
ТЕОРИЯ

СТРУКТУРА СТОИМОСТИ И СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ В ВЕК ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Данилов-Данильян В. И.*

Стоимость любой продукции рассматривается как сумма двух составляющих: природной и информационной. По их соотношению множество всех видов продукции разбивается на агрегаты, разделение ВВП по таким агрегатам характеризует структуру экономики. В предложенном подходе проявляется общая тенденция экономического развития: возрастание доли информационно-емкой продукции. Однако эта тенденция обусловливается не только позитивным воздействием научно-технического прогресса, но и гипертрофированным развитием производства избыточной продукции в обществе потребления. Данная тенденция способствует экономической неустойчивости. Предлагается сдерживать ее методами, сходными с пигувианским регулированием внешних эффектов.

Ключевые слова: стоимость, технологический граф, структура экономики, сфера услуг, финансовый сектор, развлекательный сектор, регулирование, экстерналия, интернализация.

The value of any product is viewed as the sum of two constituents: natural and informational. Based on their ratio, the variety of all types of products is subdivided into aggregates; GDP specification by such aggregates characterizes the structure of economy. The proposed approach manifests the general tendency of economic development: the increasing share of information-intensive production. However, the trend is caused by both the positive influence of technological and scientific progress, and hypertrophied development of excessive production in the consumer society. The trend facilitates economic instability, which is proposed to be harnessed using methods similar to Pigovian regulation of externalities.

Keywords: value, technological graph, structure of economy, service sector, financial sector, entertainment sector, regulation, externality, internalization.

Вопрос о том, из чего складывается стоимость продукта (или его цена, ценность и т. д.), – один из традиционных для экономической науки. Он интересовал весьма многих экономистов, хотя в базовые для политической экономии понятия *стоимость*, *ценность* (англ. *value*, нем. *Wert*), *цена* (базовое для экономической науки в целом и для всех ее направлений и ответвлений) они вкладывали различный смысл.

Естественно, в зависимости от трактовки базовых понятий формировались представления о тех составляющих, сумма которых количественно выражает со-

* Данилов-Данильян Виктор Иванович – член-корреспондент РАН, директор Института водных проблем РАН. E-mail: vidd@aquas.laser.ru.

ответствующее понятие. Явное или неявное представление стоимости в виде суммы составляющих не всегда, но часто (Кенэ, Сэй, Рикардо, Маркс) коррелировало с представлениями о структуре экономики и тем более с описанием этой структуры.

В настоящей работе предлагается более простой, чем широко известные, способ представления структуры стоимости. Благодаря упрощению оказывается возможным жестко связать структуру стоимости со структурой экономики и отразить тем самым главную тенденцию развития человеческого хозяйства, особенно четко проявившуюся в последние десятилетия, в информационном обществе в век глобализации.

Предварительные замечания

Прежде всего надо определить, как в дальнейшем будет трактоваться понятие *стоимость*. Не мудрствуя лукаво, договоримся, что стоимость товара, услуги и прочего отображается рыночной ценой, по которой в данный момент на рынке торгуется данная сущность – товар, услуга или, скажем, разрешение на выброс загрязняющего вещества в атмосферу. Иными словами, принимается, что рыночная цена – измеритель стоимости, причем не косвенный, не «один из», а – для наших целей – прямой и единственный.

Такое понимание наверняка встретит множество возражений с разных сторон. Поэтому сразу приведем некоторые аргументы в пользу этого выбора – как термина *стоимость*, так и его понимания.

Для целей данного исследования важно оперировать экономической категорией, отражающей все аспекты продукции (или иной торгуемой сущности) на протяжении ее жизненного цикла: производство (возникновение), бытование до потребления, потребление (использование, эксплуатация и пр.), наконец, уничтожение (прекращение эксплуатации или действия, утилизация, аннулирование и пр.). В наибольшей степени соответствует этому условию именно стоимость.

