

О. А. Коваль  
В. М. Коваль

**ФІЛОСОФІЯ**

**ФІНАНСІВ**

**МОДЕРНУ.**

**СПРОБА**

**ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ**

**ПАРАДИГМ**

**Частина I.  
Катастрофа**



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
«ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

**ФІЛОСОФІЯ ФІНАНСІВ МОДЕРНУ.  
СПРОБА ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ПАРАДИГМ**

**Частина I  
Катастрофа**

*Монографія*

Запоріжжя | НУ «Запорізька політехніка» | 2023

УДК 330.1  
К56

*Рекомендовано до видання Вченою радою  
Національного університету «Запорізька політехніка»  
(протокол № 10 від 19.06.2023 року)*

**Авторський колектив:**

*Коваль О.А. – с.4–36; 41–59; 81–108; 117–151.*

*Коваль В.М – с.37–40; 60–80; 109–116.*

**Рецензенти:**

*Андросова О.Ф. – доктор економічних наук, професор каф.  
Управління персоналом і маркетингу ЗНУ;*

*Сепетій Д. П. – доктор філософських наук, доцент кафедри  
суспільних дисциплін Запорізького державного медико-  
фармацевтичного університету.*

**Коваль О.А.**  
**К56** Філософія фінансів модерну. Спроба переосмислення парадигм.  
Частина 1. Катастрофа: монографія / О.А. Коваль, В.М. Коваль. –  
Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2023. – 150 с.  
978-617-529-383-6

Науковий доробок розкриває актуальні питання сучасної системної кризи в економіці, фінансах, енергетиці, управлінні державою. Науковцями представлені дослідження в напрямі філософських основ сучасної економіки, проаналізовано фактори та ознаки кризового стану та запропоновані основні напрямки виходу з системної кризи економіки.

Scientific work exposes the pressing questions of modern system crisis in an economy, finances, energy, government. Науковцями the presented researches in direction of philosophical bases of modern economy, factors and signs of the crisis state and offered basic directions of exit are analysed from the system crisis of economy.

УДК 330.1

978-617-529-383-6

© Коваль О.А., 2023

© Коваль В.М., 2023

© НУ «Запорізька політехніка», 2023





<https://youtu.be/fMQ9lqFaUMw>

Ось так закінчиться світ,  
Не вибух, але схлип.  
Т. Елліот, «Порожні люди»

«Будь-яка людина повинна вміти  
мінати пелюшки, планувати  
вторгнення, різати свиней,  
конструювати будівлі, керувати  
кораблями, писати сонети, вести  
бухгалтерію, зводити стіни, вправляти  
кістки, полегшувати смерть,  
виконувати накази, віддавати накази,  
співпрацювати, діяти самостійно,  
розв'язувати рівняння, аналізувати  
нові проблеми, вносити добрива,  
програмувати комп'ютери, смачно  
готувати, гарно битися, гідно вмирати.  
Спеціалізація – доля комах.»  
Роберт Гайнлайн

«Щирість – ключ до успіху! Якщо  
зможете її підробити, то успіх вам  
гарантовано!»  
Вільям Шрейер, Генеральний  
директор Merrill Lynch

## Необхідна передмова

Усі цивілізації протягом століть проходять три стадії – зародження і зростання, процвітання і могутності, в'янення і смерті. Римська імперія в період свого процвітання і могутності справді була чудова – каналізація, водопровід, цирки, колізеї, театри, мистецтво, розваги Стародавнього Риму завжди вражали приїжджих варварів і викликали в них гостру заздрість. Але Римську Імперію зруйнувала не заздрість – її руйнування спричинила економічна та фінансова криза. Історія занепаду Римської Імперії описана в безлічі літературних і наукових джерел – ми не будемо їх повторювати. Нас цікавить сучасна цивілізація – Цивілізація індустріальної епохи, Цивілізація Модерну. Вона також пройшла всі стадії свого довгого життя і зараз перебуває в третій – в'янення і смерті. І в'янення її теж спричинене не заздрістю нових варварів – мігрантів із менш розвинених країн. Причиною смерті Цивілізації Модерну, як і Римської Імперії, стане глобальна економічна і фінансова криза, спричинена вичерпанням можливостей економічної моделі модерну, деградацією її фінансових та економічних інституцій, втрата управління внаслідок кадрового голоду.

Знаєте, що це таке?

Детройт у минулому – світова столиця автомобілебудування. Тепер він являє собою купу руїн – у зруйнованому залізничному вокзалі вже не йдуть натовпи численних пасажирів, а в руїнах міського оперного театру «кольорові» продають добряче старі автомобілі своїм колегам із численних банд наркодилерів. Детройт став найбільшим містом у світі, офіційно визнаним банкрутом.

Знаєте, як це називається? Журналісти і більшість публічних експертів скромно називають це «реcesія». Ми це називаємо «криза». Ні, ось так – КРИЗА. Великими літерами.



Це католицька церква св. Агнес у північній частині Детройта. Між знімками 85 років: ліве фото зроблено 1927 року, праве – 2012-го. Церква занедбана і руйнується часом. Там немає парафіян і священників – у Детройті більше немає християн, Детройт спорожнів



А це – колишня фабрика Пакард-саус у тому ж Детройті. Тут колись збирали вантажні автомобілі, була електростанція, від якої забезпечували електроенергією не тільки завод, а й житловий комплекс неподалік. У Детройті вже немає складального заводу вантажівок. І неподалік ніхто не живе.

Джерело: <http://detroiturbex.com/content/index.html>

## ЗМІСТ

Вступ .....	7
Премодерн та революція модерну .....	10
Поява фінансово-кредитної системи як основного фактора модерну .....	13
Ознаки та характеристики фінансів модерну .....	24
Філософія модерну – нездійснені надії .....	37
Криза модерну .....	40
Спроба застосування технічного аналізу .....	52
Іпотечні річки, кризові береги та розквіт економічного нарцисизму .....	57
Втрата фізичного робочого місця .....	69
Втрата регулярності робочого дня і життя взагалі – причина психічних розладів .....	74
Професійна деградація .....	78
Динаміка антропотоків у епоху модерну .....	81
Перекладання роботи на споживача .....	87
Зміна соціальної структури та фінансових потоків .....	93
Криза грошей та грошового обігу .....	100
Криза аудиторських та страхових фірм .....	106
Криза методів пізнання та науки .....	109
Проблеми «Людського капіталу» .....	117
Суперечності, що визначили кризу економіки та фінансів модерну .....	120
Кадри, освіта та ринок праці .....	123
Третя суперечність: антропотоки та антропосередина, комунікації та фінансові технології .....	137
Перші висновки .....	141
Замість епілогу .....	144
Список джерел .....	146

## ВСТУП

Проблемами визначення принципів економіки та фінансів модерну та їх філософським обґрунтуванням світові вчені почали займатися ще до того, як з'явився сам термін «модерн». Економічні та фінансові відношення в індустріальну епоху настільки відрізнялись від відносин аграрного устрою, що це потребувало ґрунтовної дослідницької роботи, пов'язаної зі створенням відповідної методології, економічної статистики, забезпечення прав власності, юриспруденції та філософського переосмислення. Цими питаннями займалися М. Алле, М. Армстронг, Л. Brentано, П. Бурдьє, Т. Веблен, Е. Гідденс, Дж. Голдторп, Р. Дарендорф, Дж. Еванс, Г. Еспін-Андерсен, Ф. Енгельс, Р. Коммонс, Дж. М. Кейнс, М. Кондратьєв, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. С. Мілль, В. Парето, С. Подолинський, К. Поланьї, Е. Райт, Дж. Роемер, П. Самуельсон, М. Севедж, А. Сен, А. Сміт, Я. Тінберген, А. Тойнбі, Ю. Хабермас, Й. Шумпетер та інші.

Серед вітчизняних вчених аналізу еволюції та функціонування моделей соціально-економічного розвитку України в рамках сучасної системи господарювання присвячені праці А.С. Гальчинського, В. М. Гейця, С. В. Мочерного, Ю. М. Пахомова, В. Р. Сіденко, О. І. Соскіна, Н. А. Татаренко, В. П. Череваня, А. А. Чухно та багато інших.

Автори не ставили завдання огляд всіх концепцій модерну та питання з історіографії, а мали мету сконцентруватись тільки на тих ознаках модернової економіки, які є визначальними для даної епохи, зародження та розвитку протиріччя, які призвели до низки економічних, фінансових, енергетичних та інших криз в економіці та суспільстві.

Загальноприйнятним терміном появи модернової економіки вважається XIX–XX сторіччя, однак автори вважають першим, хто фактично визначив основну ознаку модерну, маловідомого філософа та економіста XVII сторіччя, Антоніо Серра, який першим помітив та описав економічний ефект від широкого поділу праці (хоча і не використав сам термін).[1]

А.Сміт [2], хоча й описав механізм поділу праці, не дослідив виникаючі при цьому протиріччя, головним з яких є зростання підприємницьких ризиків. До речі, загалом в світі мало звертали увагу на те, що глобальний поділ праці (який називають зазвичай «глобалізацією») призвів до глобалізації ризиків – проблеми в одній державі, яка є ланкою в виробничому ланцюжку глобального процесу.

Перша ознака модерну це процес поглиблення поділу праці, який є неодмінною умовою підвищення ефективності капіталу – приватного, корпоративного та національного, але з часом може призвести до глобальних проблем не тільки в цьому ланцюгу, але й загалом в світовій економіці. Другою ознакою модерну автори вважають виникнення та розвиток широкої фінансової системи, яка є важливою часткою механізму поділу праці. Остання тісно пов'язана з науково-технічним прогресом, без якого розширення та поглиблення поділу праці неможливо. Тобто банки, страхові компанії, біржі та інші фінансові інститути стали механізмом накопичення, інвестування та розподілу фінансових ресурсів, який і забезпечив вибухове зростання виробничого потенціалу індустріальних держав. Слід зазначити, що в тих країнах, де не було створено розвинутої фінансової системи – був відсутній науково-технічний прогрес, а ефективність капіталу була низька. Як приклад можна привести мусульманські країни, або Китай до кінця минулого століття – сучасні фінансові системи в них були заборонені за релігійними або ідеологічними мотивами, і нема кому було здійснювати інвестування в розвиток виробничого процесу. Зараз вони досить швидко надолужують втрачене – оскільки їм тепер відомі всі ці механізми і не треба ще раз проходити тим же шляхом.

Однак розвинена фінансова система породила ще одне протиріччя. Його помічали, але ті шляхи вирішення його, які були запропоновані – фантастичні або нереалістичні. Ще у XIX сторіччі фінансова система настільки виросла, що почала виходити з під свого головного «клієнта» – системи виробничої. І почала займатись не складним та невизначеним інвестуванням в НТП, а тим, що було простіше і вигідніше – простим кредитуванням. Спочатку – комерційним, потім – споживчим в різноманітних формах від іпотеки до кредитних карток. Навіть

вважалось, що зростання попиту само по собі витягне виробничі інвестиції для задовільнення цього попиту. Не витягло – термін інвестиційного циклу у порівнянні з минулим суттєво зріс, виросли ризики. В результаті світова економіка отримала споживчу інфляцію, недоінвестування цілих галузей (енергетики, наприклад), втрату управління процесами відтворення в економіці.

## Премодерн та революція модерну

Якщо просто сказати, що премодерн – це те, що було до модерну, це означає нічого не сказати. Так само як і постійні заяви, що постмодерн – це те, що буде після модерну. Премодерн включає безліч різних об'єктів і процесів, що тривали протягом багатьох тисяч років – від Стародавнього Єгипту і Месопотамії до Блисकुчої Порту і Варфоломійвської ночі. Природно, що у цей час народжувалося і дозволялося безліч протиріч, ідей, складних абстракцій та форм існування різних економік.

Проте можна визначити найбільш спільні риси цих суспільств, держав та економік, які визначаються панованими тоді філософськими поглядами:

1. Світ має розумний устрій.
2. Упорядкованість у світі існує лише завдяки вселенському розуму.
3. Це джерело порядку знаходиться за межами нашого можливого досвіду.
4. Раціональне пізнання ніколи не дасть по-справжньому справжнього знання через те, що все справжнє перебуває за розширення видимого нам світу.
5. Пізнання можливе лише як яесь диво, лише в якомусь містичному досвіді.

Економіка премодерну насамперед характеризується виникненням, розвитком та зміцненням цехового порядку виробництва та розподілу матеріальних цінностей. Цехи в премодерні були ремісничо-торговельні закриті корпорації, призначені для захисту членів цехів від зовнішньої конкуренції. Цех регулював виробництво і розподіл, не дозволяючи виникнути класичними пізніше «кризам перевиробництва» – обмежувалася кількість майстерень, працівників у них, споживана ними сировина і канали товарного руху.

Поки були вільні землі, які можна було зайняти чи завоювати, така система практично не створювала проблем – вона просто мультиплікувалася на нові території. Наприклад, римські міста в Північній Африці є зменшеною копією Риму – з його храмами, Колізеєм, Сенатом, акведуком, термами та іншими атрибутами. Аналогічно мультиплікувалися цехові організації у містах.



Рис. 1. Ян Брейгель Старший  
«Візит в селянський будинок» (1568–1625)

Це тривало досить довго. Наприклад, Венеція була типовою торговельною республікою, причому володіла важливою монополією – технологією виробництва скла та дзеркал. Однак не робилося жодних спроб розширити виробництво. Навіщо ж – простіше тримати високі ціни, не особливо напружуючись.

Все було б в принципі непогано, але коли закінчилися доступні придатні для освоєння землі, населення не припинило рости. Попри численні епідемії чуми, віспи, холери, кількість людей зростала. І треба було знаходити їм якісь засоби існування. Початок кризи премодерну в Європі потрапляє на хрестові походи, в Азії він почався раніше – задовго до народження пророка Магомета. Можна простежити початок кризи на момент зміни цілей війни. Ні Цезар, ні Олександр Македонський, ні Кір не вели воєн через будь-які принципи – хоч релігійні, хоч політичні. Їх цікавили території та рента, яку можна з неї зібрати. Як би не розповідали історики про еллінський екуменізм та інші кумедні міркування того часу, цілком очевидно, що всі ці пояснення придумані заднім числом. У складі перської армії проти Олександра успішно боролися малоазійські греки, у складі

армії Цезаря було повно германців і галлів (та й інших варварів) – національні чи релігійні забобони не заважали в той далекий час. Через що почав війни Магомет – через релігію, яка на той час була ідеологією. Через що почалися хрестові походи – через релігію. Так, і араби, і хрестоносці на завойованих землях засновували свої держави, експлуатували місцеві ресурси, отримували ренту, але на прапорах цих військових походів вже були написані ідеологічні (на той час релігійні) гасла та символи.

Пік кризи премоделну збігся з релігійними війнами у Європі – Варфоломійська ніч, протистояння королеви Єлизавети з Марією Стюарт (а геополітично – з Іспанією), Тридцятирічна війна. Це було народження нових понять в управлінні – принципів, цінностей, на основі яких можна було будувати та розвивати державу як суб'єкт відносин – як внутрішніх, так і зовнішніх. Попри усталену думку, т.зв. «Велика хартія вільностей» Англії нічого принципового не пропонувала: це була спроба досягти угоди баронів з короною на тему – хто буде головним у пограбуванні селян і кому дістанеться якась частина ренти. «Хартія» не виходить за межі понять васалітету.

Найцікавішою знахідкою було запропоноване кардиналом Рішельє (Арман Жан дю Плессі, герцог де Рішельє – мабуть, найбільш талановитий державний діяч Європи того часу) ідеї «підданства». «Хто б ми не були – католики або гугеноти, ми в першу чергу піддані короля Франції» [3].

Вже на цій основі почала розвиватися творча думка про державне управління, стали всесвітньо відомими Вольтер, Руссо, Монтеск'є та інші мислителі того часу. Не дарма центр політичної думки перемістився із Середньовічної Італії до Франції – ідеї Рішельє дали цим думкам дуже сильний та перспективний вектор. І ця творча думка не зависла в повітрі – внаслідок Великої Французької революції та її «Декларації прав людини та громадянина» з'являється зовсім новий суб'єкт державного управління та цілий блок державних інститутів, механізмів. Виникло «громадянство», народився «громадянин»! З ним разом народилося поняття «прав» – «обов'язки» існували і раніше.



Рис. 2. Арман Жан дю Плессі, герцог де Рішельє

А Тридцятирічна війна закінчилася Вестфальським миром, що ознаменувала поява нового суб'єкта міжнародних відносин – замість династичних держав почали утворюватися національні, засновані на принципах підданства та громадянства. Закінчення процесу формування національних держав стало лімбом початку світових воєн, які в різній формі тривають і зараз.

## **Поява фінансово-кредитної системи як основного фактора модерну**

В економіці криза премодерну виявилася в досить довгому і, на перший погляд, безладному ланцюжку процесів.

По-перше, земля отримала вартість – її почали оцінювати у грошовому еквіваленті, купувати та продавати. До цього земля набувалася двома основними способами: отриманням нагороду від монарха з тим чи іншим дворянським титулом чи методом самозахоплення лише на рівні звичайних землеробів. Монарх міг землю подарувати, міг і забрати. Землеробів могли звернути в кріпаків з приєднанням обробленої ними землі до якогось феода. Земельна рента в обох випадках не капіталізувалась – земля становила багатство, але не фактор виробництва. Отримані внаслідок обробки землі продукти праці в результаті стрімкого розвитку торгівлі стали дедалі менше споживатися у місці свого виробництва, і все більше їх продавалося та обмінювалося на ринках, досить віддалених від цієї ділянки землі. В результаті порівняння продуктивності землі у різних регіонах з'явилося поняття її вартості – земля почала продаватися/купуватись, з'явився ринок землі. Іноді він був дуже своєрідний і далекий від справедливості – процеси огорожі в Англії призводили до голодних смертей величезної кількості землеробів або в кращому разі перетворення їх на найманих працівників – тодішній пролетаріат. У різних держав були свої механізми конституювання власності на землю – Англія йшла через формування лендлордів, Німеччина (спочатку – Пруссія) – через специфічний юнкерський клас суспільства, Франції довелося пройти через революції та війни.

«Він [Наполеон] замінив триєдине гасло Великої французької революції «Свобода, Рівність, Братерство.» новим гаслом – «Власність, свобода, рівність.» [4]. Це наголошує на життєвій важливості питання власності при формуванні суспільства модерну.

По-друге, почалися процеси збільшення виробництва – невеликі майстерні ремісників перетворювалися на мануфактури. Створення мануфактури вимагало значно більше коштів, ніж майстерні – цього почалися процеси об'єднання. З'явилося

поняття «компанії» або «корпорації». У 1600 році була утворена Британська Ост-Індська компанія – це був крок до принципово нової форми господарювання.



Рис. 3. Лука Пачолі, портрет

Так сформувалися три фактори виробництва, які визначили економіку модерну – ринок землі, ринок праці та ринок капіталів.

По-третє, зростання оборотів унеможливило запам'ятовування всіх угод та їх результатів у голові купця, була потрібна система обліку. І в 1494 році францисканський чернець Лука Пачолі придумав подвійний запис – виник бухгалтерський облік як спеціальний вид діяльності. Участь у цьому ченця була зовсім не випадковою і уособлювала собою ще один знаковий процес.



Рис. 4. Найперший банк у світі – Банк Святого Георгія у Генуї

Четверте. У раннє Середньовіччя функції банків виконували монастирі. Все логічно – Європа тоді була дуже дике місце. Лісів було більше, ніж доріг, а в лісах водилося багато розбійників. Втім, багато бідних баронів теж не гидували розбійницьким ремеслом. Возити такими лісовими дорогами великі суми грошей було просто небезпечно. Тому купці здавали свої гроші на зберігання ченцям у скрині, а натомість отримували розписку, за якою можна було отримати гроші в іншому монастирі – у місті, де купець планував закуповувати товари. «Скриня» латиною – «banca», «розписка» – «nota». Так з'явилися «банкноти» – неметалічні гроші. Якщо цінність золотої чи срібної монети полягала у найбагороднішому металі, з якого монета карбувалась, то цінність банкноти визначалася виключно чесним словом її емітента та згодою всіх її використати – фінансові технології стали принципово важливим кроком до модерну. Ці фінансові технології перевели функції фінансових установ із монастирів до банків: у 1407 році в Генуї виник найперший у світі комерційний банк – Банк Святого Георгія.

По-п'яте, прагнення мінімізувати ризики у міжнародній торгівлі призвело до створення 1435 року у Генуї першої спеціалізованої страхової компанії. Звернімо увагу – знову Генуя. Знову Північна Італія. І це цілком логічно – наприкінці XIV – на початку XV саме міста Північної Італії були найважливішими центрами європейської торгівлі з Левантом та Магрибом. До цього часу вікінги (нормани), що закінчили свій тур завоювань Європи, почали її економічне освоєння. І тут вони зіткнулися з низкою труднощів, серед яких було збереження та транспортування харчових продуктів не рослинного походження. Транспортування зерна було просте і добре освоєне ще древнім світом, а ось доставлення м'яса та риби була практично неможлива. Приморські рибалки могли наловити дуже багато риби, але доставлення її вглиб Європи була справою практично неможливою. Ті ж труднощі виникали при доставленню м'яса тварин – гнати корів або свиней своїм ходом на великі відстані неможливо, а без холодильників транспортування в тушах взагалі було фантастикою. Засолювання м'яса і риби було досить добре відомо, але, по-перше, сіль не була панацеєю, по-друге – смак м'яса явно не відповідав побажанням. І тут від сусідів Середземним морем почав надходити перець – він (а потім і інші прянощі) успішно розв'язувати ці проблеми. Окрім прянощів араби привезли зі Сходу шовк – дуже корисна тканина в епоху складнощів із особистою гігієною та розквітом шкірних паразитів. Але для того, щоб купити прянощі та шовк, арабам треба було щось продати. Товар швидко знайшовся – це раби з-поміж своїх земляків або різного виду племен, що оточують Європу, і прекрасне і недороге залізо (скандинаво-німецький залізний пояс активно експлуатується і донині). Для перевезення цих товарів будувалися кораблі, і тут почалися проблеми логістики. Точніше – проблеми безпеки маршрутів.

Середземне море вважається не дуже бурхливим, але й тут трапляються негоди, небезпечні для кораблів. Але головне було інше – специфічний характер «торговельних партнерів» – берберів. Якщо корабель, що стоїть у їхньому порту, вони

пограбувати не могли (Магомет заповів повагу до гостя), але якщо він пливе в море – легко.

Саме для здійснення страхового захисту і створювалися перші у Північній Італії страхові товариства. Вони активно розвивалися, навіть фінансували антипіратські кампанії для захисту судноплавства, і спонсорували реконквісту на Піренеях – вигнання арабів до Африки.



Рис. 5. Найперша біржа в Амстердамі

По-шосте – 1602 року в Амстердамі було створено першу у світі біржу. Ще Оскар Штілліх зазначив, що кожен банк – ще й трохи біржа. У цьому зауваженні багато правди – банки та біржі нероздільні як складові елементи фінансової інфраструктури економіки.

Перша біржа була товарною біржею – у ньому торгували зерном, лісом, рибою, металом, але основним товаром на Амстердамській біржі були цибулини тюльпанів. Це не було пов'язано з якоюсь специфікою структури споживання – це просто

мода. Маркетологи називають такий товар «фетиш» – попит на нього стрімко зростає, а потім також стрімко падає. З точки зору фінансів це був перший в історії «мильна бульбашка».

І, нарешті, сьоме – сформувалася масова школа підготовки фахівців для масового стандартизованого виробництва. Щоб зрозуміти масштаби зміни у сфері освіти, потрібно звернути увагу на досить інтенсивне інституювання цієї сфери діяльності. Якщо десь у Стародавній Греції якийсь Аристотель просто починав блукати зі своїми прихильниками парками, розмірковуючи на ті чи інші теми навколишнього життя, світобудови, етики та політики – це вже була школа і в ній були учні. Навіть для зачатків модерну цього було дуже мало – потрібна була система підготовки кадрів для різних сфер діяльності.

Гуттенберг здійснив революцію у пізнанні – винайшов друкарство. Першими книгами були Біблія, Євангеліє та інша релігійна література. Якщо рукописні книги коштували дуже дорого, їх могла мати лише дуже багата людина, а бібліотеки – лише тодішні олігархи на кшталт Медічі, то друквані книги були набагато дешевшими, і будь-хто, хто вмів читати і писати, отримував прямий доступ до слова божого без посередництва професійних священників. Це неминуче призвело до початку численних релігійних дебатів, які швидко перейшли до бійок, а потім і до кривавих релігійних воєн у Європі. Для формування ідеологічної бази у вигляді релігійних догматів традиційних само освічених священників було замало – з'явилися теологічні факультети.

Створення масової книги призвело до перевороту в пізнанні – пізнавати тепер стало можливим і на самоті. І далеко не завжди це буде саме «пізнання», оскільки стало неможливим подивитися у вічі «вчителю». Тепер стало можливим дистанційно вселяти переконання – людина отримала можливість дистанційно споживати облуду. Друковане слово створило публіку, а сучасні електронні засоби масової інформації сформувало стандартну масу.

Початок масового виробництва товарів вимагав безлічі технічних та природничо-наукових знань – утворювалися факультети природничих наук. Недаремно найбільший фізик

свого часу Ісаак Ньютон жив і працював саме в Англії – найпромисловішою державою свого часу.

Це все стосувалося різних сфер життя – і утворювалися факультети медичні, економічні, історичні та ін.

Об'єднання цих спочатку самостійних «шкіл» утворили знайомі нам університети та інші вищі школи. Вимоги вищої школи до абітурієнтів започаткували зміни у середній та початковій школах, до того ж масове виробництво вимагало достатньо освіченого працівника – металургійна піч та верстат складніший за сільськогосподарську роботу. Крім того, рівень дисципліни у промисловості вимагав вивчати дисципліну ще у шкільні роки. Тут теж видно класичний закон заперечення заперечення – у період неолітичної революції рівень дисципліни землеробів, що зріс, заперечував вільності вільних мисливців і рибалок.



Рис. 6. Йоганн Гуттенберг, першодрукар

Школи різних країн конкурували у сфері управління, медицини, інженерної справи, але фундаментальним питанням була дисципліна, що досягла максимуму в Пруссії Бісмарка. Крилатою стала фраза викладача географії Лейпцизького університету Оскара Пешеля у статті, які він опублікував у газеті «Закордон» у липні 1866г.: «...Народна освіта грає вирішальну роль у війні... коли пруссаки побили австрійців, це була перемога пруського вчителя над австрійським шкільним учителем».

Премодерн не вимагав участі у житті спеціальних людей, які займаються виключно організацією. Монархи премодерну були воєначальниками, іноді – філософами, найчастіше – гедоністами, але примітивне натуральне господарство не вимагало спеціальних організаційних навичок та зусиль.

Різке зростання товарних потоків, поява масового виробництва товарів зажадало спеціальних зусиль щодо з'єднання всіх цих елементів у єдиний процес отримання прибутку. Організація спільної роботи багатьох сотень (або навіть тисяч) людей фабрики з виробництва одягу та взуття радикально відрізнялася від звичної для купців роботи зі скуповування фініків (наприклад) у аграріїв або вина у виноробів для подальшого перепродажу. Кількість факторів, що впливають на виробництво та збут одягу та взуття, різко зросла порівняно з премодерном і зажадала особливої професії – менеджера, який займається організацією процесів.

Таким чином, було сформовано характерну для модерну фінансову інфраструктуру – фінансові інститути, фінансові інструменти та спеціалізоване фінансове законодавство, що регулює цей вид діяльності.

Не треба думати, що ці революційні зміни принесли лише плюси – вже у 1637 році вибухнула найперша у світі фінансова криза. Він отримав назву «тюльпанового», оскільки був пов'язаний з бумом, а потім з неминучим після буму крахом ринку тюльпанів в Амстердамі. Це був перший «фінансовий міхур», що призвів до руйнування безлічі сімей в Амстердамі, яка до цього робила статки на спекуляції цибулинами тюльпанів. У майбутньому фінансові кризи струсуватимуть національні, регіональні та світові фінансові ринки з періодичністю, що

поступово скорочується, поки після розвитку кризи модерну не перетворилися на одну суцільну перманентну кризу всієї системи фінансів світу.

Таким чином, модерн заперечував премодерн у боротьбі за головний чинник економіки премодерну – землю. Фабрику та електростанцію не можна побудувати в повітрі, а землю потрібно було «відібрати» у землевласника, використовуючи механізм модерну – землю під фабрики купили, бо гроші як модерновий інструмент став сильнішим за премодернові інструменти у вигляді традицій і релігій. Там, де продавати землю категорично відмовлялися – її власники виганяли збройним шляхом. Саме так відбувалися революції в Англії та Франції. Перше місце серед факторів виробництва зайняв Його Величність Капітал.

Так само жорстока боротьба розгорнулася за основний споживаний ресурс – продовольство. Продуктивність сільськогосподарської праці в Середні віки була, звичайно, вищою, ніж у Стародавньому Римі, проте дроблення земельних ділянок і зростання чисельності населення (в основному – сільського) практично звело нанівець зростання т.зв. товарного зерна – тобто. того, що не споживалося у господарстві. Адже промислових робітників і будівельників треба чимось годувати. «Відібрання» дедалі більшої частини продовольства йшло двома шляхами – у вигляді обов'язкових платежів (податків, зборів тощо) і через систему розподілу. Перше вимагало створення бюрократичної сучасної держави з її атрибутикою у вигляді чиновників, поліціантів, солдатів, законів, міністрів та губернаторів. Друге потребувало створення надійних комунікацій та системи логістики в цілому – з'явилося регулярне мореплавання, залізничне сполучення, склади, магазини та інше. , телетайп та, нарешті, інтернет з мобільним зв'язком.

Поштові служби планети в 1960–му році доставили 10 млрд поштових відправлень – в середньому за 141 поштовим відправленням на душу населення планети, причому на одного жителя США припало 355 відправлень. Ще більшого розміру прийняла т.зв. «Внутрішня пошта» – листування всередині корпорацій. У 1955 р. одного працівника великої корпорації припадало від 40 до 65 тисяч доповідних і службових записок.

У 1960 р. американці робили 256 млн телефонних дзвінків на день – понад 93 млрд на рік.

У XX столітті почалося вибухове зростання кількості засобів масової інформації – як засобів масової комунікації, здатної одночасно передати інформацію величезній кількості отримувачів. [14].

Саме капітал та комунікації стануть метою боротьби між індустріальним модерном та майбутнім когнітивним постмодерном у «Кінці історії» (Фукуяма).

А поки що на початку модерну (XVI–XVII століття) сформувалися два стовпи, на яких трималося те, що пізніше назвали капіталізмом:

1. Поглиблення розподілу праці як засіб підвищення ефективності виробництва та капіталу, з ним пов'язаного.

2. Кредитно-позикова система як механізм фінансування науково-технічного прогресу, без якого поділ праці неможливий.

Саме від створення банків, бірж, страхових компаній та інших елементів фінансової системи ми і датуватимемо початок епохи модерну.

