или менее успешного руководителя и сделать его бессмертным, то он сможет за несколько сотен лет дорасти до уровня руководителя крупной компании или целого государства. Но смерть человека

ограничивает время его карьеры, поэтому тот, кому повезет больше, достигнет большего, а всех денег не заработает никто.

Если же руководитель не желает обогащаться незаконными методами, тогда он должен рассчитывать на зарплату, а она тем выше, чем больше количество людей и материальных ценностей находится у босса в управлении; кроме того, у начальника могут быть существенными так называемые «служебные льготы»: это, например, служебный автомобиль или самолет, служебная охрана, жилье, питание и прочее.

Хороший пример – люди, управляющие государствами: часто они имеют небольшую зарплату, но на их содержание часто выделяются такие огромные деньги, которые не могут позволить потратить на себя многие чрезвычайно богатые люди.

Какая разница, кому принадлежит тот самолет или тот корабль, который подчиняется твоей воле?

Допустим, в обычном отделе фирмы трудится порядка 20-30 работников, и эти люди, например, занимаются офисной работой, тогда их начальник распоряжается небольшим количеством материальных ценностей – в то же время корабль с таким же числом матросов, во-первых, сам стоит больших денег, а во-вторых, перевозит ценные грузы, вот почему зарплата капитана многократно выше, чем у офисного начальника с тем же количеством подчиненных. Да, морские перевозки значительно опаснее, нежели работа с бумагами, и это также накладывает отпечаток на зарплату моряков, увеличивая их.

Но там, где один человек сам является важной единицей, начальником самому себе и где ему приходится управлять дорогой собственностью, там зарплата одного «как бы простого работника» сравнивается с зарплатой большого начальника, например, у пилотов самолетов, космонавтов, гонщиков и прочих зарплату чрезвычайно высоки. Также высоки зарплату у тех людей, которые сами собой представляют большую ценность, то есть которые могут приносить огромные прибыли своим работодателям, – это например, актеры со «звездным статусом», элитные спортсмены, а также очень известные личности, к которым приковано внимание средств массовой информации.

Итак, вот два пути к высоким заработкам:

1) Организовать других людей и заставить их работать на себя.

2) Самому стать очень нужным другим людям.

Первый путь – это и есть путь руководителя, который мы так подробно рассматривали в данной главе; первый путь проще, многие идут по этому пути и успешно продвигаются к вершинам руководства!

## Система зарабатывания денег

Человек ограничен своей биологией: у него есть две руки, чтобы работать, и один язык, чтобы говорить.

Тысяча рук сделают больше, чем две руки!

Тысяча языков могут сказать больше, чем один язык!

Организованность, способность к коллективной работе – вот то, что возвышает человека над животным миром.

Организация позволяет преодолеть биологическую ограниченность человека, позволяет тысячам и миллионам людей трудиться сообща.

Один человек, если работает на себя, ограничен в возможностях зарабатывания денег.

Организация позволяет одному человеку (начальнику, хозяину) управлять коллективом людей, который может сделать много, принеся в карман владельцу немало денег.

Большие деньги зарабатываются организациями, объединяющими тысячи людей, например, сеть магазинов, завод или сельскохозяйственный комплекс.

Но физически человек ограничен – рабочий не может трудиться сутками, поднимая за один раз по несколько тонн, а кран – может. Кран – это пример автоматизации, упрощающей труд людей и увеличивающей общую производительность коллектива.

Можно платить рабочим меньше, как можно меньше – это также увеличивает прибыльность бизнеса.

Владение или управление системой зарабатывания денег – вот путь к богатству, а автоматизация системы зарабатывания денег – это путь к снижению себестоимости продукции и, как следствие, увеличение прибыльности бизнеса, а значит, опять-таки к увеличению богатства.

Когда богатый человек работает как бы один, все равно он использует системы зарабатывания денег, созданные другими людьми.

Например, «звезда» спорта или шоу-бизнеса. Такой человек использует рекламную сеть, включающую в себя телевидение, радио, газеты, Интернет и прочее, для того, чтобы доносить результаты своей успешной работы до поклонников.

Но если взять любую «звезду» спорта и не давать о ней сюжеты в средствах массовой информации, не говорить о ней нигде, то о ней скоро все забудут, несмотря на то, что данный спортсмен и дальше продолжает отлично выступать и побеждать. В результате такой чемпион перестанет быть «звездой», и сети магазинов перестанут предлагать ему съемки в рекламе – он отлучен от системы заработка денег, – и может дальше побеждать всех, но больших денег ему не видать.

Хочешь денег – используй систему зарабатывания денег!

### **Монополистическая сверхприбыль и экономический грабёж**

Допустим, есть некий рынок, на котором присутствует множество производителей. Время идет, конкуренция между ними постепенно уменьшает количество игроков, пока, наконец, не остается несколько. Эти несколько фирм путем слияний, поглощений и сговора могут образовать монополию – то есть такую организацию, которая занимает больше половины рынка. Теперь уже не рынок, не баланс спроса и предложения формируют цены и ассортимент, а монополист.

Вот идеал монополии:

а) Любой товар, произведенный монополистом, будет продан.

б) Любая цена, установленная монополистом, будет оплачена.

В реальности так не бывает, но с достаточной степенью приближенности такая ситуация присутствует на монополистических рынках.

Монополист может и устанавливает такую норму прибыли на свою продукцию, которая превосходит среднюю норму

прибыли по стране – это и есть монополистическая сверхприбыль.

Монополист может фактически грабить население и часто стремится именно к этому.

Монополия и экономический грабёж – близнецы-братья.

Обычно монополия – это крупное или очень крупное предприятие, но бывает и небольшое, со специфическим набором товаров или услуг.

Помощь в становлении монополии, кроме собственно технологического превосходства, могут оказать власть, суд, авторское право и организованная преступность.

Власть может создать монополию, приняв соответствующие законы.

Суд может что-то присудить: что-то запретить, разрешить, кому-то передать собственность или у кого-то ее отобрать.

Авторское право вместе с патентным правом позволяет запрещать конкурентам производить аналоги, а также разрешает штрафовать нарушителей на довольно крупные суммы, разоряя их.

Организованная преступность позволяет путем незаконного насилия убирать конкурентов с рынка и не дает им возникать вновь.

Государство следит за монополиями: если это государственное предприятие-монополист, тогда оно пользуется режимом наибольшего благоприятствования со стороны власти; если же монополист принадлежит частным лицам, тогда у власти есть три пути:

I) Использовать антимонопольное законодательство (вмешаться в регулирование цены монополистом или разделить его на несколько частей).

II) Помочь монополии стать еще больше и сильнее за счет завоевания внешнеэкономических рынков.

III) Не обращать на монополиста внимания.

Для рыночного конкурентного развития лучше, чтобы монополий не было, но для получения прибыли лучше, чтобы монополии были, поэтому экономически сильные государства делают так: в своих границах власть стимулирует конкуренцию, мешая монополиям царствовать безраздельно, но как только какое-либо предприятие получает возможность захватить часть рынка другого государства, так сразу же метрополия начинает давить



(экономически, политически, а также прямой военной агрессией) на эту слабую страну, заставляя ее дать экономическое преимущество своей фирме, чтобы та в итоге стала монополистом на местном рынке и смогла неограниченно выкачивать деньги из новой колонии.

Но если вся планета является одним глобальным рынком, тогда грабить становится еще выгоднее: компании-победители в конкурентной борьбе на местных рынках выходят на мировой уровень и борются там за господство над целым миром – и та компания, которая победит, становится мировым монополистом, имея возможность получать сверхприбыль во всех странах. Такая компания становится исключительно богатой, соответственно, обогащая и собственное государство, которое всячески поддерживает своего производителя на мировом уровне.

Взаимная открытость внутренних рынков разных стран – это плюс для сильных и минус для слабых.

Многие государства стремятся избавиться от «радости» платить сверхприбыль мировым монополистам, однако сделать это очень трудно и технологически часто даже невозможно, поэтому в борьбе за деньги своих граждан предпринимаются такие меры:

- 1) экономические (высокие ввозные пошлины, квоты на ввоз и так далее);
- 2) этические (лозунг «покупай местное»; мысль о том, что без данного продукта можно обойтись; мысль о том, что данный продукт не соответствует национальной культуре и так далее);
- 3) свой путь (игнорирование мировых норм авторского и патентного права; заставлять мирового монополиста оставлять полученную сверхприбыль в государстве ее создания и так далее);
- 4) экономическое насилие (национализация; принудительный выкуп местного производства, принадлежащего зарубежному владельцу и так далее);
- 5) военное давление (создание военного союза, направленного против государства-родоначальника успешной мировой монополии).
- 6) мировая война.

Последние три пункта очень тяжело осуществить, ибо государство, в котором есть одна или несколько мировых

монополий, является очень богатым и сильным – оно не допустит давления и на военную угрозу может ответить успешной войной.

В 20 веке началась эра ядерного оружия, смысл которого не в массовом убийстве, а в гарантии неприменения вооруженной силы против государства, обладающего атомной бомбой, что позволяет ему при желании проводить независимую внутреннюю политику. Но ядерный щит – это достояние немногих держав, поэтому те государства, у которых нет такого сильного элемента защиты независимости страны, вынуждены или создавать его самостоятельно, или искать искренних – тех, которые не обманут, а это чрезвычайно важно в политике! – союзников, обладающих атомным оружием.

Однако если все мировые монополии вдруг прекратят свое существование, это будет означать, что рынок освободился и новые компании могут попытаться образовать новые монополии. Это капитализм – без монополий и борьбы государств за свои монополии его невозможно представить.

Слабому государству, которое экономически поработано мировыми монополиями, следует искать опору в своем народе, чтобы в итоге стать сильной страной – это сделать можно!

## Имущественные авторские права

### § 1.

Не вызывает сомнений, что автор для создания произведения затратил: труд, время, средства, материалы, а также приложил свой талант. Естественно, что имущественные права автора на результат его труда должны быть защищены, ибо только так он сможет получить деньги за свою работу. Эта формулировка не вызывает ощущения несправедливости и соответственно внутреннего отторжения.

Рассмотрим результаты интеллектуального труда ученого и писателя.

Ученый работал в лаборатории, получал зарплату и открыл некую формулу (или не открыл ничего).

Писатель работал дома, за написание книг не получал ничего, однако получал гонорары после издания своих книг.

Как видно, разница между ними заключается по времени оплаты: ученый получает оплату во время, а писатель – после завершения работы.

Далее в свое время оба они умирают.

Наследники ученого не получают ничего, а наследники писателя имеют имущественное право на труд своего умершего предка.

Разве это справедливо?

Было бы справедливо, чтобы и наследники ученого, и наследники писателя имели равные имущественные права.

Первый вариант: имущественные права на интеллектуальный труд заканчиваются со смертью ученого или писателя. Наследники не получают ничего. Это справедливо.

Второй вариант: имущественные права на интеллектуальный труд не заканчиваются со смертью ученого или писателя, а переходят его наследникам. Это также справедливо.

Но сколько лет должны сохраняться имущественные права на интеллектуальный труд?

Бизнес понимает этот вопрос так: имущественные авторские права – это потенциальная прибыль, поэтому срок их действия должен быть максимально большим. В результате все складывается отлично: производственных затрат нет, затрат на рекламу нет, а прибыль есть. Поэтому компании-правообладатели лоббируют увеличение этого срока, в результате чего за 20 век период после смерти автора, на который сохраняются имущественные права на его произведения, увеличился с десятка лет почти до столетия.

И это не предел. Почему бы, например, не сделать этот срок равным, допустим, 1000 годам? Выгодно, не правда ли!

Но за этот срок вполне могут перестать существовать язык, на котором было написано данное произведение; народ, к которому принадлежал автор; государство, гражданином которого был автор; а также международная организация, поддерживающая эту конвенцию.

Через 1000 лет будет чрезвычайно трудно найти потомков автора и правообладателей на его произведение.

Если установить срок, на который сохраняются имущественные права равные 1000 годам после смерти автора, тогда это будет совершенно несправедливо.

Вот результат: мы имеем следующую «вилку справедливости»: если имущественные права заканчиваются после смерти автора – это справедливо, а если 1000 лет после смерти автора, – это несправедливо.

Опять-таки нужно не забывать о различиях в оплате ученого и писателя: если имущественные права на интеллектуальный труд писателя продолжают сохраняться и после его смерти, а у ученого они и не возникают вообще – это несправедливо.

И именно так обстоят дела сейчас, в начале 21 века.

А разгадка в том, что на художественной литературе можно заработать гораздо больше денег, чем на научной, поэтому бизнесу нет смысла защищать имущественные права ученых на их научные тексты и открытия.

Правда, фундаментальные научные открытия через некоторое время входят в нашу повседневную жизнь через прикладную науку, поэтому если зафиксировать имущественное право на данную научную формулу, закон, явление и прочее, то через некоторое время после смерти разработчиков, составляющее от нескольких десятков до нескольких сотен лет, можно будет заставить платить себе полмира!

В качестве примера огромных возможностей такого рода заработка можно привести закон всемирного тяготения – без него нельзя летать в космос, а значит, вся космическая отрасль должна платить некоторый процент правообладателю.

Но сейчас этого нет, возможно, в перспективе будут введены имущественные права на научные открытия, однако, по моему мнению, такое вряд ли произойдет.

## § 2.

Переводы – еще один объект авторского права, у которых есть два важных свойства:

- 1) Переводчик работает за фиксированный гонорар.
- 2) У одной книги может быть много переводов на данный язык.
- 3) Переводчик не имеет никакого отношения к качеству произведения, написанного автором.

Рассмотрим работу, например, столяра – стул. Рабочий, так же, как и переводчик, получает фиксированную плату за свой стул, но

было бы смешно, чтобы столяр имел имущественные авторские права на сделанный им стул, ибо тогда любой человек, желающий посидеть на стуле, вынужден был бы платить каждый раз столяру!

Если переводчик имеет имущественное право на перевод, то такое положение дел несправедливо по отношению к автору, потому что автор не получал фиксированного гонорара, а имеет только процент от продаж – в то же время переводчик имеет и то, и другое.

Переводчик – такой же вспомогательный работник издательства, как и художник-оформитель, корректор, автор введения или автор примечаний – а все эти люди не имеют авторских имущественных прав на книгу, с которой работают, поэтому и у переводчика не должно возникать имущественного авторского права на перевод.

### § 3.

Имущественное авторское право на перевод появилось из-за желания бизнеса заработать еще и еще, поэтому не будет удивительным, если со временем имущественные авторские права появятся на то, что сегодня даже и представить нельзя, например, на нецензурные надписи или рисунки на стенах.

Я могу даже представить себе, как это будет происходить:

1) Сначала СМИ обратят внимание на некоторые интересные рисунки, которые какие-то люди сделали на стенах домов или заборах.

2) В общественном мнении такие рисунки уже не будут являться вандализмом, а, напротив, станут элементами украшения города.

3) Затем на такого рода рисунки появится авторское право, ибо тот, кто их нарисовал, является художником.

4) Раз объект имеет авторское право, у него появится и имущественное авторское право, в результате чего стирать эти хорошие рисунки работники коммунальных служб уже не будут иметь права.

5) Потом появится масса плохих рисунков, которые будут только портить стены домов, но на которые уже будет распространяться имущественное авторское право.

6) Но рисовать – трудно, поэтому люди в основном, как и раньше, будут просто писать всякие слова, лозунги и прочее, однако теперь эти надписи из-за их корявого исполнения будут считаться плохими рисунками, а значит, и на них тоже будет распространяться имущественное авторское право.

7) Дело в перспективе может дойти до того, что нецензурные, ругательные или клеветнические слова также получают защиту в виде имущественного авторского права.

8) И однажды окажется, что если написать на стене соседского дома какую-нибудь гадость, то, чтобы ее закрасить, сосед должен будет платить автору этих нецензурных слов!

9) Но как определить эту цену? В дело вступят компании, предоставляющие защиту имущественным авторским правам, которые рассчитают цену надписи, исходя из затрат автора, количества просмотров в день, а также моральных страданий автора, который лишится столь дорогого ему творения! В итоге цена может быть очень высокой, поэтому: или владелец дома с надписью не захочет платить, или просто ночью замажет ее. В первом случае внешний вид города постепенно будет становиться похожим на трущобы, а во втором случае полиции придется наказывать вандала.

10) И вот окажется, что вандал тот, кто замазал нецензурную надпись на своем доме, а не тот, кто ее написал! И этого варвара следует оштрафовать, а в перспективе и посадить в тюрьму!

11) Но это еще не все: чтобы заработать деньги, можно просто сказать человеку, чтобы он заплатил, а иначе ему на доме напишут какую-нибудь пакость. Обратите внимание, что имущественное авторское право становится основой для шантажа!

12) Но платить всем дорого и бессмысленно, поэтому, когда таких надписей станет много, на них просто перестанут обращать внимание, а значит, со временем нецензурная лексика станет обыденной, проникнув и в детский мир.

13) Подведем итоги: город исписан надписями, которые раньше считали нецензурными, но которые сейчас являются нормой языка и свободно употребляются детьми. Авторы надписей и фирмы, защищающие их имущественные авторские права, на

этом не могут заработать, ибо люди примирились со своими исписанными стенами.

Спираль развития вернулась в исходную точку, только на новом уровне.

#### § 4.

Но имущественно авторское право может даже разрушать!

Когда издательство печатает книгу и устанавливает цену, подразумевается, что ее прочитает покупатель и, возможно, еще несколько человек, допустим, его семья. Но ведь в библиотеке одну и ту же книгу, пока она не придет в негодность, могут прочитать многие сотни, а то и тысячи людей! Это в какой-то мере убыток издательству, а значит, нарушение имущественных авторских прав.

Но ведь есть произведения, на которые сегодня не распространяются имущественные авторские права и которые можно читать и распространять свободно... «Вот пусть они и хранятся в библиотеках, – мечтают издатели, – а новые книги, которые защищены имущественным авторским правом, в библиотеки попадать не должны!».

Но издатели продолжают фантазировать о будущих прибылях и дальше:

«Было бы еще хорошо сохранять имущественное авторское право равным 300-500 годам после смерти автора, правда, тогда библиотеки потеряют свою главнейшую функцию сохранения и распространения знаний, но это не проблема издательства! А как быть тем, у кого мало денег, а читать хочется? Быть богатым и покупать книги или не читать, а больше работать!».

Как видно, жадность издателей может ограничить людям доступ к знаниям, сделав их уделом избранных.

#### § 5.

Модель заработка на создании фильма предполагает получение основных доходов сразу же после выхода кинокартины в прокат, поэтому именно в это время, то есть в течение года после появления фильма на суд зрителей, следует

максимально жестко требовать соблюдения имущественного авторского права.

Но время идет, фильм прошел в кинотеатрах, получил определенные рецензии и появился на телевизионных экранах.

Тут получается некоторое противоречие:

1) За просмотр фильма следует платить деньги.

2) Когда этот фильм демонстрируется на телевидении, рядовой телезритель не платит ничего!

Да, за зрителя заплатила телекомпания, которая прерывает фильм рекламой, но сам человек не заплатил из своего кармана ничего!

Поэтому человек чувствует логическую нестыковку, когда он, допустим, не успел полностью посмотреть фильм по телевизору и желает посмотреть его через Интернет (скачать или онлайн), однако за это с него начинают требовать деньги.

Обычно редко какой фильм сохраняет свою популярность в течение десятков лет, поэтому как вариант можно было бы ограничить время сохранения имущественных авторских прав на фильм, например, тремя годами (или десятью) после выхода данного фильма на телеэкраны в данной стране.

Такое ограничение повлияет на размер полученной прибыли только от небольшого количества широко известных, интересных фильмов; все же остальные владельцы прав на все остальные фильмы почти ничего не потеряют.

Популярные фильмы, которые нравятся многим поколениям людей, принадлежат золотому фонду человечества, именно поэтому, приняв трехлетнее ограничение на сохранение имущественного авторского права, правообладателям следует смириться с потерей прибыли от этих классических фильмов во имя блага всего человечества.

#### § 6.

Имущественное авторское право на музыкальное произведение аналогично таковому для книг, но имеет некоторые особенности.

1) Музыку можно слушать многократно, в то время как читать одну и ту же книгу сотни раз мало кто будет.



2) Музыку может слушать целая компания людей, в то время как читать книги вслух на собраниях не принято.

3) Для создания музыки, как и для написания книги требуется всего несколько человек, при том, что для создания фильма требуется работа сотен, а иногда и тысяч людей.

4) Есть такая практика, когда музыкант или писатель разрешает слушать или читать свое произведение бесплатно.

## § 7.

Имущественное авторское право на компьютерные программы также имеет некоторые особенности:

1) Программы имеют свойство очень быстро устаревать, то есть становиться неактуальными на сегодняшний день.

2) Основной доход разработчики программного обеспечения получают именно в первое время после выхода современной версии.

Поэтому нецелесообразно сохранять имущественное авторское право в течение излишне длительного промежутка времени: на мой взгляд, будет справедливым, если данная программа данной версии через пять (десять) лет станет бесплатной и перестанет быть объектом имущественного авторского права.

3) Существуют программы, которые устанавливаются на компьютер пользователя незаметно для него, например, вирусы или какие-либо дополнительные приложения к основной программе.

Рядовой пользователь не обязан быть программистом, поэтому любая программа, которая явным образом при установке или копировании не вывела на экран информацию о том, что является платной и куда следует заплатить, должна юридически считаться бесплатной. В противном случае с помощью имущественного авторского права на программу можно заставить людей платить даже за незаконное использование вирусов, которые воруют пароли и электронные деньги!

## § 8.

Можно нарушить имущественное авторское право, не желая того, например, так:

1) Некто загружает на свой компьютер книгу (песню или программу), автор которой разрешает ее бесплатное использование.

2) Проходит некоторое время.

2.1) Или автор подписывает договор с издательством, в котором прописан запрет на свободное распространение книги.

2.2) Или сам автор решает сделать свое произведение платным.

2.3) Или автор умирает, а его наследник, становясь правообладателем и не имея душевной щедрости, решает заработать.

Как видно, человек, хранящий на своем компьютере книгу (песню или программу), которую он легально скачал с сайта автора, через некоторое время, не подозревая об этом, оказывается нарушителем имущественного авторского права.

Этот момент должен быть четко прописан в законодательстве, чтобы люди не были без вины виноваты и не боялись что-то скачать на свой компьютер или вообще не боялись выходить в Интернет! В противном случае можно зарабатывать, например, так: создать какую-нибудь программу, которая, допустим, оптимизирует работу компьютера и ускоряет его работу на ничтожные доли процента; затем распространить ее среди пользователей, а потом заставить их платить за использование чужого интеллектуального труда, плюс оштрафовать несчастных пользователей за то, что не заплатили самостоятельно раньше, а тех, кто будет протестовать, — объявить злостными нарушителями и попытаться применить к ним уголовное право.

Нарушение имущественного авторского права не является тяжелым преступлением против личности человека, поэтому применять репрессивное законодательство следует так:

а) Тот, кто сделал незаконную копию и зарабатывает на этом деньги, является мошенником и вором, — это сфера уголовного права.

б) Тот, кто скачал на свой компьютер, не заплатив за то, за что надо платить, является мелким нарушителем, — это сфера административного права.

Аналогом применения наказания за нарушение имущественного авторского права можно признать нарушение правил дорожного движения: когда за простое превышение скорости назначается штраф (административное правонарушение), а за создание аварии с причинением окружающим людям травм назначается срок тюремного заключения (уголовное правонарушение).

## § 9.

Техническое творчество является аналогом художественного творчества, следовательно, аналогом имущественного авторского права является патентное право, которое, защищая результаты интеллектуального труда инженеров и изобретателей, устанавливает сроки действия патентов порядка 10-20 лет, а не сотен лет! Как показывает этот пример, бизнес может обойтись и небольшими сроками защиты имущественных прав на интеллектуальный труд, не увеличивая их до бесконечности!

Право любого на человеческую, а не животную жизнь, включающую чтение, прослушивание музыки, просмотр фильмов, общение в Интернете и прочее, должно стоять выше имущественных интересов отдельных сфер бизнеса.

Излишняя строгость и высокая плата за использование имущественных авторских прав могут подвигнуть сначала людей, а потом и целые страны к фактическому отрицанию наличия вообще каких-либо имущественных авторских прав. Элементы этого уже сейчас присутствуют в обществе, например, в виде так называемых «пиратских» партий.

В 20 веке, когда все книги издавались на бумажных носителях, музыка была на пластинках и кассетах, а фильмы были доступны на видеокассетах, не было возможности многократно уменьшить себестоимость такого рода продукции; однако с изобретением компьютеров, в 21 веке такая возможность появилась, а Интернет позволил почти мгновенно доносить информацию до пользователя.

Но имущественное авторское право было сформулировано и записано в виде конвенции в 20 веке и поэтому не учитывает возможности электронной информации:

1) Себестоимость информации не привязана к себестоимости физического носителя.

2) Скорость обмена данными выросла многократно.

3) Интернет позволяет пользователям, находящимся в одной стране, без усилий заходить на сайты, физически расположенные в других государствах.

Интернет стирает границы, образуя одно «сверхгосударство» - всемирную Сеть, законами которой являются международные конвенции; но мир не является единым государством, поэтому международные конвенции, принятые до эпохи Интернета, следует приспособить к нему.

Цены на книги, музыку, фильмы и программы в Интернете определяет правообладатель, и эти цены приблизительно одинаковы для жителей всей Земли, однако не у всех жителей нашей планеты одинаковые доходы!

Есть страны, в которых люди массово недоедают. Неужели они будут покупать книги, музыку, фильмы и программы, а не еду? А ведь эти люди не против того принципа, что автору следует заплатить!

Поэтому я считаю, что цена на электронную книгу (музыку, или фильм в электронном виде, или программу) должна быть разной для жителей разных стран. Известно, что чем больше зарплата, тем меньшую часть ее человек тратит на покупку еды, одежды и оплаты жилища, следовательно, можно предложить такой приблизительный расчет цены, допустим, для некоторой выбранной книги:

I) Для богатого государства – одна сотая среднемесячной зарплаты по стране.

II) Для обычного, среднего по достатку, государства – одна трехсотая от средней ежемесячной зарплаты по этой стране.

III) Для бедного государства – одна тысячная от средней ежемесячной зарплаты по данной стране.

Обладатель имущественных авторских прав является всемирным монополистом, но право монополии на прибыль не должно мешать людям жить культурно.

Люди везде люди, и тот факт, что данный человек живет в бедной стране, не дает обладателю имущественного авторского

права лишать такого индивидуума возможности легально купить интересующую его книгу, музыку или фильм.

Государство, большинство граждан которого не имеет финансовой возможности покупать у правообладателей книги, музыку, фильмы и программы, должно защищать интересы своего народа:

а) Принять законы, в которых главный акцент был сделан на учет интересов собственного народа, а не получение прибыли правообладателями.

б) Инициировать изменения в международные законы, касающиеся авторского права.

в) Если такие изменения не будут приняты или приняты не в той форме, которая удовлетворит правительство, оно имеет право не поддерживать такое дискриминационное по отношению к гражданам своей страны имущественное авторское право.

И ничего нового в этом нет: в мире существует множество международных конвенций, подписанных не всеми странами.

## § 10.

Имущественное авторское право, применяемое в излишне широких пределах, вырождается в элемент экономического грабежа, шантажа, разрушения и страха.

Так как имущественное авторское право является бизнес-интересом, следовательно, определять границы его применения должны не заинтересованные стороны: то есть не авторы и не правообладатели.

Границы бизнеса должно устанавливать государство, поэтому только государственные органы, руководствуясь моралью общества, имеют право закреплять законом имущественное авторское право и назначать наказание за его нарушение.

## Индустрия красоты и зрелищ

Красота – это субъективное понятие: кому-то нравятся высокие, а кому-то невысокие; кому-то полные, а кому-то худые; кому-то светлая кожа (волосы), а кому-то темная кожа (волосы) и так далее.

Конкурс красоты, шоу-бизнес, съемка в рекламе, мода, пение, киноискусство и прочее – это те виды деятельности, в которых собственно красота человека не имеет решающего значения, но люди, добившиеся успеха в этих видах деятельности, всячески подчеркивают, что они отличаются от всех остальных именно красотой.

Почему так сложилось?

Потому, что это индустрия, удовлетворяющая потребность человека в красоте, потребность видеть перед собой идеал мужчины и женщины, ассоциировать себя с ним.

Вообще, для успеха в этих областях деятельности неплохо иметь приятную внешность, но это совсем не обязательно.

Что нужно для успеха в этих видах деятельности?

Конкурс красоты. Участвующие в нем девушки должны соответствовать неким навязанным «критериям красоты», которые в разные периоды времени бывают подчас совершенно разными: например, в начале 20 века были популярны полненькие, а в конце 20 века – худые женщины. Очень важно для потенциальной красавицы то, кого она представляет – какую страну, область, фирму, – от этого зависят качество ее платьев, дороговизна ее туалетов и благосклонность жюри. В принципе, на взгляд большинства зрителей, половина конкурсанток достойна того, чтобы выиграть главный приз, ибо фактически результат конкурса красоты субъективный, не однозначный и не проверяемый. Но это ощущение нивелирует ценность самого конкурса – если все красавицы, то как узнать кто самая-самая красивая? На кого равняться? К чьей красоте стремиться? Поэтому не столь уж и важно, кого выберет жюри, важно, что оно хоть кого-то да выберет – и это открывает большие возможности для влияния на выбор членов жюри, а также на их прямой подкуп.

Вообще, деньги можно зарабатывать на любом шоу, например: показ мод, большой спорт, предвыборные дебаты и прочее; но понятие «бизнес, построенный на продаже зрелища», укрепились именно за сценическим искусством, ибо в спорте и политике важно, кто победил, а на показе модной одежды победителей никогда не бывает.

Но почему футбол популярнее легкой атлетики? Потому что футбол зрелищнее!

Для спортивного зрелища нужно сочетание следующих факторов: состязательность с возможностью выигрыша более слабой стороны; борьба должна происходить на свежем воздухе; скорость спортивных действий должна быть понятной зрителю, должна быть возможность сделать ставки, покричать, как-то выразить свои эмоции; длительность соревнования не должна быть больше полутора часов с возможностью прерваться, действующие лица на протяжении этого зрелища должны быть одни те же, чтобы можно было привыкнуть к ним.

Из вышесказанного можно вывести аспекты, которые не позволяют разным видам спорта стать столь же зрелищными, как футбол: например, легкая атлетика и плавание являются слишком быстрыми, плюс мало времени спортсмен проводит в борьбе, баскетбол – проводится в помещениях, хоккей – слишком быстрый и проводится в помещениях, бокс и прочие индивидуальные единоборства – проводятся в помещениях и так далее.

Превзойти футбол по популярности, по моему мнению, могут только гладиаторские игры, которые сейчас не проводятся из-за слишком большого риска, которому подвергаются участники. Но именно этот риск получить раны или погибнуть позволяет им превосходить футбол по популярности!

Примечательно, что продукт, созданный соревновательным шоу-бизнесом – спорт, конкурс красоты или другие конкурсы, обычно не является интересным для повторного просмотра, а вот хорошие фильмы можно пересматривать по нескольку раз. Дело в том, что любой конкурс или соревнование имеют своей главной целью определение победителя, поэтому, если он известен, то теряется главный смысл в этом состязании. Основная цель создания фильмов – вызвать сопереживание у зрителей, а концертов – пробудить в слушателях музыки определенные эмоции, вот почему удачные фильмы и концерты могут не терять актуальности в течение столетий, а соревнование, прошедшее вчера, уже не интересно никому. С ростом количества телеканалов возникает потребность заполнить их чем-либо, поэтому возникают бесчисленные всевозможные конкурсные зрелища, заполняющих эфир шумом и блеском.

Из этой же серии и новости, но не все, а только худшая их часть, которые рассказывают о том, что телезрителю не нужно и что он забудет через пять минут после окончания новостного блока. Бессмысленные новости рассказывают о том, что где-то далеко, в других странах, что-то взорвалось, сломалось, сгорело; что где-то там люди, которые в других странах считаются звездами спорта или шоу-бизнеса, сделали или сказали что-то. Цена всей этой информации – ноль, смысл – заполнить время эфира между показами рекламы, таким образом, некачественные новости являются просто разновидностью зрелища, похожего на кровавый карнавал.

В целом любой шоу-бизнес – это создание зрелища. Люди разные, и зрелища им требуются разные: например, кому-то приятно сходить на концерт молодой певицы, а кому-то больше нравится выступление группы брутального вида мужчин, при этом красота опять-таки не имеет решающего значения. Нужно уметь петь, играть, но это тоже не столь уж и важно.

Права на песню можно купить, постановку из вспомогательных актеров можно заказать, сценические наряды можно купить, рекламу нового певца (певицы, группы и так далее) в средствах массовой информации можно оплатить – и вот, здравствуйте, я звезда!

Как видно, чтобы стать звездой сцены, нужны деньги, потраченные на будущую звезду, ну и неплохо бы, чтобы будущий звездный исполнитель был обучен хотя бы немного петь и двигаться на сцене.

Шоу-бизнес и музыкальное творчество – это разные понятия: цель шоу-бизнеса – прибыль, цель музыкального творчества – создание шедевра музыки.

Шоу-бизнес показывает шоу, включающее в себя музыку и зрелище.

Реклама показывает в наиболее выгодном свете продвигаемый продукт.

Мода обычно показывает предметы одежды и дизайна, которые группы производителей собираются продавать в будущем.

Как видно, мода рекламирует целый класс товаров, допустим, определенную форму женской сумочки, в то время как реклама нацелена на продажи именно данной конкретной сумочки от четко обозначенного производителя.



Если принято решение, что будет использована некая девушка, то для целей продажи шоу, группы товаров или конкретного изделия совершенно не важно, какая именно девушка будет выбрана из сотен претенденток. Наличие известной звезды в рекламе говорит только о том, что эту рекламу (или модный показ, или шоу) оплачивает богатая структура, а значит, она является успешной, а успех – это хорошо, поэтому продвигаемый продукт тоже хороший.

Для актеров кино и театра умение играть является важным, так же, как для певцов – умение петь. Есть настоящие мастера своего дела – такие люди великолепно играют (поют), они являются звездами благодаря своим способностям и трудолюбию, но таких очень мало.

Но большинство актеров играет средне, так же, как средне поет большинство певцов, однако звездного статуса и гонораров (то есть банальных денег) хочется всем.

Не имеет значения, какой из обычных средних актеров сыграет на вторых ролях в фильме, так же как не имеет значения, кто из обычных средних певцов будет петь перед выходом на сцену основной звезды, ибо результат будет одинаковый. Именно поэтому организаторы концертов и фестивалей, режиссеры и прочие «хозяева сцены» не ценят такого рода людей: в их глазах они – обычные работники, как сотрудники в офисе или рабочие на заводе. Трудно выделиться среди толпы таких же, как ты, чтобы на тебя обратил внимание «нужный человек», но тут на помощь приходит природа. Обычно те бизнесмены, которые имеют свободные деньги и занимаются зарабатыванием в среде шоу-бизнеса, моды, кино и прочего, уже зрелые состоявшиеся люди: они давно работают, много знают в своей области и имеют опыт получения прибыли. Возраст таких людей составляет от 40-50 лет и выше. А те, кто хотят стать звездами, обычно молодые люди, в возрасте приблизительно от 15 до 25 лет. И на этой почве возникает сближение: оказание сексуальных услуг. Это не проституция, это как бы любовь, основанная на совместном бизнесе. Такие пары даже женятся и (реже) заводят детей, но значительно чаще они просто сожительствуют и расстаются.

Вот почему за индустрией красоты укрепилось мнение, что это «развратный бизнес».

В других областях человеческой жизни также присутствуют «сексуальные отношения по расчету», но только в индустрии красоты и зрелищ они достигают такого уровня, выше которого – откровенная проституция.

## Азартные игры

Азартные игры на деньги – это такие игры, суть которых заключается в возможности относительно безнаказанно жульничать, обманывать других игроков.

Например, карточные игры: в «дурака» не играют на деньги потому, что вся колода карт проходит перед глазами всех игроков; в то же время в тех карточных играх, в которых часть колоды скрыта и не участвует в игре, допустим, в покере, появляются шулерские возможности для вбрасывания дополнительных карт и замены одних карт другими, обеспечивая тем самым победу и, следовательно, выигрыш денег нечестному игроку.

Из логики нечестной игры следует и понятие «карточный долг» – это те деньги, которые в большинстве случаев жертва обмана должна выплатить обманщику, ибо именно на эти деньги последний и живет.

Казино также предназначено для получения дохода его владельцем: игры построены в соответствии с теорией вероятности: в результате, функционируя достаточно длительное время, казино часть проигранных в нем денег возвращает игрокам, а точно рассчитанную часть приносит своему хозяину. Но люди надеются, что, вложив немного, они выиграют много – так бывает, но затем окрыленный удачей счастливчик играет дальше и проигрывает весь выигрыш.

## Теневая экономика

Экономика обеспечивает людей товарами и услугами.

Теневая экономика обслуживает те потребности людей, которые не может удовлетворить обычная или «белая» экономика.

Теневая и «белая» экономики находятся в динамическом равновесии: чем больше доля законопослушной части экономики, тем меньше доля теневой, и наоборот.

Никогда, ни в одном государстве размер теневой экономики не может быть равным нулю: всегда есть какие-либо запреты, нарушение которых весьма прибыльно. Например, кража. Кража является уголовно наказуемым преступлением, но регулярно находятся люди, готовые украсть, а также те, кто готов перепродать краденное с прибылью для себя. Кража – это относительно быстрый способ обогащения, перепродажа краденого – также прибыльный бизнес, – вот пример отрасли теневой экономики, которая существовала и существует во все времена.

Теневая экономика делится на две части: естественная и вынужденная.

1) Естественная теневая экономика – это уголовные преступления: кражи, убийства за деньги, грабеж, шантаж и прочее. Эту жизнь регулирует мафия, то есть организованная преступность. Размер естественной теневой экономики непостоянен, он зависит от состояния дел в государстве: в государствах во время гражданских войн он максимален, а при диктатурах – минимален.

2) Вынужденная теневая экономика – это люди, уклоняющиеся от уплаты налогов. Обычно такие бизнесмены в своем уходе «в тень» обвиняют государственную машину, которая буквально раздавливает непомерными налогами.

Вынужденная теневая экономика делится на две части: постоянную и переменную.

2.1) Чрезвычайно жадные люди встречаются во все времена, поэтому даже если сделать размер всех налогов чрезвычайно низким, например, равным одной сотой доли процента от прибыли, то все равно найдутся те, кто его не заплатит. Эти люди считают, что государство «вынуждает» их уклоняться от налогов, поэтому формируют постоянную часть вынужденной теневой экономики: такие бизнесмены не будут платить налоги никогда!

2.2) Переменная часть вынужденной теневой экономики – это те люди, которые не могут продолжать свой бизнес легально, так как их фирмы не выдерживают налогового пресса и

разоряются. На размер этой части теневой экономики государство влияет напрямую: чем больше общий процент отчислений от прибыли, тем больше граждан выбирают работу без налогов, и наоборот. Если бизнесмену надо отдать 80-90% от заработанного, а самому жить и развивать свое предприятие на оставшиеся 10-20%, то это практически невозможно, а значит, налоговая система сама провоцирует рост переменной части вынужденной теневой экономики. Но если налоговое давление снижается, то количество фирм, желающих работать легально и платить все налоги, постепенно растет, так как большинство людей хотят работать и жить честно. В идеале переменная часть вынужденной теневой экономики может быть равной нулю, и только жадность государства, не желающего умерить свои аппетиты, не позволяет достичь этого.

Вот и выводы:

а) если надо уменьшить размер естественной теневой экономики, необходимо усилить правоохранные органы, вводя более жесткие наказания за преступления;

б) если надо уменьшить размер переменной части вынужденной теневой экономики, тогда следует понизить налоговое давление: отменить многие налоги вообще, упростить администрирование и сдачу отчетности, а также значительно уменьшить ставки оставшихся налогов, а в идеале – вернуться к единому налогу (главы «Единый налог» и «Налоговая система и справедливость. Справедливая налоговая система»)

Теневая экономика несет в себе как пользу, так и вредоносное влияние.

Рост естественной теневой экономики – это рост уголовной преступности, падение морали в обществе, увеличение склонности легального бизнеса к решению вопросов конкурентной борьбы с помощью бандитских методов (рейдерские захваты собственности, физическое запугивание конкурентов и профсоюзов и прочее), а также увеличение уровня коррупции, включая коррупцию среди сотрудников правоохранительных органов.

Это нехорошо, такие явления ведут к ослаблению государства и в итоге к его падению.

Радикальное снижение размеров естественной теневой экономики до минимальных значений свидетельствует о наличии в данном государстве диктатуры, что также плохо, ибо жизнь обычных людей во времена диктатуры тяжела и опасна, а тирания часто заканчивает свое существование или в результате гражданской войны и (или) внешней оккупации.

Переменная часть вынужденной теневой экономики состоит из двух категорий людей: первые – это владельцы бизнесов, а вторые – это их наемные работники.

2.2.1) Для бизнесменов работа в условиях теневой экономики – это спасительный круг для них, для экономически активного населения, которое не желает существовать на среднюю зарплату по стране и хочет чего-то большего. Такие люди являются таким же предпринимателями, как и их легальные коллеги, только недоплачивающие налоги. Кроме того, «в тени» действуют другие правила – тут правит бал мафия. Как, например, можно взыскать долг с партнера, если товар и оплата не фиксировались на бумаге и, соответственно, никакие налоги не платились? Через суд – глупо, бесперспективно и в целом невозможно, – остается одно: помощь мафии (не шайки уголовников, а именно боссов-мафиози, которые могут восстановить справедливость, опираясь на свои бандитские понятия). Также использование возможностей организованной преступности позволяет «серым» бизнесменам в конкурентной борьбе с «белыми» предпринимателями использовать бандитские методы, которые вместе с коррупцией среди сотрудников правоохранительных органов позволяют сравнительно легко отбирать предприятия и рынки у своих законопослушных коллег. Поэтому если полиция не может защитить легальных бизнесменов, те вынуждены обращаться за помощью опять-таки к мафии с целью защиты от атак не совсем легальных предпринимателей, что также увеличивает размер вынужденной теневой экономики.

2.2.2) Для наемных работников труд в условиях теневой экономики часто выгоден тем, что:

I) легально устроиться не выходит, так как высока безработица, а есть хочется здесь и сейчас;

II) зарплаты без налоговых отчислений оказываются существенно выше, чем с ними.

Таким образом, на работника в теневой экономике действуют «кнут и пряник»: кнут – это безработица, а пряник – это высокая зарплата. Минусом такой работы является сложность заработать себе высокую государственную пенсию, но пенсия – когда еще будет, а жить надо сейчас! Поэтому наемные рабочие соглашались получать минимальную зарплату или вообще официально не получить ничего и работать так годами и десятилетиями. Взаимная выгода сторон – теневого бизнесмена и работника, получающего зарплату наличными – делает их трудовое сотрудничество успешным, вот почему никто из них не жалуется в государственные органы друг на друга.

Ошибки в государственной экономической политике, влияние кризисов перепроизводства (Глава «Экономический кризис»), сезонность, гиперинфляция и прочие факторы усложняют жизнь простых людей, и теневая экономика, мобильная, с быстрой оплатой, может дать возможность людям выжить и иногда просто не умереть с голода.

В этом заключена польза переменной часть вынужденной теневой экономики для общества, поэтому уменьшать ее жестокими карательными методами не следует: бороться с тем, что помогает выжить, – глупо. Только рациональная налоговая политика способна вывести «из тени» этих людей, а если государственная машина усиливает налоговое давление, попутно укрепляя полицию и ужесточая законы, тогда одним из выходов для людей становится эмиграция, часто принимающая массовый характер. Уезжают наиболее активные люди, готовые к преодолению трудностей на новой родине, поэтому их настоящая Родина беднеет талантами и сильными личностями, становясь все слабее и доступнее для завоевания соседями.

Как видно, для уменьшения разных частей теневой экономики следует принимать соответствующие методы, иначе можно сделать только хуже.

## Часть 4. ОБЩЕСТВО

### Деньги и труд

Деньги – это всеобщий эквивалент, то есть эквивалент всего, что сделано людьми. «Сделано» - означает труд, затраты труда, физических сил и времени людей.