Можно возразить, что если за прямой и единственный измеритель стоимости принимается рыночная цена, то не следует ли применить «бритву Оккама» и обойтись лишь одним из этих двух понятий? Нет, не следует, так как понятие *стоимость* шире и богаче, чем понятие *цена*; последняя, по крайней мере в настоящем исследовании, выступает лишь количественным (денежным) индикатором стоимости, синтезирующим презентантом тех разнообразных качественных аспектов, которые ей присущи.

В следующем возражении фиксируется внимание на том, что такое широкое всеобъемлющее понимание стоимости вступает в противоречие с изменчивостью цены, которая в современном мире стала едва ли не символом непостоянства. Если рассуждать по Платону, то в этом возражении отмечается, что в приведенном понимании стоимость, безусловно, следовало бы полагать находящейся в мире идей, а цены, хотя и представлены числами, скорее принадлежат видимому миру (пусть хотя бы в виде фиксирующих их документов – ценников, чеков, договоров, лицензий и пр.), в котором все возникает и уничтожается, но на самом деле как бы и не существует. Однако реально стоимость (со всеми ее качественными аспектами) так же изменчива, как и цена. Собственно, изменчивость цены – это отражение изменчивости стоимости (какому бы ее определению, пониманию ни следовать). Стремление найти за изменчивостью цены некий инвариант, адекватно, независимо от данных конкретных условий количественно выражающий экономическое значение товара – его стоимость, видимо, мнимая проблема, хотя

многие экономисты пытались ее решать. Один из доводов в пользу этого предположения – возможность использовать одни и те же средства как для стабилизации рыночной цены, так и с прямо противоположной целью. Таким средством служат, например, запасы (как продукции, так и, особенно, средств производства – ресурсов и мощностей): с одной стороны, очевидно, что, обладая изрядным запасом, можно нивелировать колебания спроса и поддерживать стабильную цену, варьируя объем продаж; с другой – имея соответствующий запас, нетрудно и «обвалить» цену. Бесчисленные факторы могут почти мгновенно повлиять на объем спроса (как в сторону его снижения, так и повышения) и, следовательно, на цену. В современном мире уже невозможно мыслить стоимость, абстрагируясь от подобных факторов и обстоятельств.

Еще одно возможное возражение сводится к сомнению в том, что такая изменчивая субстанция, как цена, будучи принята единственным измерителем стоимости, может быть основой для адекватного отражения структуры хозяйства, анализ которой предполагает выявление устойчивых долгосрочных тенденций, а для этой цели больше подходят не денежные, а физические измерители (в связи с этим вспоминают наивные и бесплодные попытки построить энергетическую теорию стоимости и т. п.). Однако, во-первых, физические измерители надо соизмерять, а без денежных мер не удастся соизмерить киловатты даже с киловатт-часами, не говоря уже о тоннах и метрах, приложенных, к тому же, к различным материальным сущностям. Во-вторых, при использовании ценовых измерителей основные тенденции развития экономики совершенно отчетливо обнаруживаются несмотря на все ценовые флуктуации, и это служит самым сильным аргументом в пользу адекватности выбора данных измерителей для цели этого исследования.

Не лишены оснований сетования на пороки современных рынков, слишком далеких от той идеальной модели (свободный рынок с совершенной конкуренцией), которая «гарантирует» замечательные свойства системы рыночных цен – обеспечение устойчивого равновесия спроса и предложения, настройку ориентационного поля экономических агентов, соответствующую максимизации функции всеобщего благосостояния (то есть действие пресловутой «невидимой руки», по Адаму Смиту, по обыкновению неправильно понятому). На это, как и в предыдущем случае, можно ответить, что несовершенство рынка не препятствует выявлению и количественному отражению процессов, происходящих в экономике, – конечно, не любых, но, во всяком случае, тех, что служат объектом изучения в настоящей статье. Более того, результаты анализа показывают некоторые недостатки современной рыночной системы, может быть, самые существенные, ибо рыночные цены – при всем их реальном несовершенстве, а может быть, и благодаря ему – это зеркало как добродетелей, так и пороков экономической системы, важно только смотреть в него под правильным углом, чтобы не перепутать первые со вторыми. Верующие в «невидимую руку» хотят от системы рыночных цен слишком многого: чтобы они указывали каждому экономическому агенту, куда двигаться. В настоящем исследовании пожелания в адрес этих цен гораздо более скромные: надо, чтобы они помогли понять, куда реально движется экономика, причем в очень упрощенной системе координат.