## Ознаки та характеристики фінансів модерну

Держава, що сформувалася в модерні з її регулярною армією, чиновниками, демаркованими кордонами та іншими атрибутами ніяк не могла утримуватися шляхом безсистемної данини (ясака) – з'явилися податки, які характеризуються обов'язковістю, регулярністю та транспарентністю (податок заздалегідь відомий). Ці податки треба збирати, розподіляти на потреби держави – з'явилися державні менеджери в особі міністрів, губернаторів тощо. Спочатку вони призначалися монархами, але кадрові невдачі, що часто траплялися, поєднавшись з ідеями Епохи Просвітництва, породили ідею «відповідального міністерства» – тобто. державних менеджерів, які обираються народом на плебісцитах. Ідея ця не зародилася в мізках тодішніх мислителів, а була повністю взята у давньогрецьких міст-полісів. Супутнє питання «а чому ці давньогрецькі демократії так і не стали повноцінними державами?» можливо, і був заданий десь у кулуарах тодішньої філософії, але так і повис у повітрі. А європейські народи почали захоплено будувати «представницькі демократії» – із монархом чи без. Першість безумовно належить Англії, що не дивно – Англія на той час була лідером індустріалізації та модерну, і буржуазія, що народжувалась, бачила в цих механізмах можливість отримати хоча б часткову державну владу. А саме – доступ до державних фінансових (і не лише) ресурсів із метою власного збагачення. Як і всі освічені люди, буржуазія на той час обожнювала механіку – все зримо спостерігали її успіхи у виробництві, торгівлі, мореплаванні, будівництві. Тому й політику вони бачили, як свого роду механізм – про свої коліщата, болтики, вали та інші механічні елементи. Таке уявлення панувало досить довго і часом має місце і зараз під назвою «наукового управління». У 1812 році Мартін Ван Бюрен створив «політичну машину» під назвою «Регентство Олбані», багато років визначили політику спочатку штату Нью-Йорк, а потім і всіх Сполучених Штатів Америки. З її допомогою він і став восьмим президентом США, довівши переваги такого машинного управління державою. Проте, цілком очевидно, що тепер «державних менеджерів» вибирав уже не народ, а господарі політичної машини.

«Тільки з великою натяжкою можна було говорити про прихід народу до управління державою. Положення у тому, кожна людина має право голосу, створювало ілюзію рівності.» [14]

Проте періодичний ритуал виборів потрібно було проводити задля збереження цієї ілюзії. А для цього потрібно було щось, що поєднує населення. Та й управління між виборами легше здійснювати, якщо народ вважає, що все робиться для його загального блага. Крім того, дуже відчувалася необхідність привести закони до якогось спільного знаменника, щоб не було плутанини між територіями. Ще Вольтер скаржився, що при подорожі Європою закони змінюються так само часто, як і коні. Тому згадали вигаданий Рішельє термін «піддані», знову перечитали давніх греків і вигадали «націю», яка ніби утворює державу. «Держава – це суспільний договір» (Ж. Ж. Руссо), який укладають між собою громадяни.



Рис. 7. Бюст Жан Жака Руссо

Таким чином, «нація» – це не «духовна єдність» Шпенглера, не «спадщина пам'яті» Ренана, і навіть не «прекрасний образ майбутнього» Ортега. І сам термін «нація», та її філософське детермінування, і навіть практичне застосування терміна – це породження індустріального модерну. З індустріальною фазою розвитку економіки з'явилися нації, з появою нової когнітивної фази феномен «нації» відійде у минуле разом із феноменом «менеджерів».

Для розуміння та усвідомлення всієї глибини змін в економіці та фінансах, що відбулися в епоху модерну, необхідно виділити те, що ми вважаємо основним. А саме – коди модерну.

### 1. Стандартизація.

Перші приклади стандартних виробів зустрічаються ще у Стародавній Греції – це були амфори для перевезення вина та зерна, що встановлюються у спеціальні отвори в палубі кораблів. У Карфагені кораблі збиралися з набору стандартних деталей – це здешевлювало та прискорювало виробництво та ремонт. У Стародавньому Римі для водопроводів використовувалися труби одного діаметра та однакової довжини. Озброєння воїнів стандартизувалося для полегшення їхнього стандартного навчання та бойового застосування.

Однак справжнього розмаху стандартизація досягла за великого промислового виробництва. Француз Леблан в 1785 виробляв збройові замки, деталі до яких були абсолютно однакові і не вимагали припасування. У 1845 р. в Англії було запроваджено систему стандартних кріпильних різьблень, а Німеччини тоді ж стандартизували залізничну колію – колісь ширина її визначалася виключно побажаннями господаря дороги. У 1875 році представники 19 держав підписали Міжнародну метричну конвенцію та заснували Міжнародне бюро мір та ваг – стандартизація стала міжнародною.

Іншого й не могло бути. З одного боку, зростає міжнародна торгівля вимагала транспортних стандартів, які визначали б місткість кораблів, вагонів і колісних возів – це прискорювало розрахунки мита і обробку вантажів у портах і складах. З іншого боку, постачання складних механічних виробів (зброї, годинників, вагонів і паротягів, а потім і автомобілів) вимагало не менш безперебійного постачання витратних

матеріалів (порохів, патронів, палива тощо) та запасними частинами для обслуговування та ремонту – вони повинні були бути використані без попереднього припасування. Великосерійне потокове виробництво вимагало не тільки ідентичних деталей для складання, а й монотонно-ідентичних технологічних процесів – це здешевлювало та прискорювало виробництво.

Стандартизація проникла самі процеси торгівлі, породивши стандартні контракти (ІНКОТЕРМС, біржові контракти). Стандартними стали контракти найму працювати, що позбавило процес «учнівства» і в виробничій ієрархії властивої Середньовіччю містики.

І нарешті, з'явилися стандартні ціни зі стандартними магазинами та універмагами – в 1845 Е.Т.Стюарт відкрив у Нью-Йорку перший магазин з фіксованими цінами на кожен товар. Це шокувало багатьох торговців і, зрештою, призвело до їхнього банкрутства.

Стандартизація проникла у страху та банківську справу – тепер видача кредиту та страхування транспорту втратило свій ореол таємничості та загадковості. Клієнту вже не потрібно оббивати пороги банків для отримання кредиту – банки самі ганяються за клієнтом із пропозицією укласти стандартний кредитний договір.



Рис. 8. Логотип Міжнародної організації стандартизації

## 2. Спеціалізація.

У премодерні і першій фазі модерну вогнепальна зброя могла застосовуватися в різних цілях практично без змін – з одного і того ж мушкет можна було вражати противника на війні

і полювати на великих копитних та хижаків. Його конструкція та характеристика визначалися побажаннями покупця та його фінансовими можливостями. Організація постійної армії як неодмінного атрибута модерної держави, поділ її на роди військ та застосування спеціальних бойових побудов зажадало не лише стандартних, а й спеціалізованих рушниць – фузеї з крем'яними замками були надто важкими для полювання, а обов'язковий багнет взагалі там не застосовується. Потім для різних видів підрозділів було створено своє спеціалізоване озброєння: кавалерія отримала невеликі карабіни, єгеря (кращі стрільки) – нарізну зброю. Спеціалізація розширювалась.

З'явилися спеціалізовані породи коней. Із загальної маси виділилися не тільки кавалерійські коні, а й робочі коні стали набувати спеціалізації – з'явилися породи коней, призначені для перевезення особливо важких вантажів, наприклад.

Почали будуватися кораблі, що спеціалізуються на перевезенні певних вантажів – сипких (балкери), наливних (танкери), контейнеровози та ін.

Та ж еволюція чекала й автомобілі з літаками – тільки-но почалося їх виробництво, як вони одразу почали отримувати спеціалізацію – вантажні, пасажирські, військові різних видів, поштові, пожежні, санітарні, гоночні, туристичні та багато інших. Комп'ютери, щойно вибившись з ролі дорогої іграшки для військових, стали спеціалізуватися на стаціонарні (від персональних до великих обчислювальних кластерів), ноутбуки, планшети, смартфони, які встановлюються на транспорт всіх видів, ігрові та ін.

### 3. Синхронізація.

Перші ознаки синхронізації технологічних процесів спостерігалися ще у Стародавньому Єгипті – вся економіка країни була жорстко прив'язана до ритмічних розливів Нілу, вони могли нести людям ситість чи голод, багатство чи злидні, життя чи смерть. Тому синхронізація економічного (а отже – і політичного, і релігійного) життя з водним режимом Нілу цілком очевидно породжена самою природою, і людина лише слідувала природному ходу речей з метою свого виживання.

З початком масової індустріалізації та епохи модерну головним організатором синхронізації економічного та іншого

життя стала людина. Поки залізо плавили і кували одинаки (нехай навіть із парою-трійкою помічників) у невеликих печей – синхронізуватися, власне кажучи, не було кому і не було з ким. Коли металургія з ремесла стала галуззю – ситуація різко змінилася. Бригада металургів у мартена просто повинна працювати чітко і синхронно – від цього прямо залежали і результати роботи у вигляді заробітку, і навіть саме життя та здоров'я робітників. Кожен із них виконує свої функції, але синхронізує їх із діями інших – немає сенсу підставляти ківш під потік металу, якщо не відкрито льотка. Виплавлена сталь надходила до механічного цеху для подальшої обробки, з нею працювали токарі, фрезерувальники, слюсарі – але всі операції були послідовні і, відповідно, синхронізовані за часом. Вищим проявом синхронізації стали складальні конвеєри – тисячі людей протягом робочого дня виконували одну й ту саму монотонну операцію. Кожен робив свою справу, але сам рух стрічки конвеєрасинхронізував дії робітників – немає сенсу прикручувати гайками колеса, якщо попередній робітник не встановив на вісь самі колеса.

Синхронно просувалися шляхами залізничні вантажі, синхронно розвантажувалися і завантажувалися пароплави в портах – романтика Великих Доріг з мірними рухами волів і верблюдів, з візниками і кибитками, романтика плавання під вітрилами під свист вітру і світло південних сузір'їв пішла в минуле і поступилася континентальним і світовим товарним потокам, синхронізованим з коливаннями попиту-пропозиції і керованим не течією вод і рухом атмосфери, а організованими групами спеціально освічених людей професії епохи модерну – менеджерами.

Товари, що запізнилися в магазин, запасні частини, що не вчасно надійшли до конвеєра, гроші, які зайвий день пролежали в банківському сейфі, завдавали колосальних збитків. Тому прискорювалися та синхронізувалися платежі – гроші мають надходити тоді, коли вони потрібні, саме цього дня. Потім став важливим вже щогодини. Потім – хвилина. У XXI столітті швидкість виконання угоди з купівлі акцій та оплати їх на біржах

розвинених країн займає вже всього чотири секунди – і клієнти вимагають ще більшого рівня синхронізації.

#### 4. Концентрація.

Хто зараз згадає автомобілебудівну компанію «Делоне-Бельвілль»? А оспівану в класичній літературі початку ХХ століття «Лорен-Дітріх»? А «Студебеккер», чії вантажівки стали одним із символів перемоги над нацистською Німеччиною? Вони не зникли, вони не були знищені – вони розчинилися в загальному потоці злиття та поглинання, у процесі формування трестів і синдикатів, у висхідній концентрації промислових галузей, секторів, підприємств та виробничих потужностей. До 60-х років ХХ століття три корпорації в США виробляли 94% всіх американських автомобілів, чотири німецькі корпорації – 91% усіх німецьких, чотири французькі корпорації – 100% французьких автомобілів, один італійський «Фіат» – 90% всього італійського автопрому.

Процеси трестування та синдикування виробничих ланцюжків почалися в середині ХІХ століття в найбільш промислово розвинених країнах – Великобританії, США, Німеччині, Франції та поступово проникали до інших країн Європи та інших частин світу. Спочатку вона стосувалася важкої промисловості – у період з 1860 по 1890 роки створювалися та розширювалися саме промислові монополії в галузі вугілля та сталі, електроенергії та алюмінію, нафти та текстилю. Рейнсько-Вестфальський кам'яновугільний синдикат (86,7% вугілля Німеччини в 1893 році), Стандарт Ойл, Юнайтед Стіл (210 тисяч робітників та 9 млн тонн сталі на рік), Гельзенкірхенське гірське товариство (46 тисяч робітників) та багато інших [5] .

На початку ХХ століття функція формування галузевих монополій перейшла до банків – вони володіли необхідними фінансовими механізмами та мали доступ до ресурсів – заощаджень громадян. Оскільки більший капітал має більші можливості, концентрація банківського капіталу стала неминучим процесом. Наприкінці 1913 року у Німеччині із загальної суми банківських вкладів 10 млрд марок 5,1 млрд марок було зосереджено руках 9 найбільших банків, у яких зосередилося 83% власного капіталу банків. [6]. У Франції 80% капіталу зосередилося у трьох банках – «Креді Ліоні», «Комптойр Націоналі» та «Сосьєте Женераль». [7].



Рис. 9. Goldman Sachs Group – символ гігантських фінансових когломератів

«Все більша частина промислового капіталу належить тим промисловцям, які його застосовують. Розпорядження над капіталом вони отримують лише за допомогою банку, який представляє стосовно них власників цього капіталу. З іншого боку, і банку дедалі більшу частину своїх капіталів доводиться закріплювати у промисловості. Завдяки цьому він постійно стає промисловим капіталістом. Такий банківський капітал, отже, капітал у грошовій формі, який у такий спосіб насправді перетворений на промисловий капітал, ми називаємо фінансовим капіталом». «Фінансовий капітал: капітал, що у розпорядженні банків та застосовуваний промисловцями». [8]

#### 5. Максимізація.

Ефект максимізації людства модерну легко простежується зростання чисельності населення міст. Населення Нью-Йорка у 1712 році становило 5840 осіб, у 1810–119734, у 1910 – вже 4,8 млн, у 2010–8,2 млн осіб. За іншими великими містами динаміка схожа.

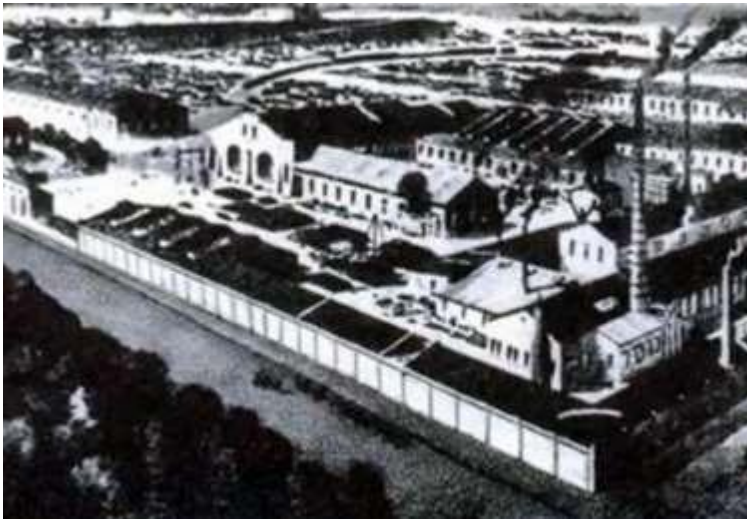


Рис. 10. Київський машинобудівний і котельний завод Грегера, Криванека та Ко, 1888 год

Не менш яскраво максимізація виявилася у зростанні числа співробітників великих корпорацій. У 1960 р. чисельність працівників Дженерал Моторс становила 595 тисяч осіб, АТ&Т – 736 тисяч. Чисельність продовжувала зростати, вже 1970 року в АТ&Т працювало 956 тисяч співробітників, ще 136 тисяч працювали на тимчасових контрактах.

У Франції 1962 року 1400 корпорацій (лише 0,25% всіх роботодавців) давали роботу 38% всього працездатного населення.

Максимізація – це прагнення капіталу проникнути у всі аспекти життя, які потенційно можуть приносити прибуток. І чим більший очікуваний прибуток – тим стрімкіше проникнення, тим нестримніший капітал, тим креативніші менеджери, які оперують цим капіталом. Варто було фінансовим менеджерам побачити перспективи прибутку в медицині, як вона стрімко перетворилася з творчості та подвижництва одинаків у величезну галузь, що генерує мільярдні прибутки та формує багатомільярдні ринки. Автомобілі та кінематограф, що спочатку розглядалися як розвага для багатіїв і бідняків відповідно, вже через якісь три

десятки років перетворилися на Детройт і Голлівуд. Не тільки, звичайно, ці два географічні об'єкти є повновладними символами максимізації в глобально-планетарному сенсі.[9]

#### 6. Централізація.

Якщо подивитися на Конституцію США в динаміці, то звернемо увагу на поступове зростання концентрації влади у федеральному центрі. Ще більший ступінь концентрації влади спостерігається у Франції та Великій Британії. Вінстон Черчілль настільки увірував свого часу у можливості радіозв'язку, що намагався особисто керувати чи не всіма фронтами одночасно – морськими у Першу світову війну та взагалі всіма, де воювали британці – у Другу світову війну. Неможливо було б затвердити, а тим більше реалізувати план дій якогось Бенгалорського полку, якщо Черчілль «не впустив на нього попіл зі своєї сигари» [10].

Централізується управління банками та страховими компаніями – правління затверджують стандарт, відхід від якого неможливий за визначенням. Централізується управління державними фінансами – муніципальні та регіональні бюджети обов'язково узгоджуються з міністерством фінансів, яке, своєю чергою, орієнтується на стандарти МВФ або навіть прямо узгоджує консолідований бюджет із ним.

Обсяг угод класу «злиття-поглинання» у США досягає розмірів, порівнянних із ВВП цієї найбільшої економіки світу – корпорації не завжди втрачають свою суб'єктність, але централізація корпоративного управління зростає стрімкими темпами. Мало того, централізація проявляється на поза акціонерному рівні – через зовнішніх юристів, аудиторів, консультантів, через університети (де топ-менеджери здобувають освіту), через різноманітні спілки та асоціації (не обов'язково галузеві), через об'єднані профспілки тощо.

Найбільш яскравими проявами централізації стала Японія, з її Міністерством промисловості та торгівлі і Дзайбацу (конгломератом найбільших промисловців Японії). До 1945 року до чотирьох найбільших дзайбацу входили «Міцубісі», «Міцуй», «Сумітомо» та «Ясуда». Чотири дрібніші – «Асано», «Окура», «Кога», «Накадзіма». Саме вони до 1945 року керували практично всією японською економікою. Внаслідок зміни

конституції Японії та законодавства про монополії верховенство дзайбацу знизлося, проте ці функції успішно перейшли до Міністерства промисловості та торгівлі Японії. Оскільки кадри міністерства формуються, виходячи з побажань керівництва корпорацій, нічого по суті не змінилося. Міністерство промисловості та торгівлі Японії є для промисловців, банкірів, інвесторів Японії незаперечним авторитетом і виступає практично повним аналогом радянського Держплану – з поправкою на всі атрибути капіталізму, звичайно.



Рис. 11. Штаб-квартира дзайбацу «Міцубісі» у Маруноуті, 1923 р.

#### 7. Створення колоніальних імперій.

Формально колонії з'явилися значно раніше за початок модерну. Широко відомі з історії наявність фінікійських та грецьких колоній по всьому середземноморському басейну і навіть, як вважають деякі історики, поза його межами. Однак в умовах практично натурального господарства в метрополії, економіка колоній також замикалася на власному споживанні, хоча торгівля між метрополією і колоніями велася в досить помітних масштабах.

Іспанські та португальські колонії XV і XVI століть були звичайними об'єктами пограбування практично без спроб

економічної експлуатації місцевих ресурсів. Невипадково заснування Джеймстауна у Вірджинії 1607 року практично збігається з появою перших корпорацій як неодмінного атрибута модерну. В такій ситуації патент на колонізацію видано відразу двом корпораціям – Лондонській і Плімутській. Джеймстаун проіснував майже сто років і хоча був згодом покинутий, став початком колонізації як процесу економічного освоєння. Літературним символом цієї епохи економічної колонізації, однак, не Джон Сміт з Покахонтас, а Робінзон Крузо, абсолютно самотньо розпочавши свою особисту економічну експансію.



Рис. 12. Британська імперія у 1897 році. Рожевий колір – типовий колір позначення британських колоній на картах того часу

Звичайно, метрополію продовжували цікавити золото, діаманти, шовк та прянощі, але все більшого значення почав набувати вивезення сировини та виробничих матеріалів – бавовни, вовни, нітратів, каучуку, бокситів, пальмової олії. Бізнес модерну почав будувати рудники, нафтові вежі, плантації в Азії, Африці, Америці – тому, що видобуток сировини був природним

нульовим циклом індустріальної економіки, заводи та фабрики вимагали все більше і більше сировини для більшої та більшої максимізації виробництва. Наситивши власні ринки та ринки прилеглих держав, метрополії розпочали активний експорт промислових товарів у колонії – залізних виробів, текстилю та ін.

Через скорочення сільського населення (воно масово пішло на заводи та фабрики) виник дефіцит продовольства. І з колоній у метрополії пішли караванами кораблі із зерном, м'ясом, чаєм, кавою, цукром. На цій сировині та продовольстві сформувалися ті високорозвинені і висококультурні держави, які тепер іменуються «демократичною спільнотою». Причому це пограбування колоній не вважалося чимось ненормальним чи ганебним – це було своєрідним виконання цивілізаційного обов'язку. Слова Кіплінга про «тягар білої людини» – святий обов'язок нести «цивілізацію», нехай переважно у вигляді кольтів і кулеметів, алкоголю та опіуму, невідомих хвороб і не менш невідомих, але ще більш смертельних механізмів – грошей.[11]

## Філософія модерну – нездійснені надії.

У ході історичного розвитку намітилися два основні варіанти реалізації проекту модерну. Однак за всіх соціальних, політичних та ідеологічних відмінностей між капіталістичним та соціалістичним шляхами обидва ці способи створення індустріального суспільства породили загальний тип світогляду, який в останній чверті ХХ ст. отримав назву модернізму.



Рис. 13. «Маска нормальності», Гала та Анжелюс Мілле

У його основі лежало кілька тісно взаємозалежних між собою міфів.

1. Міф про однолінійний розвиток світу. Це означало, що людство йде єдиним шляхом, проходячи через одні й самі етапи й форми соціального і культурного розвитку. «Тягар білої людини» полягав у тому, щоб допомогти «культурно відсталим народам» засвоїти «передову» європейську культуру, відмовившись від своєї традиційної.

2. Міф про «світле майбутнє». Суть його полягала в тому, що в міру просування народу шляхом прогресу він наближається до ідеального суспільства, в якому будуть ліквідовані всі проблеми масового недоспоживання і відкриті всі можливості для щастя. Цей міф мав серйозні наслідки для повсякденного життя людей.

На ньому будувалася мораль самообмеження та обмеження сьогодні заради щастя в майбутньому.

3. Міф про прогрес. Відповідно до нього людство загалом і кожна країна окремо йдуть від етапу до етапу вгору щаблями прогресу. Старе, що віджило, відмирає, витісняється новим, більш прогресивним. Звідси віра в те, що нове завжди краще за старе, звідси зневажливе ставлення до старого на всіх рівнях у всіх формах. Для модерністського світогляду характерний культурний розрив, або навіть конфлікт між поколіннями. Кожна з них створювала свою субкультуру, що відкидала субкультуру іншого покоління.

4. Міф про однаковість світу. З нього випливало розуміння національної різноманітності як прояву відсталості, нерозвиненості, які долатимуться шляхом просування за еталонними культурами. Розвиток розглядався як шлях до одноманітності, єдиного стандарту не тільки виробництва, але й повсякденного життя. Звідси випливала віра у те, що є єдині всім людям, вікових і соціальних груп, народів, епох зразки краси, справедливості, добра і зла тощо. буд. Спостерігалася тенденція до однаковості у споживанні одягу, житла, музики, книжок тощо. Все, що відхилялося від однаковості, вважалося безглуздим, старомодним, негарним.

5. Міф про пізнання світу. Природа та суспільство вважалися об'єктами, відкритими науковому пізнанню. Передбачалося, що наука може дати відповіді всі таємниці природи, дати рецепти усунення всіх виразок нашого суспільства та хвороб. Для модерністської свідомості характерний безумовний оптимізм. Звідси – високий статус науки та престижність освіти.

6. Міф про керуваність світу. Він випливав з постулату про повну пізнаваність природи та суспільства. Пізнання відкривало шляхи, давало право керувати відповідно до відкритих наукових закономірностей. [12]

Власне, вся ця філософія сформувалася вже тоді, коли криза модерну вже почалася. Тобто. спроба філософськи обґрунтувати модерн привела лише до створення серії малокорисних міфів якраз у той момент, коли треба було вже не обґрунтовувати, а захищати те, що вже почало руйнуватися.

Це все виявилось дуже схожим на кризу Темних Віків Європи, коли містичні основи світорозуміння почали захищати такі інститути як інквізиція та абсолютна монархія. Надалі ми побачимо, що в ході розвитку кризи модерну такі «реліктові» форми та механізми дедалі активніше виникатимуть у суспільствах, державах, фінансах та економіці. При цьому будуть дедалі частіші та активніші спроби видати подібні «релікти» за прогрес та постмодерн.

## Криза модерну

При слові «криза» у різних людей виникають різні уявлення. Громадяни країн колишнього СРСР та Східної Європи насамперед згадують «фінансову та валютну кризу» – 90-ті роки викликали тектонічні потрясіння у фінансовому секторі, що призвели до неодноразових та стрімких девальвацій національних валют, банкрутств банків, страхових та інвестиційних компаній, знецінення заощаджень та безлічі інших великих неприємностей. Американці насамперед згадають Велику Депресію, яка також мала катастрофічні наслідки та залишилася у пам'яті поколінь. Для Західної Європи найстрашнішими кризами були дві світові війни – що очевидно. Що згадують у цьому випадку китайці – «культурну революцію», опіумні війни чи вторгнення маньчжурів – сказати важко, але всіх жителів планети поєднує помилкове ставлення до тієї кризи, яка протікає прямо зараз і охопила всю планету без винятку. Навіть, як не дивно, Антарктиду.

Насамперед тому, що це криза не фінансова, не військова і навіть не політична – це криза системна, пов'язана з руйнуванням та перебудовою всіх основ життя. І вона неминуче призводить до глобальної революції, яка вже йде на повний хід.

Глобальні революції вкрай рідкісні та відрізняються великим часом завершення фазового переходу. Це пов'язано з тим, що спочатку руйнується стара система, потім її місці зводиться нова. Цей процес займає від кількох тисяч до кількох сотень років. Людство в цілому за свою історію пройшло два фундаментальні фазові переходи:

1. Мезолітична криза, що завершилася неолітичною революцією та появою «розумного» сільського господарства. Це була поява премодерну.

2. Антична криза з наступними «чорними століттями», Відродженням і початком індустріальної епохи. Це і була криза премодерна та повільне поступове виникнення модерну у філософії, економіці, етиці та технологіях.

Неолітична криза тривала кілька тисяч років, антична криза – кілька сотень років, криза модерну триватиме десятки років.

Слід відрізнити глобальні революції, пов'язані з фазовим переходом, від системних державних криз. Держави (або квазідержавні формування) переживають системні кризи досить часто – у межах сотні років. Ознаки настання системної кризи:

1. Поява «реліктів» (або «привидів» – за термінологією Тоффлера). Раптове явище народу давно забутих та архаїчних структур, вірувань, методів господарювання та/або управління та ін. Серед таких «реліктів», аж ніяк неспецифічних для будь-якої держави – печерний шовінізм; героїзація банального бандитизму; поява навіть не теорій, а скоріш вірувань про месіанство будь-якої особистості чи групи особистостей та ін.

2. Руйнування систем як прямої, і зворотний зв'язок між «генераторами» рішень і виконавчим механізмом. Креатизований наприкінці XIX – на початку XX століть як «Верхи не можуть жити по-новому, низи не хочуть жити по-старому» нині реалізується як два протилежні за напрямом процеси. З одного боку, «верхи неспроможні управляти по-новому», тобто відмова владних державних інститутів від процесу генерування смислів та цілей, і «низи не хочуть жити по-старому», характеристичний процес зростання потреб у міру технічного, культурного та інформаційного прогресу. З іншого боку, «верхи не можуть уже керувати по-старому», що виражає нездатність старої системи управління переробляти інформацію внаслідок гіпертрофування інформаційного потоку, а «низи не знають, як жити по-новому», як результат відсутності трансляції смислів та цілей від керуючої системи до керованої.

3. Зниження структурності систем влади як вимога ліберального егрегора про «самоврядні системи» та «невидиму руку ринку» призводить до неможливості трансляції будь-яких управляючих та/або структуруючих сигналів з рівня управління на рівень виконання через відсутність будь-якої різниці в потенціалах цих рівнів або навіть появи негативного градієнта.

4. Заміщення «реальної» діяльності органів влади діяльністю символічною, що має з одного боку – релігійний характер (бо не має на увазі розуміння владою або її апологетами логічних та каузальних зв'язків у своїх рішеннях), а з іншого боку – карнавальні-ілюзійний (образ рішень важливіший за самих рішень).

Цілком очевидно, що для вирішення кризи за збереження

існуючої системи управління можливе залучення зовнішніх ресурсів. Наприклад, МВФ, МБРР та ЄБРР плюс приватні кредитори як фінансовий ресурс, всілякі консультанти та аудитори як кадровий ресурс тощо. Але це не вирішення протиріч, а їхнє віддалення. Кредити доведеться віддавати за невирішених труднощів і економічної кон'юнктури, що неминуче погіршилася. Бізнес-консультанти дуже люблять отримувати гонорари та говорити банальності, але кінцева ефективність їх на рівні психоаналітиків. Висновок – потрібно міняти систему. Причому, треба зрозуміти, що механічна зміна персоналій на посадах і зміна назв самих посад ні до чого не приведе – йдеться про кардинальну зміну принципів та механізмів прийняття рішень.[14]

Втім, невідповідність виробничих сил виробничим відносинам можна вирішити двома способами: модернізацією виробничих відносин і деградацією виробничих сил. Причому, зовсім необов'язково робити те й інше географічно локалізовано в одній країні. І навіть необов'язково в індустріально розвиненій. Скажімо, навряд чи можна було назвати Афганістан, Ірак, Лівію «сучасними індустріальними країнами», проте деградація їх з пізньофеодального рівня до родоплемінних утворень цілком сприяло виживанню низки країн, які саме належать до індустріально розвинених.

Отже, заперечення постмодерну модерну може відбуватися двома шляхами – як прогресом систем управління, і регресом економіки та державних структур. У другий випадок таки проявляється ознака системної кризи №1 – поява «реліктів». У низці випадків – реліктів релігійних воєн доби кризи премодерну. Звичайно, вони вже не виражаються в масових вбивствах іновірців (хоча в низці азійський і африканських спільнот і це зустрічається), проте затихлі в епоху модерну релігійні протистояння суттєво загострюються у формі силових захоплень храмів, релігійних громад, релігійного примусу шляхом політизації процесів відправлення релігійних обрядів. «І одночасно кримінальні угруповання з Лос-Анджелеса розповзаються Центральною Америкою і створюють квазіармію, а 13-річні підлітки-терористи їдуть із Франції на Близький Схід. У Лондоні принц Гаррі одягає форму нациста якраз у той час, коли антисемітизм знову піднімає свою огидну голову. В Африці

СНІД косить цілі покоління, а невідомі досі хвороби з Азії загрожують поширитися на весь світ». (Елвін Тоффлер: «РЕВОЛЮЦІЙНЕ БАГАТСТВО») [15]

Річ у тім, будь-яка динамічна система, зокрема – держава має на дві фази, що змінюють одна одну. Фаза кількісного розвитку – стабільне, відносно спокійне існування. Фаза якісного розвитку (фазового переходу) – моменти адаптації зазначених вище чотирьох напрямів діяльності держави.