Поэтому нужно всегда трудиться, чтобы иметь возможность тратить деньги.

А как же богатые люди? Они положили деньги в банк и живут на проценты, являясь сейчас столь же богатыми, как и раньше: кажется, что деньги могут делать деньги в течение бесконечного промежутка времени.

Но это не так. Труд есть и в этом случае.

Деньги не делают деньги – банк выплачивает проценты потому, что ему возвращают долги заемщики, которые что-то производят или оказывают какие-либо услуги.

Если заемщики не расплатятся за кредиты, то банк разорится – и это нормальная ситуация для времени кризиса перепроизводства!

Поэтому если не заботиться о своих деньгах, а переложить заботу о них на других людей (организованных, например, в банки), то истинный владелец денег становится как бы и не их владельцем: его деньги могут не вернуться к нему.

Но если же заботиться о своих деньгах, управлять их движением и вложениями, то это труд.

Вот почему богатые люди в большинстве своем заняты управлением своими деньгами, то есть трудятся.

Таким образом, трудятся все: и богатые, и бедные; а те кто не трудится, те проедают свой капитал, становясь все беднее и беднее.

## Пирамиды общественных способов производства и отдельных частей жизнедеятельности общества

### § 1.

Трудоемкость – это количество человеческого труда, затраченного на создание данного материального объекта.

Богатый человек владеет такими объектами, трудоемкость которых многократно превышает время его жизни, то есть сделать их самостоятельно он не может. Именно для описания такого рода ситуации используется термин «присвоение», то есть не «самостоятельное создание», а именно присвоение права собственности на результаты чужого труда данным человеком. Присвоение происходит согласно законам капиталистического способа производства, через присвоение прибавочной стоимости.

Когда один человек безвозмездно присваивает себе в полном соответствии с действующими законами государства результаты труда, которые принадлежат другому, – это присвоение.

Когда государство безвозмездно присваивает себе в полном соответствии со своими действующими законами собственность, которая принадлежит его гражданам или другим государствам, – это называется конфискация.

Как видно, присвоение аналогично конфискации.

Любой человек, живущий при капиталистическом обществе, имеет право на безвозмездное присвоение результатов чужого труда, аналогично и государство имеет право на конфискацию чужой собственности.

В целом создание и присвоение результатов чужого труда аналогично пирамиде пищевой цепи в биосфере.

#### 1) Суперхищники:

1.1. В биосфере – это хищники, не имеющие врагов в естественной среде, кроме, возможно, хищников своего вида (например, тигр или кашалот)

1.2. При капитализме – это государство.

#### 2) Крупные хищники:

2.1. В биосфере – это крупные по размерам хищники (например, волк или тунец).



2.2. При капитализме – это большие предприятия и монополии.

3) Мелкие хищники:

3.1. В биосфере – это небольшие по размерам хищники (например, кошка или сельдь).

3.2. При капитализме – это частные предприниматели и мелкий бизнес.

4) Растительноядные.

4.1. В биосфере – это существа, питающиеся растениями (например, олень или креветка).

4.2. При капитализме – это результаты труда в форме товаров и услуг.

5) Основа пищевой цепи:

5.1. В биосфере – растения плюс вода и минеральные вещества.

5.2. При капитализме – наемные рабочие плюс вода, предметы и объекты труда.

Таким образом, пирамида капитализма выглядит так:

- 1) Государство.
- 2) Большие предприятия и монополии.
- 3) Частные предприниматели и мелкий бизнес.
- 4) Результаты труда наемных рабочих в форме товаров и услуг.
- 5) Наемные рабочие.

Но почему у общественного строя форма именно пирамиды? Потому, что чем выше уровень, тем больше власти и возможностей при уменьшении количества людей.

Аналогично можно записать пирамиды для других способов общественного производства.

Пирамида рабовладельческого строя:

- 1) Монарх.
- 2) Крупные рабовладельцы.
- 3) Мелкие рабовладельцы.
- 4) Результаты труда рабов в форме товаров и услуг.
- 5) Рабы.

Пирамида феодального строя:

- 1) Монарх.
- 2) Крупные феодалы.
- 3) Мелкие феодалы.
- 4) Результаты труда крестьян в форме товаров и услуг.
- 5) Крестьяне.

Пирамида социализма:

- 1) Коммунистическая партия.
- 2) Руководители заводов и крупных объединений.
- 3) Руководители отделов и небольших предприятий.
- 4) Результаты труда рабочих и крестьян в форме товаров и услуг.
- 5) Рабочие и крестьяне.

Для первобытнообщинного строя характерны небольшие, порядка 10-100 человек, группы людей, поэтому пирамида такого общества является вырожденной, с отсутствием некоторых звеньев.

Пирамида первобытнообщинного строя:

- 1) Совет племени.
- 2) Охотничья добыча.
- 3) Охотники.

В общем случае пирамида общественного способа производства выглядит так:

- 1) Доминант.
- 2) Высший уровень управления и (или) присвоения.
- 3) Низкий уровень управления и (или) присвоения.
- 4) Результаты труда тех, кто работает.
- 5) Те, кто работают и производят конечный продукт.

## § 2.

Развитие информационных технологий в конце 20 века привело к тому, что данное общество стали называть «информационным». По аналогии, в том же 20 веке можно выделить «атомное», «нефтяное», «электрическое» общество, а в 19 веке – «рабское» и «паровое» общества. Но такое деление неверно, ибо ни для одного из этих так называемых «обществ»

нельзя записать собственную пирамиду общественного способа производства.

Таким образом, можно сформулировать *принцип единственности*:

**одному обществу соответствует одна пирамида общественного способа производства.**

Сокращенная формулировка принципа единственности:

**одно общество – одна пирамида общественного способа производства.**

### § 3.

Как частный случай пирамиды общественного способа производства можно записать пирамиду для предприятия:

- 1) Директор.
- 2) Начальники подразделений.
- 3) Начальники отделов.
- 4) Результаты труда работников.
- 5) Работники.

По аналогии с пирамидой предприятия можно выделить несколько специфичных видов пирамид:

Пирамида армии:

- 1) Министр обороны или Верховный главнокомандующий.
- 2) Генералы и адмиралы.
- 3) Офицеры.
- 4) Военские победы и поражения.
- 5) Солдаты и матросы.

Пирамида церкви:

- 1) Главный церковный иерарх.
- 2) Высшие церковники.
- 3) Главы отдельных монастырей или местных отделений церкви.
- 4) Духовные услуги или продажа духовных товаров верующим.
- 5) Священники, монахи.

Пирамида организованной преступности:

- 1) Босс мафии.
- 2) Помощники босса.
- 3) Руководители отдельных банд или бригад.
- 4) Прибыль от грабежа, воровства, продажи незаконных товаров или оказания незаконных услуг населению.
- 5) Воры, бандиты, торговцы незаконными товарами или люди, оказывающие незаконные услуги населению.

Пирамида Интернета.

- 1) Поисковые системы и социальные сети.
- 2) Крупные онлайн-СМИ и большие тематические сообщества людей.
- 3) Обычные сайты.
- 4) Контент и программы.
- 5) Создающие контент: журналисты, операторы, пользователи и спамеры, а также создающие код программисты.

Таким образом, можно сформулировать *принцип подобия*:

**все пирамиды, описывающие какие-либо отдельные части жизнедеятельности общества или общество в целом, подобны пирамиде пищевой цепи в биосфере.**

## Принципы управления пассионарностью

По Гумилеву, пассионарность обладает следующими свойствами:

- I) Является естественной.
- II) Передается от родителей детям.
- III) Может временно индуцироваться на других людей.
- IV) Имеет степени.
- V) Является основой существования государства, науки и религии.

Пассионарность создает государства, позволяет выигрывать войны, управляет людьми в науку и путешествия, – в общем,

является важнейшей основой существования человеческого общества.

Пассионарность (страсть) – огромная сила, но это не идея, а значит, с помощью идеологии ею можно и нужно управлять с целью государственного строительства и недопущения бессмысленных войн.

Пассионарные люди, находящиеся на высоких уровнях жертвенности, готовы отдать свою жизнь в борьбе за идею, поэтому таких героев невозможно контролировать деньгами или силой, если идея уже овладела ими, поэтому идеология должна направлять их силу в благоприятном для этноса направлении.

Вот пример.

Допустим, люди хотят лучшей жизни, перемен в стране, выступают за них, бунтуют.

Обычный вариант для руководства страны – пойти на обострение и начать гражданскую войну, которая поглотит жизни пассионарных людей с обеих противоборствующих сторон, уменьшив интенсивность конфликта до нуля, одновременно ослабив государство.

А вот более изощренный вариант решения вопроса:

А) Четко уяснить себе, что уровень пассионарности в стране уже излишне высок и люди готовы проливать как свою кровь, так и чужую.

Б) Дать людям то, что они хотят, дать без борьбы, дать много; погасить конфликт.

В) Но пассионарные люди все равно хотят войны, поэтому им надо дать ее: провести идеологическую подготовку, выбрать цель по силам и отправить желающих воевать, напав на соседнюю страну.

Перед тем как сформулировать принципы управления пассионарностью в стране, следует четко представлять себе, какие этносы слагают данное государство и соседние страны, каковы родственные связи народов и на каком этапе этногенеза они находятся.

Итак, принципы управления пассионарностью.

1) Идея направляет пассионарных людей

В государстве должна быть идеология, и эта идеология должна выражать мнение большинства граждан страны.

Главенствующая в обществе идея позволяет пассионарным людям находить свое место в жизни, не ломая общество бессмысленными кровавыми восстаниями.

2) Пассионарные люди формулируют идеи.

Нужно быть внимательными в идеологической области, ибо пассионарные люди могут сами себе сформулировать идеи, отличные от государственной идеологии, начав гражданскую войну или просто вооруженный мятеж.

Идеи, которые зовут людей в прекрасный мир (чудесное будущее, страну счастья и так далее) – это именно те идеи, за которыми пассионарные люди могут пойти, разжигая кровавые войны.

3) Идея, принятая государством, является государственной идеологией.

Если государство не может уничтожить идею идеологически, то ее следует принять, сделав частью государственной идеологии.

4) Излишне высокий уровень пассионарности вреден для страны.

Надо дать людям возможность выхода для их пассионарности: дать им возможность думать, воевать, творить, но не разрушать собственное государство эмиграцией и восстаниями!

5) Недостаточный уровень пассионарности ведет этнос и страну к гибели.

В этом случае государственная идеология должна сохранять тех пассионарных людей, которые еще есть, предоставляя им преимущественные условия по сравнению с другими.

Вариантов тут два: или приглашать пассионарных эмигрантов, или увеличивать рождаемость пассионарных людей их у себя.

Первый вариант – стимулирование иммиграции пассионарных людей – опасен тем, что приезжают эмигранты, принадлежащие другому этносу, а то и суперэтносу: приехавшие хоть и обладают страстью, но страстью чужой, а значит, они могут в перспективе почти бескровно завоевать угасающий этнос на его территории (Глава «Миграционная политика»).

Второй вариант также трудноосуществим, ибо в период обскурации падает рождаемость, поэтому как вариант можно рассмотреть разрешение многоженства, но с акцентом именно на то, чтобы пассионарные люди, которые еще есть в стране, могли заводить и содержать нескольких жен. На мой взгляд, этот вариант – последний отчаянный шаг этноса, растягивающий время обскурации, но не отменяющий окончательное исчезновение народа.

В целом пассионарность – это как извержение вулкана: очень опасно для жизни, купить нельзя, продать тоже нельзя, отменить нельзя, использовать можно с очень большим трудом, спастись тяжело, преобразовать по желанию начальства невозможно, но направить – вполне реально!

### **Закон о численности человечества и конкурсах**

У людей развито естественное стремление к лидерству, превосходству над другими людьми, и с ростом численности человечества в историческом плане многие получают возможность создавать новые правила для проведения конкурсов, тем самым увеличивая количество участников и, соответственно, победителей.

А победитель получает известность, уважение, славу и деньги.

В Древней Греции существовал только один вид соревнований – панкратион, в котором бойцы сражались голыми руками, в настоящее время он разделился на множество видов бокса, борьбы, восточных единоборств и прочих видов единоборств, многие из которых, в свою очередь, разбиты по федерациям и ассоциациям. Мало того, спортсмены соревнуются в своих весовых категориях! Все это вместе образует широкую палитру спортивных состязаний, которая удовлетворяет человечество.

Аналогичная ситуация и с литературой, и с искусством.

Закон о численности человечества и конкурсах

**Между численностью человечества и количеством разных конкурсов, видов спорта, жанров литературы и направлений искусства существует прямая зависимость.**

Следствие 1. Об увеличении численности человечества и конкурсах.

**Если численность человечества увеличивается, то увеличивается и количество разных конкурсов, видов спорта, жанров литературы и направлений искусства.**

Следствие 2. Об уменьшении численности человечества и конкурсах.

**Если численность человечества уменьшается, то уменьшается и количество разных конкурсов, видов спорта, жанров литературы и направлений искусства.**

### **Закон о зарплате и образовании**

Размер получаемой зарплаты зависит от:

- 1) Дефицитности работников данной специальности на рынке труда.
- 2) Качеств характера данного человека, от его умения делать карьеру.
- 3) Наличия полезных знакомств и (или) родственных связей.
- 4) Трудолюбия и производительности труда данного работника.
- 5) Удачи.
- 6) Опыта работы.
- 7) Страны, в которой данный человек работает.
- 8) И других факторов.

Но как же образование? А ведь оно становится все сложнее и сложнее: ведь сто-тысячу лет назад оно было гораздо проще, нежели сейчас!

Образование – это то, что делает из человека знающего работника.

Образование дает знания и умения.



Но образование не учит тому, как получать высокую заработную плату.

Сложность получаемого образования подсознательно говорит будущему работнику: «Ты тяжело учился, поэтому будет справедливым, что ты будешь получать хорошую зарплату».

Но мир не всегда справедлив...

Исходя из всего вышеизложенного, можно сформулировать закон о зарплате и образовании.

Закон о заработной плате и образовании

**Размер заработной платы не зависит ни от сложности, ни от стоимости полученного образования.**

Примечание.

*Сложное образование – это не синоним дорогого образования, а простое образование – не синоним дешевого образования.*

Дорогое образование может быть простым в освоении, а дешевое – очень сложным в изучении.

Следствие 1. Об одинаковой заработной плате.

**Одинаковую заработную плату могут получать люди, получившие как простое, так и очень сложное образование.**

**Одинаковую заработную плату могут получать люди, оплатившие как дешевое, так и очень дорогое образование.**

Следствие 2. Об одинаковом образовании.

**Выпускники, окончившие одно и то же учебное заведение с одинаковыми оценками в один и тот же год и не учившиеся дальше, могут получать заработную плату, значительно отличающуюся по размеру.**

Следствие 3. О стоимости образовании.

**Оплата дорогого образования не гарантирует получения высокой заработной платы.**

**Оплата дешевого образования оставляет вероятность получения высокой заработной платы.**

Следствие 4. О сложности образовании.

**Освоение сложного обучения не гарантирует получения высокой заработной платы.**

**Освоение несложного обучения оставляет вероятность получения высокой заработной платы.**

Следствие 5. О простых работах.

**Есть специальности, которые можно быстро освоить в процессе самой работы без предварительного обучения.**

Примеры таких специальностей: землекоп, уборщик, подсобный рабочий, сторож, пастух и прочее.

Таким образом, для работы на простых специальностях образование, даже школьное, не является нужным: можно даже не уметь ни читать, ни писать, но при этом все равно зарабатывать деньги!

## Финансовое равенство

Равенство людей – это понятие, которое обычно трактуется слишком широко, смешивая то, что нельзя смешивать, – поэтому следует различать разные виды равенства.

Равенство перед законом – это мечта для государственного строительства, к которой можно подойти довольно близко, но история нас учит, что люди никогда не бывают полностью равны перед законом: всегда те, у кого больше власти и (или) денег, имеют больше прав, чем неимущие.

Но это хорошая мечта, полезная – вполне справедливым будет уголовное наказание, например, вора, причем независимо от того, сколько у него денег, какая должность или какие знакомые могут оказать ему помощь.

Но вот финансовое равенство совершенно другое.

Рассмотрим, например, государство, в котором живут тысяча человек и общая стоимость собственности составляет один килограмм золота.

Могут ли все граждане этой страны иметь по одному грамму золота? Да, потому что в килограмме содержится тысяча граммов.

Но могут ли все граждане этого государства иметь по пятьсот граммов золота? Нет. Максимум двое из всей тысячи могут владеть богатством стоимостью в полкилограмма золота, остальные при этом не будут владеть ничем. Но в реальности один человек будет владеть пятьюстами граммами золота, еще один, допустим, сотней граммов, еще двое будут иметь по пятьдесят граммов, а остальные – еще меньше.

Богатство ограничено, а жадность людей и их потребности – нет.

Таким образом, общего богатства не хватит, чтобы удовлетворить жадность всех, поэтому все не могут быть одинаково богатыми, но все могут быть только одинаково бедными, – и это равенство в нищете вполне возможно!

Мало того, равенство людей по их шансам получить одинаковое богатство в принципе невозможно: например, много работающий человек, при прочих равных условиях, должен заработать больше, нежели работающий меньше. Если лентяй и трудяга на одной и той же работе зарабатывают одинаково, это означает наличие несправедливой оплаты труда, которая обесценивает саму работу, а без труда человек не был бы человеком.

Но все это не означает, что не следует стремиться к тому, чтобы все люди жили лучше, то есть не в бедности. Как раз таки наоборот: людям надо дать шансы стать богатыми, но ограничивать эти шансы, четко осознавая, что:

1) Всеобщее богатство – это неосуществимая мечта.

2) Равенство людей по их шансам получить одинаковое богатство в принципе невозможно.

Начнем с самого начала – со школы.

Школа – это необходимость, школьное образование необходимо дать всем, независимо от материального состояния семьи ученика. Каждый член общества должен уметь читать и писать, знать свой язык, историю, культуру, а также иметь представление об окружающем материальном мире. Какие предметы и в каком объеме следует знать школьнику, следует ли

ему знать иностранный язык и какой (какие), – это все прерогатива образовательных структур государства.

Также очень важно, чтобы знания не мешали ученику расти здоровым и сильным: психическое и физическое здоровье не менее важно в жизни, а иногда и более нужно, нежели излишне большие знания!

Исходя из того, что школа является базисом жизни – обучение в ней должно быть доступным, может даже бесплатным для детей и их родителей.

Высшее образование – это то, что, по определению, доступно немногим – иначе это будет просто продолжение школы! Поэтому после окончания школы и перед поступлением в высшее учебное заведение должно заканчиваться искусственно созданное равенство шансов на получение богатства и начинаться ограничение шансов на достижение богатства.

Школа закончилась – теперь все против всех в борьбе за богатство и достаток: только родственники, друзья и знакомые будут помогать молодому человеку, а не государство и не общество!

Независимо от возраста и финансового состояния семьи ученика, только знания должны быть критерием поступления в бесплатный государственный университет.

Никаких льгот и привилегий не должно быть никаким категориям абитуриентов!

Если частный институт предлагает получение платного высшего образования, то это не означает, что государство должно помогать молодым людям оплачивать обучение. Платное образование – это услуга, которую покупают те, у кого есть на это деньги; также как не все имеют возможность отдыхать на дорогих курортах, не все имеют возможность учиться в дорогих частных школах и университетах.

Если государство желает дать льготу какой-либо категории людей, то оно может давать ее, но не за счет других категорий, а за счет государственного бюджета, например, выделяя адресную финансовую помощь.

Также не должно быть никаких льгот ни при приеме на работу, ни при увольнении ни по каким признакам.

Если государство желает помочь молодым специалистам в получении первого места работы, то оно должно давать им нужное и качественное образование, после которого они легко найдут себе работу, а не учить ненужным в жизни абстракциям!

Если государство желает помочь увольняемым людям, то можно выплачивать пособие по безработице, а препятствовать работодателю уволить сотрудника нельзя – пусть работодатель сам заботится о своей фирме!

Пусть работодатель сам несет ответственность за свой бизнес: пусть берет тех, кого хочет и увольняет тех, от кого захочет избавиться.

Богатство государства и боеспособность его армии зависят от успешных людей.

Нельзя мешать тем, кто может быть успешным!

Опора на слабых – слабая опора.

Опора на сильных – сильная опора.

Всегда найдутся те, кто будет пробовать опору государства на прочность.

## Ум и деньги

Образование дает знания: школа дает базовые знания, а университет дает специализированные знания. Курсы тоже дают специальные знания, но не в таком объеме, как институт.

В целом образование учит быть исполнителем, который будет получать среднюю по стране зарплату. Если в каком-либо государстве слишком много мест для получения высшего образования, тогда выпускник школы, или курсов, или университета будет в среднем получать приблизительно одинаковую зарплату.

Быть образованным – не значит окончить школу или высшее учебное заведение!

Быть умным – не значит быть образованным!

Умный человек может придумать или сделать что-то новое, образованный человек просто много знает, а специалист умеет работать в своей области.

На работе ценится специалист.

Ум на работе не ценится.

На работе следует оформлять мысли начальника в действие, а не придумывать что-то новое.

Спутав понятия «умный человек» и «образованный, много знающий специалист», общество неосознанно мешает человеку находить самого себя в жизни.

Аналогично люди путают книгу и компьютер.

Книга является косным средоточием знания, но книга не может придумывать новое. Компьютер может обработать информацию, поэтому кажется, что он – умный, хотя фактически вычислительная машина делает это по алгоритмам, разработанными людьми, то есть опять-таки не создает ничего нового, а всего лишь помогает людям; причем помогает творить тем людям, которые могут творить! Ни книга, ни компьютер не являются чем-то «умным», они могут быть только чем-то «знающим».

Умным, как и знающим, может быть только человек!

Но чему учит образование?

Оно дает знания и учит соответствовать требованиям работодателя, но почему самому не стать работодателем?!

Большие деньги можно взять, но нельзя получить!

Школьное образование дает знания обо всем на свете, в университете дают много специальных знаний, но о деньгах не учат ни в школе, ни в институте.

Почему?

Да потому, что сами преподаватели не знают сути денег, не знают, что такое большие деньги, как их зарабатывают и как их следует тратить.

Если бы учителя знали, как стать богатыми, они бы стали ими – и не преподавали бы!

Те люди, которые знают, что такое богатство, знают, как его приобретать, – приобретают, а не учат ни школьников, ни студентов.

Поэтому образованный человек не должен быть богатым – его этому не учили!

Поэтому специалист не должен быть богатым – его также не учили этому!

А умный человек, который придумывает что-то новое, тоже не богат, потому что «новое» не означает «необходимое обществу в данное время»!

Богат тот, кто управляет большими коллективами людей, кто заставляет других работать на себя – вот у кого много денег!

Поэтому фраза «Если ты такой умный, то почему такой бедный?» является смешением разных понятий, унижая умного или образованного человека тем, чему его не учили.

Мысль об умном и бедном аналогична такой фразе: «Если ты гроссмейстер по шахматам, то почему ты такой слабый боксер?».

Ум (знания) и деньги (богатство) – это разные, не связанные между собой вещи.

## Применение «Искусства войны» Сунь Цзы в обычной жизни

Этому произведению более 2000 лет, и оно не утратило актуальности до сих пор и не утратит еще очень долго!

Примечание. В дальнейшем в тексте данной главы курсивом я буду давать прямые цитаты из «Искусства войны» Сунь Цзы.

Итак, начнем.

*Если я знаю, что с нашими войсками можно нападать, но не знаю, что на врага нельзя нападать, это только полпути к победе. Если знаю, что противника можно атаковать, но не знаю, что наши войска не могут нападать, это только полпути к победе.*

*Знать, что на противника можно напасть, и знать, что наша армия способна совершить нападение, но не знать, что местность для сражения неудобная, это только полпути к победе.*

*Поэтому сказано: если знаешь врага и знаешь себя, твоя победа будет несомненна.*

Путь к карьерным вершинам или к монополии на рынке не является предопределенным – следует прокладывать свой в соответствии с силой конкурентов:

*Вода оформляет поток в соответствии с местностью, армия идет к победе в соответствии с врагом.*

Нужно знать себя, противника и условия борьбы.

*Тот, кто знает врага и знает себя, не окажется в опасности и в ста сражениях. Тот, кто не знает врага, но знает себя, будет то побеждать, то проигрывать. Тот, кто не знает ни врага, ни себя, неизбежно будет разбит в каждом сражении.*

Для людей:

1) Нужно знать свою природу: понимать, к чему ты склонен больше, а к чему меньше.

2) Нужно понимать того, с кем вступаешь в конкурентную борьбу – в чем его сильные и слабые стороны.

3) Нужно понимать место и выбирать правильное время для атаки.

Пример.

Некто хочет получить более высокую должность, которая, естественно, занята:

1) Зная себя, всячески выпячивать свои успехи и скрывать недостатки в работе.

2) Понять вышестоящего начальника и делать работу лучше него.

3) Найти благоприятный момент, чтобы занять его место: например, во время его отпуска или когда он сильно болеет, а также в период внутренней реорганизации в предприятии.

Для фирм:

1) Нужно знать свои конкурентные преимущества и четко понимать свои недостатки.

2) Нужно знать своего главного конкурента, понимать, в чем его сила и слабость.

3) Нужно выбрать правильное место и время для нападения.

Пример.

Компания желает захватить чужой рынок:

1) Нужно давать рекламу, всячески подчеркивая свои достоинства, но ни в коем случае не трогать конкурента.

2) Нужно следить за конкурирующей фирмой, ожидая, когда она споткнется, или мягко и незаметно подталкивать ее к этому. Последнее – высший пилотаж конкурентной борьбы.

3) Нужно понимать место борьбы. Для транснациональных компаний это очень важно, так как местная компания может быть



защищена протекционистскими мерами со стороны государства. Также важными являются культурные и духовные предпочтения: идеология компании должна соответствовать духовным устремлениям ее потребителей.

4) Выбор правильного времени для атаки очень важен. Лучшее – это использовать «плохое» время у конкурента, то есть его внезапные убытки, скандалы, внутреннюю перестройку и прочее. Можно также очень мягко попытаться раздуть скандал или подтолкнуть его к внутренней перестройке. В такой момент конкурент будет ослаблен, следовательно, уязвим.

5) *Поэтому я слышал об успехе быстрых военных походов и не слышал об успехе затяжных. Ни одно государство не извлекло выгоды из длительной войны.*

Атака должна быть резкой, внезапной и сильной: агрессивная антиреклама, вброс порочащих конкурента новостей, массовые судебные иски, негативное отношение со стороны звезд шоу-бизнеса, политиков и прочее. Соответственно тут же должна идти волна положительной информации об атакующей фирме.

*Если враг открывает дверь, следует ворваться.*

Но одержать победу (занять должность или захватить новый рынок сбыта) – полдела: нужно удержать вновь приобретенное.

*Одержать сто побед в ста сражениях - это не вершина превосходства. Подчинить армию врага, не сражаясь, – вот подлинная вершина превосходства*

*Поэтому высшее осуществление войны – разрушить планы врага; затем - разрушить его союзы; затем – напасть на его армию; и самое последнее - напасть на его укрепленные города.*

Для человека: лучше всего не «втапывать в землю» конкурента, а превзойти его, а в перспективе использовать его на аналогичных должностях.

Пример.

Пытаясь занять данную должность, следует идти не напрямую, а обходным путем, занимая свободные должности без прямой конкуренции (например, в соседнем отделе или в другой фирме), а потом превзойти желаемое:

*Форма сил армии - избегать полноты и наносить удар по пустоте.*

Если некто желает получить должность начальника отдела, то ему следует найти и получить должность заместителя начальника аналогичного отдела на том же самом предприятии или в другой фирме. Затем надо занять должность начальника отдела, но другого, не того, которого изначально желал, а похожего по функциям отдела в другой фирме или филиале своей фирмы, и уже потом занять должность уровня заместителя директора – и не столь уж важно, в какой фирме это произойдет! Если данный руководитель перейдет в свое родное предприятие, где он мечтал быть начальником отдела, то он уже будет или заместителем директора, или самим директором – и тот начальник отдела, которого вроде бы нужно было «свалить», окажется простым подчиненным.

Таким образом, оказываются разрушенными планы прямого конкурента на занятие должности заместителя директора, его корпоративные союзы также разрушены, так как пришел новый босс: единственное, что может сделать бывший конкурент, – это стать полезным и послушным воле нового руководителя («армии» сохранены!).

Для фирм: не ввязываться в борьбу с применением всего арсенала «грязных» средств, а подтолкнуть конкурента к гибели.

Пример.

Имеется рынок, за который борются две фирмы.

Не нужно «брать штурмом города», демпигнуя своей продукцией, уменьшая свои прибыли и разрушая самого себя.

Не нужно очернять конкурента в средствах массовой информации, «нападая на его армию».

Можно переманивать к себе его поставщиков и клиентов, но не резко, а постепенно, путем налаживания личных дружественных отношений, скидок, программ лояльности и прочего. Но это разрушение его союзов, что также не очень хорошо, ибо в итоге из конкурента получается фирма-банкрот.

А еще лучше – это нарушить планы конкурента: надо, чтобы его преследовали неудачи в завоевании новых рынков; надо, чтобы он затеял реорганизацию, которая лишит его ценных сотрудников; надо, чтобы его новые товары оказались хуже предыдущих, и так далее. Конкурент сам ослабляет себя, а будущий победитель мягко

и ненавязчиво помогает ему в этом, открывая себе путь к идеальному захвату – недружественному поглощению!

*Поэтому тот, кто преуспел в военном деле, подчиняет чужие армии, не вступая в битву, захватывает чужие города, не осаждая их, и разрушает чужие государства без продолжительного сражения. Он должен сражаться под Небом с высшей целью «сохранения». Тогда его оружие не притупится и плоды победы можно будет удержать. В этом стратегия наступления.*

Но конкурент тоже силен, он уже одолел некоторых, таких, как ты, на пути к своему нынешнему положению (обошел или отодвинул в карьерной борьбе; заставил отдать часть рынка или вообще выдал с рынка). Влиять на конкурента трудно, очень трудно.

*В древности те, кто преуспел в войне, прежде всего делали непобедимыми себя, чтобы ждать [момента, когда] можно покорить врага.*

*Непобедимость заключена в самом себе; возможность победы зависит от врага.*

*Поэтому тот, кто преуспел в войне, может сделать непобедимым себя, но не обязательно может заставить врага покориться.*

Нужно прежде всего думать о своей непобедимости.

Для людей.

Карьерист должен обладать опытом, знаниями и личными связями, он должен постоянно совершенствоваться, поддерживать старое и приобретать новое.

Новые личные связи, не в ущерб проверенным старым, – это хорошо.

Обучаться на курсах, участвовать в конференциях – это также неплохо.

Читать новое по своей теме, интересоваться тем, что и как делают другие на аналогичных должностях, – это тоже полезное дело!

Для фирм.

Хорошие кадры, надежные поставщики, платежеспособные покупатели, поддержка государственной власти и в средствах

массовой информации, плюс качественная продукция – вот что такое устойчивая фирма с хорошим будущим!

Поэтому нельзя бросаться инициативными работниками: многие люди выполняют задания на 100% и меньше, а инициативные работники способны на большее – они делают на 105-110%, плюс часто привносят элемент творчества в свою работу. Таких людей нужно удерживать, при том что обычными сотрудниками можно не дорожить, а увольнять легко и без сожалений.

Естественно, что поставщик, который постоянно срывает сроки поставок или качество комплектующих у которого хромает, – не лучший вариант.

Также понятно, что покупатель должен платить деньгами, а не графиками погашения задолженности!

Государственная поддержка может дать или налоговую льготу, или выгодный заказ, или возможность купить (арендовать) необходимые площади для работы и так далее.

Благоприятный образ фирмы в средствах массовой информации делает ее продукцию привлекательной, домашней, родной, то есть более продаваемой.

Кто знает, какая продукция качественная, а какая – нет? Надо делать не самую худшую на рынке продукцию – этого вполне достаточно. А уж эксперты и дружественные средства массовой информации расскажут потребителям, почему именно эта продукция лучшая и самая качественная! Но если делать в действительности плохие товары, то этого не скрыть – и потребители отвернутся, несмотря на рекламу и оплаченные мнения экспертов.

Кстати, спорт хорошо и наглядно иллюстрирует утверждение о том, что непобедимость заключена в самом себе, а возможность победы – в неприятеле. Бывает, что сильная команда не может одолеть более слабую, а все потому, что возможность победы над слабой командой заключена именно в самой слабой команде, которая может сделать себя непобедимой.

*Стратегия ведения войны такова: не полагайся на то, что враг не придет, полагайся на средства, которыми располагаешь, чтобы принять его. Не полагайся на то, что враг не нападет;*

*полагайся на то, чтобы наши позиции были неуязвимы для нападения.*

Нельзя полагаться на то, что благоприятные условия будут продолжаться вечно, что не будет стихийных бедствий, что близкие люди или хорошие друзья, или важные знакомые не заболеют (не предадут, не умрут), что банк всегда будет давать денег столько, сколько нужно, что фирма всегда будет неуклонно улучшать качество своих товаров и прочее.

Проблемы будут всегда, и они ударят тем сильнее, чем меньше их ждешь – то есть сильнее ударят неподготовленного!

А нужно быть готовым!

Нельзя надеяться на то, что сложных вопросов удастся избежать!

И конкуренция не означает обязательную победу, даже если все продумать и все факторы будут в пользу одной из сторон:

*поэтому сказано, что стратегию победы над врагом можно познать, но не всегда можно применить.*

Но это не означает, что не надо обдумывать и подготавливать успех:

*победоносная армия сначала осознает условия победы, а затем ищет битвы; проигравшая армия сначала сражается, а затем ищет победу.*

Но вот происходит прямое столкновение:

*В боевом сражении самое трудное – это превратить обходной путь в прямой, превратить неблагоприятную обстановку в преимущество.*

То есть в конкуренции между людьми и фирмами следует:

- 1) Экономить время на пути к победе.
- 2) Превращать неудачу в успехи.

И то и другое – сложно и трудно делать.

«Экономить время». Это хорошо видно, например, по карьерным взлетам людей, когда человек за 10-15 лет проходит путь от обычного гражданина до главы государства, или когда фирма за 5-10 лет полностью выдавливает своих главных конкурентов с рынка и становится монополистом.

Но нельзя забывать о тех, кто помог в борьбе:

*когда грабишь какую-либо местность, раздели добычу с войсками. Когда расширяешь свою территорию, раздели выгоду.*

Нужно премировать наиболее отличившихся сотрудников, но премировать не маленькой суммой (или льготой), а существенной, реальной: премия в 5% не является наградой за тяжелый труд, а вот новая должность, 50%, 100% или даже 1000% премия наградой является.

*Поэтому мудрые с пониманием связывают выгоды и потери. Если они оценивают выгоду [в трудном положении], усилия могут быть оправданы. Если оценивают вред [в возможной выгоде], трудности могут быть разрешены.*

Люди постоянно оценивают выгоды и потери от своих усилий: если работнику, от которого многое зависит, пообещать значительное, с его (именно с его, а не руководства) точки зрения, вознаграждение, он может превратить неудачу в победу.

*Подчиняй их [будущей] выгодой, но не сообщай о [возможном] бедствии.*

Алчность движет многими поступками людей, поэтому ее нужно использовать, но не умалить ее страхом от возможного причинения вреда здоровью, репутации и прочему.

Рисковать можно только за что-то существенное, ценное, важное, но бороться бесконечно нельзя.

*Тот, кто направляет посланников с предложениями, хочет передышки.*

Цель противоборства – в результате, в победе. Переговоры – это затягивание противостояния слабым для возможности привести в порядок свои войска. Поэтому тот, кто начинает переговоры, слаб: та фирма, или тот человек, который вместо противостояния или конкурентной борьбы пытается «поговорить», – слаб.

Но Сунь Цзы не советует продолжать нападение в случае, если предлагаются переговоры!

Внутренняя слабость противника не означает, что его можно победить!

Стоит ли продолжать конкурировать фирмам? Нужно ли людям и дальше вредить друг другу? Это они должны решать сами, ибо за любым противостоянием (войной, борьбой) всегда следует мир – может быть, именно сейчас следует остановиться?



*Поэтому, есть [шесть типов злополучных] армий: бегущая, распущенная, тонущая, разрушающаяся, беспорядочная и разгромленная.*

*Эти шесть не от Неба и Земли, а от ошибок полководца.*

*Когда стратегические силы равны, а один нападает на десятерых, это называется «бегущая».*

*Если войска сильны, а командиры - слабы, это называется «распущенная».*

*Если командиры сильны, а войска - слабы, это называется «тонущая».*

*Если высшие командиры в ярости и не подчиняются, самовольно, не удерживая гнева, вступают в бой, а полководец не знает их способностей, это называется «разрушающаяся».*

*Если полководец слаб и недостаточно строг, неустойчив в своих распоряжениях и руководстве; командиры и войска не выполняют постоянных [обязанностей], а расположение войск в боевой порядок идет кое-как, это называется «беспорядочная».*

*Если полководец, неспособный оценить противника, вступает в бой с малыми силами против многочисленных, нападает со слабыми на сильных, а в армии нет проверенных отборных частей, это называется «разгромленная».*

*Применительно к конкуренции между фирмами:*

*Если две компании имеют одинаковый стратегический потенциал, но одна постоянно отдает свои рынки другой, то она является «фирмой, бегущей с рынка».*

*Если работники горят желанием трудиться, а руководство их не ценит и думает о чем угодно, только не о конкуренции с другими корпорациями, то это «распущенная фирма».*

*Если начальники имеют ясные планы по расширению фирмы, прикладывают усилия к получению новых заказов, удерживают старых проверенных поставщиков, проводят агрессивные рекламные кампании, а подчиненные не выполняют приказов, работают плохо, срывают сроки, то это «тонущая фирма».*

*Если начальники «грызутся» друг с другом, мешают друг другу, самовольно принимают решения от лица всей фирмы, а директор использует их не на тех должностях, на которых надо, это есть «разрушающаяся фирма».*

Если директор слаб и постоянно отдает приказания, чтобы потом их отменить, а его подчиненные систематически не выполняют свои прямые обязанности, срывают сроки выполнения работ, плюс рабочие не вовремя выдают некачественную продукцию, то это «беспорядочная фирма».

Если директор ввязывается в конкурентную борьбу с тем, кто заведомо сильнее, а в его компании нет проверенных надежных руководителей и работников, то это «разгромленная фирма».

Все шесть типов фирм являются следствием плохого руководства со стороны директора, то есть

1) такого директора следует немедленно увольнять;

2) такую фирму нужно спасать, ибо она идет к банкротству.

Но где найти следующего директора? Искать на стороне уже состоявшегося руководителя и приглашать к себе или повысить кого-либо из начальников фирмы до уровня единоличного босса? Если учредителем будет выбран второй путь, то будущий директор должен знать, что: *управление многими подобно управлению немногим. Это вопрос разделения сил.*

Не нужно бояться руководить большими коллективами: если кто-то успешно руководил сотней человек, то справится и с руководством сотней тысяч человек.

*Если я спрошу: когда противник многочисленный, собранный и собирается наступать, как мы должны ответить на это? Я скажу, сперва захвати то, что он любит, и тогда он будет слушать тебя.*

На этом основана тактика диверсионных, партизанских и террористических операций, но применительно к обычной мирной жизни следует акцентировать свое внимание на слове «любит». Любовь – это область чувств, эмоций: фирма не может любить – любить может только человек. Женщины скажут, что под словом «любовь» обязательно подразумевается последующая «свадьба». Вот и ответ: свадьба между представителями руководства или собственников конкурирующих фирм, или враждующих кланов и прочее способна погасить пожар жестокой конкуренции.



*Средством, благодаря которому просвещенные правители и мудрые полководцы выступали и покоряли других, а их достижения превосходили многих, было упреждающее знание.*

*Поэтому из всех дел в трех армиях нет более близких, чем со шпионами; нет наград более щедрых, чем даваемые шпионам; нет дел более секретных, чем касающиеся шпионов.*

Переманивай сотрудников конкурирующих фирм к себе, пользуйся услугами частных детективов, используй методы промышленного шпионажа – и ты получишь понимание конкурента!

Но когда открывать активные атакующие действия?

*Когда, самоотверженно сражаясь, выживают, а если не сражаются, то погибают, это - «смертельная местность».*

*На смертельной местности вступай в битву.*

*Бросай их туда, откуда нет выхода, и они будут умирать, не отступая. Когда нет возможности избежать смерти, командиры и солдаты отдадут все свои силы.*

Когда отступать некуда, когда позади только смерть – вот когда нужно начинать сражаться!

Для фирм «смертельную местность» найти или создать трудно: даже угроза банкротства не является опасностью для сотрудников – они всегда готовы перейти работать к конкуренту. Сунь Цзы не говорит об армии, о том, что, если армия может погибнуть, то это «смертельная местность». Нет, гибель армии – это не гибель самого человека, поэтому понятие «смертельная местность» следует применять именно к людям.

Вот примеры таких ситуаций для людей:

1) Близкое банкротство фирмы, которой владеет данный человек, и где он проработал всю жизнь.

2) Вероятность остаться без работы в условиях высокой безработицы.

3) Возможная потеря звания чемпиона для возрастного спортсмена (он понимает, что уже никогда не станет первым).

В общем, это момент перед крушением всех надежд, падением «розовых замков», которые человек долго рисовал себе в мечтах, например, перед возможной крупной неудачей в творчестве, спорте, бизнесе или личной жизни. Проигрыш на «смертельной местности» для многих может означать будущее

падение их социального статуса, пьянство, бродяжничество, возможно, даже самоубийство. Но даже проигрыш на «смертельной местности в жизни» не означает окончательной гибели: можно обновиться и подняться вновь, если не сдаваться!

На «смертельной местности» человек отдаст все свои силы ради победы, но то, что хорошо для войны, в данном случае, на мой взгляд, плохо для мирного времени: в обычной жизни почти нет ситуаций, когда нужно отдавать «все» силы.

А общий итог своего сочинения Сунь Цзы видит таким:

*Если невыгодно, не выступай. Если цели нельзя достигнуть, не используй армию. До тех пор, пока не будет угрожать опасность, не вступай в войну. Правитель не может собрать армию только из-за своего гнева. Полководец не может вступить в битву только из-за крушения своих надежд. Когда выгодно, продвигайся; когда невыгодно, остановись. Гнев может вновь обратиться в счастье, раздражение может вновь обратиться в радость, но уничтоженное государство невозможно оживить; мертвого нельзя вернуть к жизни.*

Если невыгодно, не бросай все силы в огонь безжалостной борьбы. Живи спокойно, пока тебе не будет угрожать реальная опасность. Нельзя руководствоваться эмоциями в конкурентной борьбе – следует руководствоваться только выгодой, а если ее нет, не нужно по-глупому разрушать все ради одной бессмысленной борьбы.

### **Кто богаче: политик, военачальник или бизнесмен?**

Если рассматривать вопрос узко, то есть сколько денег есть у данного человека в личной собственности, тогда, несомненно, это будут бизнесмены. Деловые люди посвящают свое время тому, чтобы зарабатывать деньги, поэтому естественно, что они их и заработают! Это аналогично сравнению спортсменов и обычных людей, не занимающихся спортом и не работающих физически: результаты спортсменов, несомненно, в среднем будут выше.

Но если поставить вопрос шире, например, так: кто может потратить больше всех денег за всю свою жизнь? Да, богач тратит свои деньги, в то время как политик и военачальник тратят чужие деньги, но все равно сравнивать их по тратам можно, ибо большие деньги тратятся не в одиночку, а группами, с учетом советов других людей: например, глава государства советуется с парламентом, а бизнесмен учитывает мнение экспертов.

Рассмотрим людей, добившихся максимума в своей области: главу государства (возможно, диктатора); крупного военачальника, руководившего войсками в больших сражениях, и самого богатого бизнесмена на планете.

Годовой бюджет государства, путь даже небольшого и небогатого, обычно сравним с состоянием самого богатого человека в мире, а глава государства, если он не диктатор или монарх, управляет страной в течение 5-10 лет, то есть лидер государства участвует в тратах таких сумм, которые сверхбогатым людям и не снились! Мало того, годовые бюджеты богатейших государств многократно превосходят состояние самого богатого бизнесмена, поэтому можно зафиксировать, что политик имеет возможность потратить денег, больше чем бизнесмен.