Якщо визначити чотири рівні розвитку соціосистем (архаїчний, аграрний, індустріальний, когнітивний), то освіта та оборона до кінця 80-х років перебували на індустріальному рівні, управління з початку 60-х деградувало до аграрного (територіально-феодального), наука ж мала все шанси перейти на когнітивний (постіндустріальний) рівень. Якщо застосувати ситуацію категорії марксизму – виробничі відносини відстали від продуктивних сил. Застосовуючи сучасні терміни управління, створене в 30-х роках проєктне стратегування до кінця 70-х остаточно сповзло в ситуаційне стратегування. Це було ситуацією «фазового переходу» (революції), але перехід пішов дивним шляхом. Замість якісного стрибка у системі управління, відбулася деградація системи загалом. При цьому управління та освіта деградувало до архаїчного рівня, а наука та оборона – до аграрно-феодального. Це стосується не тільки держав, що утворилися при розпаді СРСР, але й таких цілком зовні успішних як США, Франція, Великобританія, Німеччина... Вкрай важко назвати знищення пам'ятників у США і пограбування магазинів під приводом боротьби з расизмом – когнітивною цивілізацією. Те саме питання можна поставити і Франції з її «жовтими жилетами». Навіть якщо просто подивитися на сучасних лідерів «Великої Сімки», то дуже складно їх порівнювати з Рузвельтом, Черчиллем та де Голлем – просто за рівнем мислення. Однак жодних спроб покращити ситуацію із системою управління не робиться. Чому?



Рис. 14. Фінансова та економічна криза стрімко перетворюється в системну

Джерело: <https://latifundist.com/blog/read/2601-mirovoj-krizis-i-agrosektor-obnovlyaetsya>

Ми живемо під час популяризації та естетизації будь-якої кризи. Фінансова криза стрімко перетворюється на глобальну світову депресію. Криза інститутів сучасного суспільства доповнюється кризою механізмів державного регулювання. Криза сім'ї, освіти та науки – улюблена тема всіх соціальних мислителів. Кризу власності та влади уподобати політологи. Криза відтворювальної та технологічної структури економіки не дає спокою справжнім економістам і т.д.

Всепроникаючі кризи всього і всіх подаються як норма життя, безвихідна умова сучасного буття. Світогляд перманентного кризового існування полягає в сучасному постмодерністському баченні світу, що насаджується через усі форми соціального пізнання, включаючи сучасну економічну науку.

Перша головна зміна полягає в тому, що економіка втрачає свій статус панівної підсистеми суспільства, яка задає умови та правила функціонування всім іншим підсистемам. Гроші

перестають грати роль міри успішності у житті, вони втрачають божественний статус Золотого Тільця. У світі існують приблизно півтори сотні державних грошей та понад п'ять тисяч – недержавних регіональних, приватних, громадських, криптовалюта та інших заміників звичних грошей. Фінансова підсистема також перестає домінувати, банки втрачають ліквідність і частку в обороті – розрахунками все більше займаються ІТ-компанії через провідний або мобільний інтернет. Понад те, виділяються дві інших, настільки ж значних і самостійних у новому суспільстві, підсистеми – телекомунікаційна і освітня [15]. Комунікаційні та інформаційні можливості всього суспільства тепер визначає телекомунікаційна система. Вона фундаментально змінює і комунікаційні можливості людини – створює йому можливість «безпосереднього членства» у суспільстві без посередництва будь-яких груп і символічних систем. Вона безпосередньо впливає на державно-політичну сферу, організацію та управління, сферу праці, культури та відпочинку.

Причому в інформаційній сфері спостерігається низка тенденцій, цілком характерних для модерністської фінансової сфери. По-перше, можливості для опублікування інформації радикально зросли – жодних проблем та труднощів при створенні сайтів, блогів, каналів месенджерів практично не існує – на відміну від газет, журналів, книг та інших засобів інформації епохи модерну.

По-друге, доступність засобів інформації різко зросла – не потрібно чекати в бібліотеці, шукати в каталогах та періодиці, виписувати книги з Міжбібліотечного Абонементу та ін.

Результатом першої стало різке зростання т.зв. «інформаційного шуму», кількість якого, перейшовши у нову якість, породила інформаційний вибух – «ексформацію» за термінологією Станіслава Лема. Кількість наявної інформації подвоюється кожні п'ять років, а новоствореної – кожні два роки. І темпи зростають.

Виходом здавалася поява т.зв. «пошукових систем», що полегшують пошук та сортування необхідної інформації. І ось на цьому етапі ці самі «пошукові системи» (що належать конкретним бізнес-структурам) подібно до банків у модерністській епісі захопили фактично можливість управління

цим самим пошуком та сортуванням шляхом винесення на перші сторінки матеріалів, вигідних «замовнику», і на останні – невідповідних. Цей метод використовується як для просування товарів та послуг, так і в політичних (владних) цілях. Подібно до того, як додаткова вартість, отримана індустрією, капіталізувалася в банківській сфері, так само інформаційні можливості капіталізуються у сфері ІТ-компаній, які перетворилися на гігантські бізнес-конгломерати, що істотно перевершують за розмірами модерністські фінансово-промислові групи.

Безумовно, стрімке зростання даних підштовхнуло до появи сайтів і розповсюдження інтернету – адже одна справа копіювати інформацію, інша – мати можливість нею ділитися. Перший сайт з'явився у 1990 році і містив виключно текстову інформацію – опис технології World Wide Web. Перші роки кількість сайтів в інтернеті зростала вдвічі за кожні три місяці. До червня 1993 року світі існувало вже 130 сайтів. А до грудня – 623. На початок 1996 року кількість сайтів в інтернеті досягла 100 000. У 2014 році їх стало більше мільярда, а до теперішнього часу – 1,2 млрд. Це приблизно шестеро менше, ніж людей на Землі, і в тричі менше, ніж інтернет-користувачів (3,6 млрд). Тобто, грубо кажучи, на кожен сайт в інтернеті припадає 3 інтернет-користувачі.

Так, у 1995 році кількість всіх користувачів становила 14 млн осіб, тобто менше ніж 1% населення Землі. У період з 1999 по 2013 р. інтернет-аудиторія зросла в 10 разів. Перший мільярд у мережі з'явився 2005 року, а ще через п'ять років аудиторія мережі пробила позначку 2 млрд людей. По планеті користувачі розподілені нерівномірно. За даними 2013 року, приблизно половина всіх інтернет-користувачів була з Азії, а найменша група – Тихоокеанський басейн (0,9%). Європа, між іншим, представлена в мережі не так багато, як можна було б подумати. Якщо перший час інтернет був місцем для інтелектуалів і снобів, хакерів та піонерів технологій, які споживали та створювали контент, то сьогодні інтернет – це соціальні мережі, YouTube-відео, сайти для дорослих та інші не вузькоспеціалізовані активності.

За даними Google, у 2008 році компанія обробляла 20 петабайт даних на день. Сьогодні аналогічний результат

досягається менш як за 8 хвилин. За останній рік ця цифра сягнула 636 ексабайтів. На це було витрачено 554 524 478 мегават-годин.

Для порівняння всі сезони серіалу «Гра престолів» важать близько 70 Гб у відео 1024x576 – стільки трафіку обробляється Google за пару секунд.

Кількість пошукових запитів Google:

- 1998 р. – 9800 на день, 3,2 млн на рік;
- 2007 р. – 1,2 млрд на день, 438 млрд на рік;
- 2016 р. – 3 млрд на день, 1,2 трлн на рік.

YouTube – найбільший у світі легальний відеохостинг. Перше відео завантажили на нього 23 квітня 2005 року. Сьогодні щоденна аудиторія ресурсу становить 300 млн осіб, а загалом хостинг користується 10,3 млрд. Це великий шматок інтернет-аудиторії, хоча й менше, ніж у Facebook. Щохвилини на YouTube заливається 300 годин відео.

Аудиторія Facebook складає 30 млрд. Це більше, ніж у Youtube і більше, ніж будь-яка інша соціальна мережа в інтернеті. Для порівняння, у Google+ – трохи більше мільярда користувачів, у Twitter – 3 млрд. Таке поширення соціальної мережі зумовлене тим, що безплатний доступ до неї є у бідного населення Африки та Азії завдяки проекту Марка Цукерберга Internet.org. Причому частина користувачів із бідних регіонів навіть не знає, що перебуваючи у Facebook, вони знаходяться в інтернеті.

Передбачається, що до 2025 року на планеті буде 100 млрд підключених пристроїв, з них 15 млрд – смартфони. Населення Землі досягне 8,75 млрд (тобто у 6,5 раза менше), і кожен житель генеруватиме 2,7 Мб інформації на секунду. Приблизно третина всіх даних зберігатиметься у «хмарі».

У 2013 році загальний обсяг даних в інтернеті становив 4,3 зетабайта, кожні два роки він подвоюється. Імовірно, до 2025 року цей показник зросте до 44 зетабайтів. Складно порівняти це з чимось відчутним. Але спробуйте припустити, що розмістити їх все можна буде, наприклад, на 4,4 млрд 10-терабайтних накопичувачах.

Формально безплатні ініціативи щодо роздачі інтернету тощо. теж уникають ринкових відносин. Так, компанія «Максимателеком» – оператор безплатний Wi-Fi – самостійно монетизує дані, що збираються, залучає нових клієнтів до своїх партнерів. А мережа

кав'ярень Shiru в обмін на каву бере не гроші, а персональні дані своїх клієнтів.

Вже сьогодні володіння даними приносить небачені доходи, а в найближчій перспективі протягом усього періоду революції великих даних вони зростатимуть нестримними темпами. Наприклад, месенджер WhatsApp у 2014 році був проданий її творцем корпорації Facebook за 19 мільярдів доларів. Для порівняння, капіталізація еталона важкої промисловості Камського автомобільного заводу (що включає не тільки сам завод, а й наукові дослідні інститути, мережу виробництв та інше) з більш ніж 35 тисячами постійних співробітників на 2018 рік оцінювалася в 0,5 мільярда доларів.[16]

Додаток, програмний код якого за місяць міг би написати талановитий студент, коштує майже в 40 разів більше, ніж створений десятиліттями промисловий гігант. Як же так сталося? Річ у тому, що подібна популярна мобільна програма – це доступ до даних сотень мільйонів користувачів (навіть якщо розглядати тільки інформацію, яка законно і добровільно передається користувачами), які поки що можна зберігати і використовувати в обмежених напрямках, а згодом можна буде обробити і використовувати на повну, включивши дані у загальну зібрану корпорацією систему великих даних, в результаті отримуючи величезні прибутки та можливості впливу на суспільство.

Big Data – це нафта нашого часу, вона дозволяє робити багато речей, серед яких – адаптація сервісів і навіть міської інфраструктури під потреби людей (про це ми писали, наприклад, тут), проводити більш точні виміри (наприклад, фактичного потоку туристів у місті, про що ми розповідали тут), аналізувати поведінку користувачів і робити на підставі цих даних точніші прогнози. Попри те, що Big Data – це вже реальність, багато бізнесів досі думають, що це дорого і для цього потрібний суперкомп'ютер. За фактом є дві різні статті видатків. Перша – це місце під зберігання даних. Воно потрібне постійно, але коштує порівняно недорого. Друга – аналіз даних. Для цього потрібні великі обчислювальні потужності, які коштують якраз дорого. Але при цьому потреба в них нерегулярна – тільки на етапі аналізу, а решту часу ресурси просто простоюють. [17]

Сучасні технології дозволяють обробляти Big data у «хмарі»,

комбінуючи публічні та приватні «хмари» – тобто використовуючи гібридну «хмару». Приватні «хмари» підходять у тому випадку, коли доступ до ресурсу має бути постійним, наприклад, коли йдеться про зберігання даних. У такому разі є сенс будувати свою інфраструктуру. Громадські – коли ресурси потрібні іноді. Зокрема, їх аналіз та побудова прогнозів. Їх вигідніше «купувати» в публічній «хмарі», оплачуючи лише ресурс, що використовується.

Однак, як стверджує класична філософія – від потенції до акту дистанція величезного розміру. Експоненційне зростання обчислювальних потужностей не призвело до аналогічного зростання продуктивності праці в реальних секторах економіки, хоча й викликало серйозні зміни в банкінгу, страховій справі, біржовій та позабіржовій торгівлі, а також у системі роздрібного продажу (інтернет-торгівля). Частка витрат на софт у компаніях зростає та впевнено обганяє капітальні вкладення у виробничі кошти, проте середньорічний темп приросту продуктивності праці за останні 30 років не перевищує 2% (за різними методиками). Прагнення зберегти прибутковість капіталу призводить до падіння реальної зарплати – про наслідки цього ми поговоримо нижче.

А поки що констатуємо, що зростання обчислювальних та інформаційних можливостей у світі не призвело до якісного вдосконалення керуючої системи. Якщо вивести за дужки суто військовий інформаційний контент, то цілком очевидно, що найбільший обсяг отримав розважальний контент – від ігор до сайтів для дорослих. Це, безумовно, вплинуло на окремі сектори економіки (казино, кінобізнес), але не позначилося на секторах виробництва базових товарів та послуг – продовольство, житло, транспорт. Особливо помітним було зростання різноманітних месенджерів, чатів, форумів та інших форм інтернет-спілкування, які впевнено замінюють традиційні ЗМІ – телебачення, радіо, друковані видання. При цьому якість подібних джерел інформації стрімко падає – мова не тільки про фейки, а й просто про звичайний інформаційний шум, що вкрай утруднює пошук і верифікацію потрібних повідомлень. Така форма як аналітична журналістика стала видом діяльності, що зникає.

Своєю чергою через деградацію грошей і власності як громадському орієнтиру система освіти стає «майже панівною»

підсистемою суспільства. Вона визначає сферу праці та економіки, є стратегічним ресурсом функціонування державних та політичних структур, стає домінімним фактором групоутворення, статусної належності, фундаментальною основою соціалізації.

При цьому в освітній системі різко знижується потенціал генерування технологічних, конструкторських, фінансово-економічних, управлінських смислів через зниження конкуренції між «генераторами» – університетами та їх випускниками. Конкурують не ідеї – конкурують бренди. Бренд школи стає панівним над реальними цілями та завданнями освіти. У цьому причина сповзання Школи (у широкому значенні) з «храму науки» до «просто храму» з його ритуальними процедурами (типу незалежного тестування) та заклинаннями, прийнятими на віру. Наука ж впевнено дійшла суто схоластичних університетів кінця епохи Відродження.



Рис. 15 Хаотизація науки та освіти [19]

«Наука та технології стають все менш проривними, впливає з дослідження вчених Університету Міннесоти, опублікованого в журналі Nature. Наукові роботи та патенти все рідше відходять від досягнутих рубежів, просуваючи науку та технології у нових напрямках. Причини зниження революційності наукових праць можуть бути у фінансуванні, процесах рецензування, і навіть бути результатом перегонів університетів за кількістю, а чи не якістю публікованих досліджень.»[16]

На цій основі відбуваються значні зміни і в системі соціальної диференціації суспільства. Власність не є основним критерієм, а класи – основним елементом соціальної стратифікації. Соціальна структура стає більш фрагментованою та складною, характеризується наявністю безлічі підстав диференціації. Класова структура замінюється статусною ієрархією, яка формується не на основі професії, а на основі освіти, рівня культури та ціннісних орієнтацій. Саме культурна ідентичність стає основою системи соціальної ієрархії та групоутворення. Вісь соціального конфлікту пролягає тепер не лінією володіння чи неволодіння власністю, а лінією володіння/неволодіння освітою і контролю над інформацією.

## Спроба застосування технічного аналізу

В сучасній фінансовій системі капіталізму існує сектор, який найбільше відповідає постмодерному духу, втілює в собі економічний еквівалент основної постмодерної стратегії. Йдеться т.зв. «технічний аналіз».

«Технічним аналізом» заведено називати теорію та практику біржової гри, заснованої виключно на оперуванні з трендами. Джордж Сорос, знакова фігура цього напрямку, який досяг на цій ниві найбільш сліпучих успіхів, називає це «алхімією фінансів». Справді, «технічний аналіз», абсолютно відволікається від основи основ капіталізму, тобто. від з'ясування балансу між попитом та пропозицією, нагадує швидше якусь містичну дисципліну.

Джон Мерфі, найбільший теоретик цього напрямку, виділяє три основні принципи «технічного аналізу», що він протиставляє традиційному аналізу ринку, т.зв. «фундаменталізму».

1) Ринок включає все (Market discounts everything).

2) Ціни змінюються відповідно до трендів (The prices move in trends).

3) Історія повторюється (The history repeats itself)

Перший пункт означає, що поява на стоковому або товарному ринку якоїсь одиниці вже включає в її ціну всі аспекти реальності, пов'язані з цією річчю. Не лише ціноутворюючий механізм, а й соціальний контекст, політичні мутації і навіть можливість природних катастроф включені до ринкової вартості предмета або послуги, і їхню реальність відтепер знято – до такої інтерпретації «зняття» не додумався і сам Гегель.

«Фундаменталістський підхід», властивий класичному лібералізму, утримувався від такої абсолютизації. У ньому ніколи не стверджувався повний відрив речі від її середовища. І найбільш послідовні трейдери-«фундаменталісти» – такі, як Баффет – взагалі наголошували не на тому, що відбувається на біржі, а на тому господарському циклі, який передує цьому. Попри те, що принцип «ринку включає все» зовні здається звичною класикою ліберальної теорії, в ньому проглядає типово постмодерністський іронічний натяк. Повна абсолютизація ринку та ринкової ціни речі у відриві від біржового циклу насправді містифікує саму реальність ринку, робить її особливою інстанцією, яка керує буттям, вирушаючи від своїх віртуальних

закономірностей. Ринок оголошується не завершенням господарського циклу, але його причиною, а отже, відбувається серйозне зрушення в імпліцитній онтології капіталізму. Класичний капіталізм визначав буття речі через співвідношення у ній попиту та пропозиції. Це було, безумовно, онтологічною релятивізацією порівняно з докапіталістичними моделями онтології, де у речей малася на увазі більш самостійна основа, пов'язана або з градусом її ієрархії в системі Божественного творіння (креаціонізм), або у зв'язку безпосередньо з Божеством (маніфестаціонізм). Але перехід до принципів «технічного аналізу» є ще радикальнішим кроком убік від традиційних моделей онтології. Разом із формулою «market discounts everything» відбувається розрив навіть із вкрай релятивістичною моделлю попиту та пропозиції, і буття речей переміщується у стихію перманентного трейдингу у віртуальних просторах біржі. У такій ситуації центральне значення починають мати такі форми, як «портфельні інвестиції», «циркуляція гарячих грошей», операції з валютами і особливо обслуговування заборгованостей. Іншими словами, у цій ситуації відбувається перехід від ринку реальних товарів та стоків до суто фінансових схем, до віртуальної економіки, в якій найважливішим моментом є чистий рух капіталу.

Коли ми стверджуємо, що «market discounts everything», ми маємо на увазі, фактично, автономію фінансової системи щодо всіх інших аспектів реальності. Але оскільки ця реальність передбачається капіталістичною, то новий фінансовий порядок виявляється як посткапіталізм чи віртуальний капіталізм. У такій посткапіталістичній моделі акцент падає не на динаміку попиту-пропозиції, а на організацію та контроль над фоновими біржовими, ф'ючерсними потоками, які набувають автономного значення, самоцінності та центральності, маргіналізуючи сектор «реальної економіки» і навіть традиційної торгівлі. Рух капіталу в біржових циклах стає настільки важливим і значним, оперує з такими цифрами (часто мають ефемерне значення), що на їх тлі традиційні економічні сектори стають несуттєвими.



Рис. 16. Технічний аналіз

Наприклад «Тесла» виробляє автомобілів у 25 разів менше, ніж «Фольксваген», проте ринкова капіталізація «Тесла» разів у десять вища за «Фольксваген». Це намагаються виправдати нібито «високо технологічністю» компанії, але це міф – за винятком сумнівної надійності традиційного електроприводу і такої ж електроніки на тих самих китайських мікросхемах ніяких особливих високих технологій у «Тесли» немає. Натомість є велика рекламна компанія (аж до запуску автомобіля в космос) для залучення акціонерів, які фінансують сумнівні експерименти керівництва. В результаті в сучасній світовій економіці вартість виробляючого капіталу (промислового та аграрного) не перевищує 25–27%, решта є «мільною бульбашкою», що підтримується виключно PR-технологіями.

«Ціни змінюються трендами» – можна вважати другою ознакою пост-капіталізму. Концепція «тренду» сама по собі дуже цікава. Вона вперше з'являється в теорії Чарльза Доу та стає базовим поняттям «технічного аналізу». Сам Доу лише зробив спостереження за динамікою біржових цін на ринках, які він вивчав, і на цій підставі запропонував розглядати зміну цін на акції та стоки не як хаотичний процес, а як траєкторію, що має свою особливу імпліцитну логіку. Ринкові «фундаменталісти» намагалися

дискредитувати саме поняття «тренду» у відомій теорії Random Walk Theory, що стверджує стохастичний характер мутації біржових цін, що повністю визначаються балансом попиту-пропозиції. Прихильники «технічного аналізу», навпаки, абсолютизують концепцію «тренду», вважаючи, що саме наявність цінового тренду після проходження певної стадії мало пов'язана з добіржовими процесами, і ринкова ціна складається з іманентних законів віртуального трейдингу. З цього випливає важливий філософський висновок – **динаміка ринкових цін у системі трендів стає самостійним процесом, незалежним від фактичної реальності товару чи стоку**. У цьому виражається той самий процес «розвіщення» та переходу до маніпуляції з відірваними від реальності знаками, який Бодрійяр вважає характерною ознакою постмодерну. Самостійність тренду є ніщо інше як біржовий вираз самостійності знака. Крім того, такий підхід може призвести до того, що цінові тренди можуть існувати в реальності навіть у тому випадку, якщо ринковий об'єкт є чисто номінальним, фіктивним, знаковим. До речі, у разі «портфельних інвестицій», обслуговування та реструктуризації глобальних заборгованостей та інших аналогічних фінансових процесів йдеться і про реальні операції з фіктивними об'єктами.

Зрештою, третя теза «історія повторюється» прямо відсилає нас до якоїсь подоби тієї картини світу, яка існувала в умовах «премодерну». Незворотність та односпрямованість історії – це базовий елемент Нового Часу, модерну як такого. Поступальність, прогрес, односпрямований розвиток суть невіддільні (частина/ознака) сенсорні вектори сучасного раціонального мислення, що визначають все те, що відповідає «конвенційній мудрості» після епохи Просвітництва. Розуміння часу як циклу, навпаки, є найяскравіша ознака традиційного суспільства. «Технічний аналіз» стверджує настільки явно немодерністичну істину стосовно аналізу біржових циклів, тобто у досить прагматичному аспекті. Але оскільки саме ринок є в цьому випадку онтологічною сумою, то твердження його циклічної природи фактично поширюється на решту аспектів реальності – адже «market discounts everything».

Всюди «постмодерністські», ліберальні, по суті, дослідники замінюють суб'єктів та агентів «гравцями ринку», які не живуть по-справжньому, а живуть «начебто», граючи в життя на різних ринках. Ці гравці – якісь волонтери авантюри чи афери, еквілібристи на лезі ринкової бритви. Це абстрактні індивіди, які ніби не обтяжені жодними реальними суспільними зв'язками з вітчизною та родиною, з минулим та сьогоднішнім, із гуманістичними благами та нормами.

## **Іпотечні річки, кризові береги та розквіт економічного нарцисизму**

Але найстрашніше починається тоді, коли результати такого ігрового конструювання реальності починають застосовуватися практично. Наприклад, нобелівські лауреати за теорії економічних ризиків Гаррі Марковіц, Майрон Скоулз і Роберт Мертон побудували математичні моделі ризиків, що доводять, що при «правильному змішуванні» іпотечних закладних високого та низького ступеня надійності (адже якась частина позичальників не розплатиться за іпотеку) та випуску на основі цього змішування вторинних (деривативних) іпотечних облігацій надійність таких облігацій висока.

На основі цих моделей найбільші американські рейтингові агенції «Мудіз» «Фітч», «Стандард енд Пурз» переглянули свої методи оцінки ризиків і почали надавати іпотечним деривативам найвищий рейтинг надійності ААА. А потім на основі вторинних облігацій із таким рейтингом пішов випуск третинних іпотечних деривативів. І ці облігації охоче купували – адже у них найвищий рейтинг – банки та корпорації як у США, так і в багатьох інших країнах світу. І видавали під них дедалі нові кредити.

Біля джерела іпотечних «кредитних річок» стояли багаторічний глава Федерального резерву США Алан Грінспен, який гаряче підтримав цю ідею, і найбільші інвестиційні банки США, які, на відміну від звичайних комерційних банків, спеціалізувалися на біржовій грі на ринку цінних паперів. А після 1999 року в США на вимогу того ж Грінспена було скасовано ухвалений ще за Рузвельта антикризовий закон Гласса–Стігала, який поділяв банки США на інвестиційні та комерційні, і забороняв комерційним банкам гру на біржі. І тоді «іпотечна деривативна лихоманка» набула особливо великих масштабів і почала «завальовати» США та всю планету кредитними грошима. За оцінками американських економістів, у світі з початку ХХІ століття випущено деривативів на 540 трильйонів доларів, а річний оборот цього ринку (як біржовий, так і неорганізований) перевищив 60 квадрильйонів доларів. І дуже важливу роль у

нарощуванні «деривативної піраміди» відіграли саме іпотечні облигації.

А потім раптово (?) з'ясувалося, що це звичайна «піраміда», і що більшість вторинних іпотечних облигацій нічого не варта. І з'ясувалося, що «нобелівські» автори іпотечної ідеї прислухалися до порад директорів найбільших інвестбанків, а інвестбанки «спонсорували» рейтингові агенції. І посипалися дуже грубі звинувачення на адресу Грінспена і Федеральної комісії з цінних паперів і ринків, яка «прогавила» катастрофу, що наближається.

Нова фінансова система, найяскравіше окреслена в концепціях «технічних аналітиків», описується в термінах дисциплін премодерна – «алхімія фінансів», «self fulfilled prophesy» (термін, що розбирається Мерфі і нагадує «теургію» древніх), «ринкові чаклуни» (назва бестселера Jack D. Schwager «Market Wizards») [20]. Тут ми маємо справу із ембріоном нової реальності, з посткапіталізмом та яскравим проявом постмодерністичного духу у сфері економіки. Якщо від тематики постмодерну ще можна відмахнутися у сфері культури (як це роблять ті, хто не усвідомлює серйозність і глибину фундаментальної цивілізаційної мутації, позначеної терміном «постмодерн»), то у сфері фінансів та економіки, яка є базовою повсякденною реальністю, від її позбутися не так просто.

Таким чином, в основі сучасної економіки та світових фінансів лежать такі тенденції:

1. Відрив фінансових механізмів від реальної економіки та симуляція промислового та аграрного прогресу.

2. Сакралізація цих фінансових механізмів та «фінансових механіків» з перетворенням фінансових інститутів на своєрідні храми, а фінансових менеджерів – на служителів культу.

3. «Деречізація» власності у віртуалізовані комп'ютерами деякі «права» різноманітних видів видів і найменувань.

Наскільки це можна назвати постіндустріалізмом і постмодерном, на наш погляд – питання дуже спірне. Це більше нагадує премодерн Середньовіччя – з його релігійними основами прав та взаємин у суспільстві та економіці.

Торкнемося ще одного, проте не менш важливого (на наш погляд) боку економіки. Поки що людство не дійшло ще до

тотальної роботизації всіх виробництв, і промисловість та сільське господарство крутяться навколо людини – вона одночасно є і первинним виробником, і кінцевим споживачем усіх товарів у світі.

У період пізнього модерну докорінно змінюється співвідношення виробництва та споживання: суспільство з продуктивного знову повертається у стан споживчого. Важливо те, що основні потреби населення – у харчуванні, житлі, медичному обслуговуванні, у праці – так чи інакше задовольняються, і більш важливе значення набувають інші потреби, що були раніше вторинними. До речі, і ці потреби тепер можуть регулюватися суспільством з допомогою реклами та інших засобів впливу на масову свідомість. Продуктивне суспільство вимагало розширеного відтворення та високих темпів розвитку, високого рівня інвестицій. У суспільстві пізнього модерну темпи економічного зростання стають помірнішими, дедалі більша частина прибутку не реінвестується, а йде у зарплатню й у податки, з допомогою яких виплачується «welfare state» – держава, де розвинена соціальна допомога та соціальний захист, не може ігнорувати потреби страждаючих. У продуктивному суспільстві праця, витрати, вартість, додаткова вартість, прибуток є основними категоріями, у споживчому суспільстві витрачена праця і вартість поступаються місцем споживчої вартості та споживчо-вартісним механізмам.

У постеконічності переважає декадентська особистість, що втратила здатність до справжньої внутрішньої мобілізованості і зосередженості... Вона більше не хоче займатися організацією матеріального виробництва та іншими заняттями, що вимагають зусиль. На зміну трудоголіку індустріальної епохи приходить гедоніст-споживач, «людина що вживає», чужа внутрішньої мобілізованості та трудової аскези своїх предків. Мовою філософів ця метаморфоза особистості позначається як «перетворення Едіпа на Нарциса» – перехід від епохи заборон та обов'язків до епохи гедоністичної розслабленості та споживчого самолюбівання.

Подібні антропологічні зрушення суттєво змінюють місце та роль «економічної людини» у господарському житті. Ще В. Зомбарт зауважив, що для «економічної людини» сама людина з мети стає

засобом: «Жива людина з її щастям і горем, з її потребами та вимогами витіснена з центру кола інтересів і місце її зайняли дві абстракції: нажива та справа». Для «економічної людини» значення мають лише інструментальні ринкові цінності, що зводяться до універсального безособового мірила ринкової ефективності – до грошей. До позаринкових духовних цінностей, якщо вони не впливають на рентабельність бізнесу, економічна людина байдужа. Але принцип «економічної людини» – принцип суто абстрактний. До останнього часу в реальному господарському житті абстрактна «економічна людина» співіснувала з конкретною «людиною господарською» – суб'єктом продуктивної, продуктивної економіки. Соціальний тип трудівника і господаря (селянина, підприємця, робітника) орієнтований на тривале докладання зусиль і довгострокову віддачу від вкладених у справу коштів. Тому для господаря-виробника значення мають не лише ринкові мотиви негайної прибутковості, а й усі цінності, пов'язані з його довготривалою прихильністю до даного культурно-географічного ареалу: національні традиції, стабільність суспільства, природа, державні інтереси. Господар-трудівник, на відміну «економічної людини», пов'язаний з навколишнім світом почуттям інтимної, внутрішньої прихильності, яка не підлягає універсально-ринковим оцінкам.

«Нарцис» як панівний суб'єкт епохи пізнього модерну позбавлений прихильності до навколишнього світу, об'єктом його устремлінь є виключно примхи власної індивідуальності. Це призводить до гіпертрофії абстрактних ринкових принципів у сучасній глобальній економіці, до придушення раніше виключно значущого типу господаря-трудівника в ім'я зручності та вигоди «людини економічної». Байдужість до будь-якого ціннісного контексту утворює ідейне середовище для домінування «економічної людини». Критерії ринкової цілераціональності та утилітаризму стають масовими стереотипами поведінки людей.

Пізно-модерністська «прихильність» (байдужість) до всіх цінностей веде до неявної апологетики аморальних економічних практик. Грошові спекулянти – суб'єкти віртуальної фінансової економіки та корупціонери країн периферії, які розпродують накопичене предками національне багатство, – вже не беруть до уваги моральні норми, які раніше обмежували їхнє прагнення до

наживи. Для глобальної «економічної людини» вкрай необхідне усунення базових некомерційних цінностей (національної ідеї та національних інтересів, звичаїв та традицій), які стримують експансію «чистої» ринкової раціональності та споживання.

Якщо екзистенційні ресурси особистості пригнічуються постеконімікою, то чим тоді внутрішньо стурбований, до чого спрямований сучасний Нарцис – людина–споживач? Нарцис всюди шукає знаки власної прихильності і, звичайно ж, легко знаходить їх. Сучасна товаротворча цивілізація тримається на задоволенні та заохоченні нарцисизму. Варто лише прислухатися до потоків всепроникної реклами, що прагне зафіксувати рівень лестоців, який не снився, наприклад, халіфу багдадському. Розумні тefлонові сковорідки думають про вас, крем дбає про вашу шкіру, і навіть формула крему дбає про красу найкрасивішого зі смертних. За іронічним зауваженням Ж.Бодрійяра, «достаток і споживання – підкреслимо ще раз, не достаток і споживання матеріальних благ, виробів і послуг, а «споживчий спосіб споживання» – становлять саме родову міфологію, мораль сучасності».[21]

Постеконіміка блокує творчу реалізацію екзистенційних ресурсів особистості. Споживчий гедонізм, прихована апологія аморальних економічних практик та атрофія продуктивних мотивацій призводять до виходу мас людей зі сфери продуктивної праці та виражають девіантну, інволюційну природу уявного постмодерну. Фінансовий успіх, а не традиційна цінність «професійного покликання» стає мірою соціального статусу людини. В результаті сталася руйнація того, що в пізньому модерні отримало назву спеціальної науки «менеджменту». Всі ми свого часу зачитувалися Друкером та іншими апологетами менеджменту, намагаючись знайти у них розв'язання вічної проблеми пошуку підвищення ефективності. Деякі положення навіть стали класикою. Розглянемо простий і зрозумілий розподіл процесу управління на етапи:

1. Планування.
2. Організація.
3. Мотивація.
4. Контроль.

Процес трансформації цих етапів наводить найсерйозніші роздуми.

Хоча планування як діяльність відома досить давно, але набула широкої популярності після початку реалізації великих проєктів, які вимагали залучення багатьох видів ресурсів, кадрів, часу. Першими прикладами такого проєктне фінансування стали Трансамериканська залізниця, Транссибірська магістраль, будівництво Суецького каналу та інші проєкти, які на той час вважалися глобальними.

Пізніше до 30-х років ці проєкти переросли корпоративний масштаб і стали національними – «Новий курс» Рузвельта, індустріалізація в СРСР звели глобальне планування в ранг економічної науки.

Після Другої Світової війни проєкти стали транснаціональними – сформувалися Європейське об'єднання вугілля та сталі (згодом – «Спільний ринок», Європейський Союз), Рада Економічної взаємодопомоги, союзи азійські, африканські, латиноамериканські...

Однак у 80-х роках у світі спостерігалася втрата інтересу до стратегічного планування. Причому – у всіх практично державах та корпораціях. Пов'язано це було з тим, що добре опрацьовані плани, складені в 70-ті роки, зовсім не враховували зростання волатильності в політиці через презумпцію політики над економікою в цілому. «Нарцисизм» проник у вищі сфери управління. Плани провалилися і провину за це поклали на планування.

У результаті проєктне фінансування, що процвітало в 20–60-ті роки, до кінця 80-х років деградувало до ситуаційного, а складні політичні комбінації відірвалися від реальної виробничої економіки і стали нагадувати хитромудрі маневри дипломатії раннього модерну.

Організацію процесів легко здійснювати, коли персонал перебуває на робочих місцях у робочий час, а не переміщається по світу хаотично за власними фантазіями та бурхливими побажаннями. В умовах «дистанційного світу» стає вкрай складним навіть просто домогтися розуміння поставлених перед персоналом завдань. Тим більше, що це вже й «персоналом» назвати важко – Броунівський рух фрилансерів охоплює вже й

виробничі галузі. І це на рівні підприємств та установ, а що вже говорити про національне і тим більше наднаціональне планування. Невизначеність організації неминуче спричиняє невизначеність управління.

Мотивація, що раніше сприймалася як заробітна плата та прирівняні до неї виплати, тепер уже не зводиться просто до грошей – з'явилося безліч зовсім інших форм та методів. Піонерами були топ-менеджери великих корпорацій, які придумали з метою мінімізації податкового тиску у вигляді опціонів на акції цих же корпорацій. З одного боку це мотивувало керівництво ставити собі за мету не підвищення продуктивності праці, а зростання вартості акцій як засіб прямого заробітку. З іншого боку, викликало численні махінації як із самими акціями, так і зі звітністю корпорацій з тією ж метою. Як аргумент можна навести давню історію з Enron і зовсім свіжу – з Tesla. Цілком наочно.

Зростання доходів інвестиційних банкірів після 1990 року було нечуваним – якщо в 70-х роках найуспішніший з цього клану банкір Фелікс Рогатін заробляв на рік близько 1,5 млн доларів і це вважалося безпрецедентним, то в 2000-х роках тільки компенсаційні виплати банкірам Уолл-Стріту вимірювалися в десятках і сотнях мільйонів доларів. Чи спромоглася подібна «мотивація» зупинити кризу 2008 року чи хоча б мінімізувати її наслідки? Ні, скарбниці США довелося просто роздати банкірам кілька сотень мільярдів доларів із бюджету, щоб урятувати фінансову систему США від остаточної руйнації. За такої «мотивації» банківська система США, як і раніше, залишається дотаційною – бюджет покриває всі збитки та оріхи всіх цих великомудрих «Великих Чоловіків» і «Титанів».

Однак за такої системи говорити про контроль уже не доводиться – жодної відповідальності банкіри не несуть, а без відповідальності (у тому числі й кримінальної) контроль не має користі. Відповідно, вся система бухгалтерського обліку та статистики вже не відповідає завданням контролю, а спрямована виключно на створення хибного образу успішності «найпроцвітаючішої економіки світу».

Чому хибного? Тому що США вже не можуть вижити без нарощування державного боргу, попри те, що його розміри вже

апокаліптичні – у 2022 році він досяг 32 трильйонів доларів, і в Конгресі почалися активні дебати щодо його нарощування ще на 2 трильйони.

Куди йдуть ці величезні гроші? На фінансування збиткової банківської та страхової системи США та субсидування населення, у тому числі під виглядом споживчих кредитів. Сумний стан будівельної індустрії США в 2022 прямо вказує на стагнацію у сфері капітального розвитку економіки країни. Якщо згадати вкрай високу для США інфляцію, то це цілком можна назвати стагфляцією – скорочення економіки на тлі знецінення долара. Тобто фактично той самий процес, що пройшли країни пострадянського простору у 1990-ті роки, але в США помітно повільніші темпи – великі кораблі завжди тонуть довше за маленькі яхти.

Слід також розуміти, що глобалізація – це не якийсь світове відкриття, яке перекинуло світ. Глобалізація – це доведений до повної досконалості поділ праці. Ще Антоніо Серра в XVI столітті вказав: щоб зрозуміти, яке з міст багатше, подивіться на кількість професій його мешканців, або, говорячи сучасною мовою, чим більший рівень поділу праці в економічній системі, тим більшу додану вартість вона генерує. [1]. Адам Сміт своїм описом фабрики шпильок прямо вказав на необхідність такого поділу праці для підвищення ефективності економіки. [2]. Поділ праці поступово поглиблювався – від заводу до корпорації, потім до держави, потім став міждержавним, потім – навіть міжконтинентальним.

У книзі Томаса Фрідмана «Плаский світ» є цікава розповідь про те, як Фрідман у себе в Техасі замовив ноутбук. Ноутбук був зібраний у Малайї з комплектуючих, доставлених із КНР, Південної Кореї, Японії, Тайланду, на ньому було встановлено програмне забезпечення з Індії, він був поміщений у чохол, пошитий у Туреччині, а потім літаком був доставлений до замовника до Техасу.[17]. Це ще не торкалося питання про те, де робили монокристалічний кремній для процесора, радіодеталі та плати, пластик для корпусу та блок живлення – інакше перерахування всіх країн, які брали участь у виробництві саме цього ноутбука, зайняло б занадто багато місця. Фрідман загалом хвалить такий глобальний поділ праці, тому що він дозволяє

здешевити продукцію та включити у глобальний обмін більше країн світу та людей, які в них проживають. Однак він відзначає логістичні складності глобалізації – будь-який збій у ланцюжку постачання може призвести до зриву виробництва в цілому.

І ми повинні зрозуміти, що поглиблення розподілу праці не тільки сприяє підвищенню ефективності, а й неминуче веде до ризиків у виробничому ланцюжку. Скажімо, якщо в прикладі зі шпильками Адама Сміта раптово поламається верстат по різанню дроту – зупиниться весь ланцюжок. І власник фабрики шпильок неминуче зазнаватиме збитків. Якщо з якихось причин перерветься ланцюжок постачання у глобальному розподілі праці – втрати нестиме вся світова економіка. Якщо, наприклад, у світі почалася якась пандемія (COVID-19, наприклад), збої постачання стануть практично неминучими. Якийсь час, звичайно, можна протриматися коштом запасів, але їх, як правило, небагато, і рішення буде паліативним.

Наприклад, стрибок захворювання на КОВІД-19 на Тайвані призвів до проблем у виробництві мікропроцесорів і ледве не до зупинки конвеєрів автомобільних заводів практично в усьому світі. А це лише об'єктивні фактори, а є ще й суб'єктивні – штучні руйнування фірм з метою особистої наживи їхнього керівництва. Випадки у світовій практиці, що неодноразово спостерігалися, особливо почастишали внаслідок сильної дешеvizни кредитів у доларовій фінансовій системі.

В результаті глобального поділу праці вийшов абсолютний ідеал ефективності, але як і будь-який ідеал він став виродком – через системні ризики розриву виробничо-збутових ланцюжків. Мало того, що ризики породжують додаткові витрати у вигляді страховки або премії за ризик (це було б ще пів біди), системні ризики можуть призводити до руйнування цілих секторів економіки або навіть економіки в цілому, а це вже ніякими страховками або преміями не покриєш.

Це неминуче призводить до найсильнішого стрибка інфляції. Причому, цілком очевидно, що в першу чергу – в промисловому секторі, а особливо – у високотехнологічних секторах, де ланцюжки постачання займають десятки ланок, без яких обійтися просто неможливе. Так, якщо споживча інфляція у США впритул

наблизилася до 10% на рік, то промислова інфляція перевищила 20% у річному обчисленні. Це прямий результат зростання ризиків розриву виробничо-збутових ланцюжків.

Спробували повернути виробництва «додому», але вийшло ще гірше – собівартість зросла, а найголовніше – втрачено багато компетенцій. Заводи треба будувати наново, персонал навчати з нуля – тобто проходити знову той шлях, який уже пройшли, а це коштує часу та грошей. Причина проста – зменшення глибини поділу праці неминуче знижує ефективність капіталу та темпи його зростання. Якщо ж капітал не зростає – він не виконує свою головну функцію. Саме тому йдуть процеси розмивання самого поняття «капітал» із можливою швидкою втратою самого його сенсу. А це вже загрожує самим основам існування світової економіки як такої.

Тому як завжди вибрали середній варіант, який апріорі найгірший – скорочення плеча постачання у глобальних виробничо-збутових ланцюжках. Внаслідок колись світові валюти почали впевнено скорочувати свої частки у світовій торгівлі.

З 1999 року по червень 2021 року частка долара у міжнародних резервах країн світу скоротилася з 71 до 59%.[24]. Замість колись 70–80% частка долара у міжнародних розрахунках впала у 2022 році до 40%. Євро також скоротило свою частку, а основним «бенефіціаром» став китайський юань. Втім, збільшилася частка інших національних валют.

Це призведе до того, що замість домінівного колись долара і супутнього йому євро утворюватимуться нові валютні розрахункові центри на ринках, які залишив долар. Не витіснили, а саме залишив – розуміння цього вкрай важливе.

В результаті введених санкцій відбулося три етапи скорочення валютної зони долара та євро. На першому етапі деяким державам заблокували SWIFT (міжнародну систему платежів) – долар та євро втратили близько семисот мільярдів із приблизно 14 трильйонів доларів у міжнародній торгівлі. Потім запровадили вторинні санкції на корпорації – ще мінус півтора трильйона. Третім етапом налякані Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Бразилія, ПАР також переходять у торгівлі на юань та національні валюти за клірингом. Знову втрати. Сумарні

втрати позицій долара та євро у торгівлі товарами можна оцінити приблизно у чотири-п'ять трільйонів доларів. Плюс втрати, які оцінити неможливо, але вкрай великі – наприклад, виведення низки арабських активів з американської юрисдикції. І це результат політики країн G7, що прямо сприяла зростанню частки національних валют інших країн у міжнародній торгівлі. Наприклад, у європейській торгівлі суттєво зросла частка британського фунта стерлінгів, в азійській – китайського юаня (індійська рупія поки що обмежено розширюється).

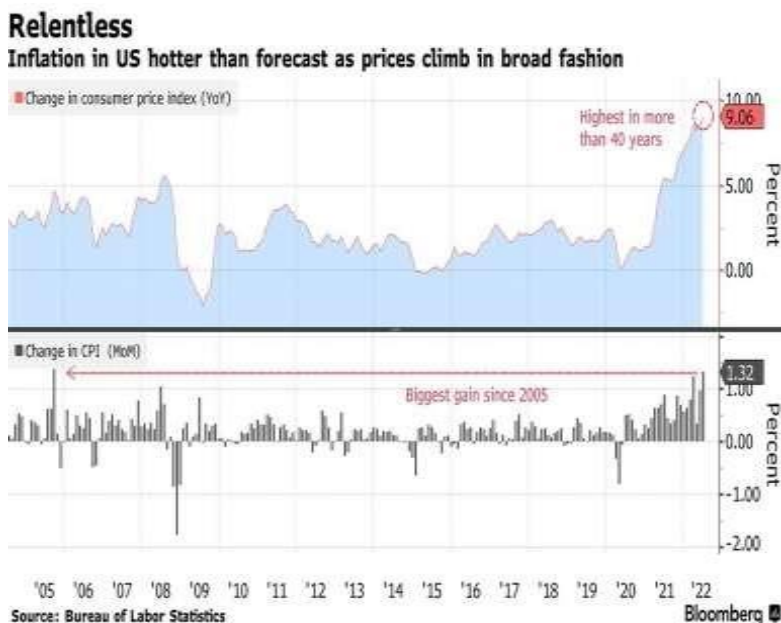


Рис. 17. Динаміка інфляції в США

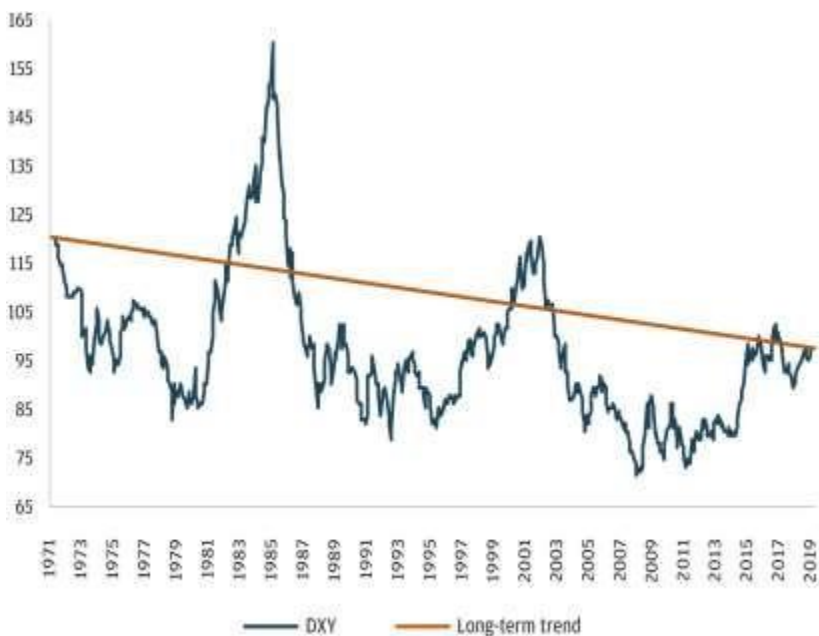


Рис. 18 Цінність доллара США по відношенню до корзини інших валют у світовій торгівлі

«Ми думаємо, що в найближчі десятиліття світова економіка перейде від домінування США і долара до системи, в якій Азія матиме більшу силу. У валютному просторі це означає, що долар США, ймовірно, втратить вартість порівняно з кошиком інших валют, включаючи золото» (Доповідь стратега JP Morgan Chase щодо сировини та тарифів Крейга Коена, опублікована 10 липня 2020 року під заголовком «Чи закінчується «надмірний привілей» долара?»). [30]

## Втрата фізичного робочого місця

В аграрному світі премодерну «робітників» у працівника було багато – поле, стайня, корівник, город... Певного робочого місця не було. Заводи та фабрики модерну вимагали професійної прив'язки робітника до певного місця – металургійної печі, верстата, паротяга, штурвала корабля. Робочі дні працівники проводили (за винятком обіду та технологічних (тимчасова відсутність) в тому самому місці підприємства – день за днем, тиждень за тижнем, місяць за місяцем, рік за роком. У ХХ столітті праця на робочому місці стала називатися «працевлаштуванням» і вимагала індивідуальної чи колективної угоди з наймачем, яка мала відповідати соціальним нормам, встановленим законом. Крім цілком природної зарплати, в угоді вказувалися різноманітні права працівника: на медичну допомогу при нещасному випадку, на відпустку, на вихідні тощо. Звичайно, весь цей перелік виник не відразу, а поступово шляхом складних політичних та економічних процесів.

Однак постмодерн породив нове явище – працю, вільну від робочого місця. Розвиток комунікаційних технологій дозволив частині працівників повноцінно працювати вдома, без виїзду на роботу. Спочатку це торкнулося офісних працівників – бухгалтерів, юристів, економістів, працівників кол-центрів, проте поступово надомна праця поширилася і на інженерів – спочатку конструкторів, а потім і технологів. З удосконаленням автоматизації та систем комп'ютерного управління перелік «надомників» розширюватиметься. З одного боку, це дозволяє корпораціям заощадити на освітленні, опаленні, каналізації, амортизації та оренді офісних приміщень, а також покласти оплату систем зв'язку та інтернету на працівника. З іншого боку така організація праці знімає з роботодавця цілий букет відповідальності. Наприклад, про яку виробничу травму може йтися, якщо працівник знаходиться вдома. А навіщо йому лікарняний – йому ж не треба кудись їхати, десь перебувати, нехай лежить собі у своєму ліжку та працює. Ця тенденція посилилася і закріпилася під час пандемії коронавірусу – корпорації не забули скоротити свої витрати.[25]

Крім того, дедалі більшу частину працівників почали складати не класичні члени професійних спілок, а так звані «вільні агенти», які виконують короткострокову разову роботу на різних фірмах та підприємствах замість довгострокового контракту. Тільки в США у 2005 році таких «вільних агентів» у сфері реклами, маркетингу, логістики, обслуговування та ремонту побутової та офісної техніки, догляду за дітьми та ін. вже понад 3 мільйони. (Е.Тоффлер) Цілком очевидно, що при разових «договорах підряду» мови про будь-які соціальні блага для працівника вже не йде – відпустки, вихідні та оплачені лікарняні листи йдуть у минуле.

Всі ці зміни не могли не позначитися на соціальній структурі зайнятості загалом. Не секрет, що сьогодні малий і середній бізнес настільки пов'язаний умовами постачальників, збутових організацій, банків, страхових та логістичних компаній стандартними умовами обслуговування та оплати, що це своєю чергою призвело до стандартизації його доходів, які зараз мало чим відрізняються від зарплати найманих робітників. При тому, що відповідальність усіх видів із приватного бізнесу ніхто не знімав. Тобто клас малих власників перекочував майже повному складу до типового пролетаріату з його «ланцюгами». До класу пролетаріату впевнено переходять ціла низка службовців, педагоги, лікарі – причина та сама. Своєю чергою класичний пролетаріат у результаті вищеописаних процесів «удосконалення» умов праці поступово мігрує до прекаріату – від латинського «precarium» (нестабільний) та німецького «Proletariat». Раніше невеликий прошарок таких соціально невлаштованих людей, які мають повної гарантованої зайнятості, був невеликий і охоплював переважно або відвертих люмпенів, або людей т.зв. «вільних професій». Зараз він включає багато цілком забезпечених людей, але працюють не за наймом, а по підряду – на тимчасовій або акордній роботі. Така робота їм дає цілком пристойний дохід, але він не є стабільним і гарантованим. Крім того, вони, як правило, позбавлені звичайного соціального захисту – оплачених лікарняних, відпусток, допомоги з тимчасового безробіття та інших соціальних виплат та пільг.

Представники прекаріату мають кілька основних характеристик. Вони:

- соціально не захищені;
- не мають постійного заробітку;
- можуть не мати пенсій, допомоги, оплачуваної відпустки тощо;
- постійно мають неповну зайнятість або змінюють місця роботи.

Оскільки такі «хмарні» працівники (термін Аруна Сардараряна, Школа бізнесу Стера Нью-Йоркського університету) розцінюються як індивідуальні підприємці, то на них не поширюється вимога щодо мінімальної заробітної плати, податку на дохід та соціального забезпечення. При цьому «хмари» ніде не зареєстровані, тобто вони не повинні розкривати свої дані та дані працівників – що цілком може бути названо офшоризацією, хоч і своєрідною. Усе це неминуче призведе до зниження як доходів громадян, так і податкових надходжень до бюджету. З урахуванням того, що переважна частина бюджету, скажімо, США формується саме з податку на доходи фізичних осіб, у США матимемо серйозну бюджетну кризу. Ідеться не тільки про США – близько 40% працівників у Японії зайняті на низькооплачуваних вакансіях із гнучким графіком праці, тобто фактично належать до страти прекаріату. Професор Г. Стендінг, який досліджував цей феномен, дає близьку оцінку: він пише, що у 2008 р. до прекаріату в Японії можна було віднести близько половини японських жінок та 1/5 японських чоловіків. Подібним чином справи в Південній Кореї: за його оцінкою, на той же період – 57% корейських жінок і 35% чоловіків були зайняті прекаріальною працею. Для Японії перехід до тимчасової зайнятості супроводжувався зниженням зарплати (40% від тієї ж ставки на повній зайнятості), пільг, скасуванням премій та урізанням можливості підвищити кваліфікацію всередині корпорації. Зайняті тимчасово змушені навіть більше платити за їжу у корпоративних їдальнях. [26]

Такі «хмарні» працівники вже широко та активно застосовуються в ІТ-індустрії, виробництві та розповсюдженні аудіо та відео контентів, журналістиці, обробці бухгалтерських даних, медицині, адвокатській діяльності, допоміжній освіті (типу крою та шиття, кулінарії, дрібному сантехнічному ремонту тощо).

Активно почали застосовувати такі технології в класичній освіті (професура запрошується не до штату, а для читання лекцій на певні дисципліни), торгівлі через інтернет та інші.

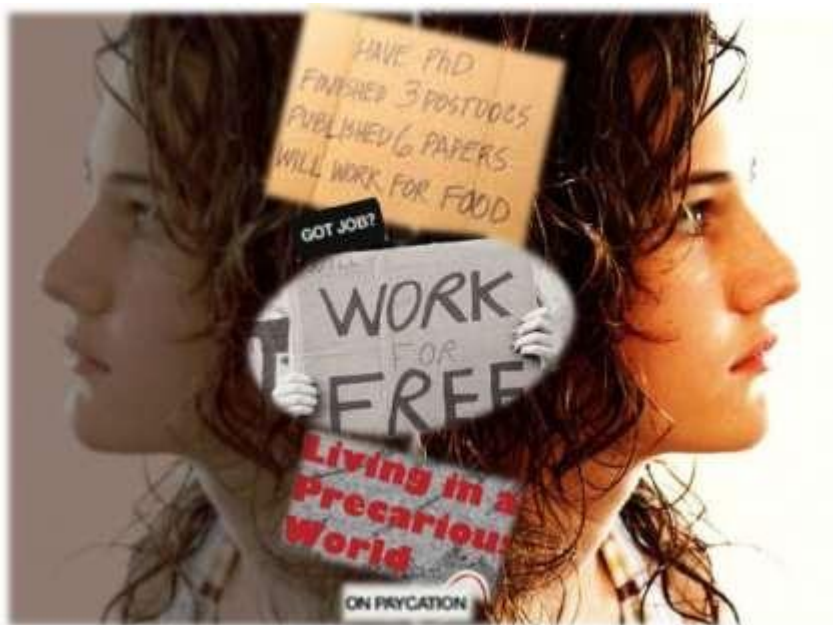


Рис. 19. Зростання прекаріату у світовій економіці

Все це призводить до розмивання фундаментальних засад держави – потреби громадянства як статусного атрибута модерну. Якщо немає соціального захисту від держави – навіщо потрібне громадянство? Відповідно, у світі зростатиме кількість апатридів – людей, які не мають жодного громадянства. Окрім неминучої кризи у виконанні інших цивільних обов’язків (захисту держави, виборчого процесу, правоохоронної та правозастосовної діяльності тощо), це неминуче призведе до радикальної зміни кредитної системи – як може банк кредитувати того, якого юридично немає? І кредитно-депозитний ринок вже починає перетікати до блокчейну – з його

зростанням ризиків та вартості кредитів. Втім, після досягнення глобалізації в цій темі ризики приватного кредитування та відсоткові ставки вирівнюються із звичайними банками за набагато більшої зручності користування – навіть попри те, що кредитор та позичальник ніколи так і не впізнають один одного.

Таким чином, світовий тренд «звільнення від робочого місця», що видається багатьма західними публіцистами та аналітиками (тим самим Е.Тоффлером, наприклад) як благо для працівників, насправді є прикриттям звільнення корпорацій від соціальної відповідальності перед своїми співробітниками. Швидше за все, процес цей не просто продовжуватиметься, а ще й пришвидшуватиметься, поки серед «працівників» не залишаться тільки члени Рад Директорів – що дуже цілюще позначиться на собівартості продукції корпорацій, але неминуче призведе до буквально фізичного розриву між виробниками та споживачами.

## **Втрата регулярності робочого дня і життя взагалі – причина психічних розладів**

Окрім такого феномена як «робоче місце», індустріальний модерн викликав нове явище – розподіл часу дня на години. Робочий день середньовічного селянина починався на світанку, закінчувався з заходом сонця і протягом дня міг мати перерви, що мають іншу мету, крім прийняття їжі. Наприклад, у країнах Середземномор'я 4–5-годинна перерва у спекотний полуденний час (сієста) була явищем звичайним. Нічні роботи були надзвичайною рідкістю і були ознакою якихось авралів, пов'язаних зі стихійними лихами.

Робочий день модерну – це час від гудка до гудка. Фабричний гудок сповіщав про початок робочого часу і його закінчення, робітник 19-го і початку 20-го століть жили «за гудком». З'явилася навіть своєрідна професія – «будильники». Вони будили вранці робітників, для чого використовувалася довга палиця, якою стукали у вікна. Найбільш оригінальною була легендарна Мері Сміт, яка використовувала трубку та відповідні горошини, якими вона буквально «стріляла» у вікна клієнтів. Коштувала така послуга кілька пенсів на тиждень.

Одночасно робітники прокидалися, пили каву з молоком, доставленим молочником в той самий час, заїдали булочкою, яку також за розкладом доставляв булочник, і йшли на роботу. Після зміни вони одночасно йшли додому, заходячи в один і той же час в один і той же бар випити один і той же кухоль пива після роботи. Діти в цьому відношенні мало відрізнялися від батьків – одночасно прокидалися, йшли до школи і зі школи. Навчальний день розбивався на однакові часові періоди – уроки, що позначалися звуковим сигналом – дзвінком.

Чіткий і ніколи не порушуваний порядок дня є прямим породженням модерну і разом із руйнуванням модерну почалося розкладання цієї ритмічності життя. У Японії 24% магазинів та перукарень працюють цілодобово. У 80-ті роки перші банкомати припиняли роботу після 18.00, тепер вони також працюють цілодобово. Мало того – з'являються відділення банків та страхових компаній із режимом роботи 24/7. З урахуванням різниці часових поясів роботи бірж у різних країнах світу, робота брокерів та

інвесторів також стала цілодобовою – вже неможливо робити арбітраж на різниці часу, вона практично мінімальна. Повсюдно порушується синхронізація «світло-неспанння/темрява-сон».

Проте вчені звернули увагу, що така поведінка погано впливає на фізичне та психічне здоров'я.



Рис. 20. Мері Сміт будить робітників Лондона

Вчені на чолі з Луїсом Фаустом (Louis Faust) стежили за пульсом та часом відходу до сну 557 студентів, збираючи дані через їхні фітнес-браслети. Оскільки учасниками дослідження були дуже активні та всебічно розвинені молоді люди, ученим вдалося зафіксувати безліч випадків порушення режиму сну. Хтось із добровольців любив лягати раніше, а хтось засиджувався до глибокої ночі і зрештою страждав від недосипання. У ході спостережень дослідники з'ясували, що якщо студенти засипали раніше на 30 хвилин і більше, у перші години сну їхнє серцебиття значно прискорювалося. Однак, протягом перших годин сну їхній пульс заспокоювався, а через 7 годин зовсім був повільнішим за звичайний. А от якщо студенти лягали пізніше на 30 хвилин більше, їхнє серцебиття збільшувалося і не заспокоювалося тіло до вечора наступного дня. У результаті виходить, що коли людина лягає над звичне собі час, вона несвідомо прискорює биття свого серця. А чим частіше воно б'ється, тим вищим є ризик виникнення серцево-судинних захворювань. [25] Тобто, при подібному способі життя порушення роботи організму спостерігаються навіть у молодих і здорових студентів, що тоді говорити про людей зрілого, а тим більше – літнього віку.

Крім того, при порушеннях добового ритму, ендогенні ритми «сон-неспанья» (біологічний годинник) та зовнішній цикл «світло-темрява» зміщуються (десинхронізуються). Причина може бути внутрішньою (наприклад, синдром відстроченого наступу фаз сну або синдром фазового випередження сну) або зовнішньою (наприклад, вахтова робота, зміна часових поясів). Порушення циркадного ритму сну можуть відбуватися серед пацієнтів із хворобою Альцгеймера або хворобою Паркінсона, а також серед пацієнтів, які перенесли травму голови або енцефаліт.

Якщо є зовнішні причини, відмінні від циркадних ритмів тіла, що включають температуру і секрецію гормонів, може відбутися синхронізація з циклом «світло-темрява» (зовнішнім) та десинхронізація ритмів один з одним (внутрішня десинхронізація); на додаток до інсомнії та надмірної сонливості, ці зміни можуть викликати нудоту, нездужання, дратівливість та депресію. Може зростати ризик серцево-судинних та метаболічних порушень.

Таким чином, подібне «розширення часу», що видається за потенційну можливість збільшення багатства та добробуту людини, насправді призводить до її фізичного та психічного виснаження. Ну, і до додаткових заробітків медичного та фармакологічного бізнесу – що цілюще позначиться на добробуті відповідних корпорацій ціною здоров'я суспільства.

## Професійна деградація

Науково-технічний прогрес, який слушно називають головною рушійною силою розвитку економіки, призвів до змін структури зайнятості. Висока кваліфікація потребує високого рівня спеціалізації, «універсальні» працівники стають дедалі більшою рідкістю. Але ця висока спеціалізація неминуче призводить до звуження поля маневру для працевлаштування – робітник все більше прив'язаний до певного технологічного процесу, все частіше – до одного типу обладнання, а відповідно – до однієї корпорації. Все очевидно – вантажник може без проблем поміняти місце роботи, а слюсар-складач авіадвигунів може поміняти роботу лише за зниження рівня кваліфікації і, відповідно, зарплати.