Глава державы участвует в тратах денег всего государства, а подчиненный ему военачальник участвует в тратах соответственно части всех денег страны, то есть военачальник может потратить денег меньше, чем политик.

Теперь нам осталось сравнить возможности по денежным тратам военачальника и бизнесмена. Десятки и сотни тысяч (или даже миллионы!) вооруженных людей способны устроить такое разорение стране, которое государству нужно будет восстанавливать в течение, как минимум, нескольких лет, то есть война вполне может стоить государству нескольких годовых бюджетов. Плюс еще неисчислимое количество убитых, раненых и беженцев – как подсчитать в деньгах сумму потерь от всего этого? Как видно, во время войны военачальник может потратить столько денег, сколько нет у одного, пусть даже самого состоятельного человека в мире.

Таким образом, делаем вывод: за всю свою жизнь меньше всех денег может потратить бизнесмен, больше него может израсходовать военачальник, а больше всех – политик!

## Продажность

В капиталистическом обществе существует мнение, что все можно продать или купить. Также считается, что самые «дорогие» люди – непродажные, то есть если все знают, что решение данного человека нельзя купить за деньги, то это означает, что его можно купить за очень большие деньги.

Но есть люди, которые готовы идти на смерть ради своих убеждений: поступки таких людей купить нельзя ни за какие деньги.

## Коллективная ответственность

Коллективная ответственность – это ответственность коллектива за поступки (чаще всего – проступки) одного члена группы.

В армии такая ответственность является благом: она не позволяет группе бросить своего товарища, оказавшегося в бедственном положении. Например, в обычном спортивном беге главное – быть первым, однако, когда бежит армейское подразделение, тогда время засекается по последнему солдату – таким образом, в реальном бою раненые и ослабленные бойцы получают поддержку здоровых и более сильных воинов.

Но обычной мирной жизни не так: коллективная ответственность развращает и благом не является.

Вот пример.

Допустим, в некой бригаде рабочих произошла кража: кто-то украл инструмент. Коллективная ответственность может быть прописана в договоре при приеме на работу, а может применяться фактически, без документов. В таком случае стоимость украденного оборудования равномерно делится на всех, и эта доля вычитается из зарплаты. Допустим, украдено на 100 денежных единиц. В бригаде пять рабочих.

Значит, с зарплаты каждого вычитается по  $100/5=20$  денежных единиц. Но один из пяти украл на 100! И он продаст, допустим, за 80 денежных единиц. В результате применения коллективной ответственности вор получает доход в размере  $80-20=60$  денежных единиц. Таким образом, правонарушитель понимает, что быть ловким вором выгодно и безнаказанно, поэтому он снова и снова будет красть что-либо. Другие честные работники, видя, что из их зарплат постоянно и ни за что вычитаются деньги, тоже начинают воровать. Круг замкнулся: из пяти рабочих в бригаде систематически воруют все пять. Понимая или догадываясь об этой ситуации, руководство регулярно штрафует за кражи всех. Получается нечто вроде «чемпионата»: кто украдет больше, тот и заработает больше. Работа уже не является чем-то необходимым, главное – украсть. И тут в это «соревнование» вступает руководство. Если начальник не является собственником данного производства, тогда он начинает воровать так, как не снилось ни одному из рабочих. Конечно, всегда будут такие люди, которые ни под каким предлогом не возьмут чужое, но такие люди уйдут из коллектива воров, потому что глупо оплачивать из своего кармана воровство других. В итоге получится, что начальник – «чемпион» по кражам в своем вороватом «гнилом» коллективе.

Вообще, наложение штрафов на невиновных – это произвол и несправедливость, пусть даже и прописанная в договоре при приеме на работу. Работник может юридически отстоять свое право и не платить штраф, поэтому обычно коллективная ответственность применяется, но нигде не прописывается. Это происходит двумя способами: премия или выдача зарплат наличными. Премия – это то, что выписывается в достаточно произвольном размере, поэтому руководитель может кого-то наградить деньгами, а может со всех снять по части премии в счет украденного, а украденное – списать будто бы поломанное – и все будет оформлено юридически правильно. Если же зарплата выдается наличными, то работник еще более бесправен и полностью зависим от нанимателя.

В итоге получается, что чем выше должность у начальника, тем больше возможностей украсть он имеет. Украденное

списывается, как поломанное, использованное и прочее; сумма украденного вычитается из зарплат рабочих и плюс начальник себе оставляет часть денег «просто так».

Воруют все – и все юридически невиновны!

Вот условный пример.

Зарплата каждого рабочего 1000, зарплата их директора 2000, а чистый доход учредителя фирмы 3000 денежных единиц за прошлый месяц. Допустим, за текущий месяц пять рабочих украли на 700 денежных единиц оборудования. Их начальник наложил на них штраф в 1000 денежных единиц, из которых 300 взял себе. В итоге каждый рабочий получит по  $1000-1000/5=1000-200=800$  денежных единиц (и плюс по  $700/5=140$  денежных единиц от украденного – всего по 940), руководитель получит  $2000+300=2300$  денежных единиц, а фирма заработает вместо 3000 только 2000 денежных единиц, ибо на 700 украли рабочие, а на 300 – их директор.

В следующий месяц рабочие украдут меньше – только на 500 денежных единиц, потому что денежные штрафы все же действуют, но их директору уже мало 2300, поэтому он наложит на них штраф в 1500 денежных единиц, придумает некую схему и присвоит себе еще 300 денежных единиц. Рабочие заработают по 1000 денежных единиц, но получат по  $1000-1500/5=1000-300=700$  денежных единиц. Они удивлены – они ведь знают, что украли всего на 500 за целый месяц, то есть меньше, чем в предыдущем месяце, а получили не 800, а всего 700 денежных единиц на каждого (и плюс по  $500/5=100$  от украденного – всего по 800). Директор доволен: он «наказал рабочих и получил сам»  $1500-500=1000$  плюс 2000 денежных единиц зарплаты, да еще присвоил 300 денежных единиц, то есть всего  $2000+1000+300=3300$  денежных единиц. Фирма при этом получила  $3000-500-1000-300=1200$  денежных единиц прибыли.

Третий месяц. Рабочие пытаются «наверстать упущенное в прошлом месяце» и поэтому воруют сильно – украдено на 1800 денежных единиц. Плюс работают они плохо – выработка на каждого падает до 800 денежных единиц. Директор «наказывает воров» и накладывает на них штраф размером в 2500 денежных единиц. Себе же он присваивает не 300, а уже 500. Что получается



в итоге? Рабочие получают по  $800-2500/5=800-500=300$  денежных единиц (плюс по  $1800/5=360$  – всего по 660), то есть они украли больше, чем получили на руки зарплаты! Босс получает 2000 зарплаты плюс  $2500-1800=700$  от «наказания рабочих» и еще присвоил, кроме того, 500, то есть всего у него вышло  $2000+700+500=3200$  денежных единиц. Валовая прибыль фирмы (учредителя) падает, теперь она составляет не 3000, а на 20% меньше, так как рабочие работали хуже (вместо выработки на 1000 сделали выработку на 800 денежных единиц каждый), то есть  $3000 \times 0,8 = 2400$ . А чистая прибыль становится равной  $2400-1800-700-500=-600$ , то есть фирма стала убыточной.

Убыток в 600 денежных единиц говорит о том, что пора принимать меры – и учредитель начинает их принимать: увольняют рабочих, вероятно и директора тоже, проводится инвентаризация, ко всем работникам начинают применять угрозы физического запугивания – и фирма начинает приобретать черты рабовладельческого строя. Конечно, умный директор не будет доводить дело до убытков, поэтому он сохранит кое-какую минимальную прибыль – и предприятие будет «владеть существованием»: рабочие будут в меру воровать, руководство также будет присваивать деньги фирмы, а учредитель получать некоторые суммы, не делая ничего.

Вот к чему приводит коллективная ответственность, которую правильнее назвать коллективной безответственностью и стимулом к безудержному воровству.

Также экономически вредно и коллективное премирование, когда за успехи в работе все сотрудники данного отдела или организации получают определенную премию или фиксированной суммой или фиксированным процентом от зарплаты каждого. Люди разные и работают по-разному. Так делать можно только в одном случае: с целью фактического повышения зарплаты, но стимулирования труда таким коллективным премированием не добьешься: тот, кто работал хорошо, будет работать хуже, ибо не видит лично для себя резона упорно трудиться – все равно все получают одинаковую премию; а тот, кто работал плохо, будет работать еще хуже, ведь за него есть тот, кто работает хорошо.

Зарплата – это деньги каждого, это результат индивидуального вклада – вот его и нужно оценивать премией.

## Образ человека

Образ человека – это то, как он выглядит в глазах других людей.

Образ человека – это иллюзия.

Образ человека – это не сам человек.

Люди тратят много сил и денег на создание и поддержание своего образа, – и даже ведут войны ради этого!

Образ человека, по его мнению, помогает ему в жизни: образ успешного политика добавляет ему голосов на выборах, образ опасного бандита пугает других преступников, образ красивой женщины помогает ей получать комплименты и завоевывать мужчин, образ умного человека позволяет ему говорить даже глупости без риска быть высмеянным и так далее.

Не всегда выбранный образ соответствует самому человеку: например, если политик смешон, то он не успешный политик, как бы ни доказывал обратное своими якобы твердыми действиями. Также если явно некрасивая женщина, одевающаяся безвкусно, ведет себя, как эталонная красавица, ей это не к лицу – ее потуги вызывают смех и жалость.

Поэтому нужно хотя бы частично быть в реальности тем, чей образ ты пытаешься представить: например, если ты хочешь казаться богатым, то тебе надо иметь хоть какие-то деньги, чтобы тратить их на роскошную жизнь, дорогие автомобили (дома, яхты, самолеты и прочее); если ты хочешь казаться сильным, то накачай мышцы и надень спортивную одежду, однако без мощных мышц спортивная одежда не сделает тебя сильным в глазах окружающих.

Образ человека нужен самому человеку.

Другим людям нужны их образы, а не твой образ.

Поэтому со смертью человека созданный им образ разрушается.

Поэтому кумиры толпы становятся обычными людьми после своей смерти.

И хорошо еще, чтобы они стали, как обычные люди!



Многие после своей смерти пополняют галереи отрицательных героев!

Хороший пример – это диктатор.

Образ обычного диктатора – это «добрый царь», то есть заботящийся о простых людях, чуткий, понимающий нужды своего народа; справедливый меч, карающий врагов; стойкий защитник государства и так далее, то есть идеальный и обязательно незаменимый глава государства.

После смерти человека, который руководил страной более 20-30 лет, населению кажется, что «зашло солнце», что жизнь закончилась – любимый вождь умер...

Народ искренне горюет по образу усопшего лидера – именно «по образу», а не по самому мертвому вождю! Большинство людей лично не знакомо с главой государства, они не знают его таким, каким он есть в реальности, – население горюет по образу, который им известен, а образ этот – иллюзия, никогда не соответствующая истине! Именно с этим явлением связано разочарование, которое приходит после смерти многолетнего политического лидера. А образ, по которому люди льют слезы, действительно соответствует выдающемуся руководителю – по такому человеку действительно стоит горевать!

Часто после смерти известного человека, претендующего на звание великого, вылезает всякая «грязь» его неблагоприятных поступков, которые он старательно скрывал им при жизни.

Должно пройти минимум сто лет, прежде чем можно более или менее объективно оценивать человека и его поступки, именно поэтому древние герои столь сильны, ведь они прошли испытание временем: мы можем даже не знать название государства, в котором они жили, но помнить их слова и их дела. Простые люди давно ушедших эпох могут оказаться сейчас известные, чем тогдашние богатые и знаменитые властители их жизней.

Образ – иллюзия, которая дорого стоит: как в создании, так и в использовании, а также в разрушении!

## Недостаток трудовых ресурсов. Справедливая алиментная система

Приезд эмигрантов – это способ кратковременного решения проблемы недостатка трудовых ресурсов с вероятными долгосрочными последствиями, то есть, решая вопросы на срок до 5-10 лет, есть реальная угроза получить кровавые проблемы лет через 50-100, поэтому наиболее перспективная в долгосрочном плане политика – это решение вопроса недостатка рабочих рук в стране с помощью собственного населения.

Можно привести такую аналогию: допустим, некто хочет идти на охоту, но у него нет оружия. В этом случае массовый приезд эмигрантов – это палка (дубинка), подобранная охотником по дороге, а опора на собственные силы – это процесс изготовления ружья. Как видно, сразу охотиться лучше с помощью дубинки, но результат будет слабый – в то же время, если потратить время и силы на разработку и изготовление огнестрельного оружия, тогда охота может быть многократно успешнее, нежели с простой палкой.

Кстати, если государство считает, что в нем живет слишком большое количество граждан, тогда для стабильности в детородных процессах оно может использовать экономическое и политическое давление.

Но продолжим о стране, в которой ощущается недостаток рабочих рук. Он может быть вызван тем, что:

- 1) Есть непрестижные малооплачиваемые работы, на которых никто не хочет трудиться.
- 2) Есть вакансии с хорошей зарплатой, но нет соответствующих специалистов.

Вопрос по первому пункту с опорой на собственные силы народа решается так:

1.1) В условиях капитализма всегда есть безработные – их и можно использовать на таких работах. Следовательно, увеличивается занятость населения, а средства, которые государство тратит на поддержание жизни безработных, вполне можно потратить на повышение экономической привлекательности данных ранее низкооплачиваемых работ.

1.2) Надо вкладывать средства в повышение производительности труда низкооплачиваемых работ, из-за чего там будет расти выработка и, соответственно, зарплата, отчего число вакансий с низкой оплатой будет уменьшаться.

Вопрос по второму пункту с опорой на собственные силы народа решается так:

2.1) Наверняка есть переизбыток специалистов в других, ранее более престижных отраслях, поэтому надо:

2.1.1) переучивать их;

2.1.2) радикально уменьшать количество мест в университетах по ранее престижным специальностям, заставляя абитуриентов выбирать новые перспективные профессии.

2.2) В стране может быть демографический спад, когда естественная убыль населения выше рождаемости. В этом случае у государства есть широкий арсенал средств:

2.2.1) повышение престижности материнства путем пропаганды в средствах массовой информации;

2.2.2) стимуляция рождаемости пособиями на ребенка.

Этот пункт является довольно специфическим: у государства, как обычно, не хватает средств, поэтому оно платит не так много, как хотелось бы будущим матерям. Выход один – платить больше, а если рождаемость не растет, то еще больше!

Чем больше детей у женщины, тем больше денег она должна получать за каждого последующего рожденного ребенка.

2.2.3) Алиментная система должна стимулировать рождаемость.

Двое-трое детей в семье – это как раз тот случай, который обеспечивает стабильность в обществе: рождаемость приблизительно равна смертности. Но мы рассматриваем ситуацию, когда у нас недостаток людей и большое количество хорошо оплачиваемых работ. В этом случае следует стимулировать женщин рожать 4-5-6 детей. Обычная женщина вряд ли решится рожать более 6 детей, так это достаточно сильная нагрузка на ее организм, да и история показывает, что фертильность в 4-6 детей является достаточно высокой.

Для примера рассмотрим, как три разные алиментные системы влияют на желание женщины иметь трех и более детей.

Первая система – регрессивная с потолком 50%: при разводе женщина имеет право на 25% зарплаты бывшего мужа, если у них один общий ребенок; на 33,3%, если у них два общих ребенка, и на 50%, если у них три и больше общих детей.

Вторая система – прогрессивная с потолком 60%: при разводе женщина имеет право на 10% зарплаты бывшего мужа, если у них один общий ребенок; на 30%, если у них два общих ребенка, и на 60%, если у них три и больше общих детей.

Третья система – стабильная, с потолком 75%: при разводе женщина имеет право на 15% зарплаты бывшего мужа на каждого из их общих детей, но не более 75% зарплаты.

Таблица 1.

Сравнение алиментных систем.

Название системы и ее проценты	Количество процентов от зарплаты бывшего мужа, которые приходятся на одного ребенка после развода, при условии что в бывшей семье было:						Кому невыгодно иметь больше детей
	Один ребенок	Двое детей	Трое детей	Четверо детей	Пятеро детей	Шестеро и более детей	
Регрессивная – 25, 33,3 , 50%	25	16,6	16,6	12,5	10	8,3 и меньше	Женщине
Прогрессивная – 10, 30, 60%	10	15	20	15	12	10 и меньше	До трех детей – мужчине, от четырех детей – женщине
Стабильная – 15%	15	15	15	15	15	12,5 и меньше	Выгодно обоим супругам всегда

Выводы из таблицы 1:

1) Регрессивная система невыгодна женщине, так как с увеличением числа детей уменьшается количество денег, приходящихся на каждого из ее детей при разводе, поэтому она не будет стремиться иметь много детей, опасаясь за финансовое благополучие своего потомства при возможном расставании супругов.

2) Прогрессивная система вначале невыгодна мужчине, а потом становится невыгодна женщине. Такая система провоцирует борьбу между интересами супругов: в зависимости от установленных процентов может быть по-разному, но в данном примере, опасаясь развода, мужчине невыгодно иметь более одного ребенка, а женщине – невыгодно рожать более трех детей.

3) Стабильная система обеспечивает равные финансовые интересы обоих супругов при разводе. Допустим, при расставании у супругов имеется десять общих детей (и, скорее всего, жена не будет работать), таким образом, перед разводом у них уходило приблизительно по 10-15% на каждого супруга, а остальное тратилось на детей, то есть получалось по 7-8% на каждого ребенка. После развода финансовое состояние получается таким: бывший муж живет на 25% своей зарплаты, жена, как и раньше, на 10-15%, а на каждого из детей приходится приблизительно по 6-6,5% зарплаты бывшего мужа. Как видно, даже при очень большом количестве рожденных детей после развода их финансовое положение ухудшается незначительно, при том, что уровень жизни их матери не изменяется.

4) Стабильная система позволяет избежать будущего возможного конфликта интересов супругов при разводе, а также стимулирует рождаемость, которая ограничена только желанием и физическими возможностями женщины, то есть является наиболее справедливой.

5) Стабильная система применяется и в случае, если у мужчины несколько детей от нескольких женщин: каждый ребенок от женщины, который не находится в браке с его матерью, имеет право на 15% дохода своего отца. Если же мужчина не состоит в браке с одной или несколькими матерями своих детей, причем их общее количество более 5, тогда 75% дохода отца должны делиться на всех этих его детей поровну, а оставшиеся 25% должны оставаться у данного мужчины.

6) В любом случае та сумма, которая остается у мужчины после выплаты алиментов, должна быть больше или равна прожиточному минимуму по стране, независимо от того, сколько процентов от дохода она составляет – это естественно, ибо наличие детей не должно приводить их отца к голодной смерти. В этом случае, возможно, что его дети получат меньше 15% каждый.

Формула для расчета алиментов в этом случае будет иметь такой вид:

Алименты = (доход - минимум)/детей, где  
алименты – сумма ежемесячных алиментов на каждого из детей  
доход = ежемесячные доходы отца  
минимум – утвержденный государством прожиточный минимум

детей – количество детей у данного отца

Вот два примера.

6.1) У бывшего мужа четверо детей, и его заработок составляет два прожиточных минимума: на каждого ребенка получится по  $(2-1)/4=0,25$  прожиточного минимума, или  $0,25 \times 100\% / 2 = 12,5\%$  от общих доходов отца.

6.2) У бывшего мужа пятеро детей и его заработок составляет три прожиточных минимума: на каждого ребенка будет приходиться по  $(3-1)/5=0,4$  прожиточного минимума, или  $0,4 \times 100\% / 3 = 13,3\%$  от общих доходов отца.

Теперь рассмотрим стабильную алиментную систему более подробно:

а) У супруга может возникнуть желание утаить часть из своих доходов, чтобы не платить большие алименты, – в этом случае стабильная алиментная система ничего не может сделать.

б) Если супруги жили бедно, то развод в условиях стабильной алиментной системы не сделает никого богаче, и, несмотря на то, что бывший муж будет получать больше процентов от своей зарплаты, это не поможет стать ему богатым.

в) Нельзя устанавливать минимальную сумму, которую бывший муж должен платить на каждого ребенка, ибо в этом случае мало зарабатывающего человека можно ввергнуть в нищету, а для богатого это бессмысленно.

Вот пример для небогатого человека. У бывшего мужа трое детей, минимальная сумма, которую он должен платить, составляет 100 денежных единиц на каждого, а его зарплата составляет 200 единиц. Вопрос: откуда честный, но мало зарабатывающий человек должен взять 300 денежных единиц на детей (без учета своих потребностей!), если он сам зарабатывает 200?! Ему что, следует грабить и воровать?

А вот пример для очень богатого человека. У бывшего мужа трое детей, минимальная сумма, которую он должен платить, составляет 100 денежных единиц на каждого, а его зарплата составляет 1 миллион единиц. В условиях стабильной алиментной системы бывший супруг должен платить на каждого своего ребенка по 150000 денежных единиц. При чем тут минимальная сумма, установленная государством и равная 100? Сто – это мелочь по сравнению со ста пятьюдесятью тысячами!

Установка минимальной суммы, которую бывший муж должен платить на содержание своих детей, является признанием того, что без установки такой суммы бывший муж не заплатит ничего. Таким образом, власть относится к нему, как к врагу, вырывая у него заработанное им же! Это неверно: общество не должно стремиться вызвать у отца враждебные чувства к собственным детям!

Таким образом, фиксирование государством минимальной суммы, которую бывший муж должен платить на содержание своих детей, бессмысленно и неправильно.

г) Рассмотрим развод в семье богатого человека. Пусть имеется некий капиталист, у которого в собственности находится завод стоимостью десять миллионов денежных единиц. Такой завод вполне может генерировать прибыль около одного миллиона в год или ста тысяч в месяц.

Допустим, такой человек разводится со своей женой, имея трех общих детей, в условиях стабильной алиментной системы.

Бывшая жена после развода получает: половину стоимости завода (пять миллионов) плюс часть доходов мужа. Месячный доход у мужчины получится не сто тысяч, как до развода, а половина, то есть пятьдесят тысяч; от этой суммы он должен будет отдать 45% на детей, то есть 22,5 тысячи. Итого после развода бывшая жена окажется значительно богаче бывшего мужа: ее месячный доход будет  $50 + 22,5 = 72,5$  тысячи, а у бывшего мужа останется всего  $50 - 22,5 = 27,5$  тысячи.

Вряд ли бывшая жена будет заниматься заводскими делами, скорее всего, она просто продаст свою долю или бывшему мужу, или его конкурентам. Продажа бывшему мужу является сложной, так как у того просто нет денег сразу после развода, а продажа

конкурентам откроет путь к недружественному поглощению. Таким образом, капиталист, который создал завод, остался без завода и без дохода, а это плохо для общества, ибо является путем к банкротству предприятия и росту безработицы в городе, поэтому при разводе крупные производственные активы (заводы, фабрики, отели и прочее) должны оставаться у того супруга, кто их заработал для семьи. В этом случае никакого дележа общего имущества пополам быть не должно – пополам можно делить обычную среднюю по размерам собственность вроде жилой недвижимости. В нашем случае весь завод должен остаться у супруга.

Капитализму нужны капиталисты, то есть люди, которые за свои деньги поддерживают и развивают производства, рискуя собственным капиталом, – и развод в этом случае не должен им мешать заниматься развитием своего бизнеса!

д) Но финансовое будущее детей при разводе должно быть обеспечено, а в нашем условном примере завод полностью остался у бывшего мужа, значит, он должен что-то платить на содержание своих детей.

В условиях стабильной алиментной системы бывший супруг должен отдать на детей 45% от своего стотысячного ежемесячного дохода, то есть отдать 45 тысяч, следовательно, у него останется 55 тысяч.

Но тут следует сделать важное замечание: 45 тысяч в месяц будет получать бывшая жена, которая тратит их на себя и троих детей, то есть на четверых человек, а 55 тысяч, которые остались у бывшего мужа, – это не только его личное потребление, но и средства для обеспечения развития завода: значительная часть этих денег будет в перспективе вложена в само предприятие, то есть 55 тысяч бывшего супруга будут работать на сотни и тысячи людей! Заводчане имеют семьи, в которых растет множество детей, а для общества существование большого количества детей важнее, чем богатая жизнь трех наследников владельца завода, поэтому при разводе акцент должен быть сделан на дальнейшем существовании завода. Получается, что при распаде богатой семьи применять алиментную систему, основанную на процентах от дохода мужа, пусть даже стабильную, неперспективно для общества.

В данном случае следует дать возможность собственнику большого бизнеса выплачивать некоторую фиксированную сумму



на каждого из своих детей, чтобы уберечь его основной капитал от дробления и дать возможность большим деньгам работать на благо завода. Поэтому можно и нужно устанавливать максимальную сумму, которую бывший муж должен платить на содержание своих детей, только эта сумма должна быть достаточно велика, на мой взгляд, не менее десяти средних зарплат по стране.

е) Теперь можно сформулировать принципы справедливой алиментной системы, которая будет защищать как детей, так и общество.

#### **Справедливая алиментная система:**

- I) Бывший муж может выбрать стабильную алиментную систему, то есть платить по 15% на каждого своего ребенка (от одной или нескольких женщин) от своих общих доходов, но не более 75% всех своих доходов; при этом у отца должно остаться не меньше суммы минимального прожиточного минимума по стране.
- II) Бывший муж имеет право выбрать фиксированную схему выплат на ребенка, то есть ежемесячно перечислять по десять средних зарплат по стране на каждого из своих детей.
- III) По схеме 50% на 50% между бывшими супругами делится все их движимое и недвижимое имущество, нажитое в браке, за исключением крупных активов: предприятий, заводов, фабрик, гостиниц и прочего, которые полностью остаются у того супруга, который их принес в семью.

### **«Зло» как материальная выгода, корни которой исходят из дикой природы**

(В тексте данной главы под «злом» мы будем понимать не абсолютное зло, а то, что является «злом» для одного и «добром» для другого, поэтому это понятие будет писаться в кавычках).

Очень часто, если не затронуты жизнь человека и его чувства, целью того, что в обычной жизни называют «злом», является получение выгоды, материальных благ, то есть денег.

Часто в представлении тех, кто делает «зло», оно является:

- а) Необходимым элементом природы.
- б) Приносит быструю выгоду.

Примеры «зла»: обман, кража, предательство, грабёж, война и так далее.

В живой природе «зло» постоянно присутствует в явной форме: хитрость хищников, мимикрия их жертв, прямая агрессия плотоядных видов, отсутствие «справедливых поединков один на один», нападение сильного на слабого и стаи на одного, использование ядов, равнодушие к старым и больным представителям своего вида и так далее.

Выгода от применения «зла» очень быстрая – не надо бегать, искать добычу, бороться с ней – можно просто отнять или украсть ее у другого.

В среде живой природы отсутствуют понятия «уход за пожилыми», «право на жизнь у живого существа», «забота о ближнем» и так далее.

«Зло» в жизни людей имеет корни в животном мире.

У людей – «война», в дикой природе – «выживает сильнейший».

У людей – «обман, мошенничество», в дикой природе – мимикрия, скрытность в намерениях, воровство чужих запасов и так далее.

У людей – «грабёж», в дикой природе – это ситуации, когда более сильный (или стая) отнимает еду у более слабого, например, в Африке мощные львы постоянно отбирают добычу у быстроногих гепардов и ловких леопардов.

У людей – «предательство», а в дикой природе даже зачатки понятий «дружба» и «сотрудничество» почти не встречаются.

Рассмотрим, например, ограбление. Грабитель угрожает жертве (или жертвам) и, пользуясь ее (или их) беспомощностью, отбирает деньги, собственность и прочие материальные ценности. Но почему подвергшийся нападению человек не защищается, почему он дает слабинку? Дело в том, что агрессор выбирает жертву себе по силам, то есть однозначно более слабую. Если планируется ограбление группы людей, то такой бандит старается вооружиться, чтобы иметь неоспоримое преимущество. Таким образом, безвольно выполнить требования преступника означает сохранить свою жизнь и здоровье – именно так ведут себя все дикие животные, оказавшиеся объектом нападения: уйти, убежать или скрыться.

Дать слабину – это избежать самоубийственной борьбы, сохранив свое здоровье или жизнь.

Конечно, если выбора нет и надо защищаться, тогда и человек, и дикие животные проявят всю свою силу и, отчаявшись, могут даже одолеть изначально более сильного противника, но такое случается довольно редко.

В итоге готовность к нанесению осознанного вреда здоровью и собственности дает преимущество преступнику, а объединение их в банды позволяет им терроризировать большие группы населения.

Но беззащитность населения кажущаяся.

Современные люди не ходят по улицам вооруженными до зубов – функции своей защиты они передали в правоохранительные органы.

Цель работы полиции – охрана права, охрана правопорядка, сложившегося в стране; цель работы всей правоохранительной системы – защита обычных граждан от преступных посягательств, а также предупреждение правонарушений. Работник полиции готов в случае сопротивления применить силу; работник полиции обучен разыскивать, преследовать и задерживать преступника. «Зло», которое совершил некий человек, расследуется, его находят, судят и наказывают.

Непослушных детей наказывают, в частности ставя их в угол. Там свобода ребенка ограничена, и у него есть много времени, чтобы подумать и осознать свой проступок. Аналог детского угла для взрослых – это тюрьма, в которой свобода преступника ограничена, а также есть много свободного времени, чтобы раскаяться.

Кстати, может быть, было бы неплохо, чтобы за одно и то же преступление, совершенное обычным гражданином или сотрудником правоохранительного органа, последний был бы наказан строже, нежели рядовой человек, ибо есть аналогия: за разглашение коммерческой тайны наказывают не так сильно, как за раскрытие государственных секретов.

Но в ситуациях, когда само существование государства находится под угрозой – обычно в разного рода войнах, – правоохранительные органы не работают столь эффективно, как раньше, потому что они приспособлены к борьбе с

преступностью в мирное время. Тогда армия и вооруженные отряды самообороны берут на себя функции защиты от «зла» в военное время.

Цель существования армии – борьба с вооруженным противником, борьба не с одиночным (или небольшой группой) преступником, а с большими массами вооруженных людей, обученных и имеющих в арсенале тяжелую военную технику. Поэтому армия ведет себя по отношению к преступникам по другим законам: например, мошенник в мирное время должен быть пойман, осужден и отбыть наказание, допустим, в виде лишения свободы на несколько лет – в то же время такой же мошенник в военное время обычно просто расстреливается.

Как видно, «зло», давая быструю материальную выгоду, несет в себе и высокие риски:

- 1) украл – не поймали – получил быстрый доход;
- 2) украл – поймали – осудили – так и должно быть;
- 3) украл – поймали – самосуд и смерть – не повезло.

Очень небольшое количество людей могут, совершив «зло», остаться безнаказанными, благодаря этому они имеют возможность достичь определенной власти в государстве или же крупно обогатиться. Но таких людей очень и очень мало, однако они служат примером для других, менее удачливых преступников, массово пополняющих тюрьмы.

Каждый человек имеет выбор: или делать «зло» с высоким риском быть наказанным, или просто жить, стараясь не нарушать законы.

## Рабство

Раб – это человек, являющийся собственностью другого человека. Рабство было широко распространено в мире до середины 19 века.

Основа рабства – желание получить экономическую выгоду.

Обычному наемному работнику надо платить зарплату, он может уйти от нанимателя в другую фирму и прочее – но раб всего этого лишен!

Однако раб обеспечен работой! Это немаловажный фактор в условиях капитализма, которому присуща безработица. Раб имеет

«кусок хлеба» (но не больше), в то время как безработный может в буквальном смысле умереть с голода.

До 20 века рабство было постоянным состоянием раба, после принятия международных конвенций о запрещении рабства такое положение дел стало невозможным, поэтому можно говорить лишь об элементах рабства. Фактический раб в современном обществе не является рабом юридически, поэтому он находится на положении раба временно. Например, если военнопленных или заключенных государственная машина использовала против их воли в качестве бесправных рабов, то по окончании войны или срока заключения такие люди становились полноправными членами общества.

Часто под понятием «рабская работа» или «рабское положение» люди употребляют состояние, в котором они лишены свободы выбора. Человек, находящийся в рабском положении, часто бывает лишен как свободы выбора, так и лишен свободы, лишен права на помощь и защиту и прочих своих прав. В то же время для внешнего мира сохраняется иллюзия того, что данный фактический раб доволен своей судьбой и самостоятельно выбрал этот путь.

Общество постоянно ограничивает своих членов, руководствуясь благом всех, но такие ограничения рабством не являются.

Например, труд заключенных используется для их же собственного блага, чтобы приучить бывших преступников к систематической работе, - и это хорошо. Но в тоталитарных обществах на бесплатном труде тысяч невинных арестантов возводились здания, строились каналы, мосты и прочее, а вот это уже форма временного рабства.

Однако раб работает плохо, он не заинтересован в результатах своего труда, поэтому область применения рабства ограничена, в основном тяжелым физическим трудом, однако современные машины и механизмы сводят необходимость в физическом труде к минимуму, поэтому рабов в этом качестве использовать экономически нецелесообразно.

Но рабовладельцы в 21 веке используют не труд раба, а его тело. (Тут, в книге о деньгах, мы не будем поднимать вопрос о душе, которая находится или не находится в теле человека).

Попавший в сексуальное рабство человек теряет возможность самостоятельно распоряжаться своим телом, теряет право полового выбора. Но такие люди часто старше 16-18 лет, поэтому к ним применяется насилие с целью их подчинения.

Дети и подростки из-за своего возраста не обладают всей полнотой прав взрослого человека, а также не обладают всеми навыками выживания в среде людей, поэтому нуждаются в опеке взрослых. Все дети имеют биологических родителей. Если ребенок потерял родителей (их гибель, отказ и прочее), то усыновление или жизнь в детском доме является для него условием выживания.

Но если ребенка сознательно отбирают у его живых родителей, то такой акт уже несет в себе элемент рабства, хотя есть случаи действительно тяжелой жизни детей при своих живых родителях, для которых детский дом и последующее усыновление является благом. Хороший исторический пример зла, совершавшегося над подростками, - это янычары, то есть дети 12-16 лет, отобранные турками у христиан для службы у султана. Янычары являлись рабами. Набор в янычары назывался «налогом кровью». Как видно из названия, лишение родителей прав на собственного ребенка является чрезвычайным шагом, актом высокой степени насилия.

Еще одна категория фактических рабов - это люди, принудительно привлеченные к участию в экспериментах над людьми. Такое бесчеловечное обращение часто заканчивалось гибелью подопытных.

Как видно, рабские отношения - это не то, к чему следует стремиться, а то, с чем всячески следует бороться!

## Смертная казнь и пожизненное заключение

В данной главе мы рассматриваем только мирное время, не военное.

Итак, естественно, что какая-то очень небольшая часть людей совершает очень тяжкие преступления. Такие люди всегда находятся в любом обществе.

Общество в лице государственных правоохранительных органов защищается от жестокости и насилия преступников, сажая их в тюрьму.

В уголовном законодательстве многих стран была и есть такая мера наказания, как лишение преступника жизни. В то же время заменой может служить пожизненное заключение.

Конечно же, собственно смертная казнь дешевле, чем пожизненное заключение, поэтому с точки зрения экономики и общественной морали первый вариант наказания предпочтительнее.

Но именно отсутствие смертной казни и наличие пожизненного заключения в уголовном законодательстве является некоей прививкой против тоталитаризма.

Будущий политический тиран расчищает себе дорогу, устраняя политических противников, — и смертная казнь позволяет ему физически уничтожить их под надуманными предлогами. В то же время пожизненное заключение политического противника оставляет последнему возможности для борьбы из тюрьмы, пусть и не такой эффективной, как на свободе. Также борец с диктатурой имеет шанс пережить диктатуру в заключении и выйти на свободу.

Диктатору для удержания власти нужны враги, поэтому, расправившись с прямыми политическими противниками, вождь начинает искать врагов как внутри, так и за пределами государства, развязывая войны, а наличие смертной казни позволяет ему довольно быстро перейти к массовому террору.

Но диктатуры не вечны: обычный срок существования тирании составляет приблизительно до 20-30 лет, однако народ оплачивает это время жизнями многих тысяч, часто своих лучших представителей!

Поэтому, на мой взгляд, наличие и применение в уголовном законодательстве смертной казни в перспективе является более дорогим, чем пожизненное заключение.

## Мифы о деньгах при капитализме

Мифы о деньгах являются основой философии денег капитализма. Как и всякие мифы, они частично являются

правдивыми, а частично ложными. Есть люди, которые полностью верят некоторым из этих мифов, а есть люди, которые совершенно не верят ни в один из них.

При других социальных строях, например, при феодализме или рабовладельческом строе, мифы о деньгах были другими.

Первый блок мифов — деньги в мире людей.

1) Деньги решают все проблемы, если проблема не решается деньгами, то это означает, что денег мало.

2) Продается и покупается все без исключений.

3) Неважно каким путем добыты деньги, лишь бы по суду это было признано законным.

4) Если деньги добыты нечестным путем, но суда не было или суд не нашел нарушений законодательства, значит, деньги добыты честно.

Второй блок мифов — мифы о сути денег.

1) Неудача — это отсутствие денег. Неудачник — тот тот, у кого нет денег.

2) Благотворительность — это когда богачу уже некуда девать свои деньги и он часть из них жертвует бедным, за что бедные должны быть всегда благодарны ему.

3) Война — это когда люди зачем-то стреляют друг в друга, вместо того, чтобы зарабатывать деньги.

4) Болезни — это удел бедных, которые не имеют денег, чтобы заботиться о своем здоровье.

5) Родина — это то место, где тебе платят много денег. Воевать за то место, где ты родился, глупо. Жить в бедной стране глупо — надо как можно быстрее уезжать, а еще лучше — эмигрировать в богатую страну.

Третий блок мифов — мифы о жизни богатых.

1) Бог любит богатых и терпит бедных.

2) Суд любит богатых: чем больше денег, тем меньше шансов быть осужденным.

3) Развитие современных технологий в ближайшем будущем позволит богатым жить вечно.

4) Накопленное богатство позволит потомкам данного богача жить, не работая и получая от жизни все удовольствия в течение бесконечного количества поколений.



5) Деньги вечны и неуничтожимы: потерять деньги можно только или по собственной глупости, или промотав их сознательно. Объективных причин для того, чтобы состояние любого богача уменьшалось, нет.

Четвертый блок мифов – мифы о счастье и деньгах.

1) Чем больше денег, тем больше счастья, и наоборот: чем меньше денег, тем меньше счастья.

2) Без денег нельзя быть счастливым. Если кто-либо счастлив без денег, то это больной (дурак, урод, отщепенец и так далее).

3) Счастье – это обладание дорогими вещами или получение дорогих услуг: чем больше таких вещей было куплено или получено больше дорогих услуг, тем больше счастья у данного человека.

4) Счастье находится вне тела, в мире вещей, власти и прочее.

Пятый блок мифов – мифы о деньгах и любви.

1) Если у девушки нет парня (мужа), то это значит, что она некрасивая, то есть не тратит деньги на косметику, дорогую одежду, пластические операции и так далее, скорее всего, потому что у нее нет денег.

2) Если у парня нет девушки (жены), то это значит, что он не покупает дорогие машины, яхты, дома и прочее, скорее всего, потому что у него нет денег.

3) За деньги можно купить молодость:

3.1) внешнюю юность лица и тела: то есть делать пластические операции, покупать дорогую косметику, питаться правильно (омолаживающие диеты) и так далее;

3.2) поведенческую юность: то есть вести активный образ жизни (спорт и активный отдых), иметь молодых жен (любовниц) или мужей (любовников).

Шестой блок мифов – мифы о качествах людей

1) Чем больше денег у человека, тем он лучше.

2) Чем больше денег у человека, тем он умнее.

3) Чем больше денег у человека, тем он интереснее как личность.

Седьмой блок мифов – мифы о технике и деньгах.

1) Чем предмет дороже, тем он лучше.

2) Прогресс вечен. Прогресс – это всегда хорошо. Прогресс дает возможность людям с каждым годом становиться богаче и жить лучше.

3) Новое лучше старого, просто потому что оно новое.

Как видно, эта система мифов отражает мировоззрение человека, который является хищником-потребителем, жаждущим безнаказанности и вечной жизни, полной удовольствий.

## Ситуации, когда деньги не нужны

Деньги сопровождают людей в течение всех их жизни, и кажется, что скрыться от них невозможно, но есть и будут такие моменты в жизни, когда деньги не имеют значения.

1) Боевое столкновение солдат (не война в целом). Когда противники стреляют друг в друга, финансовый аспект не имеет значения.

2) Искренняя дружба. Она не продается и не покупается, в то время как неискренняя дружба в форме знакомства легко поддается управлению деньгами.

3) Настоящая любовь. Она или есть, или ее нет, а если ее можно купить или продать, то это продажная любовь.

4) Смерть человека. Деньги могут отсрочить конец, но нельзя купить бессмертие.

5) Рождение человека. Деньги могут помочь в зачатии и облегчить роды, но полностью заменить их могут.

6) Болезни. Они неизбежно сопровождают человека всю его жизнь. За деньги нельзя купить жизнь без болезней.

7) Знания, навыки. Их нельзя купить, но можно научиться.

8) Родственники. Их нельзя продать и купить себе других, лучше; родственники – это навсегда.

9) Слава в веках и народах после смерти. Ее также нельзя ни купить, ни продать. Многие властелины прошлого с удовольствием купили бы ее и заплатили бы очень дорого.

10) Время жизни человека. Его нельзя ни купить, ни продать, ни взять в долг.

Можно добавлять новые пункты еще и еще – деньгами не ограничивается жизнь человека!

## Часть 5.

# ЧЕЛОВЕК И ГОСУДАРСТВО

## Власть и деньги

Чем больше власти, тем больше возможностей для зарабатывания денег, а также присвоения чужих денег или трат чужих денег на себя.

А если сказать еще проще, то «чем больше власти, тем больше денег».

«Власть» по англ. «power», а «power» переводится, как «власть», «мощь, мощность».

«Мощность» – это способность совершить работу за единицу времени, так же и «власть» – это способность, возможность совершить что-то.

Например, глава государства может начать войну, но это не означает, что каждый глава государства после его вступления в должность обязательно должен начать воевать.

Деньги постоянно в движении, в услугах и товарах, в руках разных людей, но за всей этой денежной суетой присматривает государственная власть, направляя, регулируя, наказывая, поощряя.

## Государственная и частная собственность

Допустим, некто имеет в частной собственности что-то, например, дом (или землю, или завод, или что-либо еще). Этот человек может продать свое имущество другому человеку и получить за него деньги. Отныне покупатель является собственником дома, то есть владельцем недвижимости стал другой человек, который также имеет полное право продать принадлежащее ему жилище кому-либо. Эта цепочка практически бесконечна – нет ограничений, которые

регламентировали бы количество сделок купли-продажи, то есть общество спокойно относится к смене владельца собственности, а значит, в большинстве случаев обществу безразлично, кто является ее владельцем. Но конкретному человеку важно, чем он владеет, а чем нет!

Есть случаи, когда для государства имеет значение, кто владелец данной собственности.

Первый пример. Кто-то был осужден с конфискацией имущества – государственная машина должна лишить осужденного его состояния. Обществу важно, не столько кто владеет данной частной собственностью, как лишить данного человека его собственности – в дальнейшем непринципиально кто будет ее новым владельцем.

Второй пример: внутригосударственные интересы. Допустим, запланировано построить дорогу, которая пройдет через дом какого-либо гражданина. В этом случае его лишают права собственности на дом, но взамен оформляют право собственности на другой дом или квартиру. Как видно, обществу важно обеспечить интересы большинства, пусть даже в ущерб интересам одного гражданина.

Третий пример: межгосударственная покупка – гражданин (или юридическое лицо) одного государства покупает что-то на территории другого государства. Это явное вмешательство некоего чужеродного элемента, поэтому общество регламентирует такого рода сделки. Тут акцент делается не на том, чтобы запретить или разрешить кому-либо конкретному владеть данной собственностью, а в том, чтобы соблюсти государственные интересы: не нанести ущерб своему суверенитету, не потерять управление стратегически важной отраслью, не передать возможному противнику контроль над тем, что имеет военное значение, и прочее.

Итак, обществу не важно кто владелец данной собственности, а человеку – важно.

Это противоречие является основой двойственной природы собственности.

Во-первых, частная собственность является неприкосновенной, то есть без согласия ее владельца нельзя

изменять, вмешиваться в управление, предъявлять какие-либо требования и прочее для данной частной собственности.

Но, во-вторых, частную собственность можно безвозмездно отнять, а также вмешиваться в управление ею без согласия ее владельца.

Безвозмездное изъятие является прерогативой государства, но отголоски этого права можно наблюдать в том, как оно своими законами вмешивается в частную собственность: например, налог на недвижимость (человек должен платить только за то, что он чем-то владеет); строительные, противопожарные, санитарные, экологические и прочие нормы и правила (это вмешательство в частную собственность, но оно необходимо для общества в целом); налог на наследство (часть собственности наследник должен отдать государству, казалось бы, за что?) и так далее.

В редкие периоды войн, стихийных бедствий и прочих аналогичных событий государство может конфисковать или взять под свое управление частную собственность любого человека, ибо государство – это порождение сообщества людей, а интересы всех перевешивают интересы одного!

Таким образом, видно, что собственность – это то, что государство временно отдало в пользование отдельным людям, просто этот период времени может быть очень большим, часто даже длиной в сотни лет.

Частная собственность – это не абсолютизм, который возвышается над всеми правами всех людей; нет, собственность – это порождение государства, – и другое государство может как признать эту собственность, так и не признать!

Во время войны территории переходят от одного государства к другому, поэтому победившее государство часто применяет свое право на конфискацию, отбирая собственность у прежних владельцев и прежнего государства, отдавая ее новым хозяевам, которые являются или гражданами, или юридическими лицами, или государственными структурами победившего в войне государства.

Из этого следует важная рекомендация всем богатым людям: поддерживайте свое государство – то, которое дало вам вашу собственность. Не будете поддерживать его – придет армия другого государства и отберет у вас все!

Укрыть свои богатства от войны на территории другого, например, нейтрального во время данной войны государства, будет очень трудно, ибо там вы будете чужими, а значит, во-первых, чужаку будет сложнее вести бизнес на новом месте, и, во-вторых, вы будете первыми в очереди на конфискацию. Кроме того, недвижимость, заводы, землю и прочее не возьмешь в руки, как золото и драгоценности! Да, во время войны можно быстро и дешево продать всю свою собственность, купить золото и со всем нажитым бежать в чужую страну, в которой дети эмигранта будут чувствовать себя уже своими. Кто-то выбирает и такой путь... А кто-то жертвует своими богатствами и даже своей жизнью, ведя родное государство к победе.

Но государство не является вечным и неизменным образованием – это хорошо видно из истории. Согласно пассионарной теории этногенеза Гумилева, максимальный срок существования этноса равен 1200-1500 годам. В то же время этнос – не государство, время жизни отдельного государства может быть гораздо меньше, поэтому следует зафиксировать факт того, что гибель любого государства является нормой. Завоевание государства внешними врагами, полное разрушение всего государственного уклада, то есть падение государства, – это нормальное, не такое уж и редкое, но неизбежное явление.

Из этого вытекает еще одно свойство собственности – неизбежная конфискация со стороны завоевателей. В истории часто употребляется термин «ограбление победителями побежденных». Этот термин несет негативный характер, подчеркивая несправедливость данного явления, но война ведется в том числе и для принудительного изменения права собственности, а войны идут все время существования человечества, поэтому безвозмездную передачу прав собственности побежденных победителям следует признать нормой.

Победившее в войне государство может и не воспользоваться своим правом на безвозмездное получение собственности проигравшей стороны. Это связано с желанием «сохранить» или привлечь на свою сторону побежденных. Но сам факт подтверждения победителями права собственности для отдельных владельцев означает, что у победителей есть право и не подтвердить, то есть конфисковать частную собственность.

Вот основные свойства частной собственности:

- 1) Платная передача собственности в мирное время.
- 2) В военное время безвозмездная передача собственности проигравшей стороны победившей.
- 3) Вмешательство государства в управление и распоряжение частной собственностью, включая возможность ее конфискации.
- 4) Невозможность передавать частную собственность по наследству в течение более чем 1500 лет.

Аналогично можно сформулировать свойства государственной собственности:

- 1) Платная передача собственности в мирное время.
- 2) В военное время безвозмездная передача собственности проигравшей стороны победившей.
- 3) Максимальный срок сохранения государственной собственности равен 1500 годам.

Как видно, ни о каком «грабеже» речь не идет – нет ничего несправедливого в том, что во время войны собственность меняет хозяев без компенсации прежним владельцам: государство не вечно, бесконечное владение собственностью невозможно – хочешь сохранить свою собственность – борись за нее! Не получается бороться, война проиграна – это твои проблемы, ибо, как известно из древнеримской истории, «горе побежденным».

*Непобедимость заключена в самом себе (Сунь Цзы, «Искусство войны»).*

Проигравшее в войне государство в поражении должно винить само себя (Глава «За все надо платить!»): свою неправильную внутреннюю политику (пренебрежение интересами простого народа, система выдвижения бездарностей и прочее) и свою неверную внешнюю политику (дружили не с теми, заключали неискренние союзы и прочее).

Да, есть и объективные процессы, которые мешают успешному ведению войны, например, в периоды надлома и обскурации этносам трудно противостоять внешнему завоеванию, но это не проблемы атакующей стороны! Нужно дружить с теми, кто поможет: кто верен союзническим обязательствам, кто силен и готов к героической борьбе.

Таков путь собственности в веках и тысячелетиях.

## Государственные и частные инвестиции

### § 1.

**Основных принципов взаимодействия между государственными и частными инвестициями два.** В нормальном государстве они выглядят так:

- 1) Государство организует и направляет частный бизнес.
- 2) Государство признает банкротство нормой.

Таким образом, государство направляет капиталы частных инвесторов, давая им возможность получить прибыль, но прибыль получают не все, а только те, кто не обанкротится.

Аналогом нормальной реализации и взаимовыгодного сотрудничества государства и частного бизнеса может служить следующая иллюстрация: начинается битва, и король направляет свое войско на врага, ожидая победы.

Битва – это реализация инвестиционного проекта.

Король – это государство.

Меч короля – это государственные инвестиции, которые должны спасти проект от внезапных природных и техногенных катастроф.

Окружение короля, его маршалы и полководцы – это государственные органы регулирования и планирования.

Разведка – разработка плана осуществления данного инвестиционного проекта.

Оружие королевских воинов – это основные средства и трудовые ресурсы частного капитала.

Солдаты короля – это отдельные частные фирмы.

Смерть королевского бойца – банкротство предприятия.

Суд и палач – это конфискация предприятия у собственника, который применяет методы нечестной конкурентной борьбы, например, использует организованную преступность в целях подавления конкурентов.

Ранение королевского солдата – это возникновение производственных проблем у частного инвестора, которые он должен решать самостоятельно.

Врач – это страховая компания или сторонний, не участвующий в данном инвестиционном проекте инвестор.

Враги – это работы, которые необходимо выполнить; несогласованность производственных процессов, воровство на предприятиях, ошибки проектирования и прочее.



Наказания солдатам – это штрафы, наложенные на частный бизнес государственными контролирующими органами.

Награды солдатам – сообщение в СМИ об их успехах.

Победа – это прибыль частного бизнеса, плюс оплата налогов королю.

Выводы:

1) Прибыль получают только те, кто соответствует условиям проекта.

2) Государство получит свои налоги только в случае успешной реализации проекта.

3) Материальные средства и людские ресурсы тех, кто обанкротился, послужат тем, кто сможет лучше распорядиться ими.

4) Если штаб короля неверно определил условия реализации инвестиционного проекта, то битва за прибыль будет проиграна: частных инвестиций не будет хватать, и проект не будет осуществлен.

5) Данная аналогия не работает для реализации военных и социальных планов правительства, а также фундаментальных научных разработок, ибо они практически всегда убыточны.

Главный вывод: при таком сотрудничестве каждый занимается своим делом на общее благо.

## § 2.

Непонимание логики осуществления инвестиционного проекта приводит к формированию **двух принципов, которые формируют слабое коррумпированное государство:**

1) Государство платит частному бизнесу за выполненные работы.

2) Государство помогает частным фирмам избежать банкротства, путем покрытия их убытков.

Аналогом неправильного осуществления инвестиционного проекта служит озеро, в котором крокодил или стая пираний нападает на крупную беззубую рыбу.

Озеро – это государство, то есть нечто слабое и аморфное.

Суша – границы государства.

Водоросли – это население государства.

Мелкие рыбы – это начальники отделов и цехов.

Стая крупных рыб – это государственный бюджет.

Крупная рыба – это государственные деньги, инвестированные для реализации проекта.

Еще несколько крупных рыб – это все новые и новые государственные деньги, направленные на покрытие убытков частных фирм.

Объединенные крупными рыбами водоросли – это население государства, после уплаты налогов в бюджет.

Несколько больших рыб с зубами – это государственные монополии и правоохранительные органы.

Озерные стоки – это пути для эмиграции граждан.

Пиранья – частная фирма (мелкая или средняя).

Стая пираний – это группа частников, вырывающая друг у друга куски государственного пирога, которого на всех не хватит.

Крокодил – это олигарх, который отгоняет стаю пираний, чтобы съесть всю крупную рыбу целиком.

Зубы и броня крокодила – это охранные структуры олигарха, его коррупционные связи, а также его связи с организованной преступностью.

Объедки крокодила – это оплата труда продажных СМИ.

Выводы:

1) Оценка выгодности проекта отсутствует: нет того, кто будет оценивать.

2) Время и затраты на осуществление проекта всегда значительно выше, чем изначально заложены в проект: пираньи ненасытны.

3) Качество выполнения работ невысокое: пираньи не трудолюбивые рыбы, а крокодил – малоподвижное животное.

4) Контроль над бизнесом отсутствует: пираний и крокодила никто не контролирует.

5) Возможность государству развиваться отсутствует: озеро не может увеличиться само собой без дождей.

6) Возможность развиваться бизнесу олигарха есть: крокодил питается лучше всех в озере, он может есть даже пираний!

7) Возможность существования нескольких олигархов есть, но с риском для жизни: среди нескольких крокодилов в итоге в одном озере всегда появляется доминирующая особь.

8) Возможность развиваться мелкому и среднему бизнесу очень ограничена: небольшие фирмы живы только до тех пор, пока крупному бизнесу хватает денег из госбюджета и нет желания давить на малый бизнес.

9) Уровень эмиграции высок: не все хотят быть съеденными крокодилом или жить, как водоросли.

10) Уровень коррупции высок: ничто не сдерживает ни жадность крокодила, ни жестокость пираний.

11) Устойчивость бизнеса олигарха невелика: в озеро всегда могут прийти по суше другие, более крупные крокодилы.

Главный вывод: в таком недолговечном государстве очень трудно осуществить успешный инвестиционный проект.

### **Банкротство. Закон о максимальном сроке существовании юридического лица**

Банкротство — это прекращение существования юридического лица.

Но оно может завершить свое существование не только согласно процедуре банкротства!

Юридическое лицо может прекратить свое существование так: банкротство, недружественное поглощение, принудительное разделение, национализация, конфискация, аннексия победившим государством, судебное или правительственное решение, отсутствие деятельности в течение нескольких лет и так далее.

Как видно, независимое юридическое лицо погибает от двух видов причин: в случае проигрыша экономической конкуренции и из-за решения государства.

Государство — это аналог «царя», поэтому оно не завидует какому-либо успешному бизнесу — все и так принадлежит ему, «государству-царю», поэтому обычно власть не заинтересована во вмешательстве в успешный бизнес.

Если крупный бизнес становится неуправляемой монополией и мешает стране развиваться, тогда его можно разделить, конфисковать или национализировать.

Если собственник проводит враждебную политику по отношению к государству, то к его бизнесу можно применить конфискацию.

Как видно, владелец лишается успешного бизнеса только тогда, когда он начинает мешать стране.

Национализация и конфискация часто проводятся с целью помочь стратегически важным производствам пережить сложный период: обычно это время войны, голода или восстания, когда без помощи государства такие предприятия погибнут.

По Гумилеву, смена фазы этногенеза влечет за собой изменение общественной идеологии, которая делает успешными людей, не бывших успешными ранее. Юридическое лицо — это организация людей, а поведение людей определяется этногенезом их народов. Самые продолжительные фазы этногенеза равны 300 годам, наибольший срок существования этноса равен 1500 годам, поэтому можно сформулировать закон о максимальном сроке существования юридического лица.

Закон о максимальном сроке существовании юридического лица

**Свыше 99% юридических лиц прекратят свое существование в течение 300 лет и 100% юридических лиц прекратят свое существование в течение 1500 лет.**

Следствие 1. О конечности существования юридического лица.

**Бесконечное существование юридического лица невозможно.**

Следствие 2. О неизбежности прекращения существования юридического лица.

**Прекращение существования юридического лица является неизбежным.**

Следствие 3. О банкротстве юридического лица.

**Банкротство юридического лица является естественным завершением существования юридического лица.**

Следствие 4. О праве государства прекращать существование юридического лица.

**Государство имеет право прекратить существование подчиненного ему юридического лица.**

Следствие 5. О естественности прекращения существования юридического лица.

**Прекращение существования юридического лица является нормальным естественным завершением его бытия.**

Как видно, бизнес – это не есть что-то бесконечное, что обеспечит богачу и его потомкам безбедное существование. Мало того, опыт показывает, что огромное количество фирм гибнет сразу же после смерти их создателей.

Передача бизнеса по наследству – не панацея от бедности потомков и не путь к бесконечному благополучию, а просто передача бизнеса по наследству.

### Конфискация имущества у богача

Вот есть гражданин данного государства, у которого в собственности находится завод, расположенный на территории страны.

Этот человек постоянно живет за рубежом, его семья тоже живет за рубежом, его дети учатся в зарубежных учебных заведениях, его деньги находятся в зарубежных банках в виде иностранной валюты, у него много жилой недвижимости за границей и мало у себя дома.

Вопрос: связывает ли этот человек свое будущее и будущее своей семьи со своим государством?

Ответ: нет!

Но почему данный богач не откажется от гражданства того государства, в котором ни он, ни его семья не желают жить?

Это важный вопрос!

Но государству не столько нужен ответ, сколько четко представлять, кто перед ним – свой или чужой.

Для чужого другие правила, ибо он не свой.

Чужой, возможно, не должен владеть тем, чем может владеть свой.

Государство разрешает людям иметь собственность на своей территории, но владение крупной или стратегически важной собственностью может влиять на само существование государства, поэтому оно имеет право разрешить владеть данной ценной недвижимостью своему или отобрать у чужого.

Поэтому можно сформулировать **принцип конфискации у богача**:

*Парламент имеет право конфисковать собственность у богатого гражданина, который не связывает свое будущее с будущим родного государства.*

Данный принцип тесно связан с **порогом владения**:

Порог владения или порог владения собственностью – это стоимость собственности данного гражданина и его семьи, выраженная в золотом эквиваленте, выше которой применяется принцип конфискации у богача.

У порога владения есть несколько свойств:

1) Порог владения обязательно должен быть выражен в золотом эквиваленте собственности богача. Ни в коем случае нельзя, чтобы порог собственности был зафиксирован в какой-либо валюте, пусть даже мировой.

2) Можно вписать цифровое значение порога собственности в Конституцию страны.

3) Порог владения должен быть неизменным в течение десятков лет.

4) Порог владения может изменяться только парламентом страны или на общенациональном референдуме.

5) Порог владения не рассчитывается для иностранных инвесторов, ибо они по определению являются «чужими».

6) Порог владения собственностью должен быть очень высоким, чтобы мелкие и средние собственники, не представляющие потенциальной угрозы существованию государства, были защищены от действия данного принципа конфискации у богача.

Правила применения принципа конфискации у богача:

1) Применяется только для граждан, владеющих вместе с членами их семей собственностью, стоимостью выше порога владения.

- 2) Для иностранных граждан не применяется никогда.
  - 3) Конфискация является безвозмездной и безвозвратной.
  - 4) В соответствии с информацией спецслужб, парламент должен принять специальный закон, которым определенный список людей лишается собственности, расположенной в пределах государства.
  - 5) Причина конфискации собственности, прописанная в данном законе, такая: «данный гражданин не связывает свое будущее с будущим родной страны».
  - 6) Гражданство у тех людей, которых лишают собственности, отбирать нельзя.
  - 7) Граждане, которых лишают собственности, имеют право на сохранение всех своих денег как в национальной, так и в зарубежной валюте, независимо от того, в каком банке они хранятся.
  - 8) Любая конфискация собственности, происшедшая в соответствии с принципом конфискации у богача, является законной. Если кого-то лишили собственности, по его мнению, незаконно, то такой человек не имеет права ни на обжалование, ни на апелляцию, ни на возврат собственности, ни на компенсацию.
  - 9) Нельзя лишать собственности гражданина за его антиправительственные высказывания.
  - 10) Это не конфискация имущества за уголовные преступления.
  - 11) Государство имеет право распоряжаться конфискованной собственностью по своему желанию: может продать ее на аукционе, может оставить в госсобственности, может акционировать и прочее.
- Смысл принципа конфискации у богача в том, чтобы те люди, которые заработали большие состояния в данном государстве, но не желающие в нем жить, продали свои активы тем, кто связывает свою судьбу с существованием страны.
- Данный принцип позволяет очистить страну от «захватчиков, родившихся в ней», которые являются причиной постоянной многолетней бедности жителей многих стран.
- Мало того, наличие такого принципа позволяет иметь моральное право мелким и средним собственникам, а также

зарубежным инвесторам в случае наличия угрозы конфискации их имущества по некоему поводу, якобы связанному с угрозой существования данного государства.

## Взятка. Коррупция

### § 1. Взятка.

Взятка – это оплата чего-либо незаконного: услуг, товаров или избежания наказания. Обычно взятка – это деньги или что-то аналогичное (акции, облигации, продажа недвижимости по заниженной цене и прочее).

Взятничество наказывается государством, поэтому взятка передается двумя знакомыми между собой людьми – каждый из партнеров знает другого (обычно в течение многих лет), что гарантирует отсутствие предательства одной из сторон. Если люди не знакомы, то они ищут посредника, кто бы мог представить (поручиться, гарантировать) взяткодателя и взяткополучателя друг другу и гарантировать отсутствие предательства в момент передачи взятки.

От взятки следует отличать дружеский обмен услугами (товарами): например, два руководителя похожих производств могут оказывать друг другу помощь, выполняя работы друг за друга без оплаты. Такого рода сотрудничество взаимовыгодно и долгосрочно, но взяткой не является, так как если проанализировать все их отношения, окажется, что в сумме за все время выгоды не получил ни один, ни другой.

Безвозмездная помощь также не является взяткой, но якобы безвозмездная помощь, оказываемая для получения каких-либо привилегий, взяткой является.

Бывает так, что основная суть данной должности – получение взяток «на потоке». Люди добиваются этой должности именно для того, чтобы им «несли взятки», а если им «приносят мало», начинают вымогать, искренне считая, что получают «свое». Такой поток взяток требует организации и определенной степени безнаказанности, так как взяткодатель и взяткополучатель часто не знакомы друг с другом, поэтому возможность предательства является достаточно высокой. Для



безнаказанности нужны или высокие покровители во властных структурах, или «обычность» взятки: все всегда давали тому, кто находится на этой должности, и будут давать всегда. Для «потока взяток» характерным является возможность сурового наказания того, кто не принес взятку, таким образом, взятка подкрепляется вымогательством, и часто уклониться от дачи взятки чрезвычайно трудно, а то и вовсе невозможно. Если же потенциальный взяткодатель привлекает к делу правоохранительные органы и данный взяткополучатель садится в тюрьму, то почти все люди той организации, связанные с ним нитями коррупции, опасаясь за свое будущее, мстят проявившему честность человеку, и тому становится ясно, что «лучше бы он просто дал взятку, как все, а не стоил из себя героя».

Когда общий доход человека от взяток значительно превышает его зарплату, тогда он начинает относиться к зарплате (часто государственной), просто как к приятному дополнению, как к бонусу относительно своего основного дохода – дохода от взяток. Соответственно такой работник выполняет свои обязанности ровно настолько, чтобы им был доволен вышестоящий начальник, не более того; а если еще и делится частью своего «потока взяток» с начальством, тогда получается крепкая коррупционная связь, разорвать которую очень трудно: взяточник всегда на хорошем счету у начальства.

Взятка не дает возможности требовать от исполнителя качества и соблюдения сроков выполнения работ (оказания услуг, поставки товаров). Если суть договора не работа и получение прибыли от ее выполнения, а существенное увеличение цены и дележ этих «дополнительных денег», то какой смысл в качестве и сроках работы?

Вот пример. Пусть имеется работа, которую надо сделать за 100 условных единиц денег, при этом подрядчик получит 10% прибыли. Пусть по результатам сговора подрядчика и представителя заказчика цена работы увеличивается до 150 единиц, а разница между реальной и увеличенной ценой делится сторонами пополам. В итоге представитель заказчика получит 25 условных единиц денег, подрядчик получит  $25 + 10 = 35$  условных единиц денег прибыли, а организация, которой нужна данная работа, вместо 100 заплатит 150 условных денежных единиц. Как

видно из данного расчета, страдает только организация-заказчик (часто это бывает государственная организация). При этом подрядчик считает глупым четко выполнять обязательства, ведь коррумпированный представитель заказчика все равно согласится с плохим качеством и сорванными сроками выполнения работ, ибо его интересует не работа, а его доля при дележе излишней прибыли. Поэтому подрядчик делает некачественно, увеличивая собственную прибыль с 10% до 30-50% и более, срывает сроки, ссылаясь на неизбежные и непреодолимые обстоятельства – и заказчик соглашается с этим! Понятно, почему подрядчик экономит – этим он получает прибыль, но зачем срывает сроки? А сроки – это фактически денежный (иногда товарный) кредит, предоставленный заказчиком: деньги получены, но работа не выполнена, а значит, заказчик выступает в роли банка, дающего беспроцентную и беззалоговую ссуду.

Ищите банк, который согласится на такие условия – и не найдете его!

Таковы пути отдельных взяток, но если взяток много, то возникает такое явление, как коррупция.

## § 2. Коррупция.

Элементы коррупции присутствуют во всех государствах практически во все времена.

Основа коррупции – желание отдельного гражданина или фирмы решить свой вопрос или быстрее, или в свою пользу, то есть желание получить выгоду. Если потенциальная выгода велика, то можно считать, что основы для коррупции заложены.

Действие коррупции можно описать, как борьбу двух противоположных сил. Первая сила – это давление государственной машины, это законы, запреты, наказания; это и моральные запреты, и религиозные нормы. Вторая сила – это эгоизм, жадность; жажда выгоды, прибыли, славы, власти. Но это отнюдь не борьба частного и общественного!

Обе этих силы не являются постоянными по мощи: чем больше можно получить выгоды за счет коррупционных действий, тем более жесткое наказание может обрушиться на головы преступников, а в крайних случаях наказанием может

быть лишение жизни. Например, в обычном обществе продажа коммерческой информации конкурентам является преступлением, но не тяжким, однако продажа государственно тайны представителям другой страны, являясь по сути аналогичным преступлением, наказывается чрезвычайно высокими тюремными сроками или смертной казнью.

Если государство желает «очистить» один из аспектов жизни, то оно может начать применять значительно более жестокие, чем обычно, наказания за мелкие правонарушения, пытаясь с помощью государственного террора запугать своих граждан и заставить их исполнять закон. Такой путь – это путь становления и существования тоталитарного государства.

Чем более свободна экономическая жизнь в данном государстве и чем меньше оно регулирует частные взаимоотношения, тем меньше почвы для коррупции и тем ниже ее уровень. Но государство создано для регулирования, создано для того, чтобы кому-то из своих граждан мешать во благо других, поэтому не вмешиваться и не регулировать государственная машина не может. Например, употребление алкоголя. Казалось бы, личное дело каждого отдельного гражданина, что и сколько пить, но общество не желает бесконтрольного роста алкоголизма, поэтому возникают моральные запреты: детям пить нельзя, напиваться нельзя и прочее. Эти запреты формулируются в виде законов, жесткость которых в разных странах различна, но суть одна: давление государственной машины с целью уменьшить распространение алкоголизма. Коррупция позволяет уменьшить это давление: взятки представителям силовых структур «закрывают им глаза» на эти нарушения, но хорошо ли это? В данном случае коррупция выступает как зло.

Но часто коррупция выступает как благо, заставляя государство принимать нужные законы и позволяя гражданам выживать в сложных экономических ситуациях. Например, незаконное предпринимательство и уход от налогов. В условиях излишне сильного налогового пресса работать честно становится невозможно, поэтому приходится работать не совсем честно, недоплачивая государству и давая взятки представителям правоохранительных органов, чтобы они не видели очевидного.

Но зато люди работают и получают зарплату, пусть и не платят всех чудовищных по размеру налогов. А что, может, лучше закрыть дело? Все, кто работал «в тени» закроют свой бизнес, выгонят на улицу своих работников и вместе пойдут на биржу труда – а там пусто: откуда взяться новым рабочим местам, если 90% заработанного надо отдать государству? Но есть-то надо и каждый день! Так что выбор для безработных невелик – голодное нищенство, преступный путь или недоплачивать налоги, то есть возвращаться обратно в область теневой экономики. Как видно, польза от коррупции есть – с ее помощью граждане могут «проскальзывать» через неприятные и мешающие им законы, которые в перспективе могут быть вообще отменены государством.

Коррупция процветает тогда, когда государство сильно давит на своих граждан, но при этом за нарушения наказывает не столь жестоко, как тоталитарная диктатура. В этих условиях коррупция становится массовым явлением: получение взяток является «как бы бизнесом», почти моральным и «слегка» незаконным. Государственные служащие занимаются придумыванием барьеров, которые надо преодолевать гражданам с помощью взяток. Теневая экономика разрастается, становясь больше официальной, и государство как структура слабеет.

В условиях тотальной коррупции законы обычно неэффективны, ибо вырождаются в средство зарабатывания денег. Представители контролирующих органов любые законодательные инициативы воспринимают как барьер, за преодоление которого фирмы и граждане должны нести им взятки, поэтому все нововведения являются лишь ухудшением уже существующей ситуации: люди видят, что с каждым новым законом их обдирают все больше и больше и конца-края этому не видно. А раз данный закон неэффективен, государство отменяет старый и принимает новый закон, аналогичный, который так же не будет работать. Но отменять старый закон перед принятием нового совсем не обязательно, потому что в старом законе содержится много полезного, поэтому старый закон законодатели правят, внося сотни и тысячи поправок, часто сами того не желая, но все же запутывая его. В итоге получается так: действующие законы взаимно противоречивы, новые законы так же

неэффективны, как и старые, количество чиновников-бюрократов, которые должны разбираться в этом запутанном юридическом клубке, растет, коррупционное давление на граждан увеличивается, а в целом все движения государства напоминают бег на месте, и периодически проходящие демократические (или псевдодемократические) выборы не меняют картину, а слабое государство, в котором «воруют все», неспешно движется в сторону радикально кровавых лет.

Такие государства называют (неофициально, конечно) «гнилыми». Как ни печально признать, но этот термин достаточно четко описывает суть и будущее такой страны.

## Карьера и родственные связи

Часто коррупцией называют получение экономических преимуществ одних людей по отношению к другим за счет родственных связей. В «идеальном государстве» данную должность (или данный заказ) потенциально может получить любой человек (или фирма) – и получает тот, кто продемонстрирует наибольшую компетентность для данного поста (или данная фирма убедит всех, что при наименьшей цене обеспечит наиболее высокое качество при низких сроках исполнения). Но такое «идеальное устройство» противоречит природе человека: мы, люди, заботимся о своих – сначала о родственниках, потом о знакомых, и только затем уже о соотечественниках. У Энгельса в его работе «Происхождение семьи, частной собственности и государства» ясно показано, что суть семьи – это передача от отца к сыну накопленных богатств, а также по возможности власти, должности, специальности и прочего. Таким образом, пока существуют семья (моногамная или полигамная) и частная собственность, родственники будут помогать друг другу в карьерном росте. Так и было в истории: сын царя становился царем, сын барона – становился бароном, сын крестьянина – крестьянином, а сын раба – рабом.

Забота отца о будущем своего сына, проявляющаяся и после его совершеннолетия, – это нормально.

Эта же забота толкает отца помогать своей дочери «удачно выйти замуж», проявляющаяся в обеспечении ее приданым, выражающегося как в форме прямой материальной помощи (она так и называется – приданое к свадьбе), так и в нематериальной помощи, проявляющейся в многолетнем содействии молодому мужу в продвижении по службе для достижения выгодных должностей и (или) поддержке его фирмы в получении выгодных заказов. Потенциальный жених четко оценивает свои жизненные перспективы после свадьбы: жениться на дочке босса – все равно, что самому в перспективе стать боссом.

Поэтому если есть свободная «вкусная» должность, то на нее в первую очередь начинают претендовать люди, имеющие родственные связи. Простые, «мусорные» должности можно занять и без помощи родственников. Но есть люди, которые благодаря своему таланту, удаче, карьерной ловкости и умению выходить победителем в политических интригах, занимают должности значительно выше, чем их отцы, – и это тоже нормально.

Существует мнение, что если данный человек занял эту должность благодаря родственным связям, то он будет работать хуже и будет менее компетентен, чем «человек с улицы». Я считаю это неверным: люди взаимозаменяемы – все работают чуть лучше или чуть хуже друг друга, а общее дело выполняется с обычным приемлемым качеством (Глава «Закон о 99% людей»).

На мой взгляд, занятие должности благодаря родственным связям является нормой существования человечества и поэтому коррупцией (то есть чем-то плохим, с чем надо бороться) не является. Конечно, тем людям, которые не имеют родственника-босса или родственника-богача, в начале карьеры приходится непросто, но такова многотысячелетняя история человечества... Хороших должностей мало, значительно меньше, чем людей...

Но помощь родственнику – это не передача должности по наследству!

Передача должности по наследству по сути своей равносильна передаче по наследству дворянского титула, а наше общество уже прошло этот этап: с 20 века ни кастовая, ни дворянская системы не являются эффективными структурами общества, поэтому если отец помогает сыну в карьере – это

хорошо, но если отец всеми силами тащит сына на свое место – это плохо.

Когда глава и основатель фирмы передает свое дело сыну – это его право, но если отец сделал неверный выбор, то банкротство исправит ситуацию, – и это нормально. Но когда государственный служащий проталкивает сына на свою должность, и в итоге сын занимает служебное место отца, – это плохо, потому что возможная некачественная работа сына отражается на государственных интересах, и нет такого простого механизма, как банкротство, который смог бы ликвидировать вред, нанесенный обществу данной семьей. То есть в случае передачи бизнеса по наследству общество не страдает от неверного управления сыном, так как есть ограничивающий механизм банкротства, а в случае передачи власти по наследству, например, должности министра, такого механизма нет.

Поэтому в идеале помощь родственнику – это начальная помощь в занятии перспективного места, информирование о возможных новых вакансиях, консультации по поводу некоторых специфических особенностей нового места работы, создание благоприятного отношения со стороны начальства, а также аналогичное содействие. Но прямая взятка, то есть прямой выкуп государственной должности для родственника, – это уже коррупция, и это однозначно плохо.

### **Почему совершать мелкие уголовные преступления невыгодно?**

Под «мелкими» уголовными преступлениями в тексте данной главы будут пониматься преступления, связанные с небольшими суммами денег: то есть грабеж с применением оружия, если в результате выручка грабителя была невелика, будет считаться мелким уголовным преступлением, несмотря на то, что тюремный срок за такое деяние может быть большим – порядка 5-8 лет.

Рассмотрим обычную кражу, когда вор «берет чужое», например, ворует из женских сумочек. Такого рода кражи и мелкие грабежи не дают преступнику огромного дохода – в

среднем добычу жулика можно принять равной половине минимальной зарплаты по стране.

Преступник думает, что его занятие выгодно: он «поработал 5 минут», а получил столько денег, сколько многие зарабатывают в течение недели-двух!

Но это не так.

Собственно акт уголовного деяния может действительно длиться очень мало времени, но подготовительные и заключительные «работы» занимают очень много времени.

Во-первых, выбор объекта нападения. На это нужно время.

Во-вторых, после кражи нужно (или желательно) хотя бы на некоторое время затаиться, не выходить на улицу, хорошо бы сменить одежду. На это тоже нужно время.

В итоге на одну удачную кражу приходится целый день. Целый рабочий день, а не 5 минут!

Оказывается, что он может успешно воровать всего один раз в сутки.

Часто начинающему преступнику может «повезти вначале»: его первая кража или мелкий грабеж оказываются безнаказанным. То есть фактически правонарушение было, а вот наказания – нет. Мало того, жертва может вообще не обратиться в полицию. Если сам преступник никому не расскажет об этом никому, то кажется, что «ничего не было»: не было кражи, не было потерпевшего – нет и преступника. Начинаящий уголовник может остановиться и не совершать ничего противоправного в течение всей своей последующей жизни, ибо «никто ничего не знает».

Но есть один человек, который знает все: это сам преступник. Вор прекрасно знает, что он украл, и это знание теперь отравляет ему жизнь: он знает, что может украсть! Если для обычного человека окружающий его мир полон запретов «нельзя брать чужое», то для вора этот мир полон возможностей – он считает, что брать чужое можно и нужно. Это тот яд, который отравляет его жизнь.

Но вернемся к нашему грабителю, который ворует из женских сумочек. Украв, он получает в руки «легкие», «горячие» деньги.

Легко пришло – легко ушло.



Вор тратит деньги на пустяки, на глупые развлечения, пытаясь казаться богатым властелином на отдыхе. Естественно, у жулика сделать накопления не получается, поэтому он снова и снова «выходит на дело»

Каждый преступник имеет свой почерк: это некая последовательность действий, которая приводит его к успеху, то есть некая система.

Против системы хорошо может бороться только другая система, то есть правоохранительные органы.

Органы защиты правопорядка созданы из обученных людей, подготовленных к поимке преступников, и если мелкий жулик может одолеть (обхитрить) обычного человека, то полиция его рано или поздно поймают.

Если преступник ведет себя как ловкая лиса, то полиция для него – это охотничьи собаки. Если преступник ведет себя, как лютейший волк, тогда полиция для него – это охотники с ружьями. Но если же преступник готов стрелять в представителей закона, тогда общество может задействовать против него не только полицию, а и армию: как бы ни был силен тигр – его поймают, а скорее всего, просто убьют.

«Игра» преступника проиграна.

У него нет шансов избежать наказания.

Рано или поздно его ждет поимка и суд.

Но многие начинающие преступники в это не верят, считая себя ловкими и умными, способными обхитрить полицию.

По-настоящему умный преступник должен менять почерк, менять схему совершения преступления: каждое его правонарушение должно быть уникальным – это сделать чрезвычайно сложно, но если такой человек и найдется, то он заработает колоссальные деньги в обычном законопослушном бизнесе!

Итак, вора ловят.

Он жалеет, что ему «не повезло», не понимая, что иначе и быть не могло.

Подведем итог его «деятельности».

Вряд ли он сможет совершить 1000 краж, но также вполне возможно, что ему удастся совершить их штук 5-10, поэтому примем, что ему удалось совершить 50 краж. Одна кража

совершалась один раз в день, были и дни без краж, то есть он воровал два месяца и украл  $50 \times 0,5 = 25$  минимальных зарплат по стране. Любой жулик скажет, что бывают и более удачные «дела», когда может «повезти» за один раз урвать, допустим, 10-100 минимальных зарплат по стране, но это очень редкая возможность, ибо с крупными деньгами люди обычно не ходят, а ездят на машинах, ходят группами или с охраной. Это только в кино можно увидеть чемодан, полный денег и почти без охраны, на самом деле у такого чемодана всегда есть хозяева, которые способны найти и разорвать в клочки без суда и следствия незадачливого вора.

Вор из нашего примера сокрушается, что ему придется расстаться с красивой и богатой жизнью. Действительно, за два месяца через его руки прошло 25 минимальных зарплат по стране, то есть по 12 минимальных зарплат в месяц, или, приблизительно, по четыре средних зарплаты по стране.

Он тратил в четыре раза больше обычного человека!

Но это продолжалось всего два месяца, и судья приговаривает его, допустим, к трем годам тюрьмы.

И вот его жизненный итог: три года по 12 месяцев плюс 2 месяца активных краж составляют  $36 + 2 = 38$  месяцев жизни вора. Он потратил 25 минимальных зарплат по стране, то есть в месяц он тратил  $25/38 = 0,65$  минимальной зарплаты по стране. Если бы данный человек не встал на путь правонарушений, то, просто работая, он бы мог заработать за все три года почти в два раза больше денег, чем он добыл преступным путем. А если бы несостоявшийся преступник работал хорошо, то получал бы среднюю зарплату по стране, которая в нашем примере в три раза выше минимальной, то есть за 38 месяцев заработал бы  $38 \times 3 = 114$  минимальных зарплат.

Сравните: один и тот же человек может украсть на 25 минимальных зарплат, или же заработать за то же время 114 минимальных зарплат, то есть в  $114/25 = 4,5$  раза больше!

**Из-за того, что мелкого уголовного преступника неизбежно поймают и посадят в тюрьму, совершать преступления невыгодно.**

«Не укради» - вот восьмая из Десяти заповедей.

Не надо брать чужое!

## Пособия

Помощь попавшим в беду людям – это неотъемлемое качество Homo sapiens.

Пособия и являются такого рода помощью тем людям, которые, по мнению государства, нуждаются в ней. Пособия поддерживают временно безработных людей, больных, одиноких матерей, многодетные семьи, инвалидов, беременных и прочие категории граждан.

Но пособие – это помощь, а не подарок для шикарной жизни, именно поэтому размер пособий обычно невелик, и государство тщательно следит за тем, чтобы пособия получали нуждающиеся, а не все подряд. Если безработный нашел работу, то ему незачем платить пособие по безработице. Но если безработный слишком долго ищет работу, слишком переборчив, может быть, он и не хочет работать? Значит, ему не следует платить пособие по безработице.

В богатых государствах безработные очень долго могут жить на пособие, а в бедных может вообще не быть государственной помощи безработным.

Кстати, один из аспектов пособия по безработице – это предупреждение преступлений: голодный безработный способен на кражу, грабеж или даже убийство, поэтому дешевле дать ему это пособие, чтобы он не безобразничал.

Если эмигрант приехал из бедного государства в богатое и не смог (или не захотел) устроиться на работу, то его пособие вполне может быть значительно выше, чем его зарплата дома. Это привлекает многих. Но зарплата человека и его жизнь – это связанные, но не одинаковые понятия. В результате эмигрант бездельничает на пособие, являясь «лишним» человеком на своей новой богатой родине, в то время как на своей истинной, но бедной родине он мог быть обычным человеком со средним заработком, то есть не был «лишним». А это разная жизнь – в богатой стране он общается с неудачниками и живет без перспективы, глядя на комфортную и безбедную жизнь обывателей; в бедной стране он мог бы общаться с обычными людьми и иметь жизненные перспективы.

Это мнение можно сформулировать, как «лучше быть уборщиком в богатой стране, чем директором небольшой фирмы в бедной стране, потому что уборщик получает больше». Да, такое вполне может быть, но жизнь уборщика и директора несравнима: директор уверен в себе, в круге его знакомых другие директора фирм, он руководит, он видит перспективы, он хозяин своей маленькой жизни – а что уборщик? Уборщик общается с такими же уборщиками, охранниками и секретарями, уборщик не имеет перспектив в жизни, он зависим, его единственная радость – это дорогие товары и туристические поездки, которые он не мог позволить себе на родине и которые не может себе позволить тот директор маленькой фирмы, живущий в бедной стране.

Но директор – живет, а уборщик – существует. Социальный статус этих двух профессий разный, и у директора он значительно выше, чем у уборщика.

А когда не будет заказов, директор найдет новые, а уборщик, потеряв работу, станет безработным и будет долго и скучно существовать на пособие, которое будет высоким, ибо он уехал-таки в богатую страну.

## Пенсия

Забота о пожилых людях – это неотъемлемое качество Homo sapiens.

Пенсия – это и есть такая забота. Человек много лет работал, дожил до пенсии и уже не может работать – вот государство и дает ему ежемесячную пенсию.

В пенсии борются две тенденции.

Первая – «стремление к справедливости»: человек много работал и должен получать большую пенсию, чтобы мог на старости лет хорошо пожить и отдохнуть.

Вторая – «экономная»: зарплата – это оплата за выполненную работу, а какую работу выполняет пенсионер? Никакую, поэтому и платить ему высокую пенсию не надо, надо платить как можно меньше или же можно обязать родственников содержать пенсионера, тогда можно вообще отменить выплату пенсий.

Чем богаче государство, тем больше первая тенденция преобладает в сути пенсии, поэтому в богатых государствах пенсии высоки и растут, средний возраст выхода на пенсию невелик и уменьшается, поддерживается негосударственное пенсионное страхование.

В бедных государствах пенсии невелики и их рост отстает от инфляции, средний возраст выхода на пенсию постоянно увеличивается, а на негосударственное пенсионное страхование у граждан бедного государства обычно нет денег.

Пенсия – это не пропуск в «шикарную жизнь», а помощь государства тем людям, которые дожили до пожилого возраста, поэтому размер пенсии по своей сути привязан к размеру прожиточного минимума. В некоторых государствах размер пенсий законодательно зафиксирован относительно размера прожиточного минимума, в некоторых привязан также и к инфляции, но даже в тех государствах, где нет законодательной зависимости уровня пенсий от уровня прожиточного минимума, они все равно фактически привязаны к нему.

Размер прожиточного минимума считают органы государственной статистики, а у государства обычно не хватает денег (многие государства постоянно живут в долг), поэтому тенденция к экономии государственных средств заставляет статистиков настолько «тщательно» подсчитывать инфляцию и стоимость товаров, что в итоге они недосчитывают. В результате покупательная способность суммы, равной прожиточному минимуму, из года в год постепенно падает и через 5-10 лет оказывается значительно ниже реальной. А к размеру прожиточного минимума «привязаны» пенсии, которые по своей покупательной способности теряют по чуть-чуть год за годом, вот почему наступает время, когда на пенсию прожить просто невозможно: пенсия стала нищенской.

Та же тенденция имеет место и для пенсионного возраста: чем меньше людей доживут до пенсии, тем меньше надо будет платить государству. Медицина развивается, на нее тратятся больше средства, люди живут дольше и болеют реже – все хорошо, поэтому государство считает, что можно и нужно повышать пенсионный возраст.

Но гражданам не нравится повышение возраста выхода на пенсию, им также не нравится фактически постоянно уменьшающаяся пенсия, поэтому они меняют правительства; уклоняются от налогов; вкладывают деньги в банки, акции и недвижимость, в общем, стараются сами себе обеспечить безбедную старость.

Но у пенсии кроме поддерживающей жизнь функции есть и стимулирующая. Государство готово платить повышенные пенсии тем людям, которые работают на поддержание жизнедеятельности государства, а также на важных и опасных производствах. В разных государствах этот перечень профессий разный, но не слишком отличается. Стражи порядка, военные, работники спецслужб, государственные управляющие, пожарные, шахтеры – вот обычный набор профессий, имеющих право на получение повышенных пенсий и имеющих право на ранний выход на пенсию. Чья профессия больше связана с риском для жизни – полицейского или рабочего на заводе? Ответ ясен, поэтому справедливо, что полицейский выйдет на пенсию раньше и будет получать больше, чем рабочий.

Но опять-таки пенсия у полицейского не будет очень большой, обеспечивающей ему «красивую и богатую» жизнь на пенсии!

Для того чтобы жить после достижения пенсионного возраста и ничего не делать, нужно иметь значительный капитал, нужно быть владельцем предприятий, и тогда эти фирмы дадут своему владельцу возможность жить, почти не работая! А государственная пенсия – только помощь, а не «билет в счастливую жизнь»!

## Часть 6. ИДЕОЛОГИЯ

### Бог и деньги

Ни в мировых религиях, ни в небольших религиозных организациях – нигде верующие не считают что, что главнейшим предназначением человека всевышнее существо предопределяет накопление богатства.