За посилення мобільності робочої сили в рамках т.зв. «три свободи» Вашингтонського консенсусу висока кваліфікація працівника є радше проблемою, ніж благом для нього.

Це, безумовно, не стосується топменеджмент великих корпорацій – там кваліфікація визначається іншими вимогами, ніж інженери та робітники. Навіть вважається, що спеціалізація об'єкта управління (заводу, фабрики, конструкторського бюро) немає особливого значення для кваліфікованого менеджера.

Результатом процесу стало зниження загальної кваліфікації технічних працівників практично за всіма напрямками, що неминуче викликало зменшення продуктивності праці, насамперед у високотехнологічних галузях. Поділяючи гордість США за айфони, неможливо не помітити, що НАСА вже не в змозі просто повторити політ на Місяць хоча б так, як це робили старі «Аполлони» на початку 70-х років. І це попри те, що очевидний прогрес у матеріалах, технологіях та системах автоматизованого управління.

Ця криза позначилася навіть на святому місці капіталістичного світу – на Волл-стріт. 2000-ні роки серед американських публіцистів та аналітиків отримали назву «Смерть Великих Чоловіків» – за співзвуччям з вагнерівською «Смерть Нібелунгів» («Загибель Богів»). З кінця XIX століття у розквіт модерну почала формуватися ціла система інвестиційного банкіngu. Назви банків Lehman Brazers, Lazard Freres, Merrill Lynch, Goldman Sachs та інших подібних банків були відомі

усьому світу – вони визначали майбутнє економіки світу. Великі Чоловіки – Стівен Фрідман, Генрі Ползон, Дон Ріган, Білл Шрейер, Андре Мейер, Брюс Вассерштейн та їхні колеги (всіх не перелічиш) – були інтелектуальною елітою суспільства. Доходи інвестиційних банків дозволяли їм наймати найкращих випускників найкращих університетів «Ліги плюща», які дозволяли банкам заробляти ще більше, розкручуючи цю «позитивну вирву» все вище та вище.

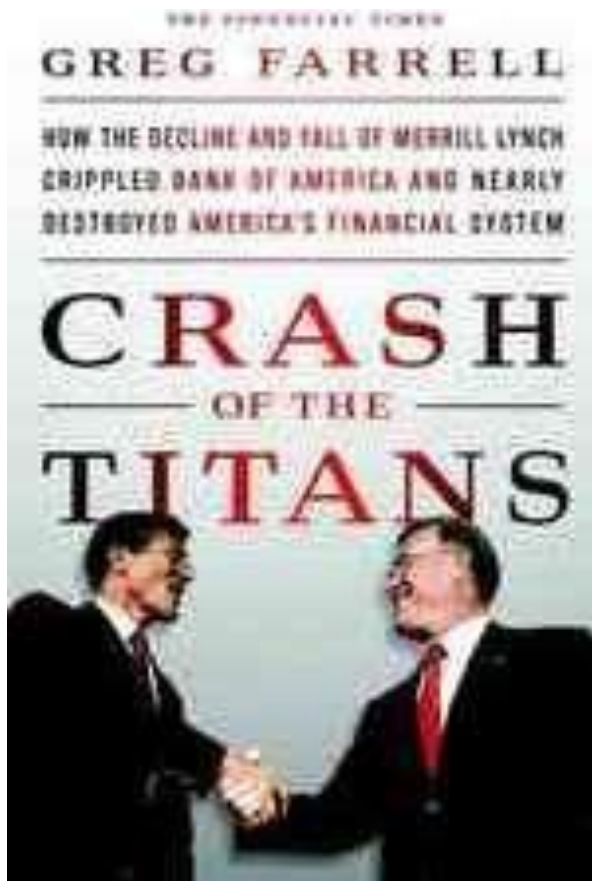


Рис. 21. «Крах титанів» [28]

Багато хто з них у 45–50 років заробив достатньо, щоб залишити кар'єру інвестиційного банкіра та зайнятися політикою – вони стали сенаторами, губернаторами, вищими державними службовцями США. Генрі Ползон, наприклад, став секретарем Федеральної Резервної системи, Стівен Фрідман очолив Федеральний Резервний банк Нью-Йорка та президентську раду з розвідки. Багато хто впливав на політику США та інших країн, залишаючись у банку – Фелікс Рогатін (Lazard Freres) не лише написав шлюбний контракт Жаклін Кеннеді та Аристотеля Онассіса, а й збирав гроші серед американських корпорацій на підтримку путчу Піночета в Чилі. Про успіхи Джорджа Сороса написано стільки книг та статей, що вони можуть скласти пристойну бібліотеку.

Що ж сталося з ними?

«У Goldman Sachs Тейн працював із блискучими умами на Уолл-стріт і довів, що був одним із найкращих. На Нью-Йоркській фондовій біржі йому дісталася команда благонамірених, але не особливо видатних людей, яких він просунув у місця, краще за тих, що вони займали раніше. У Merrill Lynch, де Стен О'Ніл винищив ціле покоління досвідчених керівників, Тейн виявив розумних людей у несподіваних місцях. Але Bank of America був зовсім іншою організацією. Керівники тут не були зацікавлені у високих IQ своїх співробітників. Якраз навпаки. Тейн подумав, що Грег Керл, який організував угоди для Льюїса, був єдиним гравцем у команді, який міг би зробити собі кар'єру на Волл-стріт. І ще був Олфін. Той був по-своєму розумний. **Він багато чого не знав про ринки капіталу, але мав якусь звірячу хитрість, яка допомагала йому дуже ефективно займатися своєю справою.**» [28]

І це знову про те, що висока кваліфікація не потрібна. Мало того – вона шкодить кар'єрі. Потрібні не знання, потрібна «звіряча хитрість». А звірячі хитрощі в університетах не вчать.

Таким чином ерозія кваліфікації визначила деградацію освіти та науки. Але про це нижче.

## Динаміка антропотоків у епоху модерну

Зазвичай під антропотокком розуміється масове переселення людей. Однак це визначення обмежене, оскільки включає виключно біологічний зміст, хоча насправді «переселення» відбувається не тільки людей як особистостей, але і їх соціального устрою, технологій, економічних основ, культури. Таким чином сам антропоток може бути не пов'язаний з носіями ідентичності, а являти собою міграцію самих ідентичностей – знову ж таки в релігійному, технологічному, економічному та культурному аспекті. В арабському середовищі народилося мусульманство, але етнічних арабів серед мусульман є меншість. Християнство народилося у єврейському суспільстві, але етнічних євреїв серед християн – мізерна кількість. Звичайно, якась кількість європейців та американців приїжджала до Китаю та навчала місцевих ханців індустріальному способу виробництва та пов'язаної з ним індустріальної (модерної) формі ідентичності, проте для індустріалізації Китаю, Індії та значної частини решти планети не знадобилося масового переїзду «мешканців індустрії».

Такий «вихід народів» трапляється не так часто в історії і зазвичай пов'язаний з економічними причинами – неможливістю проживання на даній території або людей взагалі або якоїсь частини їх. Це могло відбуватися внаслідок серйозних катаклізмів – природних чи штучних. Релігійні пояснення результатів – не більше, ніж ідеологічне обґрунтування, яке майже закінчилося з початком модерну. Останній відомий «вихід», що пояснюється релігійними причинами – це колонізація Північної Америки, яка насправді цілком щільно вписується в загальний контекст формування колоніальних імперій модерну.

Тим більше, що «виходи» пізніших періодів модерну набагато перевершували за розмірами американський. Наприклад, за переписом 1907 року у Німеччині було 1 342 294 іноземці, зокрема промислових робочих – 440 800, сільськогосподарських – 257 329 людина. У той самий час у Франції робітники у гірничій промисловості «значною мірою

іноземці: поляки, італійці, іспанці» [29]. Ці мігранти шукали на новому місці роботу та їжу.

Криза модерну виразилася в тому, що нові мігранти перестали шукати в країнах Європи та Америки роботу – вони почали шукати свою нову долю за рахунок країни, куди вони приїжджають. Якщо мігранти більш ранніх періодів у цілому вбудовувалися в соціальну систему країни-реципієнта (хоча, бувало, і не зовсім законними методами – італійська мафія в США, наприклад), то зараз мігранти не просто утворюють етнічні та релігійні анклавні всередині країн перебування – вони будують свої паралельні структури влади та активно проникають у існуючі. Причому на найвищих рівнях: мером Лондона став виходець із Пакистану, а віце-президентом США – нащадок ямайських плантаторів. У штаті Флорида кубинські емігранти (антимарксистські групи) вже не просто обіймають посади у місцевій владі аж до губернатора – вони планують відмову від долара як загальнодержавної валюти США.

Для того, щоб зрозуміти причини такої мутації міграційного механізму, слід звернути увагу на країни-донори, з яких мігранти їдуть до Європи та США. У роки апогею модерну (60-70-ті роки) мігранти виїжджали з місця, де гірше, у місце, де краще. У 10-ті роки (а вже тим більше – у 20-ті) ХХІ століття виїжджали з місця, в якому життя стало практично неможливим – з природних, техногенних чи військово-політичних причин.

Тобто. мова йде вже не просто про нерівність, а про руйнування з тих чи інших причин звичного життя. Місце проживання мігрантів стало антропустелею. Такі явища траплялися ще в до архаїчних часів, коли плем'я кроманьйонців чи неандертальців, що розрослося за чисельністю, виснажувало ресурси власного харчування – поголів'я тварин, риби, їстівні рослини значною мірою винищені самим племенем. Звичайно, остаточно знищити кормову базу практично неможливо, але виснажити її до крайності цілком реально. Тоді плем'я відкочувало у той район, де ресурси були в достатку. Зрештою, низка таких криз призвела до виникнення землеробства та тваринництва – вони забезпечували більш стійкий рівень харчування, хоча й вимагали більшої організованості, дисципліни, знань та навичок. Це і була найперша в історії

людства технологічна революція, що призвела до соціальної революції – виникли протодержавні інститути як система соціального управління.

За часів преодерну до природних факторів додався антропогенний (але ще не технологічний) – ареал проживання якоїсь групи людей може бути свідомо знищений людьми іншого племені. Найбільш відомий такий випадок: різанина Тамерлана в Багдаді, де було вбито понад 70 тисяч людей – як ми бачимо, вони цілком упоралися без газових камер та масових розстрілів.



Рис. 22. Світові міграції народів

Джерело: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-russian-40516493>

Однак цей чинник у ті часи ще не був визначальним, все ж таки в причинах міграції переважав саме демографічний фактор – численний народ починав займати сусідні регіони, часто виганяючи звідти місцевих жителів або асимілюючи їх тим чи іншим чином. Такі міграції готів, гунів, хозар, угорців (угрів),

полабських слов'ян, волзьких булгар та інших народів були дуже тривалими – сотні, котрий іноді тисячі років. Канонізований приклад такої міграції – вихід євреїв з Єгипту до Палестини зі знищенням чи вигнанням місцевих жителів (філістимлян).

У кризовій фазі модерну антропогенний чинник став визначальним – величезна частка мігрантів, які приїжджають до Європи, походженням із держав, зруйнованих внаслідок прямої чи гібридної агресії. Або зовнішнє пряме вторгнення, або інспірована зовнішніми силами громадянська війна зруйнувала чи сильно підточила слабкі державні інститути в Лівії, Афганістані, Іраку, Алжирі, Єгипті, країнах Південно-Східної Азії, Центральної Африки і призвело до стрибкоподібного зростання міграції. Причому, міграція зазвичай здійснюється у ті країни, які у тому чи іншою мірою сприяли, чи брали участь у агресії, чи інспіруванні громадянську війну. У такому разі мігранти вважають виплачувану ним допомогу своєрідною компенсацією їм за фактичну руйнацію їхньої батьківщини і не збираються інтегруватися в місцеве суспільство. Назвемо цей процес умовно, хоч і нетолерантно – «чорною міграцією». Не за кольорами шкіри мігрантів, а за способами міграції.

Друга група мігрантів до Європи, як не дивно походить із самої Європи – це мешканці країн колишньої Югославії, Польщі, Прибалтики, Румунії, Болгарії, України. Мотиви їхньої еміграції схожі, хоч і не завжди пов'язані з війною. Зате вони тісно пов'язані з економікою – їхні держави не змогли (або їм не дозволили) провести технологічну та соціальну адаптацію до умов у світі, що змінилися, і поступово перетворюються на різну міру кризовості антропустелі. Навіть у порівняно безпечної Польщі кількість мігрантів до Німеччини та Британії настільки велика, що в тій же Німеччині було поставлено пам'ятник польському сантехніку – як спосіб згладити ворожість до прибульців з боку місцевого населення. Країни Прибалтики внаслідок міграції втратили близько третини населення і тепер належать до тих, хто вмирає. Еміграція з України взагалі досягла розмірів Біблійного Виходу, а перерахування грошей гастарбайтерами родичам в Україну за сумами можна порівняти з фінансовими результатами цілих галузей – ці надходження посідають третє місце в економіці після металургії та сільського

господарства. Цей процес не менш нетолерантно назвемо умовно «білою міграцією». Мотивація та сама.

Усі ці процеси неминуче призведуть до змін фінансових потоків у світі.

«Чорна міграція», як зазначено вище, збільшує політичний вплив діаспор. Хоча вони, як і раніше, є меншістю у країнах-реципієнтах, вони вже не просто впливають на результати виборів, а починають прямо визначати результат. Відповідно, державні субсидії та дотації на підтримку цієї частини населення зростатимуть – тим самим збільшуючи народжуваність у них. Що призводить до подальшого зростання політичного впливу. Таким чином, країни Європи та Північної Америки потрапили до компульсивної вирви, пов'язаної з демографічними змінами в ній. Виходу з неї поки що не передбачається. Цугцванг із цейтнотом.

«Біла міграція» призводить до «вимивання» населення в країнах Східної Європи, їх знелюднення та перетворення на атопустелю. (Не виключено, звичайно, що спорожнілі території будуть своєю чергою зайняті представниками «чорної міграції», але це буде незначна кількість – їм не потрібна земля та робота, їм потрібна допомога та державна дотація.) Наприклад, в Україні кількість молодих людей, які закінчують навчальні заклади (тобто здатні приступити до плідної трудової діяльності), вже зменшилося з 700 тисяч на початку 2000-х до 250 тисяч на початку 2020-х – і цей процес посилюється. Крім того, значна частина випускників одразу емігрують за кордон. Частина дітей емігрує разом з батьками до випуску та продовжують навчання за кордоном. Компульсивна вирва країн Східної Європи неминуче веде до подальшого руйнування їх економік та державного управління – що неминуче звужує їхні фінансові потоки (як внутрішні, так і зовнішні) до рівня племінних відносин. Звернімо увагу на відсутність більш менш виразних промислових інвестицій у ці країни – це просто не вигідно. Антропустеля – це не означає, що на цьому місці справді пустеля. Це означає, що будь-який індустріальний розвиток на цій території не вигідний. Невигідно будувати заводи, електростанції та навіть дороги – тому, що по них нема чого возити. Відповідно країни випадають

із модерну в архаїчну фазу, де стільки населення прогодувати неможливо – і воно йде в ті країни, де індустріальна фаза збереглася. «Втеча до міст» при цьому – явний паліатив. Так, звичайно, місто надає більше можливостей, у тому числі й заробітку, але проблема в тому, що місто починає чинити опір своєму населенню – виникає проблема «останньої милі». Відстань від околиць міста до його центру стає настільки великою, що товари (насамперед – продовольство) розкупуваються (розкрадаються, губляться, псуються) до доставки в центр. А можливості покращення комунікацій великого міста дуже обмежені. Таким чином, виходить так, що біженці тікають із місць, де комунікації будувати не вигідно, до місць, де будувати комунікації неможливо.

Криза модерну в демографічному питанні призвела до того, що економічний соціум «розвиненого капіталізму» проїв свою умовну економічну «зиготу» наскрізь і тепер може насолоджуватися процесом її розкладання.

## Перекладання роботи на споживача.

У популярному в 90-ті роки в США коміксі «Ділберт» про працівників офісів клерк каже, що якщо їм пощастить, то вони зможуть зробити так, щоб споживачі самі виробляли та доставляли до себе потрібні їм товари. Звичайно, це перебільшення мрії будь-якого бізнесмена, проте розглянемо тенденцію, що сформувалася в розквіт модерну.

У 1916 році Кларенс Сондерс відкрив перший у США супермаркет «Piggly Wiggly». Мета Сондерса – зробити так, щоб кожен рух працівника та витрачений на нього час призводив до ефективності чи доходу.



Рис. 23. Супермаркет «Piggly Wiggly», 1918 рік.

Джерело: [https://en.wikipedia.org/wiki/Piggly\\_Wiggly/](https://en.wikipedia.org/wiki/Piggly_Wiggly/)

Він використав для цього такі нововведення:

– **Покупця допустили до товару.** Людям більше не заважав прилавок, кожен міг подивитися і помацати товар, що його цікавив. Людина була змушена пройти по всьому торговому залу, внаслідок чого робила більше імпульсивних покупок. Цьому сприяв контакт із продукцією, грамотна розкладка на прилавках. Для

магазину існував ризик крадіжок та псування товару, але ці збитки покривали прибуток, який досягався коштом спонтанних покупок.

– **Магазин як лабіринт.** Приміщення супермаркету було спроектовано так, що людина самостійно проходила повз всі товари. Він долав своєрідний лабіринт на шляху до каси, що знаходилася наприкінці, біля виходу. Структура, яку запровадив Сондерс, складалася із трьох зон: торговий зал, фое та склад. Основну частину торгового залу займали звичні сучасним покупцям ряди стелажів із товарами. При цьому Сондерс вирішив сортувати продукти. Наприклад, швидкокопсувні лежали окремо від розфасованого та побутового приладдя. Кожен ряд був висвітлений, це створювало у покупців відчуття простору та чистоти.

– **Єдиний дизайн для всієї продукції.** Кожен продукт у Piggly Wiggly мав упаковку, на якій було вказано вагу, цінник та опис товару.

– **Були встановлені холодильники,** що дозволяло зберігати продукти та робити асортимент різноманітнішим, ніж у конкурентів.

– **Магазин обходився невеликою кількістю співробітників.** Вони були на касі, а також у внутрішніх приміщеннях, де розфасовували та упаковували товари. Безпосередньо у залі покупець знаходився один. Співробітникам, які працюють з продуктами, видавалася форма, і обробка продуктів могла проходити безпечніше з санітарної точки зору.

– **Кошки для покупок.** У Piggly Wiggly покупцям надавалися кошки для покупок, тоді вони були дерев'яними.

– **Робота з франчайзингу.** Протягом першого року роботи Piggly Wiggly Сондерс запатентував ідею магазину самообслуговування. Згодом він продавав франшизу продуктовим магазинам у різних містах Америки. Лише першого року роботи Сондерс відкрив дев'ять магазинів у Мемфісі.

Якщо раніше в магазинах покупці просили товари у продавців, а їх подавали, то в супермаркеті покупці самостійно беруть товар і складають його в кошик. Стандартизація пакування спростила вибір товару – тепер продавцю було необов'язково розповідати про нього, все написано на пакування. Таким чином, частина роботи продавців перекладалася на покупця. Тепер це здається дрібницею та цілком природною організацією торгівлі, але для роздрібною торгівлі був переворот – з'явилося поняття «ритейлер». [30]

Практика такої економії спочатку, звичайно, поширилася на

сферу торгівлі, але до неї почали активно підключатися інші сфери обслуговування споживача.

Спочатку банки замість відділень із касирами завели банкомати, у тому числі не лише видатні, а й ті, що приймають гроші. Це дозволило скоротити кількість касирів. Потім, шляхом застосування інтернет-банкінгу, клієнти отримали можливість самостійної оплати своїх рахунків. Це, звичайно, зручно – вони виконували роботу величезної кількості клерків, операціоністів, касирів. «Банк оф Америка» скоротив у себе 6,7% робочих місць.

Поштові компанії скоротили кількість співробітників кол-центрів, які з'ясовують, куди поділася посилка, шляхом надання можливості самостійно відшукувати її через інтернет – переклавши роботу кол-центрів на самих одержувачів посилок.

Вищий пілотаж менеджменту продемонструвала мережу японських ресторанів «Дотон Борі» – клієнти готують собі їжу на жаровні у себе на столі. Їм залишилося тільки змусити відвідувачів ресторану самостійно ловити собі рибу та вирощувати птахів, щоб мрія Ділберта про ідеальний менеджмент здійснилася.

Подібні практики активно проникають навіть у фінансову сферу, освіту та медицину. Пруський вчитель епохи розвитку модерну застосовував навіть тілесні покарання, щоб навчити своїх учнів навіть методами примусу. І «переміг австрійського вчителя» (Оскар Пешель). Звичайно, не з усіма методами тогочасного навчання можна погодитися, але немає сумніву в тому, що система освіти застосовувала найсуворіші заходи щодо привчання своїх студентів до прогресу та знань. Відповідно до чинної у Європі Болонської моделі основний акцент робиться на самостійну роботу студента. «Cura te ipsum» – «Зціли себе сам», говорили древні латиняни, закликаючи до досконалості в професії лікаря. Тепер варто застосувати оновлений варіант: «Studiosum, docere te ipsum!» – «Студент, навчи себе сам!»



Рис. 24. Ресторан «Дотон Борі»

І, як і в попередніх прикладах, постає просте питання – а за що, власне, споживач платить свої гроші?

Як, власне, працюють банки. Банк приймає гроші на депозит у нас – більше нема в кого. Банк ці ж гроші надає в кредит нам – більше нема кому. Навіть у разі корпоративного кредитування позичальник (корпорація) повертає кредит за рахунок доходів, одержаних від продажу своїх товарів чи послуг – тобто від нас. Отже, банк по суті є фінансовим посередником між людьми. Але якщо раніше гроші у нас отримував у банку касир, поміщав у сейф, переговори про кредит вів банківський офіцер, видавав знову ж таки касир, то зараз переважну частину депозитів та кредитів банки видають через свої сайти без участі службовців, які перебувають в офісі. Тобто. з набагато меншими витратами, на практиці – близькими до нуля у перерахунку на операцію.

Якщо якісь 100–150 років тому банки перерозподіляли ризики між кредиторами та вкладниками, то практично у всіх країнах створено державні фонди гарантування вкладів, суми яких покривають 99% депозитів. Таким чином, фінансово-кредитні установи переклали свою роботу із залучення депозитів та видачі кредитів на клієнтів, а ризики – на державу. А оскільки держава формує свій бюджет із податків, а платники податків – клієнти банків, то народ сам робить всю роботу і сам несе всі ризики замість банків. У повній відповідності до правила: «прибутки – приватизуємо, збитки – націоналізуємо».

За що банк отримує свою комісію та маржу на кредитно-депозитному ринку – за державну ліцензію? Може, чи варто сприймати в такому разі державне ліцензування як форму ренти чи навіть данини, яку громадяни мають сплачувати за право жити в цій державі?

Аналогічно та з освітою. Загальновідомо, що американці витрачають на рік на кожну дитину на її початкову та середню освіту від 6000 до 10000 доларів на рік, і при цьому функціональна безграмотність американців не менш загальновідомо – 60% учнів старших класів не вміють добре читати, писати і рахувати. Виникає те саме питання – за що американці платять свої гроші? За ліцензію Міністерства освіти? Можливо, це теж форма данини за проживання у країні?

«У 1985 році в США підготували аналітику, з якої виходило, що від 23 до 30 млн американців повністю неписьменні, а від 35 до 54 млн напівграмотні – їхні навички читача і вміння писати набагато нижче, ніж це необхідно, щоб «впоратися з відповідальністю щоденного життя». У 2003 році частка громадян США, чії навички письма та читання були нижчими за мінімум, склала 43%, тобто вже 121 млн.

У Німеччині, якщо вірити сенатору з питань освіти Сандрі Шеєрес, 7,5 млн осіб (14% дорослого населення) можна назвати малограмотними. Лише у Берліні таких людей мешкає 320.000.

У 2006 р. відділення британського Міністерства освіти повідомило, що 47% школярів покинули школу в 16 років, не досягнувши базового рівня в математиці, і 42% не в змозі досягти базового рівня англійської мови. Щороку англійські середні

школи відправляють у життя 100 тис. функціонально неписьменних випускників.»[29]

Це про середню школу, у вищій школі потрібно додатково враховувати сказане вище про деградацію професіоналізму. Тобто. вища освіта коштує дорого і не дає очікуваного результату у вигляді доходів випускників. А дуже поширені у світі кредити, взяті на освіту, треба віддавати ще десятки років. Звичайно, є елітарна вища освіта – випускники університетів «Ліги плюща» мають досить високі шанси на гарне працевлаштування. Втім, з огляду на соціальний стан цих випускників, гарне працевлаштування їм гарантовано самою належністю до певного соціального прошарку.

Самі британці відзначають поступову деградацію класичних англійських університетів – Кембриджу, Оксфорду, Лондонської Школи Економіки тощо. Доходить до того, що навіть багаті сім'ї Лондона відправляють своїх дітей навчатися до Единбурга, вважаючи, що там ще збереглися старі традиції освіти.

А деградація освіти неминуче призведе до нестачі в економіці кадрів, здатних швидко усвідомити зміни навколишнього світу, зрозуміти напрямки руху в техніці, економіці, державному управлінні – ми маємо класичну негативну компульсивну вирву, яка лише посилюватиме кризу до того моменту, поки освіта не перестане бути приватною інвестицією, а стане важливою державною справою.

Зі сказаного ми можемо зробити висновок про те, що чинна система активно перекладає свою роботу на споживачів і за це стягує зі споживачів плату. Рано чи пізно, але цей парадокс неминуче перейде у діалектичну суперечність, вирішенням якої в епоху постмодерну стане повна ліквідація не лише фінансової системи, а й економічної системи загалом.

## **Зміна соціальної структури та фінансових потоків**

Усе це неминуче змінює, як бачимо, всю соціальну структуру нашого суспільства та, отже, фінансові потоки всередині цієї соціальної структури. Як ми вже зазначили, концентрація капіталу та власності зросла до розмірів, які багато видатних економістів (лауреат Нобелівської премії Лійтар, наприклад) вважають вкрай небезпечним і здатним викликати в пам'яті теорію світової революції К.Маркса або перманентної революції Л.Троцького (Бронштейна). Хоча автори глибоко сумніваються у можливості нової диктатури пролетаріату, але подібне скорочення чисельності еліти у світі викликає найсерйозніші побоювання у соціальній стабільності суспільств планети.

А зростання числа прекаріату, попри відносне збільшення його доходів, неминуче призводить до зниження купівельної спроможності в сегменті товарів тривалого користування – від пральних машин до нерухомості – це все просто не потрібно людині, яка живе в цьому місці тимчасово, простіше взяти в оренду або скористатися платними громадськими пральнями.

Особливо це стосується різноманітного житла – немає сенсу купувати квартиру чи будинок для нетривалого проживання – простіше орендувати житло. Це неминуче викликає падіння попиту на житлову нерухомість – що й демонструє нам динаміка введення в дію нового житла на відповідному графіку.

Безумовно, це призводить до стагнації будівельної галузі та зростання безробіття в ній. Але й це ще не все – будівництво пов'язане з багатьма суміжними галузями та виробництвами. Тому стагнація починає активно проникати в промисловість будівельних матеріалів (цемент, цеглу та ін.), металургію та металообробку (арматура та труби, крани та дверні замки тощо), будівельних пластиків усіх видів. У цих галузях також починається згортання виробництва зі зростанням безробіття. Скорочення будівництва нових житлових комплексів призводить до уповільнення зростання ритейлу.

А нас має цікавити найголовніше – скорочення обсягів іпотеки, яка є одним із найважливіших стовпів банківської справи.

## Динаміка будинків на одну сім'ю США, млн шт.

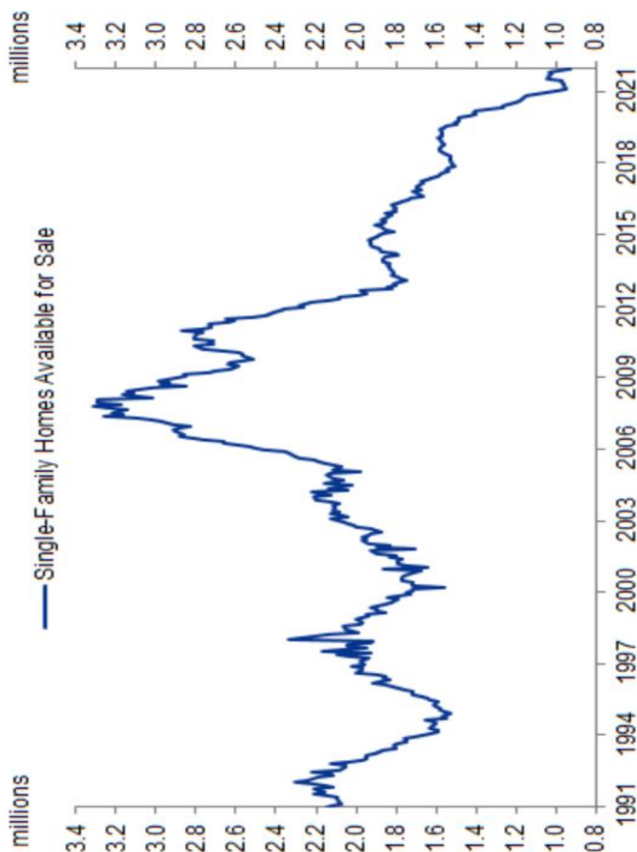


Рис. 25. Динаміка житлового будівництва США[30]

Розгляд нерухомості як соціально-економічного явища (крізь географічну, економічну, юридичну та соціальну концепції), а також

виділення її родових ознак дозволяє дати таке тлумачення ринку нерухомості: він являє собою систему відносин (прямих чи опосередкованих) між продавцями та покупцями (користувачами), яка діє на основі цінового механізму з урахуванням соціального значення, особливостей правового режиму привласнення, природних властивостей та родових ознак нерухомості й підпорядковується закономірностям функціонування як товарного, так і фінансового ринків. [40]

Скорочення малих власників та середнього класу загалом із переходом величезних мас людей у пролетаріат також не сприяє соціальній стабільності.

Іпотечна криза 2008 року в тому числі була викликана якраз падінням попиту на нове житло і різке зниження потреби в іпотечних кредитах. Якщо до цього додати зростання невиклат за кредитами, пов'язане зі зниженням реальних доходів – бачитимемо чітку картину факторів, що породили потужну кризу 2008 року, що призвела до масової загибелі цілої групи серйозних і великих фінансових установ і банків.

Звичайно, свою роль відіграв бум створення синтетичних вторинних боргових інструментів на кшталт субстандартних кредитів, про що вже згадувалося. Але цей бум став детонатором кризи, а не її причиною.

Продовжуємо. Прямим наслідком концентрації фінансів у вузько-елітарних колах зміщує попит у бік особливо дорогих преміумних товарів, які стосуються категорії «розкіш». Значна частина таких товарів виготовляється з великою часткою ручної праці з натуральної сировини без застосування досягнень матеріалознавства, хімії, біотехнологій, що ще більше збільшує попит на некваліфіковану ручну працю. Знову спостерігаємо негативну компульсивну лійку, яка не має виходу до чинної фінансово-економічної моделі.