Есть теория, согласно которой то всемогущее существо, которое верующие разных религий считают Богом, фактически является Солнцем.

Я не знаю, соглашаться или нет, но хочу отметить, что Солнце дает жизнь всему живому на Земле и одинаково светит как богатым, так и бедным.

### Идеология отношений между суперэтнoсами

В сфере культуры идеология отношений между народами направляет денежные потоки и будущие войны в соответствии с принятыми решениями. Но почему принимаются именно эти решения, а не другие? Опять-таки, сейчас главным и в этой области является государство, а не племя или этнос.

По Гумилеву, представители разных этносов и суперэтносов могут по-разному чувствовать и действовать в одной и той же ситуации, поэтому то, что хорошо для данного общества в данном государстве, может быть не очень хорошо в другом обществе или же совсем плохо в иных странах; однако отсутствие учета этнических различий позволяет принимать международные конвенции, которые могут не нравиться некоторым из тех, кто подписал их, подкладывая тем самым дрова в пожар будущего межэтнического конфликта.

Дело происходит так. Например, в одном государстве было принято некоторое решение, касающееся области культуры: что-то хорошо, культурно, а вот противоположное – плохо, некультурно. Граждане этого государства одобряют данное решение, ибо оно им нравится. Мировые средства информации разносят весть об этом успехе до самых дальних уголков Земли, забывая, что в норме могут быть места на планете, где данное решение не является хорошим!

Однако людей об этом никто не спрашивает: ведь сейчас главное – это государство, а дипломаты – корректные люди, поэтому принятое в чужом государстве решение, являющееся неприемлемым в их собственной стране, они комментируют в необидных формулировках, в результате чего образуется некий положительный фон вокруг принятого решения. Отсюда формируется мысль, что данное решение будет хорошим и для всех остальных государств мира, следовательно, его надо закрепить в международной конвенции.

Но как быть тем, кому данная конвенция не нравится? У них нет аргументов против нее, кроме: «нравится – не нравится» и «для нашего народа это неприемлемо», а это – область чувств, при том, что чувства не всегда остры, плюс трудно сопротивляться общественному международному давлению, в результате чего эту конвенцию подписывают даже те страны, которым она не сильно-то и нравится.

Получается игнорирование этнического аспекта, который, по Гумилеву, обычно прорывается в виде кровавых войн, иногда с тотальным истреблением населения – чего вряд ли хотели авторы конвенции. Мало того, разработчики не думают о том, что выйдет в долгосрочной перспективе!

А выйти может вот что: те, кому не нравится эта и другие принятые конвенции и законы, начинают ощущать на себе чужое непреодолимое давление и в какой-то момент начинают фактически отрицать все, написанное там, хотя некоторые моменты им вполне могут нравиться! Это отрицание сначала открывает путь к ненависти, а затем и к физическому уничтожению противников сначала в небольших количествах в форме террора (на суше) или пиратства (на море), что впоследствии может перерасти в гражданскую войну и (или)



столкновение между государствами. Длительность этого процесса составляет порядка 100 и более лет.

Вот пример. Отрицание Англией, Францией и Голландией раздела мира между Португалией и Испанией, закрепленного в папской булле от 1493 года, привело англичан, французов и голландцев сначала к поддержке пиратства в Карибском море, а затем и к прямому вооруженному столкновению, завершившемуся войной между Испанией и Великобританией в 1585-1604 годах.

Гумилев пишет, что суперэтноты по отношению друг к другу ведут себя как монолиты, поэтому будет разумным учитывать это при разработке международных конвенций, например, для представителей разных суперэтнотов может быть разработан свой вариант данной конвенции.

Таким образом, решение, принятое в пределах одного государства, является положительным сигналом для других государств, вместе составляющих один суперэтнос. Но другие суперэтноты при этом имеют право как проигнорировать чужие разработки и не делать ничего, так и сформировать свое видение данного вопроса.

Разработанная для представителей одного суперэтноты конвенция должна распространять свое действие только на государства, народы которых составляют именно этот суперэтнос.

Многие государства полиэтничны и состоят из представителей разных этнотов и суперэтнотов; несмотря на это, государства имеют право и всегда выступали на мировой арене как нечто целостное; поэтому столь же логичным будет дать аналогичное право и суперэтнотам, распространенным на территориях многих стран, – право выступать на международной арене как нечто единое целое, которым они фактически и являются!

За то, что должно быть обязательным для всех людей всех народов, должны единогласно проголосовать не государства, а представители всех суперэтнотов по *принципу единственности голоса суперэтноты*:

**один суперэтнос – один голос.**

Этот же принцип в расширенном варианте выглядит так:

**каждый суперэтнос при голосовании по общечеловеческим вопросам имеет право на один-единственный голос с «правом вето».**

Применительно к государствам данный принцип становится таким:

**все государства, на территории которых преобладает данный суперэтнос, при голосовании по общечеловеческим вопросам имеют право на один-единственный голос с «правом вето».**

Если же одному суперэтноту что-либо не понравится в проекте, и его представитель проголосует «против», тогда распространять проект на весь мир нельзя и, соответственно, его нельзя принимать – любой суперэтнос имеет естественное и неотъемлемое «право вето» при голосовании по любым общечеловеческим вопросам.

Решение по общечеловеческой проблеме затрагивает всех, поэтому все существующие суперэтноты должны проголосовать «за» или воздержаться – в противном случае это будет не общечеловеческое решение.

Как видно, соблюдение принципа единственности голоса у суперэтноты дает шанс слабым суперэтнотам надеяться на то, что их уникальность будет сохранена.

## Идеология государства. Дефицит

Принятая в государстве идеология направляет общество по определенному курсу, подчиняя себе все и отсекая несогласных. Этот путь предопределяет государственные траты, степень давления на противников и выбор союзников. Приоритетные направления получают все в избытке, а второстепенные находятся на голодном пайке.

Когда чего-то не хватает, в частности в экономике, – это дефицит.

В широком смысле дефицит – это нехватка чего-либо: в пустыне главный дефицит – это вода, в море главный дефицит – это пресная вода и возможность человеку быть сухим, на холоде главный дефицит – это тепло и так далее.

Но жизнь нельзя вписать в прокрустово ложе идеологически верных планов, поэтому попытки планирующих органов подсчитать все, оказываются тщетными. Вычислить то, что связано с реальной жизнью, можно лишь приблизительно: изменения погоды, новые открытия, войны и прочее – делают неточной изначально якобы точно подсчитанную модель. Мало того, модель может быть не просто неточной, а совершенно неточной, не отражающей реальный мир, и попытки идти по пути, предначертанному идеологической моделью, могут быть чудовищно дороги, как в деньгах, так и в людских потерях.

По Гумилеву, идеологические установки отличаются у разных субэтнотосов, этносов и суперэтносов, причем эти установки зависят от фазы этногенеза, а так как этносы имеют различное время рождения, то и мир никогда не может быть одинаковым и единообразным, а значит, в мире всегда будут существовать разные государства с разнообразными идеологиями, и у каждой идеологии будет свой главный дефицит: в обществе потребления главный дефицит – это деньги, в плановом обществе – это товары и услуги, в клановом обществе – это родственные связи, в условиях диктатуры – это власть, в борющемся обществе – это победа и так далее.

Идеология является основой для избытка и недостатка в обществе.

Не следует принимать чужую, путь даже красиво выглядящую идеологию, если она не соответствует истинному мироощущению государствообразующих народов данной страны. Но как понять – чужая это идеология или нет? Для отдельно взятого государства ответ будет таким: если для принятия обществом этой новой идеологии нужны кровавые репрессии – это не нужная данному государству идеология!

## Племена-государства

Сегодня в межгосударственных отношениях главным является государство, то есть такое образование, которое обладает территорией, независимостью, признанной другими государствами, армией, своей валютой и прочими атрибутами. Но на Земле есть народы, живущие по племенным традициям,

обладающие своей территорией; независимые от государства, которому якобы принадлежат; имеющие свою армию, законы, суд, язык и прочее.

Такие племена не образуют признанных государственных образований, поэтому в соответствии с официальной идеологией международных отношений с ними нельзя вести дел, однако когда интересы договора касаются контролируемой ими территории, то с такими племенами-государствами приходится договариваться, как с представителями полноценной независимой страны.

Принятая идеология межгосударственных отношений не позволяет этим племенам быть выслушанными как равные среди других государств, поэтому вместо племенных представителей от их имени говорит то государство, которому приписаны территории этого племени. А если у данного племени конфликт с другим племенем, живущим в пределах того же государства? Что может говорить об этом глава страны на международной арене? Только то, что на территории его страны идет гражданская война, а ведь это фактически неверно: на территории признанного государства ведут бои два фактически независимых государства, – и это признанное государство является фактически третьим лишним звеном, не нужной (и часто мешающей договориться) борющимся сторонам надстройкой! Их, борющиеся племена, никто не слышит на международной арене; их проблемы, требования, мечты остаются не нужными никому, кроме них самих, а значит, даже там, где можно было бы договориться при наличии международного посредника, идет война. Кроме того, сражающиеся стороны не подписывали никаких конвенций, потому что у них нет права их подписывать, а значит, гуманное отношение к пленным, к гражданским лицам, соблюдение неких правил вооруженной борьбы – это не закон, а всего лишь выражение доброй воли бойцов. А во время войны этой самой доброты очень и очень мало, и на всех ее не хватает... Поэтому и расстреливают пленных, и издеваются над мирными жителями, и пытаются, и берут заложников...

А война – это тот пожар, который сжигает деньги, делая людей бедным, вот почему в итоге оказывается, что самым дорогим по цене имуществом у многих из них оказывается автомат или другое ручное оружие.

## Метод проверки идеи на истинность

В теории решения изобретательских задач Альшуллера описан метод поиска идеального конечного результата, который можно использовать для проверки политических и экономических идей на истинность.

Например, наша цель – перевозка грузов. Есть средство перевозки – гужевая повозка. Чтобы более эффективно перевозить тяжести, следует усовершенствовать механизм повозки, а также вывести более крепкую породу лошадей. Но идеальный конечный результат – это перевозка грузов, совершаемая мгновенно и без затрат энергии, поэтому перевозка с помощью грузового автомобиля также неидеальна! Фантасты уже придумали всякие способы мгновенного перемещения, дело за инженерами и изобретателями воплотить их в жизнь.

Аналогично и с идеей – доводя ее до абсолютного состояния, можно увидеть ее изъяны.

Данный метод позволяет отсекал радикальные суждения, которые очень часто вредят людям при принятии их за истину и государствам при принятии их в качестве главенствующей идеологии.

### Первый пример.

Есть идея, *что кошка в доме – это хорошо.*

Доводим ее до максимума – у всех людей во всех домах живет по кошке.

Это хорошо?

Нет, потому что у некоторых людей есть аллергия; некоторым не нравится, что кошки царапаются; некоторым не нравится кошачий запах и так далее.

Таким образом, идея о том, что кошка в доме – это хорошо, неверна.

Рассмотрим другую идею: *кошка в доме – это плохо.*

Доведем ее до предела – нет ни одной кошки ни у кого из людей.

Теперь стало хорошо?

Нет, потому что есть люди, которым нравится содержать кошек; есть люди, которые привыкли к своей кошечке, и так далее.

Общий вывод: *кошка в доме – это не хорошо и не плохо.*

### Второй пример.

Теперь рассмотрим более сложную ситуацию – экономическую.

Есть идея, что *государство не должно вмешиваться в рыночную стихию, которая сама собой является регулятором.*

Доведем ее до предела: государства нет вообще, нет никаких регулирующих органов, нет ничего – есть только свободное предпринимательство. Фактически мы описали организованную преступную группировку.

Хорошо ли жить среди враждующих банд?

Плохо.

Другая идея: *государство должно регулировать деятельность фирм.*

Доведем ее до максимума: частного капитала нет, частных фирм нет, а есть только государство, которое планирует все сферы хозяйственной жизни. Мы описали Советский Союз, который зародился и завершил свое существование в 20 веке.

Как видно, эта идея нежизнеспособна.

Общий вывод: *должен быть баланс между государственным регулированием рынка и стихией свободной конкуренции.*

### Третий пример.

Рассмотрим политическую борьбу.

Есть идея: *правящая партия проводит правильную внутреннюю и внешнюю политику.*

Доведем ее до предела: правящая партия всегда проводит правильную политику, значит, правящая партия непогрешима и является идеалом государственного строительства. Картина начинает напоминать диктатуру, но идем дальше: а если кто-то не согласен? Значит, это или идиоты, которые не понимают идеальности государства, или враги, которые сознательно вредят гражданам. Что с ними делать? Идиотов надо изолировать, а врагов – посадить в тюрьму или уничтожить.

Как видно, мы только что описали тоталитарную диктатуру.

Но можно пойти еще дальше. Кем является глава единственно верной партии? Конечно же, лучшим, самым непогрешимым, самым идеальным руководителем, чьи мысли

всегда гениальны, а решения верны, – вот мы описали и диктатора.

Но все люди смертны, кто продолжит великие деяния непогрешимого лидера? Наверное, сын, ибо он рос, руководствуясь мудрыми советами истинного вождя.

Итак, мы описали монархию.

Люди столетиями боролись против монархий и прочих диктатур.

*Вывод: ни одна партия никогда не может проводить идеальную внутреннюю и внешнюю политику.*

#### Четвертый пример.

Происходит сильный конфликт между властью и оппозицией.

Есть идея: *в данный момент времени власть и оппозиция не могут договориться.*

Доведем ее до предела: власть и оппозиция не могут договориться никогда, ни сейчас, ни завтра, ни по каким вопросам. Но власть поддерживают одна часть граждан государства, а оппозицию поддерживает другая часть граждан государства, поэтому и граждане этой страны никогда не смогут найти компромисса ни по одному вопросу.

Будущее такого государства – это распад плюс гражданская и партизанская войны.

Но разве этого желают и власть, и оппозиция?

Нет, каждая из сторон желает править целой страной, то есть по вопросу целостности государства они пришли к согласию.

Вывод: *власть и оппозиция могут договориться.*

Раз могут договориться по каким-то вопросам, то по каким-то вопросам могут и не договориться.

Общий вывод: *власть и оппозиция в любой момент могут прийти к согласию по определенному кругу вопросов.*

#### Пятый пример.

Поведение людей, этические нормы.

Есть идея: *любовь – это хорошо.*

Доводим до максимума: всякая любовь – это хорошо, то есть, если человек объявляет, что он это любит, – это является однозначно чем-то хорошим.

Но реальная жизнь показывает, что это не так:

1) Допустим, маньяк объявит, что он любит убивать людей, а любовь – это нечто хорошее, – так что, его за это надо простить и выпустить?

2) Допустим, насильник объявит, что почувствовал внезапную любовь и не смог сдержаться, а любовь это хорошо, – так что, его не надо за это судить?

3) Допустим, водитель скажет, что любит быструю езду, поэтому не стал тормозить и сбил пешехода, а любовь это хорошо, – так что, разве водитель не совершил преступление?

Таким образом, без привязки к реальности любовь рассматривать нельзя, ибо любовь может толкать людей на нехорошие поступки.

Первый вывод: *любовь – это не всегда хорошо, но может быть и плохо.*

Второй вывод: *оправдывать любовью поступки, выходящие за рамки этических норм, нельзя.*

Можно перечислить еще множество неверных идей, типа данная фирма (или данный товар) лучший, надо хранить деньги в этом банке (в золоте, дома и т. д.), эта страна – наш самый злейший враг (лучший друг), данный эксперт лучше всех (хуже всех) в мире разбирается в этом вопросе и так далее.

Мир не черно-белый, а полон оттенков серого!

### Принципы построения жизнеспособной идеологии. Примеры построения идеологии для России и Крыма

#### § 1.

Идеология – это программа жизни страны (народа), поэтому она должна соответствовать глубинным устремлениям людей. Те идеологии, которые не выражают основные стремления людей, являются нежизнеспособными, а государства, их проповедующие, недолговечными.

Жизнеспособная идеология должна:



1) Стимулировать людей на созидание.

Созидание – это необходимость: тот, кто не создает, тот отстает, а потом и проигрывает. От созидания следует отличать прогресс, как увеличение, обновление и прочее. Например, если построить дом выше, чем ранее стоявший дом на этом месте, то это будет прогресс, но никак не созидание; а вот если построить дом красивее, чем дом, ранее стоявший на этом месте, это будет созидание, но не прогресс.

2) Стимулировать людей становиться богаче.

Деньги – это аналог «еды и крова», без денег выжить в обществе людей невозможно, поэтому люди должны иметь возможность зарабатывать деньги, и в максимуме - накапливать и сохранять большие богатства. По Энгельсу, государство, частная собственность и возможность передать ее по наследству слиты воедино, поэтому если есть государство, то должна быть и возможность накопить богатство и передать его по наследству.

3) Не содержать ошибок (не быть лживой).

Ошибки в идеологической программе – это отсутствие учета важнейших факторов, приводящие к поражениям в войнах, неверному выбору союзников, эмиграции, в общем, к потерям и крови.

4) Стимулировать рост уровня патриотизма.

Патриотизм – это необходимость для существования этноса и особенно суперэтноса, поэтому людям надо быть патриотами своего государства – в противном случае этого государства не будет!

Часто идеологические программы формулируются в виде лозунгов или коротких формул. Рассмотрим некоторые из них в качестве примеров:

*Свобода, равенство и братство.*

Не стимулирует людей быть богаче; содержит ошибки: люди не могут быть братьями в борьбе за богатство, плюс не может быть равенства, когда у всех разное количество денег. Равенство в данном лозунге слишком широкое и расплывчатое понятие. Свобода в какой-то мере стимулирует созидание. Всеобщее братство мешает людям быть патриотами своей страны.

*От каждого по способностям – каждому по потребностям.*

Есть закон, который говорит, что потребности людей возрастают в геометрической прогрессии, а производство – в арифметической; именно поэтому удовлетворить потребности всех невозможно: лозунг лжив. Созидание не стимулируется, но рост богатства приветствуется.

*Православие, самодержавие, народность.*

Данный лозунг стимулирует рост патриотизма для православного суперэтноса. Царская власть означает, что тот, кто хорошо служит монарху, награждается им по-царски, то есть рост богатства и созидание стимулируются. Внутренних ошибок не содержит. Это хорошая идеология, просуществовавшая сотни лет. Недостатком является абсолютный контроль со стороны одного лица, что в условиях сложного общества является тормозом для его развития.

*Сделай себя сам.*

Данная идеология стимулирует накопление богатства и созидание, не содержит ошибок и не мешает проявлению патриотизма. Это пример хорошей, жизнеспособной идеологии, существующей и поныне. Слабо стимулирует рост уровня патриотизма.

*Грабь награбленное.*

Эта идеология стимулирует накопление богатства, но не стимулирует созидание. Содержит внутреннюю ошибку: если действовать по этому принципу, то грабежи не завершатся никогда – всегда можно будет ограбить под тем предлогом, что ты грабишь ранее украденное у тебя. Лозунг мешает проявлению патриотизма, ибо патриот действует не ради денег.

Вся власть должна принадлежать партии (лидеру, движению и так далее).

Не стимулирует созидание, не стимулирует обогащение людей, не стимулирует рост уровня патриотизма и содержит ошибку: полностью вся власть может быть только у абсолютного монарха, у всех остальных может быть лишь часть власти.

*Каждый имеет право предпринимать все, что не запрещено.*

Стимулирует людей созидать и становиться богаче, не мешает проявлению патриотизма, не содержит ошибок. Хорошая, работающая и сейчас идеология. Не стимулирует рост уровня патриотизма.

*Пролетарии всех стран, соединяйтесь!*

Слабо стимулирует созидание и не стимулирует людей быть богаче. Ошибок не содержит. Не стимулирует рост уровня патриотизма.

Как видно, идеологий существовало много и будет еще больше, однако наиболее жизнеспособные идеологии побеждают в борьбе идеологий именно из-за своей непротиворечивости и стимулированию естественных потребностей людей.

## § 2.

Применяя четыре принципа построения жизнеспособной идеологии к России и Крыму, можно получить довольно интересные формулы, которые могут дать народам перспективы.

### Россия

По Гумилеву, Россия является основой православного суперэтнуса, следовательно, надо обязательно зафиксировать этот факт с целью стимулирования роста уровня патриотизма, например, как «православие». Аналогом «православия» могут быть «Великая Россия» или «Русская Империя», или нечто подобное.

Но Россия является многонациональным государством, на территории которого живут люди множества религий, поэтому в формуле для России должно присутствовать некоторое интернациональное начало: я предлагаю слово «веротерпимость».

Стремление людей к финансовому благополучию можно зафиксировать в слове «успех» или словах «личный успех». Созидание в некоторой мере присутствует в успехе.

Чтобы уйти от слишком сильного религиозного акцента в будущей формуле, можно записать «демократия».

Таким образом, идеологическая установка для России приобретает вид: «Православие, веротерпимость, демократия, личный успех».

Эта формула не является окончательной, мало того, идеологических формул одновременно может существовать несколько, – и только время выявит истинность одной, которая просуществует века!

Можно привести еще несколько идеологических формулировок: «Православие, демократия, сделай себя сам»,

«Предприимчивость, православие, успех», «Предприимчивость, демократия, православие», «Великая Россия, веротерпимость, демократия, предприимчивость» и так далее.

### Крым

В 2013 году в Крыму существовала идеологическая установка, выраженная в формуле «Процветание в единстве». Эта формула была зафиксирована на гербе Крыма и подчеркивала единство сотен народов, проживающих на полуострове, давая им надежду на хорошую жизнь. Но все же это слишком государственная идеология, ибо в ней отсутствует человек, лучше было бы прописать так: «Успех каждого – в единении всех».

Почти островное положение Крыма делает мировоззрение крымчан отличным от остальной материковой земли, поэтому было бы неплохо зафиксировать этот факт, например, так: «Крымчанин! Твой успех заложен в единении всех».

Также можно привести еще несколько неплохих формулировок для идеологии Крыма: «Крым – успех каждого через созидание всех», «Крым – это успех каждого в единстве всех» и так далее.

Следует отметить, что многие государства и автономные области являются многонациональными, поэтому для них может быть актуальным такая часть идеологической формулы, как «взаимная терпимость». Терпение имеет определенный предел, за которым начинается нетерпимость, – это хорошо: народы должны иметь моральное право на сопротивление, включая вооруженный мятеж против своих угнетателей.

Как видно, каждой территории нужна своя идеология, – и то, что подходит одним, вполне может не подходить другим; мало того, идеологическая формула для одной и той же территории может быть разной в разные периоды времени, сохраняя определенную преемственность.

## Часть 7. НАЛОГИ

### Как усиление налогового давления ослабляет государство. Технология завоевания слабой страны

Если государство желает получать налоги с граждан и предприятий других государств, тогда оно начинает конкурировать с налоговыми системами разных государств и в итоге выбирает или очень простую систему, состоящую из нескольких небольших налогов, или оффшорную систему налогообложения, основанную на одном налоге.

Если государство желает существовать только за счет своих граждан, тогда оно концентрируется на достижении максимально возможного уровня сбора налогов со своих граждан и предприятий, поэтому выбирает обычную налоговую систему с большим количеством разнообразных налогов.

Налоговый пресс от большого количества налогов увеличивает давление постепенно – год за годом, десятилетие за десятилетием: налоговая нагрузка возрастает, ибо государству постоянно не хватает денег. Вводятся новые налоги, увеличиваются старые, даются льготы для поддержки определенных отраслей или категорий граждан, потом льготы отменяются, потом снова вводятся, плюс появляются все новые и новые налоги, и, кажется, что это может продолжаться бесконечно. Но количество переходит в качество, и граждане начинают считать, что государство «берет лишнее».

Где эта граница, сколько это процентов? Понятно, что общий уровень налогов 5-10% от чистой прибыли (или зарплаты) является приемлемым, но 90% - это уже слишком много: людям остается всего 10%! Все зависит от ощущений граждан, например, в богатых странах и 50% налога является терпимыми.

Принято считать, что до 20-30% еще можно брать налоги, если брать больше, то у государства начинают постепенно накапливаться неприятности: люди и предприятия начинают постепенно уклоняться от налогообложения.

Уклонение от налогов в небольшом количестве еще терпимо, но плохо то, что в обществе уже появилась определенная категория людей, сознательно нарушающих налоговое законодательство. Эти люди уже ведут свой бизнес частично «в тени», то есть руководствуясь правилами мафии: взятки, подкуп, наличный оборот, запугивание, физическое устранение конкурентов и прочее. Из года в год возрастающее давление налогового пресса выдавливает из сферы легального бизнеса все большее количество предпринимателей, пополняя карманы организованной преступности и увеличивая объем теневой экономики. Уровень коррупции растет, а государство получает все меньше и меньше денег от новых налогов, потому что их платят не все.

Государство может остановиться и не давить слишком сильно, но сделать это очень трудно, так как система налогообложения, основанная на большом количестве налогов, провоцирует ввести новый небольшой налог или чуть-чуть увеличить процентную ставку какого-либо уже существующего сбора.

Крупный бизнес лоббирует уменьшение налогового бремени и часто добивается своего, в результате налоги падают. Но государство – это большая бюрократическая машина: препятствовать ее работе по увеличению налоговой нагрузки очень трудно, так как существует слишком много налогов и очень много заинтересованных ведомств жаждут денег на свои совершенно «необходимые» нужды (хотя по факту, каждый бюрократический аппарат всегда можно сократить). Если государство сильное и богатое, то эта ситуация может быть как бы в зафиксированном состоянии очень долго.

Таким образом, уровень налогового давления – это результат борьбы двух противоположных сил: государственная бюрократия увеличивает налоговую нагрузку, а граждане в лице профсоюзов путем забастовок и в лице крупных корпораций путем лоббирования уменьшают ее.

В бедных государствах крупные корпорации (если они есть) подминают под себя бюрократию, уменьшая налоги до низких значений. Но если в бедном государстве работают крупные транснациональные корпорации, то их местная бюрократия считает чужими, гостями, а значит, теми, кто заработает и уйдет, поэтому жалеть их не надо, вот почему такие фирмы выглядят в глазах местных богатыми «дойными коровами», соответственно специально для них вводятся новые повышенные налоги. Большие международные компании относятся к государству, где они зарабатывают деньги, тоже, как к «дойной корове», то есть к месту, где надо быстро заработать деньги, а потом уйти, поэтому всячески стараются уклониться от налогов, не заботиться об экологии, экономить на безопасности труда и прочее.

В богатых государствах отношение к транснациональным компаниям другое: там есть и свои крупные корпорации, поэтому государственная машина щадит больших игроков, полагая, что они являются основой и локомотивом экономики.

Но если государству, как обычно, не хватает денег и оно не хочет экономить, тогда налоговое давление продолжает постепенно увеличиваться и дальше. Уровень коррупции растет, достигая невообразимых высот: берут взятки все, кто может. Целью работы государственного бюрократа является создание условий для получения мзды, выбивание взяток из обычных граждан и их «правильное» распределение: часть уже — себе, а часть — начальству. Круговая порука охватывает все слои управленцев, в результате все становятся или виноваты (по факту), или не виноваты (по закону). Суды за деньги выносят любые незаконные решения. Найти правду и справедливость не представляется возможным. В обществе укореняется мнение, что платить налоги глупо — нормальный человек их не платит, в идеале вообще ничего не платит. Теневая экономика разрастается, становясь больше официальной, легальной экономики. Государственные силовые структуры обслуживают как свои клановые интересы, так и заказы политических лидеров. Продажность полиции является нормой. Очень часто принимаемые законы качественно написаны, но при этом все равно бесполезны, так как, даже имея возможность, их никто не выполняет. Пытаясь удержать ситуацию под контролем, государство принимает огромное количество законов, ибо только

силой, закрепленной в законе, можно надеяться хоть как-то повлиять на ситуацию.

В результате всего этого государство в лице бюрократии и принятых ею законов и обычные граждане начинают сосуществовать в параллельных реальностях, почти не пересекающихся друг с другом.

Такое государственное устройство может существовать довольно долго, но заканчивается свой жизненный путь кризисом: вооруженное восстание, государственный переворот, гражданская война, война с внешним противником — или же все вместе! Вообще, насильственная смена власти, то есть отлучение одной элиты от власти и приход к власти новой, происходит обычно «с кровью» или с большой, или с малой, но без жертв обычно не обходится.

Слабое государство, не опирающееся на собственный народ, очень сильно давит на своих граждан: оппозиция уничтожается (альтернативных лидеров или убивают, или сажают в тюрьмы, или принуждают к эмиграции), свобода слова ликвидируется (везде царствует цензура), инакомыслие преследуется и прочее. В общем, такое государство постепенно начинает приобретать черты тирании, а у такого государственного устройства «любимым ребенком» являются армия и прочие силовые структуры.

Армия позволяет государству существовать и далее, армия подавляет внутренние выступления, армия прекрасно финансируется и имеет самое современное оружие, но сила армии, не опирающейся на собственный народ, отнюдь не велика. Соседние государства всегда готовы к успешной завоевательной войне, хотя большинство современных государств и называют своего главного военного «министр обороны», но обманываться не стоит: мечом можно как защищаться, так и нападать, а успешная завоевательная война выгодна (Глава «Себестоимость государства. Расчет выгоды от завоевательной войны»).

У государства с сильной армией, не поддерживаемого собственным народом, оказываются два понятия Родины, и на их коренном отличии основывается легкость или трудность завоевания такого государства соседями.

Первое понятие: Родина для людей — это земля их предков, многовековая история жизни этого народа, мироощущение «свой» для этого уклада общества, принятие традиций и прочее.



Второе понятие: Родина для государства – это местность, населенная «ускользающим» народом, который трудно «ухватить и заставить». Этот народ не платит налоги, не патриотичен, не готов умереть за своего государя (диктатора, пожизненного президента и прочее).

Как видно, свое родное государство оказывается чужим для собственного народа, являясь фактически захватчиком.

Поэтому идеальное завоевание такого слабого государства будет выглядеть так:

1) Никакого внезапного нападения.

2) Внешняя агрессия должна быть результатом просьб со стороны вооруженной оппозиции, борющейся против деспотического режима.

3) Если внутренней оппозиции нет (а обычно она бывает физически уничтожена), то ее нужно создать и вооружить.

4) Внешний агрессор должен быть родственным по языку, религии и культуре или хотя бы декларировать неприкосновенность и всемерное развитие языка, религии и культуры захватываемого государства.

5) Завоеватели должны стараться хорошо относиться к мирному населению во время оккупации.

6) Правительство, назначенное оккупационными войсками, должно быть сформировано из местных, а их лидер обязательно должен быть местным уроженцем.

Как видно, идеальное завоевание не затрагивает Родину для людей, а значит, оснований для роста гражданского патриотизма, массового героизма в армии и крупномасштабной партизанской войны нет, плюс получившееся в итоге государственное образование является предсказуемым и послушным.

Ад гражданской войны и (или) внешней оккупации очищает землю от старого государства:

а) Уничтожается старая элита как физически, так и заставляя ее представителей эмигрировать.

б) Реквизируются и национализируются накопленные старой элитой богатства.

в) Уничтожается старый налоговый пресс, позволяя новой элите строить налоговую систему «с нуля».

г) Естественно, что выросшая в кризисных условиях новая налоговая система будет отличаться простотой и справедливостью небольших налогов. Бывает, что новая налоговая система возвращается к своей основе – единому налогу.

Как видно, беспредельная жадность государственной машины приводит страну к краху, а новое государственное образование очень часто в результате войн получает также новое государственное устройство (конституцию) и новые границы.

## Единый налог

Единый налог – это замена и объединение всех существующих в государстве налогов и сборов одним платежом.

Это распространенное мнение, но по сути своей все обстоит как раз наоборот.

Когда на заре времен вожь брал себе определенную часть военной добычи – это и был единый (единственный) налог.

Когда шаман получал с каждой убитой туши свой определенный кусок – это тоже был единый налог.

По сути своей единый налог как однократный платеж древнее сложных налоговых систем государств.

Государства возникли позже племен, а племена оперировали исключительно однократными платежами, поэтому современный единый налог – это родоначальник всей налоговой системы страны. Единый налог – это не замена всех существующих в государстве налогов и сборов одним объединенным разовым платежом, а все существующие в стране налоги и сборы являются расширениями и уточнениями, то есть просто усложнением исторически более древнего единого (единственного) налога.

Например, государство решило увеличить налоговую нагрузку для богатых людей. Если бы везде и всегда применялся только единый налог, то это было бы проблематично сделать, а так уже есть подоходный налог, достаточно увеличить его ставку для определенных категорий граждан – и дополнительные деньги потекли в бюджет!

Но у единого налога есть существенные преимущества перед налоговой системой: он прост в администрировании и в расчетах, а также слабо влияет на рост уровня коррупции.

Именно поэтому единый налог применяется в оффшорных зонах, в сфере теневой экономики и в государствах со «слабой властью».

Оффшорные зоны – делай целый год почти все, что угодно, но заплати один раз в год фиксированную сумму. Обычно эта сумма не зависит от количества денег, прошедших через такой оффшорный банковский счет.

Теневая экономика – работаешь спокойно, допустим, месяц, а потом платишь фиксированную сумму теневому хозяину, которая зависит от твоего дохода (оборота).

Государства со «слабой властью» – обычаи и племенные традиции часто имеют в таких государствах решающую силу, поэтому предприниматель платит фиксированную сумму или фиксированный процент от доходов, а налоговые органы обычно верят ему и не проверяют; при этом в случае возникновения хозяйственного спора суд происходит не в правовом поле страны, а по обычаям племени, например, на совете старейшин.

Единый налог более справедлив и менее склонен к грабежу собственных граждан. Например, есть налог с оборота 3% и налог с доходов граждан 10%. Можно заменить их целой налоговой системой, которая будет учитывать много разных факторов, но в итоге в целом по государству будут приблизительно выходить те же самые 3% налога с оборота предприятий и 10% налога с доходов граждан. Казалось бы, зачем менять простое на сложное? А вот зачем: сложное можно усложнить еще больше – разные налоги можно постепенно повышать, увеличивая то один, то другой, раздавая налоговые льготы, а чем сложнее система, тем проще ошибиться, значит, можно штрафовать (наказывать) за уклонение от налогов. Если этот процесс шел много лет, то налоговая система становится настолько запутанной и взаимно противоречивой, что не ошибиться становится очень трудно, а значит, государство получает мощный рычаг давления на своих граждан как на людей, уклоняющихся от уплаты налогов. Налоговое давление возрастает: увеличиваются штрафы и ставки налогов, ограничивается наличный оборот, контролируются

расходы людей и прочее, от чего граждане вынуждены спасаться взятками контролерам, а также уводом бизнеса «в тень». А бизнес «в тени» ждет мафия, ибо она контролирует теневую экономику.

Мало того, сложная налоговая система позволяет закамouflировать общий налоговый пресс, который постепенно становится просто «грабительским»: есть страны, где общее налоговое давление в пересчете на единый налог равняется 100% и выше. Обычная прибыльность бизнеса составляет 5-20% годовых, поэтому чтобы заплатить 100% налогов, да еще плюс к этому дать взятки контролерам, нужно иметь прибыльность 200% годовых. Такую прибыльность могут обеспечить или некоторые быстрорастущие отрасли в редкие промежутки времени, или ростовщичество, или теневой бизнес. Обычное законопослушное производство выдержать такой пресс не может, поэтому производство перестает быть законопослушным: происходит уход «в тень» и переход с безналичного на наличное обращение.

А почему государство пытается собрать 100% налог? Потому, что оно неэффективно тратит те деньги, что есть, потому что государству «всегда не хватает». (Глава «Почему обычному государству не хватает денег?»). Такое государство берет в долг на внешних рынках, а на внутреннем рынке просто печатает дополнительные деньги, не обеспеченные ничем. И поэтому, чтобы избежать инфляции своей родной валюты, теневое производство начинает работать на твердых мировых валютах. В итоге государство получает крохи от пирога теневой экономики и, следовательно, ужесточает налоговое законодательство, чтобы собрать хоть что-нибудь. Крупный бизнес бежит в оффшоры, мелкий – в наличное обращение в сфере теневой экономики; первые платят единый налог оффшорному государству, вторые – местной мафии.

Так как же вышло, что налоговая система стала врагом бизнеса? Неужели специально? Нет, конечно. Много законов, много налогов, много решений и подзаконных актов постепенно запутали тех, кто отвечает за принятие решений, и они постепенно перестали полностью видеть и понимать всю картину. Новые государственные деятели принимают новые законы, которые, по их мнению, должны улучшить ситуацию, но они ситуацию только ухудшают, и что делать – непонятно. В

итоге все понимают, что налоговая система работает плохо, но как сделать так, чтобы она работала хорошо – непонятно, а если и понятно, то не факт, что будет работать. У лидеров государства присутствует страх того, что при резкой смене налоговой системы, будет большой недобор денег, а откуда их брать? Поэтому лучше ничего не менять: система работала хоть и плохо, но работала, вот пусть и работает. Будут еще попытки косметического «ремонта» налоговой системы, но они или ни к чему не приведут, или сделают только хуже.

А единый налог ждет своего часа...

Когда это государство будет бросать на волнах мирового кризиса перепроизводства...

Или когда нужно будет восстанавливаться после проигранной войны, хотя войну можно и выиграть, но с чего? Слабые государства, которые не опираются на собственный народ, обычно войны проигрывают...

Или после стихийного бедствия, когда надо будет восстанавливать руины...

Единый налог поможет государству вновь стать сильным!

Потому что единый налог заставляет государство быть экономным!

Когда нет свободного доступа к деньгам своих граждан и их предприятий, тогда государственные органы вынуждены ограничивать себя в тратах, закупать только действительно самое необходимое и так далее.

Нужда – хороший советчик в том, как и на что надо тратить деньги.

Единый налог дает людям возможность самим тратить свои деньги, а «свое» тратить сложнее, чем пускать по ветру «чужое»!

## Справедливая налоговая система

### § 1.

Чем руководствуется человек, открывая свое дело? Самореализация, свобода, возможные большие заработки, безысходность – вот основные стимулы к самостоятельному занятию бизнесом.

Если налогине большие и их несложно подсчитать, тогда все эти пункты, толкнувшие человека на путь самостоятельного заработка денег, возможно реализовать.

Но если налоги высоки, то теряется смысл собственного бизнеса:

1) Как можно реализовать свои бизнес-планы, если почти все заработанное надо отдать?

2) Какая может быть свобода, если заработки высокие, а результаты труда – то, что остается в кошельке после уплаты всех налогов, – низкие? Какая свобода, если, работая «на дядю», человек получит больше, чем работая самостоятельно? А ведь при самостоятельном труде можно и хочется работать больше, интенсивнее, продуктивнее!

3) Как можно быть богатым, если все заработанное государство забирает себе, оставляя лишь крохи, на которые невозможно развивать дело?

4) Какой выход из безысходности, если человек потерял работу и не может устроиться, но нашел свою нишу и старается заработать своим трудом, а у него все это забирают?

Ответ – никак, а значит, излишне высокие налоги мешают людям жить, а то, что мешает жить, не может быть справедливым.

**Чем больший процент заработка забирает себе государство, тем более несправедливой является такая налоговая система.**

Мало того, несправедливость налоговой системы предрасполагает к ужесточению администрирования!

Высокие налоги заставляют экономически активных людей уходить от тяжести налогового пресса как в сферу теневой экономики родного государства, так и эмигрируя в чужую страну, поэтому государство стремится собрать налоги всеми доступными средствами, усиливая администрирование, например:

а) Увеличивается количество проверок и проверяющих.

б) Все чаще привлекается полиция для выполнения задач сбора налогов.

Однако эти меры не делают налоговую сферу более справедливой.

Но как выглядит справедливая налоговая система?

Ответ нам дает история.

В какое время граждане страны напрямую, без всяких посреднических процедур и людей, вроде выборов и референдумов, влияют на органы власти?

Это время – война, гражданская или с внешним завоевателем.

В такое время все желающие и даже многие нежелающие этого могут получить или взять в руки оружие и силой влиять на принятие решений.

«Поддерживаешь какую-то сторону? Не нравится другая сторона? Возьми оружие и стреляй в тех, кто не нравится!» – вот простая логика войны.

Во время войны на территориях, охваченных вооруженной борьбой, не действует сложная юридически прописанная налоговая система – там правят бал единый налог и справедливость, ибо за несправедливость там могут просто убить.

Вот естественная ситуация. Допустим, крестьянин собрал урожай – 100 мешков пшеницы. Осенью к нему пришли сборщики налогов одной из воюющих сторон, и он отдал им 10 мешков. Все логично и справедливо – это 10-процентный налог. Но если те же сборщики придут и заберут 50 мешков из 100? Или, еще хуже, 80 мешков из 100? Это уже несправедливо, поэтому такие люди прибывают с многочисленной вооруженной охраной – и все равно имеют высокие шансы погибнуть от рук бойцов крестьянских отрядов самообороны.

Итак, война показывает нам конфигурацию по-настоящему справедливой системы налогообложения.

## § 2.

Ниже перечислены восемь принципов построения справедливой налоговой системы.

1) Налоги должны быть трех видов: первый для людей, которые сами обеспечивают себя и свою семью работой; второй – для юридических лиц; третий – для наемных работников и владельцев бизнесов.

2) Налоги должны быть неизменными, то есть они не должны зависеть от размера оборота, количества работников, вида деятельности фирмы и прочего.

3) Налоги не должны быть привязаны к инфляции, минимальной зарплате, прожиточному минимуму и прочим показателям, которые подсчитываются статистикой.

4) Отсутствие косвенных налогов, то есть тех налогов, которые закладываются в цену товара.

5) Ставка налога должна быть:

5.1) Четко прописанной суммой для самозанятых людей.

5.2) Зафиксирована в процентах от оборота для юридических лиц

5.3) Четким процентом от заработной платы для наемных работников или дохода для владельцев бизнесов.

6) Расчет ставок налогообложения:

6.1) Для людей, которые сами (или вместе с семьей) зарабатывают себе на жизнь: та фиксированная сумма, которую они должны платить, не должна превышать 10% от прибыли, рассчитанной как разница между доходами и расходами; к примеру, такой налог может быть равным средней зарплате по стране.

6.2) Налог с оборота не должен превышать 2%.

6.3) Налог с заработной платы для наемных работников и с дохода для владельцев бизнесов не должен превышать 15%.

7) Вносить изменения в цифры налоговых ставок можно не чаще, чем один раз в пять лет.

8) Перед внесением изменений в налоговую систему следует представить, что война охватила одну треть страны и что боевое оружие есть в избытке у каждого мужчины, а затем ответить самому себе на вопрос: «Принесет ли пользу данное нововведение в налоговой сфере в такой ситуации?».

## § 3.

Но в такой налоговой системе можно найти некоторые недостатки. Ниже приводятся аргументы «за» и «против» них.

1) Несправедливость в бизнесе.

Аргумент «за»:

1.1) Разные виды бизнеса имеют разную прибыльность, а при фиксированных ставках вложения в некоторые направления деятельности будут более выгодными, что несправедливо.

Аргументы «против»:



1.2) Те виды деятельности, которые в данный момент являются более прибыльными, являются и более привлекательными с точки зрения вложений, тем самым привлекают новые инвестиции, которые в итоге увеличат конкуренцию, сделав норму прибыли во всех отраслях деятельности одинаковой (об этом писали еще Маркс и Энгельс).

1.3) Бизнес всегда ищет прибыль, при любой налоговой системе, выискивая наиболее прибыльные направления – это нормально.

2) Несправедливость между наемными работниками и владельцами бизнеса.

Аргумент «за»:

2.1) Владельцы фирм имеют возможность присваивать прибавочную стоимость, поэтому при фиксированных ставках, уравнивающих их с наемными работниками, будут богаче последние, что несправедливо.

Аргументы «против»:

2.2) Бизнес может прогореть, и тогда его владелец не получит ничего, в то время как наемный работник всегда получает зарплату за свой труд.

2.3) Капитализм так устроен: не функция налоговой системы менять общественный способ производства.

3) Несправедливость по отношению к социально не защищенным группам людей.

Аргумент «за»:

3.1) Из-за заниженных ставок государство получит мало денег, поэтому оно будет бедным и не сможет заботиться о социально не защищенных группах населения, что несправедливо.

Аргументы «против»:

3.2) Государству практически всегда не хватает денег, при любых налоговых системах, так как оно тратит деньги неэффективно.

3.3) История показывает нам, что социально не защищенные группы людей всегда, во всех странах, при любых налоговых системах, живут хуже экономически активных граждан.

4) Несправедливость по отношению к армии.

Аргумент «за»:

4.1) Из-за заниженных ставок государство не сможет содержать сильную армию.

Аргументы «против»:

4.2) Сила армии зависит в первую очередь от его народа, а не от технической оснащенности. Если народ поддерживает свое правительство, ему не страшны внешние захватчики; если народ не поддерживает свое руководство, тогда это государство не спасет даже самая современная военная техника.

4.3) Стесненность оборонного бюджета в средствах заставит военных использовать самые передовые, современные методы войны.

4.4) Расходы на армию подобны «покупке бесконечности» – их можно постоянно наращивать, и всегда будет на что потратить еще и еще.

4.5) Богатые граждане во время войны смогут поддержать родное государство пожертвованиями. Если граждан ободрали как липку огромными налогами до войны, то во время войны от них не будет финансовой пользы армии.

5) Невозможность стимулирования экономики.

Аргумент «за»:

5.1) Фиксированные ставки не позволяют государству стимулировать необходимые отрасли экономики, что вредно для развития страны.

Аргументы «против»:

5.2) Ставки налогов и так очень низкие: если данная отрасль может развиваться, она сделает это и без вмешательства государства.

5.3) Государство имеет возможность для беспроцентного кредитования, списания долгов и прочих видов помощи нуждающейся отрасли.

6) Невозможность масштабных государственных инвестиций.

Аргумент «за»:

6.1) Невозможность масштабных государственных инвестиций в производство и инфраструктуру, что негативно

скажется на развитии страны. Так же не будет денег на развитие потенциально прибыльных отраслей экономики и фундаментальную науку.

Аргументы «против»:

6.2) Государственные инвестиции в производство являются образцом неэффективности: чем их меньше, тем лучше. Государство должно иными, неналоговыми способами, помогать частному бизнесу развивать инфраструктуру.

Рассмотрим, например, строительство завода.

Первый аспект.

Если завод будет строиться на государственные деньги, то ущерб, нанесенный производством экологии, будет, скорее всего, приравнен к нулю – это же государственные интересы! Они – важнее всего! И у государства нет денег на охрану всякой там окружающей среды!

Но если аналогичный завод пожелает построить частное лицо, тогда государственные природоохранные органы не позволят ему бесконтрольно уничтожать флору и фауну. Тут государство будет требовать от владельца заботиться об охране окружающей среды, ибо на это будут тратиться частные деньги!

Второй аспект.

Насколько эффективно будет данное производство? Стоит ли его создавать?

Если расчет ведет государство, то загубленную рыбу в соседних водоемах, испоганенные стоками реки, отравленную вокруг атмосферу, оно, скорее всего, не будет принимать во внимание.

Но если завод желает построить частное лицо, тогда ему придется минимизировать ущерб окружающей среде – и может вполне оказаться, что прибыль от работы завода будет меньше недополученных доходов от снижения количества вылова рыбы, увеличения затрат на лечение людей и прочих факторов, а значит, строить такой завод для страны невыгодно!

6.3) Государственные инвестиции в инфраструктуру являются необходимыми: дороги, мосты и прочее нужны всем гражданам – вот на это люди и платят налоги!

6.4) Инвестиции в будущие отрасли производства, те, которые в перспективе станут прибыльными, можно делать не

только за государственные деньги, но и привлекая частных инвесторов.

6.5) Затраты на фундаментальную науку также необходимы, и нести их может только государство – налоги должны идти и на это направление тоже.

7) Невозможность содержания полиции и государственных управленцев.

Аргумент «за»:

7.1) Недостаток денег не позволяет платить зарплату всем государственным чиновникам и работникам правоохранительной системы, что ставит под угрозу существование государства.

Аргументы «против»:

7.2) Незачем плодить бюрократов! Они сами находят себе работу, их надо сокращать и сокращать – хуже не будет. Бюрократы способны «утопить в бумагах» любое нужное дело, пользы от них мало, и требуют они себе много, поэтому их должно быть как можно меньше.

Разве государство существует для того, чтобы оплачивать расходы государственных чиновников?

7.3) В богатом государстве будет меньше преступников, чем в бедном, поэтому мощные и разветвленные правоохранительные органы не нужны.

Богатых граждан проще наказывать штрафом – это и более эффективно, чем тюремное заключение, и более выгодно, ибо тюрьма – это затраты, штраф – это доход государства.

7.4) Самые сильные правоохранительные органы бывают в диктатурах, которые оказывают значительное давление на граждан и поэтому боятся их, но с такой налоговой системой опасаться своего народа глупо.

8) При фиксированных ставках богатые «недоплачивают».

Аргумент «за»:

8.1) При фиксированных ставках богатые «недоплачивают» и становятся еще богаче, что несправедливо. Надо, чтобы богатые платили больше бедных.

Аргументы «против»:

8.2) Богатые всегда были и будут богаче бедных – это аналогично утверждению, что сильный всегда слабее слабого.

8.3) Богатый не является богатым всегда, так же, как и бедный не является бедным всегда: бедный может обогатиться и стать богатым, аналогично и богатый может разориться и стать бедным.

Хочешь быть богатым, а не бедным – учись зарабатывать большие деньги.

Не получается? Это не вина налоговой системы!

Получилось обогатиться? Это не благодаря налоговой системе!

8.4) Сколько богатые должны «доплатить»? Столько, чтобы уравниаться с бедными? А зачем тогда быть богатым?

Капитализм построен не для того, чтобы богатые отдавали все свои деньги бедным!

Богатые должны заботиться о своих фирмах, должны вкладывать в новые проекты (и в государственные тоже!).

9) Богатые все забрали себе.

Аргумент «за»:

9.1) Небольшому количеству богатых людей принадлежит значительная часть национального богатства страны – это несправедливо.

Аргументы «против»:

9.2) Капитализм так устроен: не функция налоговой системы менять общественный способ производства (повторяется пункт 2.3)

9.3) Если «забрать все у богатых и отдать бедным», то этот путь уже прошел СССР в 20 веке, начав с капитализма и вернувшись к нему же, пройдя социализм.

10) Денег у государства будет мало и не хватит ни на что.

Аргумент «за»:

10.1) Когда у государства мало денег из-за того, что налоги невысоки, оно не может тратить столько, сколько надо, и поэтому все отрасли будут недофинансированными.

Аргументы «против»:

10.2) Государственный бюджет обычно составляется с приблизительным равенством доходной и расходной частей, поэтому все деньги, которые придут в бюджет, будут потрачены. Если в такой ситуации уменьшить налоговый пресс, тогда действительно будет не хватать денег. Но много денег

государству и не надо: люди сами будут тратить много денег, ибо налоги низкие, и эти израсходованные средства будут подпитывать эффективные частные инвестиции в экономику, которые позволят увеличить налоговые поступления.

10.3) Рассмотрим, например, пенсию, медицинское обслуживание и образование. Если государство оставляет людям много денег в течение их жизни, облагая их небольшими налогами, то вправе требовать от своих граждан некоторой экономии для обеспечения собственной безбедной старости, платного лечения и покрытия затрат на образование. При этом люди будут вольны в выборе: сколько им откладывать на пенсию, сколько экономить для лечения и сколько выделить на получение образования своих детей; при этом государство может финансировать эти направления в значительно меньшем объеме, ибо граждане сами оплатят необходимые им услуги.

#### § 4.

Теперь опишем преимущества данной налоговой системы.

1) Простота в использовании плательщиками и проверяющими органами.

Трудно ошибиться, не нужен большой административный аппарат для контроля правильности расчета налогов.

2) Высвобождение значительного количества времени для граждан страны, которое может быть потрачено на труд.

Лучше, чтобы люди работали и зарабатывали деньги, чем мучиться над налоговыми расчетами, постоянно ошибаясь.

Также нужно меньше людей для сбора и расчета налогов, а следовательно, еще больше людей могут просто работать, зарабатывая деньги в качестве наемных работников или владельцев бизнеса.

3) Хороший психологический климат в государстве.

Государство не видит в своих гражданах «налоговых неплательщиков», соответственно, нет смысла в массовом применении морального осуждения и жестких полицейских санкций за неуплату налогов.

4) Снижается уровень мелкой уголовной преступности.

Зачем воровать или грабить, если эти же деньги можно легко заработать?

Зачем мощная полиция, если никто не ворует?

5) Уровень свободы в обществе растет.

Богатство порождает свободу делать что-то, тратить на то, что хочется, а не на выживание.

6) Эффективность внутренних инвестиций растет.

Уменьшение объема неэффективных государственных инвестиций вместе с ростом количества более эффективных частных увеличивает среднюю норму прибыльности в данной стране – это хорошо: экономика порождает все больше и больше денег, часть из которых идет на налоги.

7) Увеличивается привлекательность страны для внешних инвестиций.

Небольшие налоги плюс понятная фискальная политика привлекают зарубежных инвесторов больше, чем высокий уровень налогов и жесткое давление на бизнес.

8) Снижение уровня эмиграции и повышение уровня патриотизма.

Граждане становятся более богатыми, и им нравится то государство, которое они построили, они не собираются эмигрировать, следовательно, они будут защищать его, проявляя высокий уровень мужества и патриотизма, увеличивая боеспособность страны.

**Справедливая налоговая система порождает большое количество свободных и богатых граждан.**

## § 5.

Казалось бы, всем понятны преимущества невысоких стабильных налогов, но почему-то многие страны используют сложные налоговые системы с высоким налоговым прессом.

Почему?

Просто обычному государству всегда не хватает денег, поэтому в любой момент каждая страна имеет пять путей развития своей налоговой системы.

1) Постепенное увеличение налогового пресса.

По этому пути идут многие государства, ибо кажется, что ничего страшного не случится, если ввести новый небольшой налог, который решит какой-то мелкий вопрос.

Действительно, страшного ничего не будет, но проблема в том, что потом будет введен еще один налог, дальше еще один, а затем количество перейдет в качество, и изначально простая

налоговая система станет сложной, запутанной, коррумпированной, мешающей жить людям, ослабляющей экономическую мощь государства.

Обычная продолжительность этого процесса – от одного большого потрясения до следующего, как правило, от одной большой войны, угрожающей существованию государства, до следующей, то есть 50-100 лет. Крупная война, особенно проигранная, вызывает свежие восстановительные силы народа, и, если они есть, новая элита начинает строительство нового государства.

2) Ничего не делать.

Это также очень распространенный путь, выбираемый правящей элитой.

Зачем что-то менять, если оно работает? Все привыкли, все приспособились, а значит, скорее всего, всем хорошо.

3) Постепенное уменьшение налогового давления.

Это вполне разумный путь: постепенность позволяет корректировать процесс, управлять им; можно четко зафиксировать момент, когда следует остановиться и не уменьшать уровень налогов дальше. Также можно легко и безболезненно вернуться назад.

Минимальный срок, по прошествии которого уже можно говорить о результатах той или иной экономической инициативы, это три месяца, таким образом, за несколько лет вполне можно довести налоговую систему до приемлемой степени совершенства.

Из минусов следует отметить:

3.1) Время. Этот процесс может идти довольно долго, до 5-15 лет; следовательно, для его проведения необходимы преемственность политического курса, а также отсутствие войн и глобальных катастроф, типа голода.

3.2) Нерешительность. Такой долго протекающий процесс не стимулирует «идти вперед», а скорее, вызывает желание «остановиться». Именно с этим связано такое явление, как «половинчатость реформ», недоделанность, которая явно показывает слабость государственного управления.

Таковыми «реформами» можно заниматься бесконечно – и все безрезультатно!



Но отсутствие результата – это тоже результат, поэтому граждане, вначале поддерживающие реформирование налоговой системы, с течением времени начинают просто смеяться над потугами власти.

И это не самое худшее!

Смеясь над желанием власти сделать лучше, люди фактически признают такую власть банкротом и начинают устраивать свою судьбу самостоятельно:

3.2.1) растет уровень коррупции из-за возникновения у граждан морали, оправдывающей нарушение закона;

3.2.2) люди устают ждать хорошей жизни и уезжают в страны, где они считают, уже построена такая жизнь, то есть увеличивается количество эмигрантов;

3.2.3) на почве безысходности растет уровень наркомании, алкоголизма, мелких уголовных преступлений и, как следствие, дорожно-транспортных происшествий;

3.2.4) падает уровень патриотизма, и страна становится восприимчивой к внешнему завоеванию – а этого обычно не приходится долго ждать!

4) Быстрое введение норм, близких к справедливой налоговой системе.

Срок проведения такой реформы – не более одного года, с последующими незначительными корректировками выбранного курса.

Такие преобразования являются сильным потрясением для экономики страны, поэтому если они проводятся в мирное время, то часто носят название «шоковых реформ». Если же такие преобразования проводятся во время или после войны, то ничего шокирующего граждане, многие из которых хранят дома боевое оружие, не видят.

Обычное время проведения таких реформ – послевоенное или послекризисное (после голода, природной катастрофы и так далее).

5) Резкое введение экономических норм, сильно ухудшающих жизнь граждан.

Основа таких преобразований лежит в сфере идеологии: власть принимает некий идеологически обоснованный путь

развития, в который силовыми методами загоняется реальная живая экономика.

Этим путем часто идут диктатуры, крушение которых происходит в течение последующих нескольких поколений.

Но пока она еще полна сил, диктатура «ломает» собственный народ, массовым террором заставляя идти навязанным путем.

## § 6.

Как видно, налоговая система является чрезвычайно важным элементом государства, напрямую связанным с боеспособностью армии и жизненными перспективами граждан.

За ошибки, недочеты или просчеты в данном аспекте государственного строительства надо платить: деньгами, эмигрантами, кровью, территорией, страной.

## Наказание за неуплату налогов

Некто не заплатил положенные налоги. С точки зрения государства, это – плохо и за такое надо наказывать. Правоохранительные органы и суд являются порождением государственной машины, поэтому они также за то, чтобы наказать неплательщика налогов. Мало того, неуплаченные налоги – это недополученный доход государства, то есть недофинансирование важных государственных программ, а не важные программы государство не финансирует (раз программа финансируется государством – она уже из-за этого является чрезвычайной важной!). Таким образом, неуплаченные налоги – это подрыв самого существования государства, поэтому за их неуплату следует карать жестоко, применяя в частности уголовное законодательство.

Такова логика государственных органов.

Но, рассуждая так, можно упустить из вида несколько важнейших аспектов.

Во-первых, скорее всего, при меньшем налоговом прессе данный неплательщик сам с удовольствием заплатил бы все требуемые налоги.

Во-вторых, а кто такой неплательщик налогов? Вряд ли это наемный работник, скорее всего, это – бизнесмен, владелец собственного дела, то есть при капиталистическом способе производства это самый главный человек – капиталист. Такой человек ищет прибыль, рискует собственными деньгами, которые ему никто не вернет при банкротстве, дает работу и зарплату другим людям, а также платит налоги за себя и своих работников. Кроме того, капиталист может инвестировать, то есть делать что-то новое, возможно, полезное, делая жизнь людей лучше. Своим бизнесом часто занимаются люди, которые не могут продвинуть свои идеи в чужих структурах, а также те, кто способен на многое, готов свернуть горы и не хочет прозябать!

Людей, которые могут успешно заниматься бизнесом, мало в любом обществе, потому что свое дело требует высокой работоспособности и определенного склада характера.

И вот такой человек не заплатил налог...

Это не неудачник, вечно жалующийся на судьбу, и не вор, залезший в чужой карман!

Поэтому к тому факту, что бизнесмен не заплатил налог, следует отнестись с доброжелательным пониманием!

Капиталист – это стержень капиталистического общества, один из двух его классов, наряду с наемными рабочими, поэтому с точки зрения морали нельзя приравнять мошенника и бизнесмена, не заплатившего налог.

Капиталист заслуживает доброжелательного внимания к своим действиям со стороны государства, даже если он уклонился и не заплатил налог!

В-третьих, когда капиталист пытается уклониться от налога, он оценивает риск того, что его раскроют и хитрая схема по уклонению от налогообложения будет обнаружена налоговыми органами, поэтому бизнесмен имеет два пути:

1) Заплатить налог и, скорее всего, разориться, ибо налог слишком высок. Но, разорившись, капиталист перестает быть богатыми и свободным, каким он ощущал себя раньше, поэтому этим путем он пойдет только перед угрозой жестокого наказания.

2) Не заплатить налог и рисковать своим имуществом и, возможно, личной свободой, если это раскроется.

Обычные штрафы достаточно велики, они могут даже привести к разорению, а ограничение свободы часто сопровождается конфискацией имущества. Но в бизнесе долго и успешно могут работать только опытные люди, поэтому рисковать своей свободой и нажитым капиталом они будут до определенного предела – с возрастанием рисков собственному имуществу и личной свободе такие люди просто переведут свои деньги за границу, а потом и сами уедут туда навсегда. Мало того, осознание факта, что со временем ему обязательно придется эмигрировать, стимулирует бизнесмена не жалеть свою страну, не вкладывать в ее будущее, выкачивая из нее деньги всеми доступными, иногда даже преступными, способами, для последующей беспроblemной жизни за рубежом. Как видно, из-за страха перед уголовным преследованием «свои» деловые люди начинают относиться к своей Родине как к чему-то «чужому» – что надо грабить, что не надо беречь и с чем не связано их будущее. Кроме того, в такую страну не придут зарубежные инвесторы, ибо они будут бояться за сохранность своих капиталовложений, а также за свою личную свободу.

Высокая вероятность эмиграции своих деловых людей вместе с заработанными ими богатствами – это именно то, что должно останавливать государство от применения уголовного законодательства к неплательщикам налогов.

Поэтому ни в коем случае нельзя ограничивать свободу и конфисковать все имущество у того, кто пытался уклониться от уплаты налога!

Загнанная в угол кошка кусает собаку!

К тому, кто не заплатил налог, следует применять административное законодательство, ни в коем случае не разоряя бизнес!

Штрафы за неуплату налогов должны быть небольшими, чтобы налоговая служба занималась именно сбором налогов, а не сбором штрафов! Штрафы не должны быть более 30-50% от суммы неуплаченного налога.

Государственная жадность не пойдет стране впрок: севший в тюрьму бизнесмен не даст работу другим людям, а конфискованные у него деньги пойдут на глупые затраты, ибо жадность и глупость – сестры. А потом окажется, что у такого

жесткого к своим гражданам государства нет денег, причем нет денег всегда, при любом правительстве и в любое время. А где они? Деньги за рубежом, у эмигрантов, настоящих и будущих. Бедное государство, которое не дает заработать своим людям, непопулярно в народе, а значит, это слабое государство. Ну а соседи только и ждут удобного момента для нападения! Но кто будет защищать эту слабую страну? Активные люди все уже эмигрировали, остались пассивные, безразличные. Во время следующей войны окажется, что такую страну защищать некому.

И войну не придется долго ждать! Слабая страна ее проиграет, а затем последует потеря территории и, возможно, государственной независимости – вот и нет государства, излишне жесткого к своим самым нужным людям, пропало оно с карты мира, стерто без следа...

#### Выводы

1) Если бизнесмены массово уклоняются от уплаты налогов – это повод для налоговой амнистии и уменьшения общего налогового давления.

2) Если бизнесмены хранят свои деньги за рубежом, надо сделать так, чтобы они хотели хранить свои деньги в своей стране, а для этого следует радикально уменьшить возможности по давлению правоохранительных органов на сферу бизнеса.

3) Если бизнесмен не заплатил налог, но деньги остались в стране, то его следует оштрафовать на небольшую сумму, например, на 10% от суммы недоплаченных налогов.

4) Если бизнесмен не заплатил налог и вывел свои деньги за рубеж, то эти деньги следует вернуть, а самого бизнесмена оштрафовать на небольшую сумму, например, на 20% от суммы недоплаченных налогов.

5) Если бизнесмен не заплатил годовой налог на крупную сумму, допустим, более тысячи среднемесячных зарплат, и оставил деньги внутри страны, то с него следует взять этот налог и оштрафовать на небольшую сумму, например, на 20% от суммы недоплаченных налогов.

6) Если бизнесмен не заплатил годовой налог на небольшую сумму, допустим, до тысячи среднемесячных зарплат, и оставил деньги внутри страны, то его следует оштрафовать на небольшую сумму, например, на 10% от суммы недоплаченных налогов.

7) Независимо от суммы, которую утаил от налогообложения данный бизнесмен, к нему нельзя применять такую меру наказания, как тюремное заключение.

8) Независимо от суммы, которую утаил от налогообложения данный бизнесмен, к нему нельзя применять такую меру наказания, как конфискация имущества.

9) К бизнесмену следует применять такие меры наказания, как тюремное заключение и конфискация имущества только в том случае, если предприниматель занимался преступным видом бизнеса, например, воровал, мошенничал или торговал наркотиками.

10) Если трудно определить точную сумму недоплаченных налогов, например, если бизнесмен работает за наличные, тогда ему следует заплатить сумму, приблизительно равную одной среднемесячной зарплате по стране за один год работы, и считать, что все налоги до этой даты платежа уплачены. Расчет этой цифры прост: в среднем все зарабатывают по одной среднегодовой зарплате, поэтому уплата в одну среднемесячную зарплату соответствует налогу в  $1/12=8,3\%$  от чистой прибыли за год, что является вполне приемлемым.

11) Должен быть установлен срок налоговой давности, например, три года, после истечения которого все налоговые претензии со стороны государства считаются утратившими силу.

12) Государство должно быть лояльным к своим гражданам: например, если у бизнесмена сложная жизненная ситуация, то суд должен простить ему недоплаченные налоги и штрафы за неуплату налогов.

В целом наказания за налоговые нарушения не должны мешать богатым людям становиться богаче и не должны мешать им жить в своей стране.

А принцип наказания за налоговые нарушения должен быть таким: минимальные ставки налогов и небольшие штрафы за налоговые нарушения без конфискации имущества и уголовного преследования.

## Часть 8. ВОЙНА

### Интернет и война

Сейчас наступила новая эра, эра всемирного рынка, информационных технологий, Интернета и мобильности.

Зачем завоевывать данную область, где расположено, допустим, месторождение полезных ископаемых, если его можно просто купить?

Зачем бороться за сельскохозяйственный регион, если продукты можно купить на мировом рынке?

Зачем сражаться за курортную местность, если можно отдыхать в любом уголке мира?

Зачем вообще воевать?

Но люди вообще воюют всю свою историю, и наличие Интернета не позволяет надеяться, что войны скоро закончатся навсегда.

Интернет позволяет быстрее искать книги, газеты, музыку и фильмы, а также больше общаться, - но не более того!

Если фильм длится полтора часа, то вне зависимости от наличия или отсутствия Интернета человек должен потратить полтора часа своей жизни, чтобы посмотреть его до конца.

Если данную книгу обычный человек может прочитать за неделю, читая с перерывами, то вне зависимости от наличия или отсутствия Интернета читатель должен потратить эту неделю.

Социальные сети и компьютерные игры – это хобби в свободное время, оставшееся от работы, которой надо уделять по 8-10 часов ежедневно.

Компьютерные программы – это средство для того, чтобы работал компьютер.

Новости удобнее читать онлайн, чем на бумаге, но большая их часть забывается через час после прочтения - так какая разница, сколько статей человек забудет: десять прочитанных из газет или сотню из просмотренных через всемирную Сеть?

В основном Интернет зарабатывает на посредничестве между покупателем и продавцом, то есть Сеть – это большой и удобный посредник плюс хорошая рекламная площадка, конкурирующая с традиционными СМИ.

Как видно, нет причин, по которым информационные технологии могут навсегда победить войну, поэтому войны как были, так и будут.

Война – это нормальное, естественное событие, которое периодически происходит в каждой стране.

Интернет не может отменить войну!

### Виды войн

Люди часто употребляют слово «война», смешивая разные виды войн и не понимая того, куда может привести путь вооруженного конфликта.

В данной главе я выделил три вида войн по степени вовлеченности в них народа. Приведенные ниже цифровые данные, естественно, являются приблизительными, оценочными, взятыми из истории войн и достаточно четко описывающими каждый тип войны.

Небольшой конфликт – это пограничный конфликт или вооруженная помощь союзникам.

Обычная война – это война с соседями за территории.

Тяжелая (кровопролитная) война – это гражданская война или война, в которой независимость или само существование страны или народа находится под угрозой.



Таблица 1.

**Общее сравнение войн**

№	Наименование параметра	Небольшой конфликт	Обычная война	Кровопролитная война
1	Процент воевавших солдат (процент мобилизованных), в % от всей численности населения государства	0,05%	0,5-1%	8-15%, в редких случаях до 20-25%
2	Процент убитых или умерших от ран и болезней, в % от мобилизованных солдат	10-15%	10-15%	10-20%, в редких случаях до 40%
3	Соотношение убитых и раненых	1: 3(4)	1: 3(4)	1:2, иногда 1:1
4	Процент убитых к общему населению страны	0,005%	0,05-0,1%	1-3%, в редких случаях до 5-10%
5	Падение заработной платы, выраженной в золотом эквиваленте, по результатам войны для обычного гражданина, в % от довоенной заработной платы	0%	0-20%	30-50%, иногда до 80-90%

Примечание 1. Данную таблицу можно дополнить количеством беженцев, процентом разрушенных домов и прочими показателями, которые будут отвлекать внимание от главного – людских потерь и финансовых затрат, поэтому эти данные не приводятся.

Примечание 2. По Гумилеву, только этносы, находящиеся в акматической фазе, периоде надлома, а также инерционной фазе этногенеза, способны вести тяжелую кровопролитную войну. Этносы, находящиеся во время инкубационного периода, обскурации и гомеостаза, этой способности лишены: максимум, что могут эти народы – вести обычную войну, и то не всегда.

Примечание 3. Вооруженный конфликт является дискретным, то есть разные виды войн имеют разную степень вовлеченности в них людей и, соответственно, заканчиваются с разными потерями. Дискретность войн обычно не учитывается в расчетах, ибо военные потери плавно нарастают с течением

времени, отчего кажется, что война является чем-то ужасно бесконечным. Но это не так: все войны заканчиваются, доходя до своего предела.

Убийство неприятеля является основной целью в кровопролитных войнах, поэтому тяжелые войны, перенасыщенные ненавистью к врагам, трудно остановить, в то время как обычные войны и конфликты, имеющие легкий налет мальчишеского милитаризма, романтики и спорта, завершаются достаточно быстро и легко.

В качестве примера можно рассмотреть государство, в котором до войны жило 10 млн человек и средняя зарплата обычного работника составляла 1000 денежных единиц в месяц. Цель такого примера – не точность математических расчетов, а демонстрация людям ужасов войны.

Таблица 2.

**Пример ужасов войны**

№	Наименование параметра	Небольшой конфликт	Обычная война	Кровопролитная война
1	Число воевавших солдат, чел.	5 тыс.	100 тыс.	1 млн
2	Число убитых или умерших от ран и болезней, чел.	500	10 тыс.	100 тыс.
3	Число раненых, оставшихся в живых после войны, чел.	2000	40 тыс.	200 тыс.
4	Заработная плата в золотом эквиваленте сразу после войны для обычного гражданина, денежных единиц.	1000	800	500

Данное сравнение очень хорошо и наглядно показывает, к чему могут привести призывы решить политический или экономический конфликт военным путем.

Особо опасными являются восстания, мятежи, революции и государственные перевороты, открывающие путь к гражданской войне, а это война тяжелая, кровопролитная, которую очень трудно остановить. На мой взгляд, вооруженный мятеж – это когда против центральной власти восстает территория с населением менее 10%

от всего населения страны; соответственно гражданская война – это когда против центральной власти бунтует территория с населением более 10%.

Несмотря на то что люди бывают часто недовольны центральной властью, логика жизни состоит в том, что те, кто начал с крови, начал революцию, те первыми и гибнут от ее последствий: еще Жорж Дантон в конце 18 века сказал, что «революция пожирает своих детей». Действительно, революционер – это хороший разрушитель, мастер уничтожения, но отнюдь не гений созидания; поэтому после победы революции большинство победителей-революционеров оказываются неспособными к мирной жизни и уничтожаются их бывшими соратниками, более склонными к созиданию.

Вот почему, прежде чем слепо довериться политикам, люди должны представлять себе будущее, которое может прийти с началом первых выстрелов!

Готовы ли вы, люди, граждане своей страны, платить цену, которую потребует от вас малая война, если вы поддерживаете политиков, желающих помочь воюющему союзнику?

Готовы ли вы, люди, граждане своей страны, платить цену, которую потребует от вас обычная война, если вы поддерживаете территориальные претензии своего государства к соседнему?

Готовы ли вы, люди, граждане своей страны, платить цену, которую потребует от вас война за государственную независимость?

Готовы ли вы, люди, граждане своей страны, платить цену, которую придется заплатить вам в гражданской войне, если вы пойдете с оружием в руках против тех своих соотечественников, которые вам не нравятся?

Я надеюсь, что знание того, что может ожидать страну и людей во время войны, отвратит многих от насилия и подтолкнет к поиску компромисса в переговорах.

Лидеры государств и люди, планирующие внутреннюю и внешнюю политику страны, должны использовать таблицу о видах войн с целью планирования нападения и удержания территорий. В мире мало стран, образованных одним-единственным этносом – в большинстве государств живут люди из множества народов, поэтому проблема сепаратизма является важной проблемой сохранения государственности, столь же важной, как и успешная завоевательная война.

## Себестоимость государства. Расчет выгоды от завоевательной войны.

### Раздел 1. Себестоимость государства

#### § 1.

Государство – это территория, населенная людьми, которые что-то производят. Аналогия государства – это фирма, то есть коммерческая организация, которая состоит из людей, которые опять-таки что-то производят.

Сколько стоит фирма?

Существуют разные способы оценки стоимости коммерческого предприятия, но мы остановимся на методе оценки по сроку окупаемости. Компания работает успешно и ежегодно дает некую чистую прибыль, то есть прибыль после уплаты всех налогов и сборов. Принято, что эта фирма стоит 10-20 сроков окупаемости, обычно в расчетах применяется цифра, равная 15 годам. То есть если данная корпорация приносит один миллиард в местной валюте чистой прибыли за год, то она стоит 15 миллиардов.

#### § 2.

Применим данный метод к расчету себестоимости государства.

Коммерческое предприятие можно купить, а государство купить нельзя, поэтому в дальнейших расчетах нужно четко отличать себестоимость государства и выгоду, которую может получить захватчик.

Любое государство состоит из территорий, разное время находящихся в составе этого государства. Гумилев в своей пассионарной теории этногенеза выделил несколько фаз развития этноса; в скобках далее будет указана продолжительность каждого этапа: инкубационный период (150 лет), подъем (300 лет), акматическая фаза или перегрев (150 лет), надлом (150 лет), инерционная фаза (250 лет), обскурация (150 лет), мемориальная и гомеостаз. Две последние фазы не являются периодами

активной жизни этноса, поэтому их длительность для наших расчетов несущественна.

Итак, видно, что этапы этнической истории имеют длительность не более 300 лет. Примем этот срок как максимальный. Далее разделим всю площадь государства на три территории: коренную, старую и новую.

Коренная – это та территория, которая в течение последних 300 и более лет постоянно находится во владении данного государства.

Старая – это та территория, которая в течение последних 150-250 лет непрерывно находится во владении данного государства.

Новая – это та территория, которая в течение последних 50-100 лет непрерывно находится во владении данного государства.

Пример 1. Если некая территория находилась в составе данного государства 200 лет, после чего принадлежала другому государству 100 лет, после чего 50 лет принадлежит данному государству, то это территория является «новой».

Примечание 1. Время владения территория во время войны не учитывается.

Пример 2. Если некоторая территория находилась в составе данного государства в течение 150 лет, после чего была завоевана и в течение 5 лет войны находилась в составе другого государства, после чего была отвоевана и еще 50 находится в составе данного государства, тогда это территория является «старой».

Рассчитаем чистую прибыль от владения территорией.

Примечание 2. Все денежные расчеты должны выполняться в «золотом эквиваленте».

Среднегодовую чистую прибыль обозначим буквой М (от слов «money» *eng.* и словосочетания «много денег» *рус.*).

Сумму собранных налогов обозначим буквой S (от слова «sum» *eng.* и словосочетания «сумма сборов» *рус.*).

Государственные затраты обозначим буквой L (от слов «loss» *eng.* и «лишний» *рус.*).

Известно, что время смены поколений у людей равно приблизительно 25 годам, поэтому чистая прибыль от владения данной территорией равна разнице между суммой всех собранных

налогов за 25 лет и суммой всех государственных затрат на обустройство этой территории за 25 лет, деленной на 25 лет:

$$M = \frac{1}{25} \times \left( \sum_{i=1}^{25} S_i - \sum_{i=1}^{25} L_i \right)$$

где

$i$  – число лет с 1 по 25

М – среднегодовая чистая прибыль, полученная данным государством от владения этой территорией

$S_i$  – сумма всех собранных налогов с данной территории за  $i$ -й год

$L_i$  – сумма всех государственных затрат на данную территорию за  $i$ -й год, за исключением строительства и поддержания воинских баз, военных заводов, полигонов и прочего общегосударственного или стратегического назначения.

Примечание 3. В показатель  $L_i$  входят затраты государства на военные базы, заводы, полигоны и прочее местного, не выходящего за пределы рассматриваемой территории, назначения.

Теперь, когда у нас есть доход от владения территорией, можно оценить ее себестоимость, используя срок окупаемости.

### § 3.

Себестоимость территории обозначим буквой Т (от слов «terra» *eng.* и «территория» *рус.*).

Себестоимость коренной территории можно оценить в 250, 300 и более лет окупаемости, но мы примем 300 лет, не более самой долгой из активных фаз этногенеза.

Себестоимость старой территории можно ценить в 100, 150, 200 и 250 лет окупаемости, но, учитывая, что данная территория давно и крепко интегрирована в государство, можно принять срок ее окупаемости равным 200 годам.

Себестоимость новой территории можно оценить в 50 или 100 лет, но, учитывая относительно недолгий срок нахождения этой области в границах данного государства и вполне реальную вероятность ее потери в ближайшем будущем, принимаем срок окупаемости в 50 лет.

Себестоимость коренной («main» eng.) территории:  $T_{\text{коренная}} = T_{\text{main}} = 300 \times M$

Себестоимость старой («old» eng.) территории:  
 $T_{\text{старая}} = T_{\text{old}} = 200 \times M$

Себестоимость новой («new» eng.) территории:  
 $T_{\text{новая}} = T_{\text{new}} = 50 \times M$

Себестоимость государства обозначим как  $G$  (от слов «государство» рус. и «govenment» eng.), поэтому

$$M = \sum_{a=1}^x T_{\text{main}_a} + \sum_{b=1}^y T_{\text{old}_b} + \sum_{c=1}^z T_{\text{new}_c}$$

где:

$a = [1; x]$  – номера коренных территорий от 1 до  $x$

$b = [1; y]$  – номера старых территорий от 1 до  $y$

$c = [1; z]$  – номера новых территорий от 1 до  $z$

$T_{\text{main}_a}$  – стоимость  $a$ -й коренной территории

$T_{\text{old}_b}$  – стоимость  $b$ -й старой территории

$T_{\text{new}_c}$  – стоимость  $c$ -й новой территории

Таким образом, себестоимость государства  $G$  равна сумме себестоимостей территорий, входящих в его границы.

Все денежные переменные в данном расчете должны измеряться в массе натурального золота, то есть переменные  $M$ ,  $S$ ,  $L$ ,  $T$  и  $G$  имеют размерность в килограммах золота (также можно применять тройские унции золота или тонны золота).

Переменные  $i$ ,  $a$ ,  $b$ ,  $c$ ,  $x$ ,  $y$ ,  $z$  в данном расчете могут принимать только целые значения.

Данный метод поиска себестоимости государства не является точным, а позволяет оценочно, приблизительно понять, сколько же стоит то или иное государство и сравнить его с другими.

#### § 4

Можно также оценить относительную себестоимость государства. Для этого нужно подсчитать сумму всех себестоимостей всех государств мира и сравнить с себестоимостью одного государства.

$$G_{\text{world}}(\text{time}) = \sum_{d=1}^n G_d(\text{time})$$

Где:

$G_{\text{world}}(\text{time})$  – себестоимость всех государств мира в году, обозначенном переменной  $\text{time}$  (от слов «world» eng. и «time» eng.)

$G_d(\text{time})$  – себестоимость  $d$ -го государства в данном году

$d = [1; n]$  – номера всех государств мира от 1 до  $n$  в данном году

Смысла нет, если в формулу подсчета себестоимости мира подставлять себестоимости государств, подсчитанные для разных лет, поэтому формулу можно упростить:

$$G_{\text{world}} = \sum_{d=1}^n G_d$$

#### § 5.

Можно рассмотреть динамику изменения относительной доли себестоимости данного государства в мире. Например, для Древнего Рима, который до 200-300 годов н. э. увеличивал свою территорию можно записать (без расчета, для примера) следующее:

$$\frac{G_{\text{Rome}}(0)}{G_{\text{world}}(0)} < \frac{G_{\text{Rome}}(100)}{G_{\text{world}}(100)}$$

где:

$G_{\text{Rome}}(0)$  и  $G_{\text{Rome}}(100)$  – себестоимость Древнего Рима (Roma antiqua, lat) в 0 и 100 годах н. э.

$G_{\text{world}}(0)$  и  $G_{\text{world}}(100)$  – себестоимость мира в 0 и 100 годах н. э.

То есть доля Древнего Рима в общемировом богатстве росла с 0 до 100 года н. э.



§ 6.

Самое богатое государство в истории человечества по абсолютной величине имеет максимальную себестоимость среди всех себестоимостей всех государств за все время в истории:

$$G = \max$$

§ 7.

Государство, которое имело наибольшую долю в общемировом богатстве в истории человечества:

$$\frac{G_{\text{name}}(\text{time})}{G_{\text{world}}(\text{time})} = \max$$

где

$G_{\text{name}}$  - себестоимость государства под названием «name» eng. («имя» рус.).

§ 8.

Богатство населения можно считать через RS (богатство страны, описано в главе «ВВП и долги. Богатство страны»), GDP (валовой внутренний продукт) или через G (себестоимость государства): в этом случае RS, GDP или G делится на количество населения. В случае с RS или GDP степень богатства населения носит «мгновенный» характер, а в случае с G рассматриваются более долгие периоды, поэтому можно привести аналогию из математики:

- степень богатства народа по RS или GDP – это как бы производная функции

- степень богатства народа по G – это как бы сама функция.

RS и GDP по сравнению с G имеют разные методики подсчета, поэтому фактически не могут быть производной и ее функцией.

Обозначим среднее богатство населения данного государства как V (от слов «victory» eng. и «все мое» рус.).

$$V_{\text{name}}(\text{time}) = \frac{G_{\text{name}}(\text{time})}{N_{\text{name}}(\text{time})}$$

где

$V_{\text{name}}(\text{time})$  – среднее богатство населения государства «name» в году «time».

$N_{\text{name}}(\text{time})$  – численность населения государства «name» в году «time».

Самое богатое население в истории человечества было в том государстве, в котором:

$$V_{\text{name}}(\text{time}) = \max$$

## Раздел 2. Расчет выгоды от завоевательной войны.

§ 9.

Можно оценить выгоду от завоевания некоторой территории или некоторого государства. Выгода, которую получит агрессор, захвативший некоторую территорию в результате успешной завоевательной войны, не равна себестоимости этой территории.

Обозначим ожидаемую выгоду от войны буквой P (от слов «power» eng. и «прибыль» (рус.)).

Если у атакующей армии сил в 10 раз больше, чем у защищающейся, тогда успешное завоевание является практически неизбежным и  $P=300 \times M$ , причем всегда (объяснение этому дано в этом разделе ниже, в § 16).

300 – это максимально возможный коэффициент для расчета завоевания, равный 300 годам. Более 300 лет удерживать территорию проблематично, ибо приблизительно столько лет длятся самые долгие из активных фаз этногенеза – подъем, надлом и инерционная фаза. Как бы ни был слаб противник, сам агрессор тоже подвержен этногенезу, а следовательно, может не иметь сил удерживать даже не сопротивляющуюся территорию. Конечно, можно удерживать территорию и более 300 лет, но для военных расчетов следует брать наиболее рациональное значение, в течение которого можно удерживать в своих границах завоеванную территорию.

Если атакующая армия сравнима по силе с защищающейся, тогда ожидаемая прибыль, а также успех или неудача военной

кампании зависят от фазы этногенеза, в которой находится атакуемое государство, а также от территории, которую предполагается отторгнуть (см. таблицу 1). Агрессору нужно знать свое состояние, то есть честно ответить самому себе, в какой фазе этногенеза находится основной государствообразующий этнос государства. Успешно атаковать можно, находясь в любой фазе, но перед таким стратегически важным делом, как война, необходимо как можно лучше познать свою силу и свою слабость, ибо кровавый путь войны вполне может привести борющиеся народы туда, куда никто не планировал прийти, например, к жестокому поражению агрессора. При расчете предстоящего нападения также критически необходимо знание того, к каким суперэтнотам принадлежат будущие противники и как эти суперэтноты относятся друг к другу, ибо при контактах между суперэтническими целостностями, по Гумилеву, люди могут проявить как искреннее дружелюбие, так и звериную жестокость, что может в корне изменить все военные расчеты.

Таблица 1.

**Характеристика территории, которую планируется завоевать**

В данной таблице прибыльность территории рассчитывается, исходя из срока, который завоеватель реально может удерживать данную территорию в своих границах. Этот период не может превышать 300 лет.

Фаза этногенеза	Длительность, лет	Прибыльность территории, Р			Примечания
		Коренной	Старой	Новой	
Инкубационный период	150	200хМ	300хМ	300хМ	Все цифры оценочные, приближенные
Подъем	300	50хМ	100хМ	150хМ	
Акматическая	150	0	0	50хМ	
Надлом	250	0	50хМ	100хМ	
Инерционная	250	0	0	50хМ	
Обскурация	150	200хМ	200хМ	300хМ	
Мемориальная и гомеостаз	Очень долго	300хМ	300хМ	300хМ	

Как видно из таблицы, не все территории доступны для завоевания при небольшом перевесе в силах для атакующего.

Предполагаемая для захвата территория может быть меньше территории атакуемого государства, но может быть и равна ему: можно планировать и осуществить успешный захват целого государства в течение одной военной кампании.

$$Pg = \sum_{a=1}^x P_{main\ a} + \sum_{b=1}^y P_{old\ b} + \sum_{c=1}^z P_{new\ c}$$

где:

$Pg$  – ожидаемая выгода от захвата целого государства.

$a = [1; x]$  – номера коренных территорий от 1 до  $x$

$b = [1; y]$  – номера старых территорий от 1 до  $y$

$c = [1; z]$  – номера новых территорий от 1 до  $z$

$P_{main\ a}$  – ожидаемая выгода от захвата  $a$ -й коренной территории

$P_{old\ b}$  – ожидаемая выгода от захвата  $b$ -й старой территории

$P_{new\ c}$  – ожидаемая выгода от захвата  $c$ -й новой территории

Примечание 4. Между величинами  $G$  и  $T$  с одной стороны и  $P$  с другой нет противоречия:

$G$  и  $T$  – это нейтральный взгляд «внутрь себя», взгляд государства «само на себя»;

$P$  – это взгляд «снаружи», взгляд агрессивного соседа с целью захвата и подчинения.

## § 10.

Военные затраты атакующего государства включают в себя: стоимость приведенного в негодность военного оборудования, сломанного оружия, изношенной амуниции, затрат на питание солдат, а также недополученную прибыль (если бы солдаты не воевали, а работали) за вычетом военных контрибуций.

Обозначим расходы на войну буквой  $R$  (от слов «rip» eng. и «расходы» рус.)

Обозначим чистую прибыль от войны буквой  $W$  (от слов «war» eng. и «война» рус.), тогда  $W = P - R$ .

Обозначим доходность войны буквой  $H$  (от слов «high» eng. и «доход» рус.)

Тогда доходность войны:

$$H = \frac{W}{R} \times 100\% = \frac{(P - R)}{R} \times 100\%$$

Как видно из формул, при ожидаемой прибыли  $P=0$  завоевательная война невыгодна.