Фінансові накопичення присутні концентруються саме у цьому середовищі, тобто. саме вузько-елітарні групи стають не лише прямими власниками економіки, а й кредиторами бідніших мас населення, про що буде сказано нижче.

І ось тут варто повернутися до вищезгаданого явища зниження реальної зарплати внаслідок зниження прибутковості на капітал. Теза Маркса про підвищення капіталомісткості промисловості (додамо – і сільського господарства) підтвердила історія –

будівництво великих промислових об'єктів нині має вкрай високу затратність, і цими питаннями продовжують займатися країни, далекі від класичного капіталізму (наприклад, Китай, які продовжують будівництво великих металургійних комплексів). та хімічних комбінатів шляхом державних інвестицій). Подовжилися і терміни будівництва – як наслідок запровадження екологічних норм та обмежень. Природно, що інвестори та акціонери підприємств шукають вихід у зниженні частки оплати праці у загальному масиві витрат підприємств. Ці процеси відбуваються у всіх державах, які традиційно належать до високорозвинених. Наприклад, частка т.зв. середнього класу в США за останні 40 років знизилася з 70% до 40% при зростанні числа незаможних з 3–5% (за різними методиками) до 16–20%.

Яким чином оплачуються зазначені вище споживчо-гедоністичні процеси? За рахунок доступності кредиту, звісно. Наприклад, у системі НекстКард у США споживчий кредит можна отримати лише за 35 секунд. У поєднанні з широким «welfare» складається ситуація, коли набагато простіше не працювати і жити на допомогу та кредити. З іншого боку, фінансові ресурси з реального сектора почали широким потоком витікати в споживчий сектор – скорочення норми прибутковості в промисловості знижує кредитоспроможність корпорацій. Не означає, що корпорації остаточно перестають кредитуватися, але обсяги кредитування зміщуються з інвестиційних секторів у сектор кредитування оборотних засобів, насамперед – товарних запасів, логістики, комунікацій. Навіть вкладення в основні засоби корпорацій дедалі менше ставляться до виробничим технологіям і дедалі більше – до управляючих. Та й самі обсяги інвестицій стрімко скорочуються.

«За даними Світового банку, прямі іноземні інвестиції досягли піку в 2007 році і склали 5,3 відсотка світового ВВП, а до 2020 року знизилися до 1,3 відсотка.» [29]

І на цій економічній ситуації спрацьовує правило «зворотного перемикання технологій» Семуельсона. «Зміни в рівнях капіталоозброєності внаслідок змін відносних цін факторів мають на увазі миттєві переміщення між альтернативними рівноважними стаціонарними станами, що зовсім не схоже на історичний процес заміни праці капіталом, який спадає нам усім на думку, коли ми зустрічаємося з твердженням, що багата капіталом економіка типу

американської буде. характеризуватись нижчою ставкою відсотка, ніж багата на трудові ресурси економіка типу індійської.» [18].

І тут знову починає розкручуватися економічний аналог компульсивної вирви – зниження темпів зростання продуктивності праці викликає зниження обсягів інвестування, що своєю чергою уповільнює зростання продуктивності праці. Це траплялося і раніше, але з вирви вискакували шляхом активного вкидання до банківського сектора емісійних доларів. Зростання надлишкової ліквідності ініціювало кредитну пропозицію, а кредити стимулювали попит на товари та послуги – що демонструвало за звітністю зростання економіки. Потім гроші плавно перетікали на фінансові ринки, індекси зростали – знову зростання економіки. І це начебто дозволяло говорити про зростання продуктивності праці. Але цей процес нагадує дитяче завдання про басейн, в який з однієї труби вода витікає, а в другу трубу витікає. Все йде добре, доки басейн не переповнюється через край – і тут уже треба щось робити. А ось що саме робити, поки що незрозуміло нікому. Зупинити емісію неможливо – впадеспоживчий попит. Збільшувати відсоткові ставки для збільшення капіталізації банківських прибутків не можна – інакше більшість споживчих кредитів швидко перейдуть у категорію «безнадійних», що неминуче викличе колапс банківської системи загалом.

Рівень накопичень у США негативний, тому він може стати джерелом інвестицій як раніше. Причому це стосується і пенсійних фондів – з кредитів та «welfare» внески до пенсійних фондів не сплачуються. І ось ми спостерігаємо, що т.зв. «реальні інвестиції» перетворюються на придбання обчислювальної техніки різних видів, офісного обладнання та іншого подібного, абсолютно не схожого на металургійні печі та металообробні верстати.

Таким чином, можна констатувати падіння фактично до нуля суми накопичень громадян у всіх формах, та не менш різке зростання споживчого кредитування. Ріст кредитування пов'язаний з намаганням стимулювати споживчий попит як основний двигун економіки з надією, що попит потребує відповідної пропозиції товарів, а необхідність зростання пропозиції своєю чергою викличе приплив інвестицій, які «з'їдять» додаткову емісію долара, скою фінансувалось споживче кредитування. Однак ці сподівання виявились безпідставними – додаткову емісію трильйонів доларів повністю поглинули

фінансові ринки. Хоча це допомогло підтримати імідж керівництва держави, яке фінансовий бум видало за ріст економіки в цілому, проте ніяк не сказалося на реальному виробництві, яке продовжувало процес переміщення в треті держави з меншими заробітними платами та екологічними податками.

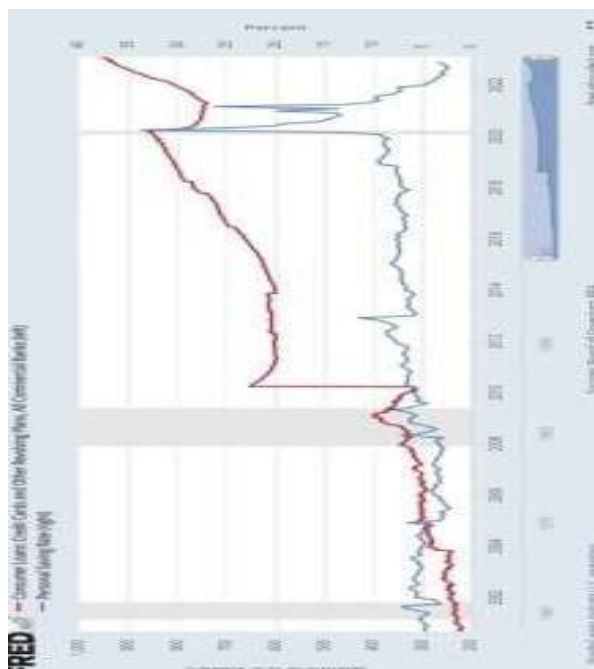


Рис. 26 Динаміка накопичень та суми споживчого кредиту в США

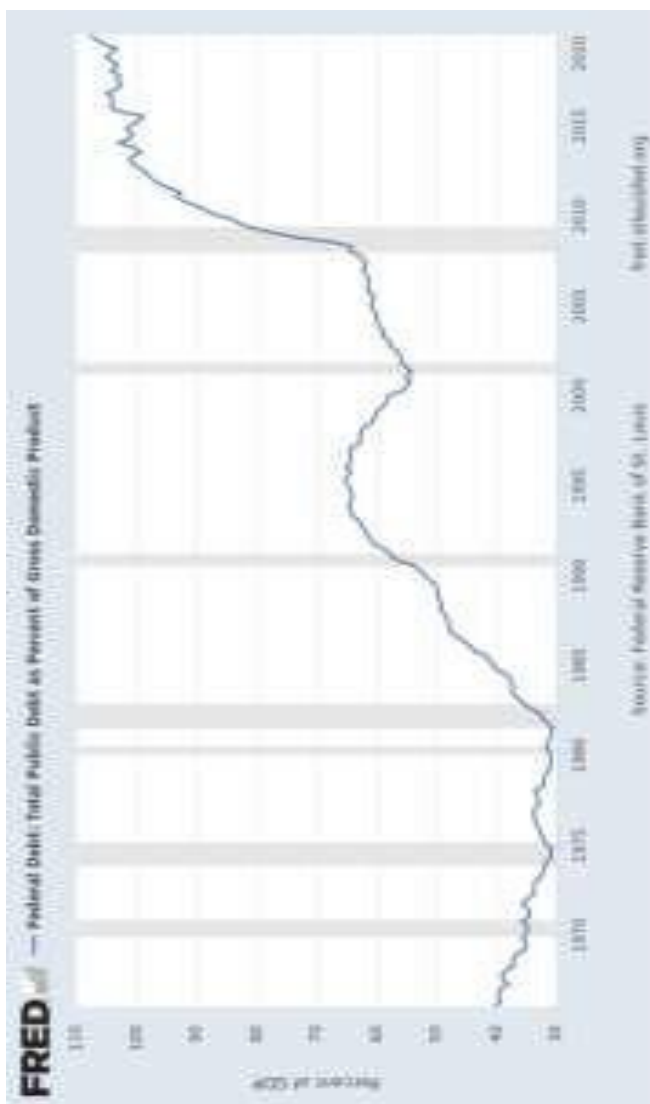


Рис. 27. Динаміка державного боргу США

Капітал є не лише фактором виробництва, а й товаром, який купується та продається на відповідному ринку (ринках). Тому на капітал теж поширюється принцип граничної корисності – у будь-якій фірмі чи корпорації є гранична сума інвестицій, перевищення якої не призводить до зростання виробництва. Відповідно виникають теорії граничної продуктивності праці [36]. Критика цієї теорії має низку справедливих зауважень, проте економічна реальність їх повністю підтверджує.

Таким чином, фінансова криза у світі, що стала перманентною, не привнесена звідкись ззовні, і навіть не викликана вічним дисбалансом між попитом і пропозицією. Він іманентний самій природі капіталізму модерну, що ґрунтується на кредитно-позичному механізмі, необхідному для фінансування збільшення глибини поділу праці як головного чинника зростання ефективності капіталу та економіки загалом.

## Криза грошей та грошового обігу

Як відомо, перші гроші з'явилися дуже давно – ще за давніх шумерів. Вони називалися шекель і мали дуже вузьке призначення – на них можна було купити зерно або храмову «жрицю». Тобто, вони забезпечували лише базові потреби людини, і те – не всякого.



Рис. 28. Сікелі – гроші давніх шумерів

Протягом багатьох тисяч років грошовий обіг був вкрай обмеженим – більшість економіки мала вигляд натурального господарства за невеликого прямого товарного обсягу. Грошовий обіг був активним тільки в протодержавних утвореннях, та й те – в основному для оплати воїнів. Зростання частки грошового обігу починається якраз напередодні епохи модерну і пов'язане з

розвитком транспорту – доставлення товарів по морю стала дешевшою за сухопутні каравани та купити товар було доцільніше, ніж виробляти його на місці. Саме тому на зручних приморських територіях Європи економіка почала набувати швидше торгового характеру, а на величезних просторах континентальної Євразії – виробничого.

Саме в цей час сформувалися ті гроші та грошова система, яка існує й досі (про її кризу поговоримо нижче).

Отже, гроші – це якась субстанція, яка не має або майже не має прямого застосування для життя і виконує три класичні функції: оцінки, оплати та накопичення. Гроші класифікують за формою (металеві, паперові електронні), за джерелом емісії (держава, регіони, макрорегіони, приватні структури), за конвертованістю в інші гроші та ін.

Саме під це визначення формувалася фінансова система:

1. Біржі як місце гуртового обміну товарів за власний кошт і (пізніше) грошей за гроші.
2. Банки як місце зберігання грошей, а потім як інститут грошових розрахунків та кредитно-позикових операцій.
3. Інвестиційні інституції як місце формування довгострокових вкладень.
4. І таке інше.

Однак на заході модерну функції та класифікації грошей почали розмиватися. Функція накопичення практично втрачена – загальна заборгованість держав та приватних осіб у світі набагато перевершує їхню здатність погасити борги. Тобто, накопичуються вже не ресурси, а борги – які самі по собі стають ресурсом, що перетворює накопичувальну функцію на оксюморон. Функцію оцінки (ціни) теж перетворено на фарс – чому «праця» футболіста чи реп-зірки оцінюється набагато вище, ніж праця висококваліфікованого інженера? Розрахункова функція вже не потребує грошей як таких – їх функції успішно виконують сурогати у вигляді різного виду цінних паперів, цифр на екрані комп'ютерів, криптовалюти та інше.

Відповідно, змінюється і світова фінансова система.

1. Місце бірж у торгівлі товарами успішно замінює інтернет-торгівля, причому фінансові біржі (у тому числі електронні)

остаточно відриваються від реальної економіки та починають «жити своїм життям», набуваючи вигляду своєрідних економічних «егрегорів» – реальне виробництво не може на них вплинути. А ось фінансові ринки стають для економіки визначальними. Спіраль історії повернулася в черговий раз – це нагадає взаємини людей і богів у грецькій міфології, але на макрорівні.

2. Банки впевнено поступаються місцем мобільним додаткам і скоро, мабуть, стануть допоміжними безбалансовими «налаштуваннями» ІТ-компаній. Думка, що з усіх банків залишаться лише центробанки, видається нам звичайною міфологемою – центробанки є атрибутом національної держави, які в рамках цифровізації світу підлягають ліквідації як непотрібні. Права емісійних центрів (чи одного світового центру) перейдуть до віртуальних інституцій, які не існують у фізичній реальності.

3. Інститути реальних інвестицій за рідкісним винятком припинили свої функції – реалізація проектів на кшталт Адміністрації Долини Теннессі видаються зараз нереальними навіть у США, а великими інфраструктурними проектами займаються нині державні та міждержавні органи (іноді – близько державні). Інститути фінансових інвестицій за банками йдуть у «віртуальний світ» і функціонують у «хмарному» режимі.

4. Створення розрахункових систем настільки спростилося, що будь-яка більш менш пристойна корпорація цілком може створити свою внутрішню платіжну систему, в якій її співробітники отримуватимуть зарплати, пенсії, інші виплати і їх витрачатимуть усередині торгової системи корпорації. І навіть отримувати потрібний кредит. Подібні системи вже не мають відношення до банків, тому до подібних операцій не матимуть відношення вимоги регулятора щодо формування, наприклад, резервів.

Будь-хто, хто розуміє, як нинішні банки можуть швидко створювати надмірну ліквідність, використовуючи кредитний мультиплікатор, одразу може собі уявити, що в такому разі корпорації (або ті, хто прийде їм на зміну в новій епосі), отримають практично необмежений фінансовий ресурс без будь-якої необхідності звернення до кредитного чи фондового ринку.

Причому інфляція в такій фінансовій системі не матиме серйозного значення через дуже високу швидкість розрахунків та немінучий негативний позичковий відсоток.

5. За таких умов термін «капітал», який так і не набув стійкого визначення в модерні, взагалі вимагає не просто

оновлення, а кардинального перегляду самих філософських засад розуміння економічних процесів. Такий фактор виробництва, як «капітал», втратить своє значення.

6. Категорія «вартості» знову вимагає перегляду, оскільки коефіцієнти обміну товарів та послуг стають динамічними. Причому «динаміка» означає тимчасові проміжки, що знаходяться нижче порога людського сприйняття – що відразу ставить людину в пряму залежність від обчислювальних потужностей, що знаходяться в її розпорядженні. При використанні футуристичного (поки що, принаймні) штучного інтелекту не виключена ситуація, що для нього будуть інші пріоритети, ніж забезпечення життя людини. Повернення до поняття трудової вартості поки що можливе, але, швидше за все, цей шлях виявиться паліативним і лише відстрочить час ухвалення рішення про економічні теорії постмодерну – перспективи появи нановиробництва змінює саме поняття про працю як таку. В якому вигляді існуватиме фактор праці на виробництві – це питання потребує переосмислення.

7. У сучасних умовах втрачає своє значення навіть такий, начебто незмінний чинник, як земля. У лабораторіях вчені вже отримують штучні рослинні та тваринні білки. Так, за собівартістю вони поки що «космічні», але технології розвиваються і неминуче настане момент, коли синтетична їжа повністю або майже повністю замінить натуральну.

8. Не менш серйозними будуть зміни організаційних засад підприємництва. Акціонерні товариства ліквідуватимуться, а їхнє місце займуть «товариства зацікавлених осіб».[30]

Як би не декларували апологети «нового світового порядку» необхідність екологічності економіки, її соціальну спрямованість, в основі таких радикальних змін лежить регулювання корпоративної діяльності з боку держави та жорсткі вимоги щодо звітності – акціонерні корпорації як юридичні особи зобов'язані сплачувати податки та підпорядковуватися соціальним стандартам (зарплати, «Соцпакет», пенсії, медицина та ін.).

«Товариства зацікавлених осіб» не є юридичними особами за визначенням, тому на них подібні зобов'язання не накладаються, а замінюються загальними термінами на кшталт «щедрості».

Теперішні системи звітності та правила розкриття інформації про діяльність корпорацій у загальні доходи (і, отже –

прибуток) включає не лише реальне виробництво предметів споживання, а й спекулятивні доходи, які в цей час істотно перевищують доходи від виробництва. Скажімо, у США реальна економіка становить лише 18% ВВП, решта – віртуальна та спекулятивна складова. Однак ці доходи витрачаються на споживання, що не тільки викликає інфляцію, а й призводить до зростання соціальних протестів у США та Західній Європі.

Причому, необхідно враховувати, що цифрова економіка, що бурхливо розвивається, не тільки не створює нових цінностей, просто переміщуючи чинні, але і в ряді випадків руйнує наявні вартості. Причина проста: цифрова економіка не виробляє, це тільки технологія, що управляє. Основними вимогами до керуючої технології є її ефективність та дешевизна. Визначити її ефективність у чинних рамках статистики та бухгалтерського обліку є сумнівною, а її вартість сьогодні істотно перевищує вартість виробних технологій. Суперечність можна розв'язати в рамках тріалектики – запровадження не подвійного, а потрійного запису в бухгалтерському обліку, що дозволяє визначити взаємовідносини між причиною та наслідком в економічних процесах, проте це відразу висвітлить переважання в структурі витрат та інвестицій аж ніяк не виробничих напрямків. Що неминуче призведе до зміни мети в управлінні витратами, а це викличе руйнування сакральності «алхімії фінансів» і зниження доходів керуючих центрів в особі акторів світового ринку. І разом – різкого зниження кількості цих акторів, в ідеалі – до одного.

Як не дивно, але ще катастрофічнішими будуть зміни такого важливого інституту сучасного суспільства як церква та релігія.

Не великий секрет, що церква завжди була активним учасником економічного життя. Все почалося з банальної «десятини», потім продовжилося у вигляді виробництва різних предметів культу (свічки, книги, ікони, зображення, символи у вигляді хрестиків, іконок і т.д.), потім монастирі стали різними способами купувати земельні угіддя, майстерні, кораблі та інші Основні виробничі засоби. Про роль формуванні банківської системи монастирів йшлося вище, але після втрати цієї функції церква продовжувала брати активну участь у фінансово-економічній діяльності. Не секрет, що Ватикан є найбільшим землевласником світу – в Європі, Латинській Америці, Близькому Сході. Ватикан бере активну участь у золото-валютних операціях

і займає на цьому ринку почесне третє місце після Нью-Йорка та Лондона. Крім того, саме Ватикану належить все комунальне господарство Риму – від водопостачання та каналізації до міських пекарень.

Криза модерну виразилася також у кризі «логосу» – «слова». Модерн став апогеєм царства «слова» – письмового та усного. Це виявилось у літературі від Данте до Хемінгуея, економіки – в домінуванні договору як писаного «чесного слова», в освіті – як «лекція». Тріумф театру та кіно в мистецтві; не менш гучний тріумф поезії, що виразився у цілих романах у віршах; поява звукозаписної апаратури, що викликало вибухове зростання інтересу до пісенного слова; популярність філософів, які транслиють мудрість знову-таки за допомогою «логосу» – ранній модерн цілком об'єктивно можна назвати епохою «логосу», як епоху Відродження – епохою «естетики».

На початок нинішнього століття «логос» деградував. Філософія звелася до «Кінця історії» (Фукуяма), література – до опису насильства та сексу, пісенне слово – до нескінченних ритмічних повторень тривіальних рим (куди поділася бардівська пісня, ковбойський фолк, паризький шансон?).

Деградація культури спричинила деградацію економіки «логосу». Якщо на зорі капіталізму слово купця (бізнесмена) було на вагу золота, «так» означало «так», попри обставини, то до заходу модерну платити за боргами стало навіть якимось непристойно – це свідчило про боягузтво менеджера. Брехня політиків увійшла в приказку – якщо в 19 столітті чиновник, спійманий «на гарячому», закінчував своє життя суїцидом, то зараз він «несе політичну відповідальність» – тобто йому все одно.

## Криза аудиторських та страхових фірм

Це не могло не позначитися на системних засадах бізнесу, зокрема й глобального. Є низка галузей, які без довіри до слова просто не можуть працювати – саме «слово» і є тим товаром, який продають такі компанії як аудиторські та страхові.

Довгий час аудитори були у повному розумінні слова честю та совісті американського бізнесу. Оскільки основним джерелом капіталу великих корпорацій є фондовий ринок у всіх його проявах, залежність їхню відмінність від зовнішніх інвесторів практично абсолютна – розвиток корпорацій здійснюється саме з допомогою припливу нових і нових акціонерів. Завоювати їхню довіру можна лише абсолютно транспарентною звітністю, в якій знаходять відображення всі аспекти фінансово-господарської діяльності. Навіть якщо корпорація зазнає тих чи інших труднощів, звітність дозволяє зрозуміти – наскільки ці труднощі доленосні для таких інвестицій. Щоб бухгалтера не спотворювали звітність у корисливих цілях, з'явилася професія аудиторів – своєрідних гарантів істинності корпоративної звітності. Аудитор запевняв своїм висновком («чесним словом») істинність цієї звітності, попутно виконуючи ще ряд дрібніших функцій. Жодних фінансових чи матеріальних гарантій чесності не пропонується. Яка ситуація зараз?

Тільки зовсім лінива людина не читала про скандали навколо «Великої четвірки» – Deloitte, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young та KPMG. Скандали були пов'язані зі звинуваченнями в брехні та зловживаннями зі звітністю в таких гігантських корпораціях як «Енрон», «Уорлд-Ком», «Тайко», «Райт Ейд», «Аделфіа-ком'юнікейшнс», «Квест», «Ксерокс», що викликало банкрутство їхніх банкірів-інвесторів. Ось цікаво – куди це зникла всесвітньо відома аудиторська компанія Arthur Andersen після скандалу з Enron?

Корпорація «Токіо Електрик Пауер» сфальшувала дані про безпеку своїх атомних станцій. Керівництво корпорації пішло у відставку, але це не запобігло трагедії «Фукусіми». Розкрито фальсифікації звітності «Міцуї», «Сноу Бренд Фуд», «Ніппон Міт Покерс», «Міцубісі Моторс» – це неповний список порушників «слова самурая».



Рис. 29. Фінансові скандали

Не відстає від Японії та Південна Корея – судове переслідування засновника «Деу», самогубство одного із засновників «Хюндай», тюремний термін глави «SK».

Європа: скандали навколо «Фольксвагена», «Пармалат», «Креді Ліоні», «Сканії», «Ельф» та «Ройал Датч Шелл».

Така ж ситуація склалася у медичному страхуванні. У принципі, медична страховка в США вкрай дорога – на людину щорічно припадає від 4000 і вище витрат за медичними страховками. Плюс неабиякі витрати з бюджетів кожного штату. Таким чином, охорона здоров'я США – найбагатша у світі. І при цьому під час епідемії COVID-19, сумарні людські втрати США перевищили втрати під час Другої Світової війни. Крім того, американські суди щодня приймають рішення щодо компенсації збитків за лікарськими помилками та побічними ефектами лікарських препаратів – як це може бути при такому високому рівні фінансування? Виходить, гроші вирішують далеко не все.

2003 року американські корпоративні фонди заборгували своїм пенсіонерам на 350 млрд доларів більше, ніж змогли відкласти на ці цілі. Загальна вартість приватних пенсійних фондів зменшилася з 2000 до 2003 року на 15%, а заборгованість збільшилася на 60%. Щоб виправити ситуацію та забезпечити виплати 45 мільйонів пенсіонерів, уряд США застрахував їх пенсії в Корпорації гарантування пенсійних вкладів, але до 2003 року сама ця Корпорація мала дефіцит 11,5 млрд доларів. Німецька корпорація «Сіменс» має дефіцит пенсійного фонду на суму п'ять мільярдів доларів.

Як ми спостерігаємо, перехід від солідарної до накопичувальної пенсійної системи не дав позитивних

результатів. Причина цього полягає у втраті управління фінансовою системою не просто в окремих країнах, а й у світі загалом.

Це все загалом прояв результатів зловживання довірою як наслідку втрати сакрального сенсу «логосу-слова».

## Криза методів пізнання та науки

Видатні економісти США стверджують, що не менше половини зростання економіки та добробуту США забезпечили наукові досягнення американських учених. Можна сперечатися з цифрами, можна заперечувати роль саме американських вчених, однак немає жодного сумніву, що саме наука стала головним локомотивом економічних успіхів економіки модерну. А головною відмінністю науки модерну від архаїчної науки стала поява т.зв. наукових методів пізнання

«Науковий метод – це система регулятивних принципів, прийомів і способів, за допомогою яких досягається об'єктивне пізнання дійсності в рамках науково-пізнавальної діяльності.» [33]

Власне, теорія пізнання завжди стояла у центрі філософських пошуків із часів Платона та Аристотеля. Майже всі мислителі і Стародавнього Світу, і Середньовіччя у тому чи іншою мірою взяли участь у цих дослідженнях, обсяг яких часом навіть перевершував такі загальноприйняті напрями, як методи виробництва золота з інших металів. Однак саме модерн запровадив дослідження у певну систему, визначивши основні підходи до пізнання. На першому місці історично розташувалися методи пізнання – експериментальний, емпіричний, формування моделей (в т.ч. і математичних), аналіз, синтез, абстракція, узагальнення, індукція, дедукція та інші широко відомі в науковому товаристві.

Далі обов'язковою стала верифікація результатів досліджень або за допомогою експерименту або іншими доступними засобами. Принцип верифікації був формалізований маніфестом Віденського гуртка – неформального суспільства вчених Європи, яке існувало у 20–30-х роках минулого сторіччя. «Судження які не можуть бути ні перевірені, ні спростовані, немає відношення до науки» [34].

Під впливом фізики Ньютона наука стала ґрунтуватися на поняттях рівноваги, причинності та детермінізму. Це стосується також і економічних наук, які зрештою базувалися на базі різноманітних статистичних розрахунків та економічних моделей. Філософські міркування класичних англійських

економістів досить швидко змінилися холодною логікою та арифметикою Маркса.

Якщо Бісмарк образливо називав Маркса «бухгалтером», то найвидатніші економісти ХХ століття математизували економіку до вищої механіки – майже всі Нобелівські лауреати були професорами математики. У 70-х роках Блеком і Шоулз навіть розрахунок вартості цінного паперу перетворили на математичну процедуру.

Згодом саме Блека та Шоулза звинувачували у всіх бідах та кризах економік світу на початку ХХІ століття, забувши про те, що вони створювали свою модель для певних умов – а вони суттєво змінилися. Власне, про це попереджали ще члени Віденського гуртка: «Пропозицію можна зрозуміти тоді, якщо ми знаємо, за яких умов вона може бути істинною. Це означає, що потрібне не знання того, чи є пропозиція істинною, чи хибною, але знання обставин, які дозволяють встановити його істинність.» (Л. Вітгенштейн).

Цю філософію обізвали релятивістською та заспокоїлися. Однак філософія не може бути релятивістською, оскільки це просто означає відмову від будь-яких цінностей та принципів.

Цілком очевидно, що абсолютних універсальних цінностей не існує, проте ще Хантінгтон поділяв цивілізації саме за загальним для них принципом. Головним чинником поділу він вважав релігії (як форму філософії), що своїми догмами визначають цінності даної цивілізації. А «зіткнення цивілізацій» якраз і пояснюються розбіжностями в цих цінностях і принципах. [35]

Деяким видається, що пряма відмова від догматизування будь-чого, у тому числі й від норм, що визначаються фізіологією людини, природних умов її існування і навіть географії планети, послужить підставою для відмови від будь-яких протистоянь (насамперед – озброєних). Однак при цьому не береться до уваги, що сама по собі відмова стає догмою, яка, своєю чергою, нав'язується іншим – а це вже нова суперечність. Причому, на відміну від суперечностей економічних, ця суперечність є знову ж таки ціннісною, при цьому протистоїть усім іншим цінностям одночасно.

Якщо групи християн, мусульман не можуть домовитися одна з одною щодо священних текстів, відправлення релігійних обрядів і навіть про те, яка поведінка прийнятна, а яка ні, то наївно припускати, що адепти різних (навіть авраамічних) релігій зможуть домовитися про взаємне відмову про відносність застосування власних догм та правил. Згадувати представників буддизму, індуїзму, конфуціанства та інших не авраамічних релігій взагалі марно в цьому контексті.

Якщо ж ми переведемо погляд з філософських теорій на фізику, математику, хімію, фізіологію з анатомією, то остаточно впираємося в глухий кут – неможливо можна визнати за факт, що анатомія людини повністю визначається точкою зору дослідника.

Двічі два завжди чотири, навіть якщо ми подивимося на умови, в яких проводився розрахунок.

Звернімо увагу на економічну науку. Вкрай низька якість робіт нобелівських лауреатів останніх двадцяти років вже стала притчею в язицех. Фіналом апофеозом стало надання Нобелівської премії за доказ того, що успішні корпорації живуть довше, ніж неуспішні. Залишилося ще присвоїти Нобелівську премію з медицини за доказ, що здорові люди живуть довше за хворих.



Рис. 29. «Краще бути багатим, але здоровим, чим навіть бідним, але хворим»

Одним із базових постулатів економічної теорії є віра в те, що людина завжди надходить логічно і лише у власних інтересах. Що дії людини завжди зважені, обґрунтовані та переслідують її особисті інтереси. Звідси виводиться, що прагнення людини до багатства є чи не головною рушійною силою економіки. Звідки виникла ця цікава віра – незрозуміло, тому що і в епоху премоделну, і в епоху моделну можна знайти колосальну кількість прикладів абсолютно нелогічних дій людей, які діяли всупереч своїм матеріальним інтересам.

Що змушує людину відмовляти собі в нормальній їжі та одязі та стояти цілодобово в черзі, щоб за величезні гроші купити новий розрекламований айфон? Реклама? Так інші товари рекламуються не менш активно та нав'язливо. Маркетологи називають цей тип поведінки «фетиш», але не пояснюють виникнення цих «фетишів».

Що змушує міноритарного власника акцій великої та стабільної корпорації кидатися до телефону (або до комп'ютера) та продавати ці акції лише тому, що відомий фінансовий гуру висловив сумнів у перспективах цієї корпорації? Хіба цей дрібний вкладник особисто знайомий із цим «гуру»? Чи він вивчав його наукові роботи? Яким чином він оцінює ступінь його компетентності – за розумними іноземними словами та специфічним біржовим жаргоном?

Терміни «стадний інстинкт», «ефект натовпу» та «рефлексивність» ніяк не можуть пояснити таку масову відмову від критичного мислення. Та й чи було воно масовим... Чи критичне мислення та асертивність, що лежать в основі економічної теорії було лише даниною моди та необхідною частиною іміджу в епоху моделну?

Загалом, всі теорії «ефективного ринку» летять догори дригом – правила торгівлі належить створювати заново.

Не менш руйнівними були зміни економіки праці. Частково про них сказано вище у зв'язку з відмовою від понять робочого місця та робочого часу. Але криза набагато ширша.