### § 11.

По аналогии с периодом окупаемости фирмы можно подсчитать период окупаемости войны.

Обозначим период окупаемости войны буквой  $D$  (от слов «period» eng. и «период» рус.) тогда

$$D = \frac{R}{M}$$

Переменная  $D$  считается в годах.

### § 12.

Для агрессора жизненно важно верно оценить переменную  $R$  перед нападением.

Теоретическое значение  $R$  во многих войнах было значительно меньше фактического значения  $R$ , из-за чего было проиграно немало войн.

$$R = R_{war} + R_{ir} + R_{par} + R_{sab},$$

где:

$R_{war}$  – расходы на борьбу с вооруженными силами противника (от слов «war» eng. и «война» рус.)

$R_{ir}$  – расходы на борьбу с иррегулярными силами противника: ополченцы, добровольцы и прочие (от слов «irregular» eng. и «иррегулярный» рус.)

$R_{par}$  – расходы на борьбу с партизанскими формированиями противника (от слов «partisan» eng. и «партизан» рус.)

$R_{sab}$  – расходы на борьбу с саботажем гражданского населения (от слов «sabotage» eng. и «саботаж» рус.). Также в  $R_{sab}$  входят убытки от введения международных экономических санкций, которые обычно не вводятся, а также прочие часто незначительные расходы, связанные с временным нарушением внутренней и межгосударственной торговли.

$R$  рассчитывается для войны в целом, то есть даже области, не затронутые войной, могут выставить как обученных бойцов, так и массу добровольцев – и это следует учитывать!

### § 13.

Переменные  $W$ ,  $P$  и  $R$  имеют размерность в килограммах (тоннах, унциях) золота, но также эта формула применима и для расчета прибыли от войны в солдатах. Для того чтобы отличать, применим символ  $l$  (от слова «people» eng. и «люди» рус.), тогда формула примет вид:

$$W l = P l - R l,$$

где  $Rl$  – число военных потерь атакующей армии, включая убитых, раненых, больных, дезертиров и прочих, а также потери от партизанской войны.

$Pl$  – число солдат, которых можно набрать с завоеванной территории в армию захватчика через несколько лет после окончания войны.

$Wl$  – число солдат, на которое может быть увеличена армия захватчика через несколько лет после окончания войны.

$$R l = R_{war} l + R_{ir} l + R_{par} l + R_{sab} l, \text{ где}$$

$R_{war} l$  – людские потери на борьбу с вооруженными силами противника.

$R_{ir} l$  – людские потери на борьбу с иррегулярными силами противника (ополченцы, добровольцы и прочие).

$R_{par} l$  – людские потери на борьбу с партизанскими формированиями противника.

$R_{sab} l$  – людские потери на борьбу с саботажем гражданского населения.

Переменные  $W l$ ,  $P l$  и  $R l$  имеют размерность в количестве солдат, то есть тыс. (или млн) человек.

Обозначим максимальное число солдат, которые будут сражаться в армии захватчика с завоеванной территории через поколение, то есть минимум через 25 лет после войны, как  $M I$  (от слова «maximum» *eng.* и «максимум» *рус.*).  $M I$  показывает не сколько человек можно мобилизовать с завоеванной территории, а сколько бойцов, живущих на ней, станут сражаться, не дезертируя, в армии захватчика.

Примечание 5. Величины  $P I$  и  $M I$  являются разными по сути:  $P I$  показывает, насколько быстро захватчик сможет восстановить свою боеспособность сразу после войны, а  $M I$  показывает, сколько вообще бойцов будут сражаться в армии захватчика через поколения после окончания войны.

Если  $P I = M I$ , тогда это нейтральная война, в которой населению безразлично, в чьей армии служить.

Если  $P I > M I$ , тогда завоеванное население постепенно разочаровывается в новом правлении, и эту территорию в перспективе можно будет легко отвоевать.

Если  $P I < M I$ , тогда завоеванное население приветствует приход нового хозяина, получая все больше удовлетворения от нового правления, и с радостью вливается в его армию – эту территорию будет чрезвычайно сложно отвоевать.

#### § 14.

Для войн, которые ведутся на новых территориях между странами, народы которых составляют один суперэтнос, часто  $R = Rwar$

Но для войн, которые ведутся между разными суперэтнотами за полный контроль над всеми, включая коренные, территории противника,  $R \gg Rwar$ .

В своей теории пассионарности Гумилев приводит такие примеры суперэтносов: российский, западноевропейский, мусульманский и другие.

19 век дает нам два хороших примера такого рода войн:

1) Война 1812 года, которую вел Наполеон с целью подчинения России. Эта была война двух суперэтносов, но французы этого не учли, в результате чего их затраты на войну

были катастрофически большими, что привело их к проигрышу. Для успешного осуществления своих планов в момент нападения Наполеон должен был иметь хотя бы в 10 раз больше солдат, чем у него было тогда.

Для войны французов в 1812 году  $R \gg Rwar$  и  $R I \gg Rwar I$

Гумилев приводит пример успешной войны такого рода – это завоевание Дакии Древним Римом в начале 2 века н. э. Тогда древнеримский суперэтнос имел многократное превосходство, что в итоге и позволило ему успешно завершить войну.

2) Крымская война 1853-1856 годов также была войной двух суперэтносов, но она велась на новой территории – в Крыму, который на тот момент около 70 лет принадлежал России. Целью той войны фактически стал один новый город – Севастополь. В той войне не было партизанского движения в Крыму, также не было массового прихода добровольцев в армию России, поэтому Англия и Франция смогли победить.

Для союзников в 1853-1856 годах  $R = Rwar$  и  $R I = Rwar I$

*Те, кого древние считали преуспевшими в войне, покоряли тех, кого можно было покорить. Поэтому победы преуспевших в войне не требовали мудрости или мужества. Поэтому их победы были свободны от ошибок. Тот, кто свободен от ошибок, отправляется побеждать тех, кто уже побежден. (Сунь Цзы, «Искусство войны»).*

Точность в определении целей войны (точность задания, которое политики дают своим генералам) – вот главное составляющее успеха войны! Выбор ошибочной цели ведет к выбору неверной стратегии, а следовательно, и к поражению, которого не желала атакующая сторона. К примеру, Наполеон вряд ли желал покинуть свой императорский трон в 1814-м, однако ему пришлось это сделать после закономерной неудачи в России в 1812 году.

#### § 15.

Обозначим максимальное количество солдат, которых хозяин атакуемой территории может набрать в армию перед войной, и которые будут сражаться, а не дезертируют и не перейдут на



сторону врага, как  $M(\text{master})\ l$  (от слова «master» eng. и «мастер, хозяин» рус.), тогда

- 1) завоевательная война:  $M(\text{master})\ l > M\ l$ .
- 2) освободительная война:  $M(\text{master})\ l < M\ l$ .
- 3) обычная война  $M(\text{master})\ l = M\ l$ .

Как видно, при завоевательной войне исходный хозяин территории может набрать больше солдат, чем захватчик, в то время как при освободительной войне население с радостью идет в армию агрессора, которого оно считает освободителем. Если же жители спорной территории равнодушно идут как в армию одной стороны, так и в армию другой стороны, то это означает, что людям безразлично, кто будет ими править.

Примечание 6.

Если  $M(\text{master})\ l = P\ l$ , тогда, скорее всего, и  $P\ l = M\ l$ , то есть населению все равно в каком государстве жить.

Если  $M(\text{master})\ l > P\ l$ , то население первоначально враждебно относится к завоевателям.

Если  $M(\text{master})\ l < P\ l$ , то население сразу после войны приветствует свое завоевание.

Примечание 7.

Почти не бывает так, чтобы при  $M(\text{master})\ l > P\ l$  с течением времени получилось  $M(\text{master})\ l < M\ l$ , то есть население, первоначально враждебное, со временем начинает приветствовать завоевателя как освободителя. Обычно и  $M(\text{master})\ l > P\ l$  и  $M(\text{master})\ l > M\ l$ .

Примечание 8.

Вполне может быть, что сначала завоевание приветствуется, то есть  $M(\text{master})\ l < P\ l$ , но со временем население разочаруется в захватчике и окажется, что  $M(\text{master})\ l > M\ l$ ; хотя обычно, конечно же, бывает так:  $M(\text{master})\ l < P\ l$  и  $M(\text{master})\ l < M\ l$ .

## § 16.

Пример расчета успешной завоевательной войны

Все цифры условные.

Пусть имеются два государства: государство 1 и государство 2. Второе государство атакует первое с целью захвата 1/10 территории, которая имеет 1/10 населения и дает  $M=1/10$  всех налогов первого государства. Ожидаемая выгода от завоевания

составляет  $P=50 \times M$ . Размер налогов в обоих государствах составляет 20% от зарплаты, а численность боеспособной армии по 1% населения с каждой стороны. Государства родственные по языку, обычаям и истории; населяющие их народы принадлежат одному суперэтносу.

Таблица 2.

Данные для двух государств

Наименование государства	Численность населения, тыс. чел.	Сумма собираемых налогов, кг золота в год	Затраты на вооружение одного солдата, в средне-годовых годовых зарплатах и в граммах золота	Численность армии, в % от всего населения и в тыс. чел.	Потери армии, в тыс. чел.
Государство 1 (атакуемое)	1000	10000	10 зарплат, или 100 г. золота	1% или 10 тыс. чел	10%
Государство 2 (атакующее)	3000	20000	15 зарплат, или 33,3 г. Золота	1% или 30 тыс. чел.	5%

Государство 1 потеряло 10% армии, или 1 тыс. чел. убитыми, ранеными, дезертирами и проч., то есть у него в строю осталось 9 тыс. чел.

Государство 2 потеряло 5% армии или 1,5 тыс. чел. убитыми, ранеными, дезертирами и проч., то есть у них в строю осталось 28,5 тыс. чел.

Допустим, что все солдаты, которые остались «в строю», за время войны израсходовали половину выделенного на них вооружения, а убитые, раненые, дезертиры и другие – израсходовали все выделенные на них деньги.

Подсчитаем убытки, понесенные армией государства 2:

$R = R_{\text{war}} = 1500 \text{ чел} \times 33,3 \text{ грамма золота на человека} + 28500 \text{ чел} \times \frac{1}{2} \times 33,3 \text{ грамма золота на человека} \approx 50 \text{ кг золота} + 474,5 \text{ кг золота} \approx 525 \text{ кг золота} \approx 0,5 \text{ тонны золота.}$

По результатам успешной завоевательной войны государство 2 приобрело 1/10 территории государства 1, которое приносит ежегодно  $M=1/10 \times 10 \text{ тонн золота} = 1 \text{ тонну золота}$  ежегодно.

Прибыль от войны:  $W = P - R = 50 \times 1 - 0,5 = 49,5 \text{ тонны золота.}$

Доходность войны:

$$H = \frac{W}{R} \times 100\% = \frac{49,5}{0,5} \times 100\% = 99 \times 100\% \approx 10000\%$$

Период окупаемости войны:

$$D = \frac{R}{M} = \frac{0,5}{1} = 0,5 \text{ года}$$

Как видно, доходность и период окупаемости войны могут быть чрезвычайно высокими, недостижимыми для обычного производства.

**Именно колоссальная доходность и очень маленький период окупаемости успешной завоевательной войны и являются главными причинами ведения войн.**

Но в формулах расчета прибыли и доходности войны присутствует переменная  $P$ , которая может принимать значение от 0 до  $300 \times M$ . Неверный подсчет  $P$  является основной для неудачных войн, для разрушения хозяйства, голода и прочих страданий народов. Не менее катастрофичным является и неверный подсчет величины  $R$ .

*Те, кто недостаточно понимают опасности войны, не могут понять и выгоду от войны (Сунь Цзы, «Искусство войны»).*

Подсчитаем результаты войны в людях.

Государство 1 с теперь уже отторгнутой от него территории набрало:  $M(\text{master}) \text{ } l = 1/10 \times 1\% \times 1 \text{ млн. чел.} = 1000 \text{ солдат.}$

Государство 2 не сможет набрать столько же, потому что арена сражений разорена и население враждебно относится к новым хозяевам. Допустим, удастся призвать четверть от того количества, которое было призвано государством 1:  $P \text{ } l = 1000/4 = 250 \text{ солдат}$

$$W \text{ } l = P \text{ } l - R \text{ } l = 250 - 1500 = -1250 \text{ бойцов.}$$

Как видно, новоприобретенная территория не смогла компенсировать армии государства 2 потерю 1500 солдат новым набором в войско среди покоренного населения.

Но со временем в результате хорошей внутренней политики настроение у населения улучшается, в результате чего через 25-30 лет у государства 2 появляется возможность набрать уже  $M \text{ } l = 500 \text{ солдат.}$

$M(\text{master}) \text{ } l = 1000 > M \text{ } l = 500 \text{ солдат,}$  то есть мы имеем дело с завоевательной войной.

$M(\text{master}) \text{ } l = 1000 > P \text{ } l = 250 \text{ солдат,}$  то есть население государства 1 первоначально враждебно относилось к завоевателям.

Оценим результаты войны для государства 1.

Отныне государство 1 собирает  $10 - 1 = 9$  тонн золота в год, его население составляет  $1000 - 100 = 900$  тыс. человек.

Средняя зарплата государства 1:

а) была – 10 тонн золота/1000 тыс. чел. = 10 граммов золота на 1 человека в год;

б) стала – 9 тонн золота/900 тыс. чел = 10 грамма золота на 1 человека в год.

В результате проигранной войны государство 1 стало беднее, а его население стало получать такую же зарплату, как и до войны.

Армия государства 1 (при 1% призванного служить населения) была 10 тыс. солдат, а через 25-30 лет станет

900 тыс. чел. населения  $\times 1\% = 9000 \text{ солдат,}$  то есть будет слабее.

Оценим результаты войны для государства 2.

Отныне государство 2 собирает  $20 + 1 = 21$  тонну золота в год, его население составляет  $3000 + 100 = 3100$  тыс. человек.

Средняя зарплата государства 2:

а) была – 20 тонн золота/3000 тыс. чел. = 6,67 грамма золота на 1 человека в год;

б) стала – 21 тонна золота/3100 тыс. чел = 6,77 грамма золота на 1 человека в год.

В результате победоносной войны государство 2 стало богаче, а его население стало получать более высокую зарплату.

Армия государства 2 (при 1% призванного служить населения) была 30 тыс. солдат, а через 25-30 лет станет

3000 тыс. чел. населения  $\times 1\% + M I = 30000 + 500 = 30500$  солдат,

хотя через несколько лет после войны армия государства 2 насчитывала  $28500 + P I = 28500 + 250 = 28750$  солдат.

При этом покоренное население сохраняет высокую лояльность к государству 1, которое имеет хороший базис для реванша, для войны за освобождение отторгнутой территории.

### § 17.

Но в армию можно призвать не 1% населения, а 0,5%, или 5%, или 10%, или даже 20%, правда это не означает, что большая армия, численностью в 5%, будет боеспособнее обычной по размерам армии, численностью в 1% населения: излишний набор на непопулярную войну рождает «слабые» полки, которые быстро сдаются в плен, сражаются слабо, не проявляют стойкости, а также часто имеют склонность к дезертирству и грабежу мирного населения.

Но именно возможность набрать в армию не 1%, а 15-20% населения является основной для практически невозможной полной победы над народами, находящимися в фазах подъема, перегрева и надлома, ибо этносы в этих фазах имеют ярко выраженную склонность к героической борьбе и малочувствительны к своим тяжелым потерям. Когда армия завоевателя, превосходя числом, допустим в 1,5 раза, вторгаются на территории таких этносов, тогда со стороны подвергшихся агрессии народов появляется ответная реакция: массовый приход добровольцев в армию, масштабная партизанская война и готовность мирного населения жертвовать всем ради победы. В результате военные силы защищающейся стороны увеличиваются в 5-10-20 раз и, демонстрируя массовый героизм, одолевают агрессора. Именно из этих соображений для успешного подчинения этносов, находящихся в фазах подъема, перегрева и надлома, необходимо минимум десятикратное превосходство в общей военной мощи на начальном этапе войны; но если степень вооруженности армий одинакова и оба противника имеют возможность применять достаточно современное оружие, то в начале войны агрессору необходимо

иметь десятикратное превосходство в живой силе, то есть просто одолевать противника численностью своих армий.

Чем больший процент населения страны призывается в армию, тем больше голодает и беднеет мирное население, тем больше разрушений и смерти приносит война.

Чем выше уровень патриотизма, чем хуже население относится к завоевателям, тем больше людей оказываются в армии и тем более самоотверженно они сражаются!

Да, война может быть очень выгодна, но также она может принести колоссальные бедствия борющимся людям, народам и государствам, если руководство проводит неверную внутреннюю и внешнюю политику управления страной (недостаточная забота о собственном народе, неправильный выбор военных союзников, неверный выбор цели для нападения и прочее).

Война – это много крови, много денег и много сильных чувств!

### § 18.

Особо следует отметить атаку на этнос (суперэтнос), находящийся в фазе обскурации. Такой этнос характеризуется все возрастающей слабостью, прикрытой тысячелетней историей и большими богатствами. Это прогрессирующее бессилие дает более молодым соседним этносам редкий шанс, выпадающий один раз в тысячелетие, на захват и удержание в течение столетий новых больших территорий.

Для более молодого этноса существование рядом с суперэтносом, находящегося в фазе обскурации, имеет такие особенности:

1) Можно захватить все вообще без боя, для этого следует просто быть готовым в нужный момент (как вандалы, захватившие Древний Рим без единого сражения).

2) Чтобы быть готовым к захвату новых территорий, надо сохранять своих наиболее активных людей дома, не позволяя им эмигрировать или сражаться за чужие интересы (Гумилев пишет, что самниты могли быть соперниками древних римлян, если бы не имели обычая разрешать своим юношам воевать как наемники в чужих войнах).

3) Этнос, находящийся в фазе обскурации, является умирающим, и он неизбежно прекратит свое существование (Гумилев пишет, что гибель этноса – это утрата стереотипа поведения, а не тотальное уничтожение населения, то есть при этом люди остаются жить); поэтому, чтобы успешно атаковать в будущем, в настоящем ни в коем случае нельзя разделять идеологию такого стареющего этноса, а следовательно, необходимо прилагать усилия для сохранения собственной идентичности, плюс активно противодействовать разлагающему влиянию гибнущего суперэтноса.

4) Гумилев считает, что этнос в фазе обскурации уже утратил творческое начало, поэтому все новое, что создается таким этносом в сфере, затрагивающей поведение людей, более молодой этнос автоматически должен признать плохим.

5) Кроме того, по Гумилеву, все, что создается гибнущим этносом в сфере культуры, не является оригинальным, а представляет собой всего лишь плохое подражание блистательному прошлому, поэтому равняться на новые «эталоны» культуры, созданные этносом, находящимся в фазе обскурации, нельзя.

Общий вывод таков: умирающий ничем не может помочь молодому, который будет наследовать все.

## § 19.

Многие войны начинаются на основе чувств, без точных расчетов; мало того, абсолютно точный расчет будущей войны сделать невозможно! Часть войн носит ярко выраженный завоевательный или освободительный характер, но многие войны носят характер «пробы сил», кроме того, бывают и «каскады войн».

Примеры.

«Каскад войн» – это несколько последовательных войн, продолжающихся на протяжении века и более, имеющих одну общую цель, например, Пунические войны между Карфагеном и Древним Римом, которые шли в 264-146 годах до н. э. Эти три войны, происходившие в течение приблизительно 120 лет, привели к падению Карфагена. Вообще, все вооруженные столкновения двух суперэтносов можно рассматривать как каскады войн, а так как максимальная длительность активных фаз этногенеза

составляет 250-300 лет, то и идти такие войны не могут более 300 лет, например, войны между хуннами и китайцами, происходившие со 2 века до н. э. по 1 век н. э., шли, по Гумилеву, порядка 250 лет.

Кстати, вторая Пуническая война была полностью аналогична наполеоновской войне 1812 года: нападение этноса, находящегося в инерционной фазе (французов в 19 веке или карфагенян в 3 веке до н. э.), на молодой этнос, находящийся в акматической фазе (русских в 19 веке или древних римлян 3 веке до н. э.), с целью полного порабощения, – и Ганнибал потерпел закономерное поражение в той войне, несмотря на первоначальный выигрыш нескольких битв.

«Проба сил» – это войны с фактически ничейным результатом, когда выигравший почти ничего не приобрел, а проигравший потерял очень мало, например, Крымская война 1853-1856 годов. «Пробной» эту войну можно назвать из-за состава участников и целей: коалиция из Франции, Великобритании, Турции и Сардинии ни прежде, ни после не объединялась против России, а ярко выраженный акцент на второстепенном театре военных действий – на Крым, а не на Санкт-Петербург или Москву – выдает эту войну, как «пробу», как «попытку», как «разведку боем», которую Россия успешно выдержала. Также «пробным сражением» можно назвать битву под Аустерлицем в 1805 году, в которой русские (и австрийцы, вышедшие впоследствии из этой войны) проиграли французам. Эту «разведку боем» Россия не выдержала, поэтому Наполеон стал строить планы решительного наступления на земли русских, которое и произошло через несколько лет в 1812 году.

Из-за того, что при попытке понять войну смешиваются разные по сути войны, складывается ощущение, что война – это нечто непонятное и непостижимое, но если четко понимать, что успешная завоевательная война чрезвычайно выгодна, тогда многое становится ясным.

Все армии состоят из солдат, а солдаты – это люди, которых с детства учили, что убивать нельзя, что брать чужое – нельзя (в частности, это 6 и 8 из Десяти заповедей), а войн без гибели и грабежей не бывает, поэтому воины нуждаются в некоем «моральном оправдании» убийства таких же людей, как они сами, только находящихся по другую сторону фронта. Бойцы должны



понимать, что убить неприятеля и отобрать у него что-либо – это «хорошо». Но разве «убить» и «огрбить» это хорошо? Поэтому государственная пропаганда использует такие не хорошие, а разделяющие людей, понятия, как «превосходство» в религии, в культуре, по расовому признаку или по национальному признаку. Также используются такие понятия, как «обида», «оскорбление» или «сознательное нанесение вреда противоположной стороной»: когда из-за некоторых различий в поведении возникают недоразумения, которые более сильная сторона использует, как повод для нападения на более слабую. Не исключены и обычные провокационные действия. Кроме того, можно задействовать и «освободительный мотив»: данная территория была «незаконно отторгнута» или управляется тираном (диктатором), поэтому мы идем возвращать «свое» или освобождать от тирании. Подвергшаяся нападению сторона своим солдатам говорит о «Родине», «нерушимости границ», «земле предков», «подлых захватчиках», «осквернителях святынь и веры» и так далее. В итоге обе противоборствующие стороны морально подготовлены к тому, что по другую сторону фронта – «враг», «плохой человек», которого надо убить или взять в плен.

Убийство противника в войне является нормой и подвигом, за эти деяния награждают орденами и медалями, которыми принято гордиться.

Но когда война завершилась, тогда убивать бывших неприятелей уже нельзя, ибо они не являются врагами – из этого появляется определенное противоречие, рождающее послевоенный моральный дискомфорт: тех людей, в которых можно и нужно было стрелять вчера, сегодня, после подписания мира, уже убивать нельзя, – но ведь они остались теми же самими! Раньше, всю войну, они были «плохими», а теперь вдруг стали «хорошими»?! Солдаты начинают думать, что сражались как бы бессмысленно: «Ты стреляешь в меня, потому что я стреляю в тебя». Поэтому после войны, не сразу, а через годы и десятилетия, часто у одной, а то и у обеих сторон конфликта появляется ощущение разочарования бессмысленностью противостояния. Отсюда – всевозможные призывы к миру, мечты о жизни без войн и непонимание того, почему же все-таки люди воюют между собой на протяжении всей своей истории.

## Часть 9. ГОСУДАРСТВО

### Закон о государственной границе

Государственная граница – это граница между государствами, признанная другими государствами.

Экономическая суть границы такова: это территория данного государства, и на ней оно может проводить свою экономическую политику.

Установление границы является результатом вооруженной борьбы между соседними государствами или результатом договоренностей, основанных на нежелании воевать друг с другом.

Граница между государствами может не изменяться в течение столетий, хотя обычно даже сто лет существования стабильной и неизменной границы – редкость.

Некоторые государства и территории, например, острова, свои границы не меняют, но полностью переходят от юрисдикции одного государства под управление другого: такие случаи – это также изменение государственной границы, ибо меняются государства, находящиеся по одну или обе стороны границы.

Таким образом, под переменностью государственной границы в историческом плане понимается:

- 1) физическое изменение линии границы на карте,
- 2) изменение государства (завоевание, падение, распад), находящегося с одной (а может быть, и с обеих сторон) стороны границы.

Нет ни одного государства, которое бы не меняло свои границы в течение тысячелетия.

Конституции (или заменяющие их основополагающие акты) и международные договоры фиксируют существующие государственные границы на неограниченный срок, с

безапелляционной уверенностью, что такие границы государств будут всегда, однако история свидетельствует об обратном.

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать закон о государственной границе.

Закон о государственной границе.

**Государственная граница в историческом плане является переменной линией.**

Следствие 1. О неизбежности изменения государственных границ.

**Границы всех государств изменяются.**

Следствие 2. О периодичности изменения государственных границ.

**Нет такого государства, которое не изменило бы свои границы хотя бы один раз в течение тысячелетия.**

## **Государствообразующий народ и государственный бюджет**

Государство – это выражение воли государствообразующих народов, населяющих его: их желание быть другими, не похожими на соседей.

Государствообразующий народ – это такой народ (этнос), отсутствие которого является критическим для существования данного государства.

Понять суть «государствообразующего народа» можно через его противоположность – «негосударствообразующий народ».

Если все представители определенного народа уйдут из данного государства, допустим, в течение месяца или года и ничего кардинально в государстве не изменится, то такой народ является негосударствообразующим для данной страны.

Численность народа важна, но не менее важна его относительная часть в общем населении государства: естественно, что этнос с численностью 70% является

государствообразующим - но народ с численностью 1 млн человек в густонаселенной стране вполне может быть негосударствообразующим.

Государствообразующий народ в данном государстве может быть государствообразующим или негосударствообразующим в других странах.

Аналогично и для негосударствообразующего этноса: такой народ может быть в одних государствах негосударствообразующим, а в других – государствообразующим.

Многие государства являются многонациональными, но государствообразующих народов не бывает много: обычно один-два, реже – несколько основных этносов.

Один из государствообразующих этносов может дать свое имя всему государству, став, таким образом, титульной нацией.

Государствообразующий народ желает говорить, писать и учиться на своем языке, молиться, как и раньше, развивать свою культуру, праздновать свои праздники, чтить память своих национальных героев и прочее.

Государствообразующий народ желает быть независимым, – и его предыдущие поколения в войнах с соседями утвердили свое право на государство и на его границы! Стать государствообразующим народом очень сложно: для этого нужно сочетание множества факторов, важнейшим из которых является способность выигрывать тяжелые, часто тяжелейшие войны, победы в которых становятся предметом гордости последующих поколений.

Государство может пасть, может измениться, может быть завоевано, но если основа крепка, то его главный народ (или его государствообразующие этносы) не растворится в потоке времени, а значит даже важнее заботы об армии и полиции является поддержка национальных особенностей государствообразующих народов данного государства.

Государство, не поддерживающее один из своих государствообразующих народов, является нежизнеспособным в долгосрочной перспективе: скорее всего его ждет гражданская война вместе с внешним вторжением и в итоге – распад или гибель.

Если государство желает, чтобы государствообразующий народ жил по правилам:

а) теоретически обоснованным кем-либо;

б) правилам другого народа данного или другого государства,

то это означает только одно – непонимание элитой страны истории и будущего собственного этноса. Правящая элита оказывается недружественной и иногда даже прямо враждебной своему народу. Такое противостояние элиты и ее этноса значительно ослабляет государство.

Если государство поддерживает негосударствообразующие народы в ущерб государствообразующим, то это означает, что главный этнос страны начинает чувствовать себя гостем в собственном доме; чувствовать, что его предали свои же руководители. Такая ситуация опасна: не пользующая поддержкой элита может править только с помощью внешней силы, которая со временем устраняет ненужную ей элиту – чем это не потеря независимости?

Итак, из логики построения государства следуют главные траты государственного бюджета в мирное время.

1) Самая важная статья расходов – это поддержка национальных особенностей всех государствообразующих народов.

Эта статья расходов даже важнее расходов на оборону и полицию, потому что единение государствообразующего народа и государственной машины способно побеждать даже чрезвычайно сильных захватчиков. Обычный размер армии составляет порядка 1% населения, в случае же желания победить любой ценой государствообразующий народ может выставить до 10-15% своей численности в армию, – именно так Древний Рим боролся против Карфагена после разгрома своих легионов под Каннами!

2) Сохранение самого себя – важная забота государства, поэтому расходы на армию (для борьбы с внешним завоевателем) и правоохранительные органы (для борьбы с внутренним противником – преступностью) являются вторыми по важности тратами государственного бюджета.

Как видно, государственные инвестиции, расходы на медицину, программы социальной помощи, поддержка культуры негосударствообразующих этносов и прочие статьи расходов могут получить из бюджета только то, что останется после выделения денег на два перечисленных выше главнейших направления государственного строительства.

## Миграционная политика

Когда кто-то приезжает в другое государство, это означает, что ему плохо в своем: или он мало зарабатывает, или его преследуют, или его страна воюет и прочее.

Так как принимающая страна является желанным местом, она имеет право выбирать, кого принимать (на временное или постоянное проживание), а кому отказать во въезде.

Когда одно государство в результате войны присоединяет к себе ранее чужие территории, оно как победитель может: насаждать свой язык, свою культуру, а также искоренять культуру и язык покоренных народов. В ответ оно получает партизанскую войну и возможность потерять эти территории в результате следующей войны – и история дает нам массу примеров такого развития событий!

Но когда некто приезжает в другую страну на временную работу или с целью постоянного проживания (эмиграции), это означает, что чужой человек уже готов жить по правилам принимающей стороны: говорить на не родном для него языке и соблюдать нормы другой культуры, поэтому к нему не надо применять насилие, характерное для завоевательных войн. Таким образом, без войны, добровольно, приобретает еще один гражданин государства – не надо рожать, растить, учить – вот он, новый готовый работник, который может и желает трудиться!

Выгодна ли такая эмиграция или трудовая миграция?

Конечно, выгодна!

Выгода принимающей стороны – вот основная причина получения не гражданину и не туристу, то есть чужому человеку, разрешения на въезд и проживание.

Следовательно, если невыгодно, не следует принимать эмигрантов или временных рабочих!

Но как определить размеры такой выгоды?

Это должны делать государственные органы каждой страны, но экономическая выгода, получаемая здесь и сейчас, не должна заслонять возможных этнических проблем в будущем.

В государстве всегда живут 100% населения. Сколько людей может приехать? Если приедет 1% – это мало, пусть приезжают. А если приедет 200%? Это слишком много – так государство потеряет само себя, а его государствообразующие народы станут гостями в собственном доме.

Итак, должна быть квота на въезд.

Этот лимит должен быть зафиксирован, и, по моему мнению, он может быть равен 5-10% и не должен пересматриваться чаще, чем один раз в 10-20 лет.

Приезжие чувствуют себя одиноко в чужой стране, поэтому в большинстве своем они стараются селиться ближе к соплеменникам, из-за чего образуются национальные районы и поселки. Этот процесс необходимо регулировать, поэтому должны быть установлены и соблюдаться квоты для мигрантов по городам и отдельным регионам. Иначе может быть так: при общегосударственном лимите на въезд, равном 10%, все эти вновь прибывшие люди поселятся в одной области с населением, допустим, 5% от численности жителей страны. Местных будет вдвое меньше, чем приезжих, поэтому последним будет хорошо – они как будто и не уезжали, а коренным как жить? Как гостям в собственном доме, что ли? Тогда зачем бороться за государственную независимость?

Гумилев считает, что не все этносы могут долго и взаимовыгодно существовать друг с другом – возможны конфликтные контакты народов, поэтому те правители, которые хотят производить эксперименты над своими народами, могут не учитывать этнический фактор; но если его учитывать, то лучше принимать эмигрантов в определенной последовательности по уменьшению степени этнической близости:

I) из своего этноса;

II) из своего суперэтноса;

III) из такого суперэтноса, который этнически сочетается с принимающим суперэтносом.

Чем дальше в этническом плане находятся народы, тем меньшее количество можно принять без проблем для принимающей стороны:

а) Переселенцев, принадлежащих своему этносу, можно принять больше, чем представителей народов из своего суперэтноса.

б) Представителей своего суперэтноса можно принять больше, нежели представителей суперэтноса, этнически сочетающегося с принимающим.

Но приезд представителей чужого суперэтноса, этнически не сочетающегося с принимающим, несет в себе угрозу – и чем больше таких переселенцев, тем выше уровень угрозы.

Можно сформировать последовательность возрастания степени угрозы для принимающего суперэтноса, в который вселяются представители этнически чужого суперэтноса во все большем и большем количестве:

1) Эмигрантов слишком мало – угроз нет.

2) Эмигрантов больше – они начинают селиться компактными группами.

3) Компактные группы эмигрантов численно растут, формируя для себя определенные условия в местах проживания и требуя соблюдения культурных и религиозных норм поведения для гостей.

4) Эмигрантов и их потомков настолько много, что они занимают целые города – в этом случае их просьбы уже прекращаются, превращаясь в требования, распространяемые на всю страну.

5) Эмигрантов и их потомков больше, чем численность коренных народов – в этом случае хозяева страны, которые дали ей название, культурные особенности и силу, становятся гостями в собственном доме, а их страна подверглась бескровному завоеванию.

Первый и второй пункты являются наиболее спокойными, третий пункт уже приносит выступления на национальной почве, четвертый является преддверием полной победы приезжих, и поэтому обстановка в стране спокойная, но это затишье перед



бурей. Пятый пункт может принести гражданскую войну по этническому признаку, а также эмиграцию и гибель представителей того суперэтноса, который ранее необдуманно принимал гостей.

Чтобы безболезненно принимать представителей чужих суперэтносов, страна должна заставлять приезжих отказываться от своей этнической идентичности. История показывает нам два возможных варианта этого – брак и рабство. Последнее запрещено, поэтому сейчас остается только один вариант – супружество. Таким образом, можно неограниченно принимать приезжих, только в случае заключения брачных уз между ними и представителями принимающей стороны, во всех остальных случаях необходимо разрабатывать квоты на въезд и требования к мигрантам.

Требования – это не просьбы, не пожелания, а именно требования: культурные, поведенческие, национальные, образовательные и прочие.

Не соответствуешь требованиям – живи своей жизнью в своей стране!

А если соответствуешь требованиям – тогда добро пожаловать!

### Столетний план государственного развития.

Теория этногенеза Гумилева позволяет строить прогнозы на 100-200 лет вперед. 200 лет – это слишком большой срок, за это время могут даже появиться новые этносы, поэтому рациональнее строить планы только на следующее столетие.

Понимание законов этногенеза позволяет сделать прогнозы, которые сбудутся в течение следующих 50-100 лет с высокой степенью вероятности. Это знание полезно для государственного развития.

Столетний план развития государства должен быть приемлем как действующей властью, так и оппозицией: за 100 лет власть в стране сменится многократно, могут быть диктатура, монархия, демократия и прочие формы правления, но независимо от власти столетний государственный план должен выполняться

всеми! Кажется, что это невозможно, однако военный бюджет доказывает обратное: заботятся об армии и короли, и президенты, и диктаторы, и другие лидеры стран, – в общем, все. Получается, что план развития государства на следующие сто лет должен учитывать глубинные интересы народов, живущих в нем.

Кроме того, все точно рассчитать на такой большой срок невозможно, поэтому столетний план должен быть приблизительным, но несмотря на это, он должен учитывать все: внутреннюю и внешнюю политику страны, а также миграционную, религиозную, налоговую, этническую и прочие виды политики, необходимые для строительства государства.

Исходя из этого, можно сформулировать **принципы построения столетнего плана государственного развития**:

- 1) План должен выполняться любой властью в стране.
- 2) План должен соответствовать истинным интересам народов данного государства, а также соседних этносов.
- 3) План не должен быть точным.
- 4) План должен быть реалистичным и выполнимым.

Вот пример столетнего плана.

(Пример условный, очень приближенный, не связанный с какими-либо реальными государствами. Прогноз базируется на этнической истории народов).

*Дано:* есть наше государство, которое в прошлом веке имело одну большую войну в соседями на западе и одну большую войну с соседями на юге. На севере войн не было. На востоке были небольшие конфликты.

*Прогноз:* вероятно ослабление западных соседей, возможно, появятся территории для завоевания. Северные соседи усилятся, но вряд ли пойдут войной на юг, так как они непривычны к нашему теплему климату. На востоке ожидается значительное усиление государства, которое, вероятно начнет большую войну. На юге ожидается большое количество некрупных военных конфликтов.

*Что делать?* На западе есть территории, которые можно будет завоевать. С населением этих областей следует обращаться максимально дружески, установив хорошие культурные и экономические связи. Следует выждать момента ослабления потенциального противника, чтобы в этот благоприятный момент начать большую завоевательную войну. Нужно поддерживать

наших западных союзников, сохраняя их силу для будущей большой войны. Следует вовремя остановиться, выиграв большую войну! Нельзя вступать в коалицию стран, которая будет бороться за интересы наших будущих противников.

С северными соседями нам делить нечего: нам слишком холодно в их землях, а им слишком тепло в наших, поэтому с ними нужно активно дружить, ни в коем случае не конфликтовать, помогать им в войнах, надеясь на то, что они помогут нам в наших войнах.

С будущим восточным агрессором следует вести себя агрессивно и жестко, на компромиссы, по возможности, не идти, постоянно держать в уме исключительно свою выгоду от отношений с ним. Не допускать ослабления своих восточных рубежей: проводить там военные учения, строить военные базы; стимулировать рождаемость, оплачивая нашим гражданам, живущим там, повышенное пособие при рождении ребенка. Нельзя участвовать вместе с будущим агрессором в его завоевательных войнах – нам это принесет лишь стратегическое ослабление. Следует найти тех восточных соседей, которые точно не будут нашими врагами в следующем столетии, но которые регулярно враждуют с тем, кто, скорее всего, нападет на нас; с этими соседями надо обязательно наладить дружеские отношения, поддерживать их во всем, воевать в небольших войнах на их стороне, надеясь, что и они выступят вместе с нами, когда к нам придет время большой войны.

На юге отсутствуют долговременные друзья, поэтому союзы должны быть ситуативными, направленными на ослабление наших потенциальных противников. Ни в коем случае не следует ввязываться в большие войны.

Таким образом, на западе следует проводить активную завоевательную политику, на севере – бесконфликтную дружескую политику, на востоке – занять стратегическую оборону, а на юге – получить выгоду из череды мелких конфликтов.

Со всеми соседями, с которым нет войны, следует торговать, стремясь к получению выгоды.

Поэтому наиболее активных людей нужно экономически привлекать селиться на наших западных землях, чтобы они получили выгоду от предстоящих завоеваний. Менее

пассионарных людей следует привлекать жить на восточных землях, чтобы они смогли защитить их. Неактивных людей следует привлекать жить на северных землях. Также активных пассионарных граждан следует привлекать жить на южных землях, чтобы они могли извлечь выгоду из череды постоянных военных конфликтов. Можно принимать эмигрантов из нашего суперэтноса в размере 10% от численности населения и расселять их там, где чувствуется стратегический недостаток человеческих ресурсов.

Как видно, такого рода программа, занимающая максимум несколько страниц текста, соответствует всем принципам построения государственного столетнего плана, а значит, заданное им направление движения людей, денег и материальных ценностей принесет результаты: сохранятся независимость, общая сила страны, плюс будут завоеваны новые территории, которые можно будет удерживать веками.

Без такого плана можно бороться за чужие интересы, можно воевать в ненужных войнах, можно оттолкнуть настоящего союзника, а в итоге – потерять территории и даже саму государственную независимость.

Вывод из всего вышесказанного такой:

**столетний план государственного развития должен быть в каждой стране.**

## **Почему обычному государству не хватает денег?**

Да потому, что в мире всегда есть богатые государства и есть несколько империй – огромных, могучих держав. И эти державы тратят много денег на своих граждан (обучение, образование), на крупные имперские проекты (выдающиеся строительные сооружения: дворцы, мосты, башни, дороги и прочее), на армию (армии империй вооружены большим количеством самого современного оружия), на медицину (новейшие медицинские технологии обычно доступны большинству граждан), зрелища (парады, массовые концерты) и на прочие области государственного строительства.

В современном мире фактический император может носить разные звания: президент, премьер-министр, генеральный секретарь, король и прочее; фактический император может занимать выборную должность или получить ее по наследству, но от этого его сила и влияние не становятся меньше. Вот примеры настоящих императоров, на мой взгляд:

1) в 1800 году – премьер-министр Великобритании, император России и король Франции (потом император Франции).

2) в 1900 году – премьер-министр Великобритании, кайзер Германии, император России и французский президент.

3) в 2000 году – президент США.

Кроме того, империя может вести победоносные войны.

Трудно вести войну, победить – еще труднее, и очень трудно побеждать постоянно.

Среднему государству надо хотя бы не проиграть, а уже о череде успешных завоевательных войн оно и не мечтает.

Обычному государству до империи еще расти и расти – и, скорее всего, оно так никогда и не вырастет в империю!

Но правителям обычных государств хочется походить на императоров, потому что империя – это вершина государственного строительства.

Поэтому они развязывают войны против соседей с целью отобрать несколько городов и даже не мечтают о полном разгроме противника.

Поэтому они строят дворцы, устраивают грандиозные парады и прочие массовые зрелища.

Поэтому они тратят деньги на армию, вооружая и увеличивая ее численность.

Поэтому они мало тратят на образование и медицину, мало тратят на научные изыскания, ибо это не заметят иностранные наблюдатели.

Кроме того, увеличивает их значимость в собственных глазах и то, что многие главы обычных государств находятся на должностях, которые занимают настоящие императоры.

И тогда счастливый правитель небольшой слабой страны представляет себя почти равным императору, считая, что деньги на армию, дворцы и зрелища потрачены не зря!

## Как бедному государству стать богатым

В этой главе мы не будем рассматривать варианты завоевания богатых соседей, а сосредоточимся исключительно на экономике.

Богатое государство:

а) Не ведет гражданских войн.

б) Уровень коррупции в нем не достигает заоблачных высот.

в) Возможно: наличие богатых залежей полезных ископаемых или удобных бухт, контроль над важными проливами и так далее.

г) Возможно: производство богатого государства работает с высокой степенью прибавочной стоимости.

Из вышесказанного вытекают рекомендации для тех государств, которые хотят стать богаче:

1) Отсутствие гражданской войны – это внутренняя политика, это именно то, чем должно заниматься правительство.

2) Уровень коррупции регулируется общественной моралью и законами, принимаемыми элитой. Если уровень коррупции высок, это означает, что элита не может справиться со своими функциями или что элита не хочет очиститься от коррупции, ибо сама элита является коррумпированной.

3) Прибыль и налоги от разработки залежей полезных ископаемых, транзита международных грузов и прочее должны идти на увеличение благосостояния народа, а если не идут, значит, уровень коррупции слишком высок, а коррупция – это вопрос, который должна решать правящая элита.

4) Для того чтобы работать на рынке и в течение длительного времени получать высокую прибавочную стоимость, следует или делать то, что делать никто не может; или делать то, что могут делать все, но делать это лучше всех. Для этих обоих случаев необходимо ясно понимать слово «делать», означающее именно «делать здесь и сейчас», а не «ждать чего-то» или «надеяться на что-то». Если правительство говорит об успехах в течение одного, максимум двух лет, а люди сидят без работы или работают за гроши, это означает «не делать», а «ждать и надеяться», то есть такое руководство не может сделать это государство богатым.

Вот и вывод: то, что государство бедное, – это следствие плохой работы элиты и государственного руководства: неправильный выбор стратегических государственных целей и (или) их неверная реализация.

Никто из соседей не поможет бедному государству стать богатым, ибо помощь других государств обычно корыстная, даже если она безвозмездная, поэтому стать богатым можно только самостоятельно.

История показывает, что обычный срок становления богатого государства составляет 10-15 лет. Если в течение этого срока бедное государство не стало богатым, следует признать, что оно не может стать богатым с этой своей элитой – нужна другая элита, другие люди в руководстве, с другими ценностями и с другим мировоззрением.

Обычный вариант смены элиты – гражданская война и (или) проигрыш в большой войне с внешним завоевателем; и именно потому, что народ не желает «большой крови» гражданской войны, старая элита, неспособная сделать свой народ богаче, существует до проигрыша войны с внешним агрессором.

## ВВП и долги. Богатство страны

ВВП – это валовой внутренний продукт или то, что данное государство произвело в течение года в денежном выражении.

При расчете ВВП следует быть внимательными с нематериальными категориями: авторские имущественные права, стоимость торговой марки, компьютерные программы, патенты и прочее. Но активы ли эти категории?

Активы – это капитальные вложения, дающие прибыль в будущем. Но все ли нематериальные активы дадут прибыль в будущем?

Те нематериальные активы, которые дадут прибыль в будущем, которые улучшают производительность труда – это инвестиции.

Те нематериальные «активы», которые может дать прибыль в будущем только из-за роста собственной стоимости – это затраты.

Первый пример.

Если новая компьютерная программа улучшает производительность труда – это нематериальный актив; если же эта программа повышает комфортность работы сотрудника – это затраты.

Второй пример.

Если не вкладывать деньги в рекламу и не производить товары, то люди вскоре забудут о том, что такая торговая марка когда-то была на рынке, поэтому стоимость торговой марки – это образная величина, неразрывно связанная с производством, следовательно, это вообще не актив и не пассив.

Третий пример.

Есть компания, которая в этом году дала 100 единиц денег чистой прибыли, 70 - в прошлом и 50 - в позапрошлом году. Основываясь на этом, эксперты полагают, что так будет долго, поэтому ставят расчетное значение чистой прибыли, допустим, равным 300 денежным единицам, после чего умножают на 15 лет, оценивая компанию в  $15 \times 300 = 4500$  единиц. Но будущее неизвестно, поэтому для расчета ВВП следует брать то, что есть, а именно среднее значение за 3 года:  $(50 + 70 + 100) / 3 = 220 / 3 \approx 73$  денежные единицы, а значит, вся компания будет стоить из расчета окупаемости в 10-15 лет или 13 лет в среднем:  $73 \times 13 \approx 950$ . Если через несколько лет предприятие выйдет на 300 единиц чистой прибыли в год, тогда оно действительно может стоить порядка 4000-4500 денежных единиц, соответственно и ВВП страны увеличится.

Как видно, реалистичное значение стоимости фирмы в 950 денежных единиц более чем в 4 раза меньше ожидаемого, спекулятивного значения в 4500 единиц, при котором на сегодняшний день фирма стоит  $4500 / 10 = 450$  лет окупаемости, что является слишком большим, однако надежды на будущие доходы могут поднять цену фирмы и до 100 лет окупаемости!

Мало того, экспертные оценки и завышенные ожидания могут привести к тому, что убыточная фирма может оцениваться как потенциально прибыльная в будущем, отчего ее цена может быть совершенно неадекватна действительности. «Ожидания» и «предположения» – это суть область чувств, поэтому для расчета



ВВП следует брать стоимость убыточной фирмы, равную стоимости продажи ее имущества после банкротства.

Как видно, при расчете ВВП следует быть внимательными с переоцененными активами: лучше недооценить, чем потом увидеть, как ВВП упадет!

Вообще, ВВП не является точным, ибо слабо учитывает размер теневой экономики, которая может быть достаточно велика, плюс ее трудно подсчитать, поэтому числовое значение ВВП может быть основой для прогнозов и расчетов исключительно при неизменной методике подсчетов.

Четвертый пример.

У страны есть 100 денежных единиц, она берет в долг у кого-то еще 50 и покупает товаров на 150 единиц. Какое значение писать в ВВП? Логика говорит, что 100, но фактически берут 150, ибо это соответствует логике расчета ВВП: данная страна продала столько товаров и на такую сумму, что ей удалось купить товаров на 150 денежных единиц. Долг ведь можно отдать, а товары – вот они, в наличии, – и эти товары говорят об уровне достатка жителей данной страны!

Поэтому, на мой взгляд, ВВП – это хороший реалистичный показатель достатка граждан, но для учета долгов следует ввести новые показатели: платежи по долгам и богатство страны. Как и ВВП, эти показатели рассчитываются для каждого года отдельно.

Обозначение для ВВП известно – это или ВВП, или GDP (Gross Domastic Product).

Обозначим платежи по долгам как PD (первое слово: рус. «платежи» и eng. «payment»), плюс второе слово: рус. «долг» и eng. «debt»).

Богатство страны обозначим как RS (первое слово: рус. «роскошь» и eng. «riches»), плюс второе слово: рус. «страна» и eng. «state»).

Тогда можно записать:

$RS = GDP - PD$  или  $BC = ВВП - ПД$ , где

RS (BC) – богатство данной страны.

GDP (ВВП) – валовой внутренний продукт страны, рассчитанный без спекулятивных ожиданий.

PD (ПД) – платежи по долгам – это сумма всех платежей по долгам страны, совершенных в расчетном году.

В сумму ПД входят платежи по государственным долгам; по долгам, гарантированным государством; по долгам частных лиц и фирм, взятых за рубежом.

Аналогом формулы  $BC = ВВП - ПД$  служат:

1) материальный расчет: Результат = Сделанное – Затраты

2) расчет чистой прибыли: Чистая Прибыль = Прибыль –  
–Налоги.

Но сутью BC, как и ВВП, является сравнение как стран между собой в данном году, так и динамика по годам для данной страны.

Инфляция и искажение статистики: сознательное (по желанию политиков) или неосознанное (просто ошиблись) значительно затрудняют выявления истины, поэтому для расчета BC, ВВП и ПД следует принять такой принцип: подсчеты можно производить в любых мировых валютах только на срок не более 2-3 лет; при проведении расчетов на более продолжительные сроки следует использовать золотой эквивалент, то есть количество физического золота, рассчитанного по текущему биржевому курсу.

Поэтому основной единицей измерений RS, GDP и PD является золотой эквивалент, то есть размерность данных величин – это тонны золота.

Как частный случай, при сроках сравнения не более 2-3 лет можно считать RS, GDP и PD в денежных средствах, выраженных в одной из мировых валют.

## Государственный долг. Дефицит и профицит государственного бюджета. Государственный дефолт

### § 1

Управление государственным долгом должно опираться на несколько принципов:

1) Золото – самый надежный вид государственного резерва.

2) Долги тем странам, в союзе с которыми данное государство, скорее всего, будет воевать, отдавать следует.

3) Долги тем странам, против которых данное государство, скорее всего, будет воевать, можно не отдавать.

4) Укрепление обороноспособности – чрезвычайно важная забота государства.

5) Государственный дефолт должен происходить тогда, когда его запланирует правительство.

Рассмотрим эти пять принципов более подробно.

Первый принцип.

Существует такое понятие, как «золотовалютные резервы страны» – это совокупность золота, хранящегося внутри страны и за ее пределами, а также накопления в твердых мировых валютах, плюс государственные облигации и прочие обязательства, также номинированные в мировых валютах.

Но у мировых валют, используемых в качестве резервов, есть несколько недостатков:

1) Все «бумажные» валюты подвержены инфляции, и мировые в том числе.

2) Хранение резервов в какой-либо мировой валюте означает, что страна, выпускающая эту валюту, имеет влияние на хранителя чужих денег. Это влияние позволяет изменять внутреннюю и внешнюю политику зависимой страны, а также позволяет экспортировать инфляцию.

У облигаций, выпущенных в мировых валютах и используемых в качестве резервов, есть такие недостатки:

3) Облигации – это не деньги; прежде, чем что-то купить за облигации их следует продать, а это – лишняя финансовая операция, мешающая покупке необходимого стране.

4) Облигации имеют курс, то есть их стоимость может возрастать и падать, а это означает, что резервы страны подвержены внешнему влиянию.

Золото превосходит бумажные деньги и облигации в надежности:

5) Бумажных денег можно напечатать сколько угодно, чего нельзя сделать с золотом.

6) Килограмм золота всегда килограмм золота, поэтому резервы страны всегда равны сами себе.

7) Золото – единственный вид денег, который проверен тысячелетиями: например, древнеримские золотые монеты и сейчас имеют определенную покупательную способность, а расписки феодалов ценны только на аукционах древностей.

Но чтобы золото действительно было резервом государства, оно должно быть в наличии:

8) Золото должно физически находиться в хранилище Центрального банка той страны, которая им владеет.

9) Золото, находящееся не в Центральном банке страны, которая им владеет, не является истинным государственным резервом.

Центральный банк страны – это главный банк страны; обычно он принадлежит государству и обязательно имеет право печатать бумажные деньги.

Если какое-либо государство отдает свое золото на хранение другой стране, это означает, что:

10) Тот, кто отдает золото, признает себе зависимым от того, кто хранит.

11) Тот, кто отдает золото, не имеет политической силы хранить свое золото в своем Центральном банке.

В дальнейшем в этой главе под понятием «золото» следует понимать реальное золото, хранящееся в Центральном банке страны, которая им владеет. Это золото предназначено исключительно для военного времени или для ликвидации последствий природных или техногенных катастроф.

Второй принцип.

Если какое-либо государство дружит с соседним и периодически воюет в одном союзе с ним, тогда эти государства следует признать дружественными.

Долги между такими странами имеют первостепенное значение – они важнее всех других долгов перед иными иностранными кредиторами.

Чтобы не была нарушена многолетняя дружба, скрепленная общими победами и поражениями, долг дружественному государству надо отдать обязательно!

Третий принцип.

Если какое-либо государство находится в неплохих отношениях с соседним и периодически то воюет в одном союзе с ним, то сражается против него, то такие государства нельзя назвать по-настоящему дружественными.

Долги между такими странами имеют второстепенное значение – их можно не отдавать; можно отдавать не вовремя; или можно отдавать не деньгами, а товарами.

Четвертый принцип.

Своя армия – вот самый настоящий истинный надежный союзник правительства страны!

Не знаешь, куда потратить деньги? Потрать их на армию!

Хочешь сэкономить – экономь не на армии!

Пятый принцип.

Лучше объявить дефолт, когда правительство его запланирует и подготовится к нему, чем когда страна разорится окончательно и дефолт станет автоматически неизбежным.

## § 2.

Теперь начнем последовательное рассмотрение ситуаций, связанных с государственным долгом и бюджетом страны.

а) Высокий профицит бюджета.

Высокий профицит государственного бюджета – это достаточно редкое явление в жизни страны, ибо почти никогда доходы значительно не превышают расходы! Такая богатая страна, естественно, не имеет крупных внешних долгов, но при этом привлекает взоры хищных соседей, поэтому такое государство должно много тратить на свою армию.

Итак, схема расходов государственного бюджета для такой богатой страны выглядит так:

1) Часть излишков денег следует обратить в золото.

2) Часть излишков денег следует направить на укрепление обороноспособности.

3) Раз денег в бюджете много, значит, их мало у частного бизнеса, следовательно, надо уменьшать налоги.

б) Небольшой профицит бюджета.

Это хорошая ситуация для страны: все расходы оплачены и еще что-то осталось! Скорее всего, у такой страны нет внешних долгов, которые она не может мгновенно оплатить.

Схема расходов государственного бюджета для такой успешной страны выглядит так:

1) Часть излишков денег следует обратить в золото.

2) Часть излишков денег следует направить на укрепление обороноспособности.

в) Расходы равны доходам.

У такого государства неплохая финансовая ситуация, но, скорее всего, у этой страны также присутствуют и большие внешние долги.

Схема расходов государственного бюджета для такой слабеющей страны выглядит так:

1) Золото трогать нельзя.

2) Усилить степень экономии по расходным статьям бюджета.

3) Можно на короткое, четко ограниченное время, например, на несколько лет, увеличить налоги, но потом обязательно вернуть их на предыдущий уровень.

4) Не сокращать ассигнования на армию.

5) Не допускать конфликтов в политике по отношению к дружественным странам.

г) Расходы выше доходов, но не намного.

У такого государства плохая финансовая ситуация, плюс присутствует большой внешний долг.

Схема расходов государственного бюджета для такой бедной страны выглядит так:

1) Золото трогать нельзя.

2) Радикально сократить расходные статьи бюджета.

3) Налоги не увеличивать.

4) Можно немного сократить ассигнования на армию.

5) Не допускать конфликтов в политике по отношению к дружественным странам.

д) Расходы значительно выше доходов, обязательно присутствует огромный внешний долг, который практически невозможно выплатить.

У такого государства катастрофическая финансовая ситуация: новые долги берутся для того, чтобы отдать старые; налоги высоки, а население – бедное.

1) Золото трогать нельзя.

2) Набрать еще больше долгов под любые проценты у любых стран, кроме дружественных. Взять следует максимально много, ибо отдавать долги не планируется.

3) Немного увеличить расходные статьи бюджета.

4) Обязательно увеличить финансирование социальных программ.

5) Увеличить ассигнования на армию, провести ее перевооружение. Оружие следует покупать только или у своих производителей, или у дружественных государств.

6) Не допускать конфликтов в политике по отношению к дружественным странам, а также по возможности помогать им во внешней политике.

7) Продать основные зарубежные активы.

8) Перед самым дефолтом полностью расплатиться с дружественными государствами.

9) Когда придет срок оплаты крупных долгов, оплатить которые невозможно, объявить себя банкротом и быть готовым к санкциям. Санкции могут быть разными, от практически нечувствительных для страны до военного вторжения. В любом случае опора государства на сильную армию, поддержку своего народа и дружеские военно-политические союзы является стратегически верной.

## Падение государства

Государство – это система правовых и морально-этических ценностей данных народов. Население государства является его основой: из бытовых отношений между людьми исходит право и этика, зафиксированная в писаных и неписаных законах данного общества.

Падение государства – это смена одной элиты другой с отличными от предыдущей элиты этическими, экономическими и политическими установками.

Падение государства – это нормальное явление.

Падение государства – это не тотальное уничтожение всего и вся, напротив, многие старые традиции продолжают жить в новом государстве, часто видоизменяясь, а иногда – нет. Также часть представителей старой элиты может сохранить свои богатства и положение в обществе, но кроме них новую элиту формируют и другие люди, не из старой элиты.

Также падение государства – это не гибель всего населения!

Понятие «падение государства» точнее подходит к моменту смены элит, чем понятие «гибель государства». Кроме того, после «падения» можно подняться, обновиться и вновь стать сильным, пусть даже в новой форме, – что часто и происходит, а после «гибели» сделать ничего нельзя.

Вот пример: падение государств инков и ацтеков в результате испанского завоевания. Казалось бы, это гибель, но нет – индейская традиция, видоизменившись, жива до сих пор.

Отличия старой элиты от новой обязательно лежат в области этики и морали, соответственно в большей или меньшей степени затрагивают экономическую, а следовательно, и политическую составляющую жизни народов.

Смена элит часто сопровождается войнами, как гражданскими, так и с внешним противником, вот два примера из 19 века:

1) отмена рабства в США после Гражданской войны,

2) отмена крепостного права в Российской империи после Крымской войны.

Но смена элиты может происходить и без вооруженного конфликта – это бывает, когда старая элита совершенно не пользуется популярностью и за ее интересы никто не хочет умирать. Именно так пришел к власти Наполеон, сначала как консул, а потом и как император.

Часто «якобы бескровные» перевороты на самом деле поддерживаются мощными государствами из-за рубежа, связывающими руки представителям старой элиты угрозой экономических санкций или прямого военного вмешательства, из-за чего последние вынуждены «как бы добровольно» отдать власть.



Также падение государства может происходить из-за смены фазы этногенеза.

Жизнь этноса, по Гумилеву, протекает по фазам, отличающимся одна от другой поведенческим стереотипом поведения общества. Смена главенствующих этических установок в обществе является неизбежным историческим явлением, происходящим один раз в 150-300 лет. Но государство является косным, формализованным образованием, живущем в основном по своим фиксированным законам, выполнение которых поддерживается бюрократией и правоохранительными органами. С течением времени государственная машина становится все более надежной, отлаженной, приспособленной к текущей этнической фазе, но ее время проходит, и появляются люди с другим стереотипом поведения, которых становится все больше и которые со временем начинают определять моральную, а часто и экономическую основу существования нового государства.

Вот пример: падение древнеримской республики и образование на ее месте древнеримской империи.

История свидетельствует, что внешнее завоевание — это наиболее часто встречающийся вариант падения государства, и, чтобы не допустить его, многие государства ради естественного самосохранения прилагают значительные усилия и вкладывают большие денежные средства в армию.

Если некое государство пало, то есть прекратило свое существование, на его месте или образовывается новое государство, или территория старого государства становится частью государства-завоевателя — и именно в это время появляются «новые люди», владеющие как бы из ниоткуда появившимся богатством. Но ответ прост: их состояния — это собственность, взятая из двух источников:

- а) у представителей прошлой элиты;
- б) у государства, которое погибло.

С течением времени эти богачи станут хозяевами жизни в новом государстве, которое, когда придет его срок, прекратит существование — и новые хозяева жизни отберут у представителей предыдущей элиты их состояния и займут их

положение в обществе (Глава «Государственная и частная собственность»).

Итак, именно в момент падения государства составляются новые колоссальные состояния и формируется новая политическая палитра общества, а так как падение государства — это естественное и неотъемлемое свойство страны, регулярно повторяющееся приблизительно через 100-500 лет, следовательно, вечное существование некоего богатства, переходящего по наследству, невозможно.

Даже больше того: 99% состояний не просуществуют больше 200-300 лет! А вообще, нужны исключительные условия, чтобы некоторое богатство могло передаваться из поколения в поколения более 300-500 лет (Глава «Банкротство. Закон о максимальном сроке существования юридического лица»).

Время стирает империи, так почему же оно должно сохранять людям их состояния?

## Экономический кризис

В капитализме может быть несколько видов экономических кризисов, но все они сводятся к обычному перепроизводству, когда сумма цен товаров больше, чем общее количество денег у людей.

Снизить цены и продать все товары невозможно, ибо в этом случае придется работать себе в убыток. Дать людям деньги, чтобы они купили все, нельзя, ибо ничем не обеспеченные деньги разгоняют инфляцию, которая обесценивает труд и капитал.

По Марксу и Энгельсу, кризис перепроизводства носит естественный периодический характер.

Обычное развитие острой фазы кризиса — это инфляция или дефляция, что в итоге приводит к росту безработицы, массовому банкротству предприятий, росту преступности и радикальных настроений в обществе. Последнее носит наиболее опасный характер, ибо вполне может привести к власти воинственные силы, которые начинают войны.

Так почему кризис обычно приходит внезапно?

Чтобы понять это, рассмотрим цикл жизни дикого медведя.

Весной и летом он живет и хорошо ест, накапливая запасы на время зимней спячки. Осенью медведь ищет себе теплую берлогу, в которой планирует спать до весны, все холодное время года.

Зима по медвежьей логике – это неизбежное периодическое явление, к которому надо подготовиться и повлиять на которое медведь не может.

Люди считают кризис тем явлением социальной жизни, которое может и не произойти, или таким, которое можно избежать.

Тут видна разница между восприятием кризиса людьми и зимы медведем – это разница в оценке себя и своего места в мире.

И кризис, и зима – периодические неизбежные явления, но медведь готовится к зиме, а люди не считают кризис неизбежным и поэтому не готовятся.

Вот почему кризис проявляется внезапно во всей своей разрушительной мощи, вызывая панику и непонимание.

Кстати, война тоже периодическое и неизбежно явление в социальной жизни людей, но люди относятся к ней с должным уважением, поэтому даже в мирное время содержат армию и составляют планы военных кампаний.

Даже если кризис не проявляется долгое время и есть основания считать, что его не будет вообще, – это не повод не готовиться к нему!

*Стратегия ведения войны такова: не полагайся на то, что враг не придет, полагайся на средства, которыми располагаешь, чтобы принять его. Не полагайся на то, что враг не нападет; полагайся на то, чтобы наши позиции были неуязвимы для нападения. (Сунь Цзы, «Искусство войны»).*

Государство обязано готовиться к кризису так же, как оно готовится к войне и стихийным бедствиям.

Но как подготовиться к кризису?

Ответ опять нам дает медведь, нагулявший много жира и спящий в теплой берлоге: в государстве должны быть запасы хлеба, мяса, необходимых продуктов, товаров первой необходимости и энергоносителей.

Готовность к кризису у общества должна выглядеть так:

- 1) Осознать неизбежность кризиса.
- 2) Иметь государственные стратегические запасы.
- 3) Выработать план действий на период кризиса.
- 4) Готовиться к кризису в соответствии с планом.

Медведь отличается от государства, игнорирующего будущий кризис, наличием плана, подготовленного заранее, который зверь начинает выполнять до возникновения экстремальной ситуации.

Аналог государства, не готового к кризису, – это проснувшийся зимой медведь-шатун, голодный, сильный, опасный, агрессивный, имеющий реальные шансы погибнуть.

Действия государства во время кризиса аналогичны действиям государства во время войны или стихийного бедствия, с поправкой на то, что пережить кризис значительно легче:

а) В острую фазу кризиса люди массово теряют работу, но они остаются живы!

б) В острую фазу кризиса большое количество предприятий становится банкротами, но здания, машины, станки и прочие предметы труда не повреждаются и находятся в целостности и сохранности!

Итак, наступило время кризиса: количество банкротств возрастает, и все новые и новые люди оказываются без средств к существованию.

Длительность острой фазы кризиса, если ее не растягивать искусственно, обычно невелика и составляет порядка одного-двух лет.

В это время все люди должны получать необходимое по карточкам, причем вне зависимости от того, имеют они работу или нет, относятся ли к богатым или являются бедными.

В кризис богатый легко может стать бедным, а работающий может очень легко потерять работу.

Какие-то люди могут получать «как бы лишнее», то есть иметь работу или средства, но получать по карточкам как нуждающиеся, но это нормально – запасов государства должно хватить всем. Да, будет спекуляция, но борьба с ней – это забота правоохранительных органов.

Не надо выбирать, кому предоставлять государственную помощь по карточкам, а кому – нет: помогать надо всем,

абсолютно всем гражданам. Так государство сохраняет мир в обществе и избегает влияния бюрократии – в попытке сделать лучше, она способна сделать еще хуже: если дать возможность чиновникам распределять помощь, то это существенно подстегнет рост уровня коррупции, и нуждающиеся вряд ли получат в полном объеме выделенный для них хлеб и товары первой необходимости.

Итак, карточная система позволяет снять остроту в обществе, ибо отсутствие работы не означает отсутствие денег и голод в семье.

Массовые банкротства фирм должны волновать только их владельцев, но никак не общество: чем больше фирм обанкротится, тем лучше – быстрее закончится кризис, поэтому государство не должно помогать никаким предприятиям; не должно брать на себя чужие долги, ибо оно создано не для этого – пусть выживет сильнейший!

Та фирма, которая имела чуть большую норму прибыли, чем конкуренты; или чуть более качественный персонал; или чуть больше внимания уделяла новым перспективным технологиям и так далее, – выживет, сохранится и после кризиса захватит все опустевшие рынки – и это будет справедливо!

Здания, станки, машины и оборудование обанкротившихся фирм будут служить новым хозяевам после кризиса, которые станут расширять свои производства, нанимая вчерашних безработных.

Кризис, как зима для медведя, пройдет – и придет весна, начнется новый рост экономики.

Основные убытки по итогам кризиса понесут собственники бизнесов, но капитализм никому не гарантирует «вечную стабильную прибыль». Может быть, пережив банкротство, они будут строить свои предприятия по-новому, с учетом прошлых ошибок, а может, станут вести дела, как и раньше, или просто уйдут из бизнеса.

Таким образом, план действий на случай кризиса должен быть у любого государства, что дает обществу реальный шанс избежать войн, которые могут разразиться в неподготовленных государствах после кризиса.

## Государственные услуги

Те услуги, которые государство оказывает своим гражданам, – это и есть государственные услуги.

И большинство таких услуг являются ненужными, мешающими жить гражданам!

Государственная услуга порождается так: принимается некий закон (или разрабатывается определенный порядок), который регулирует какую-либо сферу деятельности и где прописаны определенные действия, которые должны совершать граждане. Те люди, кого касается это нововведение, не могут уклониться от его выполнения. Для контроля государство вводит определенные документы, так вот эти самые документы – их выдача, обновление и прочее – и являются государственными услугами.

Если некая государственная услуга является платной, тогда эта государственная сфера по сути своей ничем не отличается от монополии, которая заставляет обычных потребителей платить столько, сколько ей захочется.

Платные государственные услуги (не штрафы) – это еще одна скрытая форма налогообложения.

Вот пример. Школьник заканчивает обучение в школе, а за выдачу аттестата с него требуют деньги. Пока эта сумма невелика, она является терпимой, но если ее сделать равной сотне или даже тысяче среднемесячных зарплат по стране? В этом случае многие не накопят денег и не получают документ об окончании школы. Это значит, что бумага важнее дела – просто мечта бюрократа!

Вот еще один пример. Справка о том, что человек несудим, а если был судим, что он отбыл наказание. Информация из этой справки, на первый взгляд, является важной, но по факту – бессмысленной. Если человек не был осужден, то зачем ему эта справка? Если человек был осужден и отбыл наказание, то он, с точки зрения закона, исправился и является честным человеком – опять-таки при чем тут справка? Если человек был осужден и сбежал, то он является беглецом, соответственно, за этой справкой в органы внутреннего правопорядка он не пойдет;

кроме того, беглец – это работа полиции – пусть она его и ищет, при чем тут справка?

Это все были «мягкие» примеры, а вот примеры жестоких государственных услуг. Первая. Силовая структура имеет право расстреливать людей без суда и следствия. Если родственники желают забрать покойника, то они должны заплатить некую сумму за получение тела. Вторая. Человека осудили и подвергли смертной казни путем расстрела, а родственники получают счет на оплату пули.

Но есть те государственные услуги, которые никогда не бывают платными, например, выдача государственных наград и поздравительных дипломов, обучение солдат пользованию оружием и военной техникой и прочее, ибо все это непосредственно касается жизнедеятельности государства. Будущего бойца не заставляют платить деньги за получение им справки, разрешающей пользоваться огнестрельным оружием, потому что это жизненно необходимо государству; однако с будущего охотника государство часто и много берет деньги за получение множества разрешений и лицензий, ибо охота – это не государственная необходимость.

Как видно, государственные услуги могут быть разными, но суть их одна: если такие услуги платные, то это просто новые скрытые налоги. Желание государства заработать порождает огромное количество платных справок, нужных для того, чтобы получить другие платные справки, и все эти справки имеют срок действия, постоянно меняются их формы и прочее.

Государство не ценит своих граждан, не ценит их время, поэтому бессмысленно транжирит его, заставляя получать справки, от чего начинает расти уровень взяточничества и коррупции: часто проще дать взятку, чем мучиться в бессмысленной бюрократической круговерти.

Из-за того, что государство не ценит время своих граждан, оно легко делает так, чтобы образовывались очереди за справками. С точки зрения бюрократа, «все, что за моим окошком, – не мое», поэтому люди вынуждены стоять в очередях часами и сутками, не имея возможности избежать этого.

Государство, которое не ценит время своих граждан, не ценит и жизни своих граждан, соответственно, государство в их

глазах становится угнетателем, следовательно, патриотизм населения падает, и страна слабеет, потом начинает проигрывать войны, а затем к власти приходят другие люди, другая элита, которая ценит своих граждан больше предыдущего государственного руководства.

Если государственная услуга бесплатная, тогда нет смысла плодить бесконечное количество справок, выписок и прочего, и государству экономически невыгодно содержать большое количество служб, впустую транжирующих бюджетные деньги на бессмысленные справки.

Бесплатность государственных услуг ограничивает бесконечное увеличение государственной бюрократии, что в целом является благом для народа и правительства.

Поэтому я считаю, что -

**все государственные услуги должны быть бесплатными.**

## Государственный чиновник высокого ранга

Подавляющее большинство людей не может себе представить, что сумма денег, которую они заработают за всю свою жизнь, кому-то может показаться небольшой тратой.

В таком непонимании кроется корень того, что обычные люди часто считают коррупцией то, что фактически является справедливым вознаграждением.

На мой взгляд, коррупция бывает двух видов: приемлемая и неприемлемая.

Неприемлемая коррупция – это когда государственный чиновник в первую очередь думает о личном обогащении, а во вторую очередь – о выполнении своих прямых обязанностей.

Приемлемая коррупция – это когда государственный чиновник в первую очередь думает о выполнении прямых обязанностей, а во вторую очередь – о личном обогащении.

Обращаю внимание, что тут используется слово «приемлемая», то есть терпимая, а не «хорошая», «нужная». Коррупция – это плохо, но в данном случае она является терпимой обществом, приемлемой.



Приемлемая коррупция говорит о том, что уровень оплаты труда не является справедливым.

Неприемлемая коррупция сигнализирует о преступлении.

Многие, даже крупные, бизнесмены не могут и мечтать о тех колоссальных денежных потоках, которые проходят через государственную казну, – так почему чиновник, распоряжающийся такими баснословными деньгами, должен жить, как обычный гражданин?

История свидетельствует нам, что босс всегда живет лучше своих подчиненных, а большой босс всегда живет лучше просто босса.

Великолепные старинные дворцы и парки – это все наследие, которое оставили нам предки. Столетия стирают династии, и собственность богачей и королей становится общественным достоянием.

Поэтому я не вижу ничего плохого в том, что большой начальник живет, «как король».

Да, плохо, когда чиновники высшего уровня воруют, чтобы обеспечить себе уровень жизни, как у какого-нибудь бизнесмена.

Да, плохо, когда генерал, под командованием которого находятся тысячи солдат, ворует, чтобы обеспечить себе уровень жизни, как у какого-нибудь бизнесмена.

Если ворует 90% данной категории людей, значит, зарплаты у них низкие, но если ворует 10% – это значит, что они преступники.

Поэтому если генерал купил дом в 10 комнат в соответствии со своей зарплатой и проиграл решающую битву – это плохо, но если у генерала ничтожная зарплата, дом в 100 комнат и он выигрывает битвы – это хорошо.

Цель генерала – победа.

Для этого ему дана власть над тысячами жизней, даны средства, способные разрушать города, и, если генерал побеждает, он имеет полное моральное право жить, «как король».

Ответ сам себе, читатель, под началом какого генерала ты бы пошел в бой: того, который ворует деньги из казны и побеждает, или того, который не ворует, но проигрывает?

Конечно, того, кто побеждает!

Так же думает и руководитель страны.

По этому же принципу полезности для страны глава державы не отдаст под суд победоносного генерала только за то, что тот присвоил себе какую-то мелочь.

Но, как я написал в первом предложении в этой главе, подавляющее большинство людей не может себе представить, что сумма денег, которую они заработают за всю свою жизнь, кому-то может показаться небольшой тратой!

Поэтому люди и говорят, что «этот чиновник – вор». Да, вор, но если он полезен государству, то пусть ворует копейки, позволяющие ему жить, «как царю», принося стране пользу!

Сколько стоит предотвратить голод?

Сколько стоит организовать создание новой отрасли?

Сколько стоит организовать подписание экономически выгодного межгосударственного договора, особенно с несколькими странами одновременно?

Сколько стоит склонить нейтральную страну к войне в союзе с нами?

Сколько стоит подавить в зародыше вооруженный мятеж?

Сколько стоит выиграть битву или войну?

Я могу еще и еще перечислять те вопросы, на которые нет ответа, но все эти вопросы должны решать чиновники высшего уровня, имеющие постоянный контакт с руководителем государства.

Поэтому те, кто занял должности, на которых решаются такого рода вопросы, должны иметь много, очень много, чтобы жить богато и не думать о том, чтобы украсть!

Сам глава страны также попадает под действие принципа полезности: полезен для страны и хочет – так пусть живет в роскоши – это приемлемо; бесполезен, разочаровывает людей своими делами – это неприемлемо – он должен быть переизбран.

Трудно, очень трудно понять избирателям, логику принятия решений главой страны, тем более что многое из того, что он делает, скрыто завесой государственной тайны, – трудно, но можно, а поняв – надо голосовать, руководствуясь разумом, а не завистью к его роскошной жизни!

Рассмотрим пример: допустим, правоохранительную систему, в частности полицию.

Рядовой полицейский всегда на службе, у него нет выходных, он всегда готов к борьбе с вооруженным преступником, риск его работы и моральные нагрузки велики, поэтому он должен получать больше средней зарплаты по стране минимум раза в два.

Главный принцип карьерного роста в полиции должен быть таким: кто лучше ловит преступников – тот находится на более высокой должности.

Что лучше для обычных граждан: чтобы преступление было раскрыто за неделю или за месяц?

Поэтому тот, кто лучше ловит, или тот, кто лучше организывает поимку преступника, занимает более высокую должность и, соответственно, должен иметь более высокую зарплату.

Начальники небольшого уровня в полиции должны иметь зарплату в 3-5 раза выше, чем в среднем по стране; а руководитель полиции города с населением 100-500 тысяч человек должен получать еще больше, то есть порядка 10 среднемесячных зарплат. Руководитель региональной полиции, который обеспечивает спокойную жизнь нескольких миллионов человек, должен получать уже 20-30 среднемесячных зарплат, тогда высшие чины полиции в стране должны иметь зарплату в 50-100 раз выше, чем она составляет в среднем по стране.

Семья из двух работающих супругов, зарабатывая в среднем две среднемесячные зарплаты по стране, должна иметь возможность купить двух-, трехкомнатную квартиру и воспитать 2-3 детей, следовательно, можно сказать, что одна средняя зарплата дает человеку возможность купить себе одну комнату.

Возвращаясь к высшему руководству полицией: имея в месяц доход равный 100 среднемесячным зарплатам по стране, главный полицейский страны имеет возможность жить в доме из 100 комнат. Захочет или нет – это другой вопрос, но потенциальная возможность у него есть, - и это нормально, естественно и хорошо!

А если он построит себе дом в 20 комнат, разобьет рядом парк с бассейном, купит небольшой самолет и большой катер, поставит в гараже несколько шикарных автомобилей, а над входом в дом повесит герб своей страны, сделанный из золота и

драгоценных камней, тогда можно сказать, что у государства хороший начальник полиции!

Иметь возможность так жить должен и главный полицейский страны, и главный дипломат, и министр обороны, и глава таможни, - в общем, все высшие государственные чиновники должны думать не о своей зарплате, которая у них и так очень велика, а о том, какую пользу они сегодня принесли своей Родине!

Кстати, приблизительно так награждали монархи своих верных слуг, и так же щедро оплачивают своих наиболее отличившихся сотрудников коммерческие компании: колоссальные зарплаты и гигантские бонусы являются нормой в успешных корпорациях.

Высшее руководство должно иметь возможность жить шикарно, и оно будет так жить, независимо от того, какая у него официальная зарплата!

А глава страны должен жить, как король, ибо он частично им и является!

Таково справедливое вознаграждение государственных чиновников высокого ранга!

Так было тысячелетиями – и так будет всегда!

## Несколько рекомендаций для государственных деятелей

Данные рекомендации предназначены только для государственных деятелей, то есть людей, которые беспокоятся о судьбе своего народа и государства и которые смотрят на 50 и более лет вперед.

Политикам, то есть людям, которых волнует только победа на следующих выборах через несколько лет, данные рекомендации не нужны.

Кстати, многие диктаторы, пожизненные президенты, абсолютные монархи и прочие главы государств, которые не избираются и не переизбираются демократическим путем, бывают именно государственными деятелями, ибо они руководят

долго – десятки лет, а также обеспокоены тем, чтобы передать власть своему сыну или преемнику.

Нижеследующие советы вытекают из теории пассионарности Гумилева.

Объединив мнения Маркса-Энгельса и Гумилева по поводу политики, можно сказать, что внешняя и внутренняя политика государства – это производное от этногенеза и экономики, таким образом, без учета истории этносов проводить верную политику невозможно.

Итак, для планирования жизни государства на десятки и сотни лет вперед следует прежде всего четко уяснить, в какой фазе этногенеза находится государствообразующий этнос данного государства (Глава «Государствообразующий народ и государственный бюджет»). Также нужно подсчитать, через сколько лет закончится эта фаза. То же самое надо сделать для всех остальных этносов, слагающих рассматриваемое государство.

Это базовое знание.

Затем по фазе этногенеза следует определиться, достаточно или нет пассионарных людей в обществе.

1) Пассионарных людей столько, сколько нужно для стабильного существования общества.

Внутренняя политика должна удерживать своих пассионариев дома, не допуская их эмиграции.

2) Пассионарных людей больше, чем нужно для стабильного существования общества.

Нужно дать пассионарным людям цель – проводить активную внешнюю политику, осваивать новые земли, превращать пустыни в сады и прочее.

3) Пассионарных людей меньше, чем нужно для стабильного существования общества.

Недопустима эмиграция своих пассионариев в другие страны.

Нужно стимулировать иммиграцию чужих пассионариев в данную страну, желательно, чтобы приезжие принадлежали одному суперэтносу с главным местным этносом.

Также нужна четкая миграционная политика: прежде всего – квоты на въезд; затем – кто, в каком количестве, на какой срок и

для чего имеет право приехать в данную страну (Глава «Миграционная политика»).

Дополнительное знание – это понимание соседей: в какой фазе этногенеза находятся они; с кем можно дружить, а кто, скорее всего, предаст и так далее.

Территория, богатства, мощь государства, его культура – это все следствие деятельности пассионарных людей: не будет их – не будет ничего!

Теперь рассмотрим совместно экономический интерес и этническую составляющую.

а) Если государства состоят из этнически близких народов, тогда экономические связи между ними будут более крепкими, чем между этнически различными странами, – это естественно.

Война – вот прожектор, который освещает истинное отношение народов друг к другу, поэтому следует укреплять экономические связи между этнически родственными народами, которые, скорее всего, будут помогать друг другу в будущих войнах. Такие контакты – это контакты между друзьями, когда не проблема в том, чтобы дать заработать «своему».

Но экономические контракты между этнически далекими народами – это отношения между двумя хищниками, заключившими временный ситуативный союз. Такой альянс может очень быстро смениться войной между бывшими союзниками.

б) Правда, что в мире каждый народ имеет не так много искренних друзей, по-настоящему близких этнических союзников, поэтому все вынуждены договариваться со всеми, отчего может сложиться ложное впечатление, что все партнеры являются одинаково равноценными, но это не так!

в) Союз между сильным государством и более слабым, причем оба государства являются далекими в этническом плане, не говорит о дружбе, а показывает, что более мощное государство не достаточно сильно для того, чтобы войной или угрозой применения силы заставить своего партнера выполнить навязанные ему экономические соглашения.

Если же договор между сильной и слабой стороной равноправен, тогда это недоработка дипломатов более мощной державы, ибо они должны были прописать себе определенные

преимущества – в противном случае зачем тогда странам стремиться быть сильными?!

Когда сильная и богатая держава заключает экономический договор с более слабым и бедным союзником, являющимся далеким в этническом плане, тогда мощное государство меньше всего хочет, чтобы в результате такого сотрудничества его партнер стал таким же сильным и богатым: наоборот, основное желание сильной стороны – стать еще сильнее и не дать сделать этого другой стороне.

Древнеримский принцип «разделяй и властвуй» не утратил своей актуальности для сильных стран и не утратит еще очень долго: часто союз со слабой стороной имеет основную цель не дать ей заключить союз с искренними друзьями и тем самым ослабить и тех, и других.

г) Принимая решение об экономическом партнерстве с этнически далекими народами, следует помнить о том, что все последующие разногласия, которые обязательно возникнут из-за поведенческих различий этносов, будут решаться с помощью угрозы применения силы или самой военной силой. Но в случае экономического партнерства с этнически близкими народами, во-первых, таких разногласий будет меньше, а во-вторых, их будут скорее стараться решить к взаимной выгоде за столом переговоров, а не на театре военных действий!

д) Ошибки в государственном строительстве стоят очень дорого:

Во-первых, страны могут потерять союзников, граждан, территории и, наконец, собственную независимость.

Во-вторых, глава государства может потерять свою власть, жизнь и жизни своих родственников; представители элиты могут потерять свои богатства и жизни, а простые люди – перспективы в жизни и саму жизнь.

За все нужно платить, а за ошибки в политике цена самая большая, поэтому если кто-либо допустил их, то пусть платит – как говорили галлы римлянам: «Горе побежденным!».

Нужно очень хорошо думать и тщательно все взвешивать, принимая государственные решения.

е) Поэтому самое надежное для любого государства – опора на собственный народ и этнически близких союзников.

А для этого надо совсем немного: забота о культуре, языке, религии своих основных этносов; дать некоторые жизненные и карьерные перспективы обычным людям, плюс активно стремиться дружить и смело идти на уступки в межгосударственных переговорах с родственными этносами.



## Часть 10

# ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ГЛАВЫ

### Прогресс, стабильность и падение

Для того чтобы шел прогресс, чтобы происходило движение вперед, необходимо затрачивать усилия; в случае с экономикой – это затраты времени людей и материальных ценностей, то есть в общем случае – денег.

Если не делать ничего, то все будет рушиться.

Таким образом, чтобы была стабильность, необходимо затрачивать усилий ровно столько, чтобы компенсировать разрушенное временем.

Как видно, для прогресса и сохранения стабильного состояния, необходимо затрачивать усилия, только для движения вперед их нужно больше.

Таким образом, если идет рост, значит, есть силы двигаться вперед; если все стабильно, следовательно, нет сил двигаться вперед, есть силы только сохранять, то есть скоро начнется движение назад.

Тот, кто стремится вперед, всегда обгонит того, кто стремится сохранить.

И тот, кто стремится сохранить, со временем будет добровольным рабом того, кто идет вперед.

А затем тот, кто стремился сохранить, уже не сможет сохранять и станет разрушаться, ибо потерял самого себя.

### Человечество и деньги

Еще во времена первобытнообщинного строя существовал обмен товарами между соседними племенами. Такая бартерная торговля встречается иногда и сейчас, но уже тогда, с

усложнением обмена, стало ясно, что торговать различными сортами, видами и количествами товаров удобнее с помощью всеобщего эквивалента стоимости, то есть с помощью денег. Раньше они были в виде камней, ракушек, костей, мехов, металлов и прочих предметов материального мира, пока на многие тысячелетия золото не стало главным и универсальным воплощением стоимости.

Человеческий вид не меняется уже 40 тысяч лет, поэтому можно принять как данность, что он не изменится еще десятки и сотни тысяч лет; следовательно, что было свойственно людям да настоящего времени, будет свойственно людям и через тысячелетия после сегодняшнего дня:

1) Всегда будут, добрые и злые, щедрые и жадные, трудолюбивые и ленивые, умные и глупые, великие и обычные люди.

2) Всегда будут богатые и бедные, сытые и голодные, здоровые и больные, молодые и старые.

3) Всегда будут те, кто заставляет и те, кто выполняет; всегда будут те, кто помогает и те, кто мешает.

4) Всегда найдутся те, кто готов обмануть, совершить кражу или убийство, а также те, кто никогда не пойдет на это.

5) Никуда не денется ни дружба с ненавистью, ни предательство с верностью.

4) И всегда будут войны, в которых будут проявляться герои и трусы.

6) И всегда от любви отца и матери будет рождаться их дитя.

7) И всегда будет то, что не купишь за деньги!

Для заметок

Для заметок

**ЩЕМЕЛИНИН Константин**

## **ДЕНЬГИ**

***В авторской редакции***

Официальный сайт Константина Щемелинина  
[www.schemelinin.com](http://www.schemelinin.com)

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк.16,75. Наклад 300 пр. Зам. № 10/05.

ВИДАВНИЦТВО ДРУКАРНЯ «АРІАЛ».  
95034, м. Сімферополь, вул. Декабристів, 21, оф. 216.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3562 від 28.08.2009 р.  
E-mail: [it.arial@yandex.ru](mailto:it.arial@yandex.ru)

Віддруковано з оригінал-макету у друкарні ФОП Бражнікової Н.А.  
97513, смт Гвардійське, вул. Н-Садова, 22.  
тел. (0652) 70-63-31, 050-648-89-34.  
E-mail: [braznikov@mail.ru](mailto:braznikov@mail.ru)