Наприклад, економічна теорія визначає зарплату як «вартість необхідних життєвих засобів». Тоді з переліком «життєвих коштів» було все зрозуміло – житло, харчування, одяг. Чи входить зараз у це поняття мобільний зв'язок та айфон? Якщо ні, то чому без багатьох гаджетів сучасна робота неможлива в принципі? Який перелік медичних послуг

вважатиметься «необхідним» для визначення витрат на них у зарплаті?

Регулярна робота поступово поступається творчій роботі. Не йдеться про ютуберів і тітокерів – мода на них пройде досить швидко, і їхні доходи різко знизяться до середнього (або навіть нижче) доходу в цій національній економіці. І не про спортсменів після остаточної деградації спорту у бізнес-шоу їхній час теж піде. Мова про тих, хто займається цілком реальними розробками та масовим виробництвом мікроелектроніки, біотехнологічних матеріалів, високосучасних засобів комунікацій та транспорту, глобальними інфраструктурними проектами тощо. Це, безумовно, творча робота, пов'язана зі здібностями людини активно використовувати свої винахідницькі, конструкторські, технологічні таланти. Чи можна цю роботу ввести в систематичне та організоване річище? І якщо можна – то як це зробити з погляду управління?

До недавнього (за історичними мірками) часу у світі було дві моделі фінансування інновацій.

На Великому Заході активно купували готовий інноваційний продукт, придатний для масового виробництва, та вкрай неохоче фінансували фундаментальні розробки (крім оборонних потреб). Основні доходи автори отримували як роялті під час експлуатації інтелектуальної власності у разі успіху з впровадженням – якого ніхто не гарантував. Як результат – усі комерційні інновації «вitekли» із військових лабораторій.

У СРСР активно фінансували широкий спектр наукових досліджень, проте права інтелектуальної власності належали державі, а автори отримували порівняно скромну винагороду коштом різноманітних творчих премій. Наскільки це компенсувалося регулярними фінансовими вливаннями через всілякі НДІ та лабораторії, сказати складно.

Обидві моделі в рамках своїх економічних систем якимось працювали, маючи свої переваги та недоліки. У якому напрямі еволюціонує система фінансування інновацій – ця тема підлягає подальшим дослідженням, але на момент написання цієї роботи науково-технічна деградація спостерігається навіть у передових країнах світу.

Третьою важливою проблемою економічної науки є зміна економічного змісту та функцій капіталу.

Ще Карл Маркс визначав дві ознаки капіталу та одну його

безумовну властивість. Капітал має приносити прибуток із використанням найманої праці. А якщо він приносить прибуток, то капітал має зростати – це його атрибутивна властивість. Проте з того часу багато що змінилося.

У 2020 році корпорації з найбільшою капіталізацією вишикувалися в наступному порядку:

1. Saudi Aramco
2. Microsoft
3. Apple
4. Amazon
5. Alphabet
6. Alibaba
7. Facebook
8. Tencent
9. Berkshire Hathaway
10. Johnson & Johnson

З цього переліку до реального виробництва матеріальних цінностей має пряме відношення лише сімейна корпорація Саудівських королів Saudi Aramco (нафта) та всюдисущий Johnson&Johnson (біг фарма). Опосередковане відношення має ще дві – Apple та Berkshire Hathaway. Опосередковане з тієї простої причини, що перша це швидше бренд, ніж виробництво, а в другій реальне виробництво займає порівняно невелику частку. Зате широко представлені різноманітні інтернет-компанії – від фондового ребрендингу Google Alphabet до суто торгової Alibaba.

І лише в однієї саудівської корпорації капітал забезпечується реальними активами – нафтовими свердловинами. В інших або повністю, або здебільшого забезпечується так званим «людським капіталом».

При цьому середній час життя в рейтингу S&P-500 зменшився з 60 до 18 років. Таким чином, солідний вік фірми не говорить нічого про її фінансову солідність. Усі зазначені зміни в економіці, фінансах, менеджменті, умовах праці призвели до зростання волатильності не цінних паперів корпорацій, які фундаментальних показників – тобто. дезавувано як технічний аналіз, а й фундаментальний. Численні джерела дизрупції призвели до того, що жодний аналіз сьогодні не є аналітичним, відповідно результати синтезу виявляються непередбачуваними.

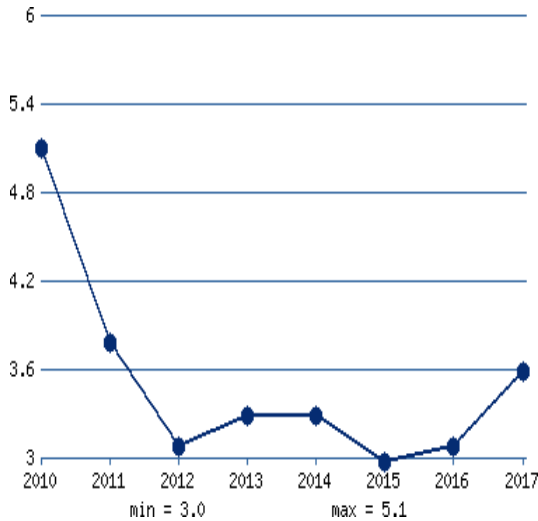


Рис. 30. Темпи зростання ВВП світу загалом, %

І це розпочалося не вчора. І навіть не позавчора. За даними Інституту Брукінгса, вже 1982 року нематеріальні активи становили 38% ринкової вартості у видобувній та машинобудівній промисловості. 1992-го – 62 відсотки. Це задовго до появи Інтернету. Зараз навряд чи якась компанія обходиться без інтернету та програмного забезпечення – приклад, великих корпорацій заразливий. Значна частина бізнесу в галузі логістики (а отже – торгівлі), банківської та страхової справи, туризму, промислового виробництва (автоматизація) обходиться без останніх досягнень у галузі електроніки та програмування – інакше просто неможливо витримати конкуренцію. Відповідно, дедалі більшу частку капіталі компанії займає прямо чи опосередковано той самий «людський капітал».

І ось тут починається купа проблем.

## Проблеми «Людського капіталу»

Перша проблема – неможливо стати власником «людського капіталу». Індіанці навахо в таких випадках казали: «Не можна відібрати у людини дві речі – те, що вона з'їла, і те, що вона знає». Знання, вміння, навички, технічну та ринкову хватку приватизувати неможливо за жодних обставин. Можна вважатися власником, але змусити людину творити не вдасться. Можна змусити тягати каміння, а творити – ні.

А якщо неможливо визначити власника – така власність не може бути заставою та забезпечувати кредитоспроможність. А це найголовніше у кредитній економіці. Єдине, що є цінністю – це торгова марка, але це відносна цінність – якщо призупинити рекламу та PR кампанії, то вона досить швидко знецінюється.

Друга проблема – це оцінка вартості «людського капіталу». Провести оцінку нафтових запасів Saudi Aramco порівняно нескладно, методики відпрацьовані, принципових питань не викликають, розбіжності у дрібницях. А як оцінити творчість у грошах?

Нині у науці немає єдності поглядів зміст цієї категорії, наявне визначення людського капіталу можна поділити чотирма основними підходами:

- діяльнісний (Л. Тороу вважає, що людський капітал – здатність виробляти предмети та послуги);
- дохідний (Т. Шульц переконаний, що людський капітал – це наявний у працівника запас знань, навичок, мотивацій, який дозволяє виробляти економічні блага вищої якості та отримувати більш високий дохід);
- інвестиційний (на думку А.І. Добриніна, С.А. Дятлова, О.Д. Циренової, людський капітал – це сформований в результаті інвестицій і накопичений людиною запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, які доцільно використовуються в тій або іншій сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності праці та виробництва і тим самим впливають на зростання доходів даної людини);
- історичний (М.М. Критський визначає людський капітал як загальну конкретну форму життєдіяльності, що асимілює попередні форми і що здійснюється як

результат історичного руху людського суспільства до його сучасного стану). [34].

У сучасній науці можна виділити два основні напрямки оцінки людського капіталу: вартісне та експертне. Методи вартісного спрямування спрямовані на оцінку людського капіталу у вигляді визначення його вартості. Можна виділити дві групи методів: витратні та прибуткові. Витратні методи пояснюють ставлення до працівника як активу підприємства такими фактами:

- витрати на виховання та освіту людських істот є реальними витратами;

- продукт праці працівника збільшує національне багатство;

- витрати на працівника, які збільшують продукт, збільшуватимуть національне багатство.

Найбільший інтерес становлять методи визначення вартості людського капіталу, розроблені Г. Беккером, І. Фішером та М. Фрідменом, так звані прибуткові. Усі методи мають загальну основу – дохід, здатний принести людський капітал. Г.Беккер одним із перших переніс поняття «людський капітал» на мікрорівень. Людський капітал підприємства він визначив як сукупність навичок, знань та умінь людини. Як інвестицій у них Г. Беккер врахував переважно витрати на освіту та навчання. Він оцінив економічну ефективність освіти передусім самого працівника. Додатковий дохід від вищої освіти він визначив як різницю доходів тих, хто закінчив коледж, та доходів працівників із середньою загальною освітою. Недоліками освіти вважалися як прямі витрати, і альтернативні – втрачений дохід під час навчання. Віддачу від інвестицій в освіту Р. Беккер оцінив як ставлення доходів до витрат, отримавши приблизно 12–14% річного прибутку. У додатку, наприклад, до України це означає від’ємну вартість людського капіталу, тому методика не універсальна.

На думку В.В. Клочкова, дещо інший підхід до оцінки людського капіталу запропонував І. Фішер. Він думав, що використання капіталу – це отримання відсотка як універсальної форми будь-якого доходу (заробітної плати, прибутку, ренти). Дисконтована сума майбутніх доходів і його величину. Цей метод оцінки людського капіталу відображає лише дохід, який буде отримано в майбутньому і не включає інвестиції в людський

капітал, оцінку професійного рівня, рівня освіти персоналу, витрати на наукові розробки, охорону здоров'я, оцінку інтелектуальної власності та ін. Фрідмен під людським капіталом розуміє якийсь фонд, який забезпечує праці перманентний (постійний, безперервний) дохід, що є середньозваженою величиною очікуваних майбутніх надходжень доходу. Майно та дохід розглядаються як взаємопов'язані явища. При цьому майно може бути представлене у вигляді капіталізованої вартості майбутнього потоку доходів, яка визначається за допомогою дисконтування.

Експертний метод вкрай суб'єктивний та об'єктивному аналізу не піддається.

Останнім часом виникли пропозиції щодо різного роду індексних оцінок, проте вони передбачають можливість появи та оцінки приросту прибутковості (прибутковості) від людського капіталу в доступному для огляду періоді.

У 2008 році генеральний директор Merrill Lynch Стівен О'Ніл звільнив 15% співробітників аналітичного відділу, вважаючи, що вони марні, оскільки не дають доходу. Вони справді не приносили прямого доходу, проте вплив їх на якість роботи банку був настільки великим, що практично відразу пішли скарги клієнтів на погане обслуговування, що стало результатом погіршення аналітичної роботи.

Ще гірше з оцінкою людського капіталу у фундаментальних дослідженнях. Який прибуток одержала Великобританія від робіт Ісаака Ньютона? А як виріс прибуток у Пруссії внаслідок праць Еммануїла Канта? Як порохувати грошові потоки, що виникли внаслідок творчості Камю у Франції? Раніше це називали «скарбничкою національної культури та науки», але це і є той самий «людський капітал», який трансформує та модернізує не лише окремі країни, а й усе людство загалом – як його оцінити у грошовій формі?

## Суперечності, що визначили кризу економіки та фінансів модерну

### 1. Зайнятість, ринок праці та добробут населення

Виведене Марксом суперечність між суспільним характером праці та приватним характером присвоєння в результаті розвитку та кризи модерну трансформувалося не тільки в нові форми, а й набуло нового змісту, яке, втім, не скасовує суперечність як таке. Як ми з'ясували вище, праця поступово переміщається як у просторі, і у часі. Вона залишила у спокої своє «робоче місце» і тепер може здійснюватися в будь-якій точці планети і навіть у космосі, а предмети і продукти праці можуть перебувати на величезних відстанях від працівника. Автоматичними лініями заводів і фабрик робітник та інженер може керувати не тільки на величезних дистанціях, а й навіть у часових діапазонах – коли процес керування за часом не збігається з процесом виробництва. І таку працю вкрай важко назвати «громадською» – співробітники підприємства можуть ніколи не зустрічатися один з одним, тому що мешкають на різних континентах.

З іншого боку, метод присвоєння частини додаткової вартості змінився – центри присвоєння тепер не в акціонерному капіталі, а в топменеджменті корпорації. Наприклад, у «Форд Моторс» – 950 тисяч акціонерів, а всього в США понад 100 млн акціонерів, які володіють 4 трлн доларів капіталізації.

Вища влада корпорації може володіти її акціями, але завдання прямого контролю вже давно не ставиться – контролюється не власність, а фінансові потоки. Величезні маси акціонерів зазвичай не втручаються у процес безпосереднього управління, якщо отримують значні дивіденди, тому для менеджменту корпорації необхідно забезпечувати достатні доходи, які б забезпечували дивіденди акціонерам та винагороду самим менеджерам, а оскільки вищих менеджерів набагато менше, ніж акціонерів, то їх особисті доходи неминуче будуть вищими.

При цьому топменеджмент мало чим ризикує – їм забезпечені «золоті парашути», яких їм у будь-якому разі вистачить для заможного існування. А ретельно створований

ним імідж «Великих Чоловіків» – громадське визнання на державній службі.

Які ж шляхи існують, щоб потрапити до цього елітарного клубу мультимільйонерів (або навіть мільярдерів)? Найпростіший шлях – це народитись у відповідній сім'ї. Якщо у ваших батьків прізвище Рокфеллер, то, очевидно, сам Бог розпорядився, щоб ви не бідували.

Тоффлер свідчить про елітарність освіти – це другий шлях. Справді, всі топменеджери великих корпорацій США випускники т.зв. «Ліги плюща» – групи університетів на Східному узбережжі. Кембридж, Гарвард та їхні колеги.



Рис. 31. Університети «Ліги плюща»

Однак замислимося – вартість навчання в них нечувана, вона абсолютно недоступна для більшості американських сімей. Тому потрапити до студентів «Ліги плюща» можуть лише діти із заможних сімей, або з їхньої ж фінансової та адміністративної протекції. Як юний Барак Хусейн Обама, чорношкірий син кенійця та онук африканського чаклуна, міг потрапити на навчання до Гарварду – історія замовчує. Швидше за все, ми

ніколи не дізнаємося справжньої правди, а нам будуть розповідати про те, як молоді люди успішно виграють конкурси на стипендії найбільших корпорацій світу, не відповідаючи на запитання – чому серед таких стипендіатів мізерно малий відсоток не лише афроамериканців, а й синів типових «реднеків» з Техасу. Цілком очевидно, що таких «вихідців із глибини народу» підбирають і навчають виключно на користь тих, хто ці стипендії платять – відданість таких «кадрів» буде безумовною та абсолютною.

Але це все питання соціального характеру, а найголовніше – категорія «зарплата» йде з бухгалтерського обліку в минуле. І йде «зарплата» не на самоті – їй успішно складає компанію категорія «дивіденди», яких вже не визначають вартість корпорації. Їх навіть взагалі не може бути. Як приклад можна навести корпорацію «Тесла», яка, будучи хронічно збитковою, успішно розміщує свої акції та облігації на широкому ринку.

Отже, основна суперечність сучасності можна сформулювати як «незаконну працю» – «елітарне присвоєння ресурсів». Формула є умовною, тому що застосування договорів підряду замість трудових контрактів загалом законно, хоч і не відповідає реальному економічному сенсу, «золоті парашути» топменеджменту разом з їхніми багатомільйонними преміями та бонусами – теж у рамках закону. Просто ті, хто пишуть закони – чи самі є представниками фінансової еліти, чи сподіваються до неї потрапити після завершення своєї законодавчої каденції.

## 2. Кадри, освіта та ринок праці

Знаменита фраза «Кадри вирішують все!» вже давно стала міжнародним мемом та застосовується практично у всіх країнах світу для ілюстрації важливості системи відбору та підготовки кадрів. Ми вже зазначали вище розбіжність між рівнем кваліфікації та мобільності співробітників, які викликають зниження їх реальних доходів. Зазначимо ще, що у суперечність вступає елітарність вищого керівництва корпорацій та держав із вимогою креативності в умовах нового мінливого та нестабільного світопорядку та економіки світу. Еліта в принципі більше зацікавлена в консервації чинного стану речей, ніж у змінах – у неї вже все є, ризик втрат її не влаштовує. Навіть у разі повного провалу на керівній посаді представники еліти в будь-якому випадку залишаються у вищому ешелоні влади.

Наприклад, Стенлі О'Ніл після вигнання з Merrill Lynch за провальні експерименти із субстандартними іпотечними заставними, що завдали десятків мільярдів збитків, став членом ради директорів Alcoa – великої корпорації, що займається видобутком та перероблюванням алюмінію. Джон Тейн після поглинання Merrill Lynch найбільшим банком США Bank of America і звільнення його вже з об'єднаного банку за зростання збитків, що продовжується, став членом ради директорів Uber – публічної компанії, яка створила мобільний додаток для пошуку, виклику та оплати таксі або приватних водіїв та доставлення їжі. Як бачимо, без роботи вони не залишилися, причому – високооплачуваної. Щоправда, незрозуміло, як пов'язані їхні навички інвестиційних банкірів з новим амплуа, і чи достатньо їхньої кваліфікації для нового місця роботи, але, мабуть, тут приналежність до еліти відіграє більшу роль, ніж рівень підготовки.

Наймані співробітники готові виявляти креативність у пошуку нових рішень, які були б ефективнішими, але ця креативність еліту лякає. Крім побоювань за цілісність системи, що годує їх, еліти побоюються, що більш креативні займуть їх місце в керівництві – позбавивши їх заслуженого (як вони вважають) добробуту. Для запобігання такому повороту подій

було кардинально посилено повноваження HR-відділів. (Human resources – людські ресурси). Якщо раніше ці відділи з управління персоналом займалися банальним рекрутингом та балансуванням прав та повноважень між підрозділами корпорацій, то тепер вони стали прямо диктувати управлінські рішення.

«Олфін [*Начальник HR-відділу Bank of America – прим. моя*] вважав, що його людям слід допомагати банку у нарощуванні доходів та вихованні майбутніх лідерів. Для цього до кожного з вищих керівників банку, які відповідали за те, щоб їхні підрозділи приносили дохід, було приставлено співробітника відділу персоналу, який, як тінь, слідував за ним або за нею. Ця тінь слідувала за керівником всюди, сиділа з ним на нарадах, роблячи при цьому записи, і доповідала Олфіну про те, що цей керівник сказав своїм підлеглим.

Відділ Олфіна контролював компенсаційні виплати, отже, якщо відділ персоналу не погоджувався приймати нового працівника, отже, його не приймали. Так само при виплаті премій можливості керівника відділу з винагороди своїх найкращих співробітників були обмежені HR-відділом, який вирішував, яким має бути розмір премії. Таким чином, у VofA найбільш важливі інструменти в руках керівника – можливість підвищення та матеріальна винагорода – були у них відібрані, ці інструменти контролювала лише команда ейчарів, які звітували лише перед Олфіном.

В результаті співробітники відділу персоналу мали величезні можливості в плані контролю над керівниками, до яких їх приставили. До 2004 року, коли Bank of America придбав Fleet, керівні працівники банку стали ляльками, а співробітники відділу персоналу були вже не їхніми тіннями, а їхніми ляльковиками.» (Грег Фаррел, «Крах титанів») [26]

В наявності очевидна криза управління корпорацією, з якої спробували вийти методом тотального контролю, причому контролю не за рішеннями, а за іміджем – що показує, що криза ця була не особистісною, а системною.

Відповідно, ми спостерігаємо цілком креатизоване гасло «Верхи не можуть – низи не хочуть» у формі нездатності еліт не те, що вивести світ із кризи, а й навіть усвідомити саму наявність кризи як такої. При цьому «низам» просто не дають змоги

виявити свої здібності, про які внаслідок вищевикладеного вони не мають жодного поняття. Це прямий результат втрати прямих зв'язків між керуючою системою та керованою.

Таким чином, цю суперечність можна сформулювати так: «Верхи не можуть і не хочуть розуміти – низам не дозволяють, але вони вже й не хочуть».

Спочатку головним критерієм ефективності підприємства був прибуток, а економіки держави – надходження золота (грошей) до країни з-за кордону. Начебто все логічно – чим більше прибутку, тим краще. Однак неминучим є питання: а навіщо взагалі підприємству прибуток, а державі – золото?

На це запитання відповів ще Адам Сміт: «Люди хочуть мати гроші не заради них самих, а заради того, що можна на них купити». Звичайно, перверзії шейлоківського стибу серед людей неминучі, але загалом і в цілому Сміт має рацію: людям потрібні гроші на особисте споживання, підприємству – на розвиток, державі – на виконання його функцій. Самі собою гроші – не більше, ніж символ.

Першими від маржиналізму відмовилися державні та політичні діячі – зараз практично немає держав із профіцитами бюджетів.

Менеджмент підприємств із розвитком фінансових ринків знайшли нове джерело фінансування розвитку – фондовий ринок. Оскільки за допомогою акцій та облігацій можна залучити значно більше коштів, ніж накопичуючи прибуток, на перше місце став виходити показник капіталізації підприємства та його здатність залучати новий капітал на вільному ринку. І різко підвищив свою важливість, вийшов показник обсягу продажів – як потенціал для зростання. При цьому останніх років двадцять потенціал зростання визначається не історією продажів, а суб'єктивними оцінками експертів – надто багато нових продуктів з'явилося на ринках. В результаті ці бухгалтерські критерії перетворилися на фарс. Мало того, що зараз практично весь корпоративний сектор малоприбутковий, або взагалі безприбутковий – це ще півбіди – а в тому, що подібні критерії почали застосовуватися масово та повсюдно, аж до особистих господарств.



Рис. 32. Навіщо потрібні гроші?

Триалектична невизначеність економіки полягає у постійному блуканні між трьома принципами, які загалом і загалом поділяються як усіма теоретиками, і багатьма практиками.

1. Максимальна ефективність.
2. Максимальна стійкість.
3. Максимальна справедливість.

Максимальна ефективність підприємства означає, що воно не сплачує податків, зарплати, постачальникам за матеріали та комплектуючі – крайня нестійкість та несправедливість. Максимально стійке господарство – це натуральне, йому нічого не загрожує, але ефективність його фактично нульова, хоча відносно справедливим його можна назвати – всі в ньому однаково бідні. Максимально справедливе підприємство – це таке, у якому зарплати у всіх однакові незалежно від посади, апіорі ефективність його буде низька, стійкість негативна.

Таким чином, при спробі точно визначити один з цих параметрів, інші неминуче «розфокусуються» з абсолютно об'єктивних причин. Таким чином, при спробі вирішити завдання економіки та фінансів у цьому трикутнику ми неминуче

отримуємо поле рішень, межі якого будуть визначатися виключно переконаннями дослідника.

Наприклад, вимога максимальної ефективності економіки та призвела до глобалізації як вищого прояву поділу праці. Далі її може початися лише якась міжпланетна або міжзоряна система поділу праці, які наразі неможливі, проте навіть міжконтинентальна викликала настільки серйозні проблеми з логістикою, незбалансованістю національних та міжнаціональних можливостей та труднощів, суперечливістю економічних та політичних вимог, регіональних особливостей економік, що це призвело до товарного дефіциту – абсолютно несподіваного у світі модерну, але цілком очевидного у нових умовах.

З іншого боку суто економічні вимоги до зростання фінансових ринків як головного джерела капіталів для розвитку реального виробництва призвели до їх гіпертрофованого зростання і досягнення ними рівня самодостатності, при якому фінансовим ринкам реальна економіка начебто вже не потрібна, оскільки вони утворили типовий замкнутий контур, що самозбуджується, грошового обігу, що цілком підживлюється не прибутком виробничого господарства, а емісійними потоками. Це врешті-решт уперлося в природні межі освоєння економіками всіх цих грошових «водоспадів» і викликало стрімке зростання інфляції, яке тепер можна балансувати виключно обмеженням споживання, а не суто монетарними методами.

Спроби знайти якийсь компроміс для забезпечення балансу були у вигляді, скажімо, закону Гласса Стігала або гаслами нової індустріалізації, але оскільки ніяких нових механізмів забезпечення (про стимулювання вже не йдеться) інвестицій у реальну економіку придумано не було, тривало те ж саме. брукання у трьох соснах» трикутника невизначеності, зазначеного вище.

Враховуючи, що будь-який компроміс завжди гірший за будь-яку його складову, слід змінювати розмірність рішень і виходити за межі класичного «трикутника невизначеності».

Для вирішення цих суперечностей повернемося до світанку людства і поставимо собі запитання – а навіщо первісна особистість обживала якісь печери і робила собі кам'яні сокири

та списи? Хіба це було споживання? Ні, це було забезпечення безпеки. Фізичною – дах над головою, їжа та захист від диких звірів (в т.ч. інших людей) є найважливішими факторами простого виживання. Ресурсом для забезпечення безпеки були якісь скелі, палиці та каміння – інших тоді не було. Звісно, з'явився ринок обміну ресурсами, насамперед їжею, згодом і знарядями її добування. Але це було не просто споживання, а саме споживання безпеки – надлишковий ресурс виживання змінювали на брак.

Це стосується і численних прикрас, удосталь виявлених у стародавніх похованнях. Жінкам вони були вкрай необхідні для принади чоловіків, тому що в той час без чоловіка жінка та її діти практично не вижили б, жінка мала бути не просто привабливою, а привабливішою за інших жінок. Чоловіки використовували (і зараз використовують) прикраси як зовнішній прояв суспільного статусу – а від нього тоді й зараз залежала частка, яку отримував чоловік у племінному продукті. Тому намисто з яскравого каміння або раковин також були необхідним ресурсом виживання.

Цей процес продовжився. Якщо первісній людині як безпечно житло достатньо було печери, то середньовічному феодалу вже був вкрай необхідний замок. Якщо для позначення статусу Головного Шамана племені було достатньо шапки з пір'я страуса чи орла, то в Середньовіччі вже потрібна була золота тіара, позолочена палиця та золоте «обвіс» по всьому тілу. Якщо для оборони від одноплемінників раніше було досить кам'яної сокири, то тут уже знадобився залізний обладунок, дорогий меч і величезний кінь (теж у обладунках). Якщо для краси жінки було достатньо намисто з перламутрових раковин, то в Середньовіччі менше ніж цілим гарнітуром із золота, діамантів, рубінів та смарагдів не обійдешся – чоловіки стали більш вибагливими не тільки до замків і зброї, а й до жінок. Але все це переслідувало ту саму мету – безпека. Лише рівень значно піднявся.

Зростало населення – ріс і необхідний рівень безпеки. Це стосується не тільки створення численних армій і флотів, які захищали не тільки територію самої держави, а й шляхи руху товарів, що виготовлялися в державі. Найбільш класичний приклад – Англія, що поступово перетворилася на Велику

Британію. І це дуже симптоматично, бо головне для капіталіста – це збут. Зовнішній, внутрішній – не має значення. Тому що (як ми вже зазначали вище) ніхто не вироблятиме товари, якщо для них збуту, причому – платоспроможного збуту. Зрештою, зростання цього збуту назвали «підвищенням добробуту населення» і на ньому заснували навіть бюджет держави – понад 70% бюджету США створюється саме коштом споживання, а не доходів. Доходів теоретично взагалі може бути.

Таким чином, вже на зорі модерну обсяг продажів став головним фактором виживання. Причому не тільки для капіталістів, а й для всіх – найманий працівник продає свою голову та руки, без цих продажів він теж не виживе.



Рис. 33. Хрематистика

Нічого нового у цьому немає – основний чинник виживання капіталізму було визначено ще середині 19 століття. Але в ті далекі роки ще не розуміли можливості фінансової системи для стимулювання продажів. Хоча кредитний механізм тоді існував, але він застосовувався лише між великими операторами ринків,

не спускаючись до домашніх господарств. На 70-х роках ХХ століття знайшли новий спосіб стимулювання збуту – споживчий кредит. А для того, щоб розширити його можливості, дозволили перекредитування (видачу нових кредитів для погашення старих) та почали активно знижувати ставку позичкового відсотка. У 50-ті роки позичковий відсоток становив для споживчого кредиту 14–18% річних, у 70-х роках – 8%, у 2000-х – 5%, у 2010-х – 3%. Далі знижувати стало вже нікуди – споживче кредитування досягло своєї стелі, стимулювання попиту припинилося. Мало того, платоспроможний попит впав, оскільки значна частина коштів йшла на погашення раніше взятих кредитів, і купувати нові товари стало просто нема за що. І ось тут ми звертаємо увагу, що економіка безпеки вимагає не грошових виплат населенню, а інвестицій у його безпеку, яка визначається не лише доходами (яких взагалі може не бути), а й рівнем медицини, освіти, житлово-комунальної сфери.

Ще Аристотель звернув увагу до зворотного боку економіки – хрематистику. Він їх навіть протиставляв, але ми не будемо такими категоричними. Назвемо це боротьбою та єдністю протилежностей. Про економіку безпеки сказано вище, а слово «хрематистика» перекладається як «корисливість». На мій погляд, термін не зовсім правильний, оскільки належить швидше до розкоші. Якщо скупку діамантів можна віднести до розкоші, то куди ми відноситимемо битви за право першим купити новий айфон? А чому рвані джинси коштують набагато дорожче цілих – це таке користолюбство у формі рваного одягу? Ні, це просто «економіка іміджу», яка не має до реальної економіки безпеки жодного відношення. На додаток, вона становить дуже вузьку надбудову над економікою безпеки. Якщо порівняти всю економіку світу з яблуком, то економіка іміджу – це шкірка яблука. Але саме їй приділяє найголовнішу увагу сучасна економічна теорія. І саме на неї спрямовані основні зусилля фінансистів у всьому світі.

Причини цього очевидні: економіка безпеки – це складно, довго та малоприбутково. Наприклад, будівництво електростанції будь-якого типу коштує дорого, триває кілька років (а період окупності ще довше), потребує серйозних організаційних зусиль. Такий інвестиційний проєкт – це мільярди доларів. Водночас ці ж мільярди можна дати в кредит двом з половиною мільйонам покупців смартфонів – відсотки будуть вищими,

окупність швидше, а ризик меншим (закон великих чисел). Більшості людей очевидно, що без електропостачання будь-які айфони марні, але прибуток набагато важливіший за здоровий глузд. Саме тому всі фінансисти прагнуть великих та дорогих інвестиційних проєктів націоналізувати, а масове споживче кредитування навпаки – приватизувати.

Крім того, ліберальна теорія економіки, що панує зараз, прямо забороняє подібні державні інвестиції. Державі не можна, приватники не хочуть – не питайте, звідки взялася енергетична криза. Звісно, ще зіграла роль урядова політика зі стимулювання т.зв. «зеленої економіки», але досить швидко падіння інвестицій в безпекову економіку в цілому спостерігається вже досить давно.

Коли закон зростання фондомісткості промисловості у міру розвитку економіки призвів до різкого падіння реальних інвестицій (криза початку 70-х років), вирішили стимулювати попит через споживче кредитування – постійне зниження ставок та дозвіл перекредитування невикористаних кредитів у поєднанні з різким зростанням державного боргу (як джерела кредитних грошей) отримало назву «рейганоміки». На початку 2000-х років до питання кредитування споживання увімкнули пряму емісію долара (потім і євро, йєна та інших валют). В результаті рівень заощаджень громадян, який протягом десятиліть тримався на рівні 9–11% від їх доходів, 2005-го впав до нуля, а потім і зовсім став негативним. Станом на 2020 рік громадяни США витрачали на 25% більше, ніж заробляли, а вік повної сплати всіх кредитів наблизився до 80 років – що робить ймовірність їх сплати вкрай низькою. Те, що ця кредитна «бульбашка» лусне – питання часу.

Якщо хтось думає, що все почалося «вчора» – він глибоко помиляється. У період 1860–1870 років середній відсоток британського банку становив 4,3%, в 1871–1880 гг. – 3,3%, 1885 р. – 2,5%. У Берліні середній банківський відсоток у 1870-х роках – 4,5%, у 1885–1890 рр. – 2,5%. Чим це скінчилося? [37]

Паніка 1884 виникла під час депресії 1882–85 років. Запаси золота в Європі були вичерпані, а національні банки Нью-Йорка з мовчазного схвалення міністерства фінансів США призупинили інвестиції в регіони Сполучених Штатів, що спричинило

виникнення ланцюжків непогашених кредитів. Більша криза була зупинена тільки тоді, коли Нью-Йоркська клірингова палата взяла на себе зобов'язання банків, що «вийшли з ладу». З усім тим, інвестиційна фірма Grant & Ward, Marine Bank of New York та Penn Bank of Pittsburgh і понад 10 000 маленьких фірм збанкрутували, зазнали величезних збитків або стояли на межі закриття.

Паніка 1890 року. Криза була викликана неплатоспроможністю Barings Bank у Лондоні. У листопаді 1890 року барони на чолі з Едвардом Барінгом, 1-м бароном Ревелстоком, зіткнулися з банкрутством через надмірні ризики поганих інвестицій в Аргентину. Сама Аргентина сильно постраждала внаслідок рецесії 1890 року, між 1890 та 1891 роками її реальний ВВП упав на 11%. Міжнародний консорціум, що зібрав Вільямом Ліддердейл, правитель Банку Англії, включаючи Ротшильдів та більшість інших великих лондонських банків, створив фонд, щоб гарантувати борги Barings, тим самим запобігши великій депресії. Натан Ротшильд зауважив, що, якби цього не сталося, можливо, вся лондонська приватна банківська система впала б, що призвело б до економічної катастрофи.

Паніка 1893 була серйозною економічною депресією в Сполучених Штатах, яка почалася в 1893 і закінчилася в 1897 році. Причиною став крах залізничної перебудови та нестійке фінансування залізниці, яке викликало низку банкрутств – це глибоко торкнулося кожного сектора економіки США та викликало політичні потрясіння, які призвели до перегрупування виборів у 1896 році та президентства Вільяма МакКінлі.

Банківська криза 1893 року в Австралії – деякі комерційні банки колонії впали, після спекулятивного буму на ринку нерухомості 1880-х. В Австралії всі банки працювали у вільній банківській системі, не існувало центрального банку, до того ж уряд ніяк не гарантував діяльність банківської системи. У результаті 1888 року після падіння котирувань активів – компанії, які запозичували гроші, почали оголошувати про банкрутство.

Паніка 1896 – гостра економічна депресія в Сполучених Штатах, яка була менш серйозною, ніж інші паніки 19 століття, в першу чергу, викликана падінням запасів срібла та ринковими побоюваннями, пов'язані з впливом цього факту на золотий

стандарт. [36] До певної міри їм допомогло те, що обсяги споживчого кредитування були незначними.

Тепер порівняйте – облікова ставка ФРС у 1984 році становила 14%, у 2020-му – 0,5%. І це за колосальних розмірів саме споживчого кредитування – близько 12 трлн доларів тільки в США, ще більша сума – в ЄС, плюс інші країни. Вкрай серйозні проблеми практично неминучі.



Рис. 34. Велика Депресія в США

До цього слід додати, що лопне і «бульбашка» фінансових ринків – вони вже настільки відірвалися від реальності за обсягами торгівлі, що втрачають зв'язок із нею. Наведу приклад: станом на 2022 рік іпотечні кредити пропонуються у США під

5% річних, а зростання цін на житлову нерухомість за рік – 25%.

Ця «бульбашка» надувається спеціально – чим вища ціна нерухомості, тим більше кредитів під неї можна дати. Ефект буде ще гіршим, ніж 2008-го – тоді загальна сума заборгованостей була суттєво нижчою. Відповідно, ринок іпотечних облігацій не просто впаде – він зруйнується вщент. І за ним усі інші ринки, бо вони ще ризикованіші.

Попри численні міфи та легенди, це, звичайно, не призведе до розвалу США та смерті долара. Втім, це може статися з інших причин неекономічного характеру.

Оцінимо перспективи економіки.

Перше. Країни G7 втратять у доходах населення приблизно 50%. Швидше за все – більше. Якби економічні проблеми не посилювалися всесвітньою кризою державного управління, то це падіння було б досить повільним – приблизно по 1% на місяць (як за часів Великої Депресії). Тобто. розтягнулося приблизно на 5 років. Вже зараз рівень доходів американських сімей на рівні 1956 року, і це при тому, що тоді було 17% заміжніх жінок, що працюють, а зараз – 52%. Тобто. рівень індивідуального заробітку США знизився. У Європі ситуація погіршується кризою управління ще більше – від потоку всіляких мігрантів до енергетичної кризи імені Гретт Тумберг. Всі ці політичні труднощі суттєво прискорюють і поглиблюють економічну кризу – падіння буде глибшим і швидшим. Падіння рівня споживання призведе до падіння доходів бюджету – до 70% доходів бюджетів розвинених країн становлять податки споживання. Країни, що розвиваються, впадуть менше з тієї простої причини, що падати їм доведеться з меншої висоти.

Друге. Внаслідок економічного падіння середній клас перестане існувати, що призведе до неминучого зростання фінансової та соціально-політичної нестабільності у світі. І до відсутності реклами у ЗМІ. Все дуже просто: реклама працює там, де люди залишаються з грошима після обов'язкових витрат на їжу, житло, транспорт, навчання, страховки і т.п. Тоді така людина може вибирати товар в економіці іміджу – шампуні, фарби для волосся, краватки, телефони тощо. А якщо є вибір – реклама цей вибір спрямовує та стимулює. Якщо ж у домашньому господарстві доводиться вибирати між витратами на їжу та покупкою одягу – реклама просто не потрібна. На додаток

– реклама серед бідних викликає роздратування, тож навіть шкідлива. Наприклад, на початку-середині 19 століття реклама в такій промислово розвиненій країні, як Великобританія, була відсутня – з тієї простої причини, що тоді не було середнього класу. Варто було до кінця 19 століття з'явитися середньому класу – тут-таки з'явилася реклама як вид діяльності (не плутати з приватними оголошеннями, які були скрізь і завжди, навіть у стародавніх Помпеях).

Третє. Оскільки зростання фондомісткості нікуди не поділося, в розвинених країнах просто не буде куди інвестувати – тобто відтворити інвестиційні потоки просто неможливо. Відповідно, вихід із майбутньої кризи буде набагато довшим і важчим, ніж вихід із Великої Депресії. Це не виключено і для Китаю, але там глибина падіння буде значно меншою – близько 20%. У виграшному становищі будуть країни з великими незасвоєними територіями як об'єктами для інвестування – Африка, Сибір... Але там усе залежатиме від фінансової політики місцевої влади – а це цілком визначається наявністю кадрового ресурсу.

Саме тому все залежатиме від здатності панівних еліт щиро і свідомо визнати, що «Земля обертається навколо Сонця» (умовне порівняння з пізнім Середньовіччям), гроші не є метою життя, а без прибутку взагалі можна обійтися – оскільки метою є підвищення рівня безпеки. Не залежить від віку та освіти, але неминучість цього визнання очевидна. І ті з еліт, які продовжуватимуть наполягати на пріоритетності користолюбства, неминуче відійдуть у минуле, як відійшла, наприклад, земельна аристократія в Європі чи самураї в Японії. Нова еліта просто повинна усвідомлювати, що фінансову політику (зокрема) доведеться будувати на інших засадах, оскільки стара модель емісійних вливань, мінімізації облікового відсотка та банківських резервів вже відійшла у минуле. Не відходить, а вже відійшла – негативні процентні ставки все частіше зустрічаються у практиці позичкового відсотка у країнах G7, Швейцарії, Швеції і навіть Угорщини [22].

Четверте. Про фінансову політику. Почнемо з простого та очевидного – готівки не буде. Як і пластикових карток усіх видів.

Як і банків, які їх емітують та підтримують обіг. Більше того, грошей буде багато різних і все віртуальні. Що не виключає їх паперового чи металевого зовнішнього вигляду. Але, якщо хтось думає про криптовалюти – він не правий, бо всі неформальні валюти будуть ліквідовані зі стягненням на користь держави несплачених за час їхнього обігу податків.

### **Третя суперечність: антропотоки та антропосередина, комунікації та фінансові технології**

**Суперечність між розвитком виробничих сил та виробничих відносин** – воно існує завжди і дозволяється на кінцевому етапі глобальної системної кризи. У кризі неоліту воно вирішилося винаходом сім'ї, а найголовніше – бабусь і дідусів, які забезпечували первинну освіту як соціальну адаптацію. У кризі «темних століть» – винаходом національної держави з її значним силовим апаратом. У будь-якому випадку це буде фундаментальна зміна антропосередовища та переорієнтування антропотиків – подібно до того, як сім'я різко змінила спосіб життя гомо сапієнс, а національні держави не менш різко змінили напрями та сенс антропотоків на планеті. Воно буде вирішено і зараз, у якому напрямку можливе це вирішення – розглянемо пізніше.



Рис. 35. Банківські операції зі швидкістю інтернету

**Швидкість фінансових операцій – стабільний розвиток.** Це дуже небезпечний дуалізм, тому що швидкість завжди суперечить стабільності та безпеці навіть у разі застосування «круїз-контролю». Чим швидше відбувається фінансова операція, тим більша ймовірність помилок – просто стохастично. Тим

більше кількість помилок зростає через брак часу для грамотного та повноцінного аналізу. Застосування автоматизованих торгових систем фінансовим менеджментом не зменшило кількість фінансових криз, кількість комп'ютерів не призвела до якісного зростання продуктивності. Ford і Merrill Lynch інформаційні технології не врятували, був потрібний капітальний інноваційний продукт. Вдосконалення законів не викоринювало злочинності, проповідування моралі не перемогло наркоторгівлю. Саме тому архіважливо негайно створити принципово нові за формою та змістом регулятори, які керують все більшим змішанням понять, аспектів, факторів та показників довкілля – від доходів домогосподарств до проблем глобального потепління. Нижче ми спробуємо сформулювати основні вимоги до таких регуляторів.

### **Вільне переміщення капіталів – економічна безпека.**

Свобода переміщення капіталів – одна з чотирьох фундаментальних свобод, на яких ґрунтується Європейський Союз. Свобода переміщення товарів призвела до спотворення торгових та платіжних балансів у світі. Свобода переміщення послуг призвела до зростання фінансових злочинів. Свобода переміщення осіб якимось дуже вдало збіглася зі зростанням міжнародного тероризму.

Свобода переміщення капіталів вже призвела до «вимивання» цілих промислових галузей із країн G7 до Південно-Східної Азії, Мексики, Китаю. Це призвело до різноспрямованих динаміків антропотоків: з одного боку, в «країнах третього світу» почали масово виникати робочі місця для підприємств низького та середнього переділу (гірничо-металургійна, хімічна, текстильна промисловість), а в країнах G7 почали не менш стрімко виникати робочі місця у «низькій» сфері обслуговування (кафе, бари, таксі, кур'єрська служба); з іншого боку, це призвело до усунення кадрового складу мігрантів з високоосвічених і працьовитих у низькокваліфікованих любителів «велферу», який не має бажання вбудовуватися в суспільство країни-реципієнта, і виникла міграція менеджерів та ІПП середньої ланки з G7 до Китаю, Індії, Росії – на батьківщині їхні кадрові перспективи обмежені.

**Кредитно-позиковий характер економіки та потреба економіки в інвестиціях – діалектичні суперечності фінансів кризи модерну.** Споживче кредитування – заощадження як джерело інвестицій. Це не дихотомія – це ще одна діалектична суперечність, що виникла в пізній стадії кризи модерну, у 2005 році. Масове споживче кредитування, яке було одним зі стовпів рейганоміки, справді стало потужним стимулятором споживання і, відповідно, виробництва, тому вважається альтернативою заощадженням як джерела інвестицій. Однак споживче кредитування обмежене за двома основними напрямками.

Перше – наскільки можливе обслуговування кредитів. Тобто, за відсотковими ставками та строками кредитування (пов'язаними з віком позичальника). Вочевидь, що після падіння ставки фактично до нуля та досягнення віку погашення кредиту в 80 років подальше зростання кредитування стало фізично неможливим.



Рис. 36. Споживче кредитування

Друге – з перетворенням поділу праці на глобальний, що охоплює майже всю планету, різко впала частка вироблених США споживчих товарів – якщо за часів Рейгана ця частка досягала 72–75%, то до 20-х років XXI століття вона впала до 2%.

Тому масове споживче кредитування стимулювало не американську, а закордонну економіку. В основному – китайську, хоча частка європейської теж була високою.

У рамках класичної парадигми модерну (поглиблення поділу праці та розширення кредитно-позичкової системи) ця суперечність нерозв'язна априорі. Якщо, звичайно, не використовувати для його вирішення такий перевірений інструмент вирішення суперечностей як війна.

Тим більше, що фінанси та війна як прояви вищої діяльності соціуму являють собою типовий ефектор Латиля, який не тільки перебудовує себе методами внутрішнього програмування, але й в змозі вибирати матеріал для цієї перебудови за власним бажанням. Між фінансами та війною різниця виключно в часі – нові фінансові «цеглинки» винаходяться та мультиплікуються швидше, ніж нові види озброєнь через свою віртуальність. Загальним є також те, що атрактором обох видів діяльності виступають віртуальні об'єкти: у війні – «перемога», яку оголошує верхівка однієї з противників; у фінансах – «прибутки», які також оголошує керівництво корпорації.

## Перші висновки

Зі всього вищенаведеного можна зробити два фундаментальних висновки.

Перший. Процес поглиблення поділу праці як єдиний шлях підвищення економічної ефективності капіталу очікувано набув планетарного масштабу. Відповідно це викликало зростання ризиків:

1. У виробничих ланцюгах всіх галузей без виключень. Оскільки кожний регіон планети має свої ризики – демографічні, політичні, військові, економічні, фінансові, валютні, медичинські, кліматичні, географічні та інші – відповідно всі ці ризики, які раніше були обмежені національними економіками, тепер стали вбудованими в економіки всіх країн, які тим чи іншим чином залучені у світовій економіці. Тобто пандемічні ризики Африки та Азії, політичні кризи Південної Америки, енергетичні труднощі держав Перської Затоки тепер відіграють суттєву роль в економіці Європи, Китаю, Індії та Сполучених Штатів Америки. І вони навіть можуть мати вирішальне значення. Зростання ризиків викликає своєю чергою зростання зусиль по їх мінімізації та попередженню наслідків – росте премія за ризик, яка безумовно закладається в собівартість будь-якого товару.

2. Географічне розведення технологічних процесів значно підвищує труднощі в управлінні персоналом, залученим в цих процесах. Вкрай важко здійснювати контрольні функції, що призводить до зниження і якості продукції, і ритмічності виробництва, і управління витратами. Контрольна функція взагалі може втратити будь-який сенс, що руйнує систему менеджменту взагалі, причому не тільки корпоративну, але й державну. Перехід до ситуційно-трендового управління підвищує собівартість продукції і знижує ефективність капіталу.

3. Хоча долар поки що залишається світовою валютою, однак вочевидь вплив емісійного центру в особі Федеральних Резервних банків на економіки держав інших континентів помітно менший, ніж на економіку самих США, тому у ФРС зменшується інструментарій для управління ризиками,

зовнішніми по відношенню до економіки США. Аналогічна ситуація в Європейському Союзі, де ЄЦБ поступово втрачає можливість керувати економікою в звичайному режимі. Це ж саме стосується не тільки фінансових центрів, але й урядів взагалі – ці добре ілюструє енергетична криза, яка була значним чином обумовлена концепцією енергетичного ринку, яка формувалась Європейською Комісією з енергетики за участі урядів держав – членів ЄС, та енергетичним законодавством Сполучених Штатів Америки (хоча і меншою мірою). Хаотизація енергетичних (і не тільки) основ економіки відповідно збільшує ризики і апріорно зменшує ефективність капіталу.

4. Вимоги мобільності кадрів призвели до зниження їх якості – що відразу позначилось не тільки на якості виробництва, але й на якості управління і виробництвом, і фінансами, і економікою в цілому. Спроба вивести «універсального солдата» економіки виявилась невдалою.

Друге. Емісійно–кредитна економіка, яка народилася в кінці 70-их років в США («рейганоміка») перші 20 років дійсно стимулювала розвиток виробництва і економіки як самих Сполучених Штатів, так і їх найбільших торговельних партнерів – Саудівської Аравії, Європи, КНР, Японії, Республіки Кореї та інших. Однак в процесі розширення та поглиблення такої політики почали проявлятися негативні сторони. Серед яких:

1. Майже необмежена емісія долара вивела доларову масу на майже некерований рівень – доларів у світі така кількість, що вони вже живуть та обертаються в економіках інших країн з мінімальним впливом ФРС та урядових органів. Євро молодший, тому він ще не досяг такої стадії, але вона неминуха. Це призвело до серйозних фінансових та валютних ризиків в світовій економіці і суттєво зменшила її ефективність.

2. Обсяг державних зобов'язань (облігацій) на рахунках іноземних бенефіціарів є суттєвою загрозою для фінансів США і ЄС, оскільки масований викид на ринки облігацій Китаєм або Саудівською Аравією може спричинити колапс внутрішніх фінансових систем цих двох суб'єктів. Що також збільшує фінансові ризики у світі в цілому.

3. Кредитування зайшло в глухий кут – подальше розширення його обсягів стало неможливим внаслідок майже нульової ставки кредитування та досягнення граничного віку для більшості позичальників.

4. Зменшення частки долара в світовій торгівлі призвело до повернення його на територію США – що відразу спровокувало інфляцію. Спроба зменшити її суто монетарними інструментами не призвела до успіху – підвищення ставки кредиту обвалило ринок житлового будівництва та товарів тривалого користування. Що своєю чергою викликало депресію в суміжних галузях та втрати бюджету, але не зупинило інфляцію.

5. Поява значної кількості валют, які не мають відношення до централізованого державного механізму – регіональних, приватних, криптовалют та інших. Всі вони в чомусь мають переваги перед загальнодержавними – анонімність, недосяжність для фіскальної системи, швидкість обігу тощо. Разом з активним переходом банківської, страхувальної, біржової систем до віртуальних технологій і навіть інкорпоратизації це неодмінно викликає частковий або повний демонтаж фінансових систем, побудованих за національно-суверенними принципами та апатріацію підприємства як такого.

Таким чином, можна зробити висновок, що світова криза носить не локальний характер фінансової або енергетичної, а структурний – це не рецесія, а саме криза всієї економічної моделі, і зародки цієї кризи з'явилися одночасно з самою модерною економікою. Ті самі фактори, які стали основою економіки світу після XVII сторіччя, стали руйнівною отрутою для неї у XXI.

Саме зараз формується нова модель, нова ідеологія майбутньої фінансово-економічної системи. Яка вона буде – зрозуміти неможливо до того моменту, доки ця біфуркація буде завершена. Однак вже ясно, що ті держави та суспільства, які не зможуть внести в модель майбутнього своє розуміння буття, закінчать своє існування і передадуть права та обов'язки лідерів іншим.

## Замість епілогу

Дослідники морських катастроф стверджують, що «Титанік» тонув 2 години 40 хвилин. З них майже дві години в багато прикрашених залах грали оркестри, а пані у вечірніх сукнях танцювали з кавалерами у фраках. Вони, напевно, відчули поштовх від зіткнення з айсбергом, але не надали йому особливого значення. Сигнал тривоги пролунав надто пізно – якби його дали раніше, то жертв серед пасажирів та екіпажу було б набагато менше.

Однак серед членів екіпажу була одна скромна медсестра, яка раніше вже побувала у морській катастрофі, тож готувалася до такого повороту подій наперед. Вона склала в невелику валізку найнеобхідніше, в сумочку – медичні інструменти та приладдя. Єдине, що вона забула – це зубну щітку, бо нею вона користувалася щодня.

Коли в коридорах матроських кубриків раптово пролунали крики і тупіт безлічі ніг, вона спокійно взяла свої речі і пішла до шлюпки №16 – як їй і треба було за тривожним розкладом.

Завдяки своїй передбачливості Вайолетт Джессоп вижила у трьох великих морських катастрофах – на «Олімпіку», на «Титаніку» та на «Британіку». Що цікаво – це були однотипні кораблі.

За доповіддю Асоціації виробників шампанського Франції у 2022 році було продано на 1,6% шампанських вин більше, ніж у 2021 році – у багато прикрашених залах дами у вечірніх сукнях продовжують танцювати з джентльменами у фраках та пити шампанське – хоча умовний економічний «Титанік» отримав навіть не одну (як ми дізналися вище), а одразу кілька смертельних пробоїн. Оркестр продовжує грати, а капітани світових фінансів, як і раніше, не хочуть помічати катастрофи.

Оскільки читач тепер знає про ці пробоїни – варто подбати про тривожну валізку та місце у рятувальній шлюпці, сподіваючись, що бурхливе море майбутнього винесе цю шлюпку до берега.



А про те, як виглядатиме це бурхливе море майбутнього

*Далі буде*

## Список джерел

1. Antonio Serra, "Breve trattato sui mezzi per fornire abbondanza d'oro e d'argento a un regno sprovvisto di miniere di metalli preziosi", <https://www.gutenberg.org/ebooks/author/25364>
2. Smith A. (2017) An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations MetaLibri Digital Library. pp. 27–38.
3. Armand-Jean du Plessis, duc de Richelieu. Political testament / du Plessis, duc de Richelieu, Armand-Jean/ – Univ of Wisconsin Press, 1961–128 p. ISBN 9780299024246. [https://books.google.com.ua/books/about/The\\_Political\\_Testament\\_of\\_Cardinal\\_Rich.html?id=OXHPEAzuisC&redir\\_esc=y](https://books.google.com.ua/books/about/The_Political_Testament_of_Cardinal_Rich.html?id=OXHPEAzuisC&redir_esc=y)
4. Schulze Gaevernitz, Gero, von Jaffé, Edgar. Die einzelnen Erwerbsgebiete in der kapitalistischen Wirtschaft und die ökonomische Binnenpolitik im modernen Staate / von G. v. Schulze-Gaevernitz; E. Jaffé – Tübingen : Mohr, Erscheinungsdatum, 1915. – 231 S. Режим доступу до [https://portal.dnb.de/opac/show\\_FullRecord?CurrentResultId=%22129442186%22%26any&currentPosition=9](https://portal.dnb.de/opac/show_FullRecord?CurrentResultId=%22129442186%22%26any&currentPosition=9)
5. Schulze Gaevernitz, Gero. Deutsche Sozialbank / von G. v. Schulze-Gaevernit – Berlin : Industieverlag Spaeth & Linde, 1924 – 475 p.
6. Edgar Kaufman, Bankwesen in Frankreich / Kaufman Edgar – Tübingen : Mohr, Erscheinungsdatum, 1911 – 312 p.
7. Rudolf Hilferding, "Finanzkapital". / Hilferding Rudolf – Berlin: Erscheinungsdatum, 1912 – 217 p.
8. Rodrik, Dani. Globalization Paradox. W. W. Norton & Co (2011) ([https://archive.org/details/globalizationpar00rodr\\_0](https://archive.org/details/globalizationpar00rodr_0))
9. Trachtenberg, Ed. Stanley The Postmodern Moment. A Handbook of Contemporary Innovation in the Arts./ Stanley Trachtenberg - Westport-London., 1985.
10. Marshall Berman. 1982. All That Is Solid Melts into Air: The Experience of Modernity./ Berman, Marshall. New York: Simon and Schuster. ISBN 0-671-24602.
11. Електронна бібліотека з філософії [Електронний ресурс]. – [http://platonanet.org.ua/load/knigipo\\_filosofii/](http://platonanet.org.ua/load/knigipo_filosofii/).

12. Дідух Г. Я. Національна держава в умовах другого модерну: міфи і реальність / Г. Я. Дідух // Наукові праці МАУП. – 2013. – Вип. 1. – С. 12–17.

13. Ярошовець В.І. Історія філософії: від структуралізму до постмодернізму. Підручн. / В.І. Ярошовець. – Київ: Знання України, 2004. – 214 с.

14. Kompridis, Nikolas. The Idea of a New Beginning: A Romantic Source of Normativity and Freedom. In *Philosophical Romanticism*./ Nikolas Kompridis, Abingdon, UK and New York: Routledge. ISBN 0-415-25643-7 (hbk), ISBN 0-415-25644-5 (pbk), ISBN 0-203-50737-1 (ebk).

15. Alvin Toffler. *Revolutionary Wealth*. / Toffler Alvin –: NY: Knopf 2006. – 512 p. <https://readli.net/revolutionary-wealth/> f

16. James J. O'Donnell. *Cassiodorus*./ O'Donnell, James J. – Berkeley, California: University of California Press. ISBN 0-520036-46-8.

17. Thomas Loren Friedman, *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*/ Friedman Thomas Loren – Hardcover, 2005 <https://www.thomaslfriedman.com/the-world-is-flat-3-0/>

18. Довбенко М. Криза економіки – не криза науки: Монографія/ М. Довбенко. – К.: Академвидав, 2009. – 304 с. – (Монограф)

19. Gerard Delanty . *Modernity*. Blackwell Encyclopedia of Sociology, edited by George Ritzer. / Delanty, Gerard. Malden, Mass.: Blackwell Publishing. – 2019. 412 p. ISBN 1-4051-2433-4.

20. Jack D.Schwager. *Market Wizards* / Schwager Jack D. – NY: Wiley – 2012. – 314p. ISBN0 1118273052 <https://www.amazon.com/Market-Wizards-Updated-Interviews-Traders/dp/1118273052>

21. Jean Baudrillard *La Société de consommation* / Baudrillard Jean – Paris: Gallimar. 1986 – 621 p.

22. Financial Times (Pilling D. Japan is creating jobs but workers do not prosper. Casualisation of the workforce is stifling the reflationary experiment // Financial Times. <https://www.ft.com/content/ff22e590-374a-11e4-8472-00144feabdc0>

23. Dan Pink *Free Agent Nation: The Future of Working for Yourself* / Pink Dan – NY: Knopf, 2012. – 314 p ISBN 0446678791

<https://theleadershippodcast.com/books-on-the-show/free-agent-nation-the-future-of-working-for-yourself-by-daniel-h-pink/>

24. Raghuram G. Rajan. The Gospel of Deglobalization What's the Cost of a Fractured World Economy? / Rajan, Raghuram G. Foraing Affairs. Published on December 20, 2022 [https://www.foreignaffairs.com/reviews/gospel-deglobalization-fractured-world-economy?check\\_logged\\_in=1&utm\\_medium=promo\\_email&utm\\_source=lo\\_flows&utm\\_campaign=registered\\_user\\_welcome&utm\\_term=email\\_1&utm\\_content=20230](https://www.foreignaffairs.com/reviews/gospel-deglobalization-fractured-world-economy?check_logged_in=1&utm_medium=promo_email&utm_source=lo_flows&utm_campaign=registered_user_welcome&utm_term=email_1&utm_content=20230)

25. Steven D Levitt, Stephen J Dubner. Superfreakonomics: global cooling, patriotic prostitutes, and why suicide bombers should buy life insurance / Levitt, Steven D; Dubner, Stephen J – NY: William Morrow – 2009 – 212 p. ISBN 0061234001

26. Greg Farrell, Fall of the Titans / Farrell Greg – New York: Crown Business, 2006. – 457 p. [https://archive.org/details/crashoftitansgre0000farr\\_f9b3](https://archive.org/details/crashoftitansgre0000farr_f9b3)

27. Edgar Kaufman, Bankwesen in Frankreich / Kaufman Edgar – Tübingen : Mohr, Erscheinungsdatum, 1911 – 312 p.

28. Bernard Lietaer. Creating Wealth: Growing Local Economies with Local Currencies/ Lietaer Bernard – Brussel: New Society Publishers. – 2011.– ISBN 9780865716674.

29. William D. Nordhaus, Paul A.Samuelson. Macroeconomics / Nordhaus William D., Samuelson Paul A. – Massachusetts: McGraw-Hill College. – 1989. – 182 p. ISBN 9780070548770 [https://www.amazon.com / Macroeconomics-Paul-Anthony-Samuelson/dp/0070548773](https://www.amazon.com/Macroeconomics-Paul-Anthony-Samuelson/dp/0070548773)

30. Клаус Шваб "COVID–19: Велике перезавантаження". [Електроний ресурс] <https://kmbms.ua/index.php/ua/article/covid-19-great-reset>

31. Bernard Lietaer. The Future of Money: Creating New Wealth, Work and a Wiser World/ – Brussel: Century.– 2002. – ISBN 978-0712699914.

32. Bernard Lietaer. Au cœur de la monnaie. Systèmes monétaires, inconscient collectif, archétypes et tabous/ Lietaer Bernard – Brussel:éditions Yves Michel. – 2011. – ISBN 978-2913492981.

33. Samuel P Huntington Clash of Civilizations and Remaking of World Order 1996. [Електроний ресурс] [http:// www. academia. edu/ 4610592/](http://www.academia.edu/4610592/)

34. Bernard Lietaer. Réinventons la monnaie. / Lietaer Bernard – Brussel: Éditions Yves Michel, 2016 ISBN 9782364290808

35. Rudolf Hilferding, "Finanzkapital". / Hilferding Rudolf – Berlin: Erscheinungsdatum, 1912 – 217 p.

36. Ernst Mach. Erkenntnis und Irrtum, Berlin: Erscheinungsdatum – 1905, 217 p.

37. Robert Henger. Die Kapitalsanlage der Franzosen / Henger Robert Stuttgart: Erscheinungsdatum 1913. – 734 p.

38. Bernard Lietaer. Monnaies régionales : De nouvelles voies vers une prospérité durable / Lietaer Bernard – Brussel: éditions Charles Léopold Meyer.– 2008.– ISBN 978-2843771446.

39. Bernard Lietaer. Halte à la toute-puissance des banques – Brussel: Odile Jacob. / Lietaer Bernard – 2012. – ISBN 9782738128577.

40. П. В. Гудзь, Шарова С. В. Теорія і практика розвитку ринку нерухомості регіону: монографія / С. В. Шарова, П. В. Гудзь / ЗНТУ. – Запоріжжя : Акцент Інвест-трейд, 2014. – 246 с.

*Наукове видання*

Коваль Олександр Анатолійович  
Коваль Вікторія Миколаївна

**ФІЛОСОФІЯ ФІНАНСІВ МОДЕРНУ.  
СПРОБА ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ПАРАДИГМ  
Частина I.  
Катастрофа**

*Монографія*

Комп'ютерний набір: *Коваль О.А.*  
Комп'ютерна верстка: *Гринь Д.В.*

Підписано до друку 06.09.2023 Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 8,72.  
Тираж 100 прим. Зам. № 659.

Національний університет «Запорізька політехніка»  
Україна, 69063, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 64  
Тел.: (061) 769–82–96, 220–12–14

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6952 від 22.10.2019.