Наконец, против выбора цены как «полноправного» индикатора стоимости можно возразить указанием на неопределенность самого этого понятия. На вопрос «что есть рыночная цена» разные экономические школы дают отнюдь не совпадающие ответы. Одна и та же продукция продается на разных (например,

территориальных) рынках по неодинаковым ценам. Более того, на одном и том же (казалось бы) рынке различные продавцы ухитряются продавать один и тот же товар по разным ценам, а разные покупатели умудряются по разным ценам его покупать.

В каждой конкретной сделке купли-продажи цена проданной (и приобретенной) сущности – та самая, по какой была совершена сделка. Такой подход со времен С. Кузнеца используется в статистике валового внутреннего продукта: ВВП – это сумма всех продаж. Пестрота цен на множестве всех сделок компенсируется их массовостью. Конечно, придется обращаться не только к цене отдельной сделки и не только к множеству всех сделок купли-продажи конкретной продукции, но и к цене агрегированной продукции.

Технологические операции и технологические графы

Процесс создания любого продукта удобнее всего представлять *технологическим графом*. Это полезное понятие не используется в экономической литературе – видимо, потому, что экономическая теория все меньше и меньше интересуется производством. Можно усмотреть некое сходство технологических графов и сетевых моделей, используемых в системах сетевого планирования и управления (там узлы графа – события, а дуги – работы, выполнение которых необходимо для наступления этих событий). Однако и назначение, и содержание, и структура сетевых графов – совсем иные, чем у графов технологических.

До появления таких сделок, как купля-продажа векселей, все, чем торговали на рынке, представляло собой результаты приложения человеческой деятельности к природным объектам и системам: собранные дикорастущие плоды, добытые на охоте животные и выловленная рыба, выращенный урожай, произведенные орудия труда и т. п. Природные объекты проходят ряд преобразований – *технологических операций*, реализуемых человеком посредством различных технологий; они (объекты) подвергаются механическим, физическим, химическим и биологическим воздействиям, комбинируются, синтезируются и т. д. и т. п., пока не получится продукт, пригодный для потребления (использования) и, стало быть, для продажи на рынке. Технологический граф производства какого-либо продукта представляет всю совокупность технологических операций, выполняемых в данном производстве, в надлежащей последовательности. Если продукт можно произвести несколькими различными способами, то для каждого из них можно построить свой технологический граф. Технологические операции представляются дугами графа (иногда более чем одной – всякий раз, когда дело идет о соединении компонентов, комбинировании и пр.), узел, из которого исходит дуга, – полуфабрикат (или природный ресурс), к которому применяется соответствующая ей операция; узел, в который дуга заходит, – полуфабрикат (или уже конечный продукт), результат применения этой операции. Рассматривая технологический граф как многоуровневый, на нижнем уровне будем помещать те узлы, которые представляют природные или природно-антропогенные системы (месторождения, агроценозы, водохранилища и т. п.), непосредственные взаимодействия с которыми (изъятие природного вещества, эксплуатация биологического потенциала, использование энергии и пр.) предполагаются технологическим процессом.

В качестве примера рассмотрим технологический граф изготовления железного топора. Этот продукт состоит из двух частей: собственно топора и деревянной рукоятки. Соответствующий технологический граф изображен на рис. 1. Изготовление железной части инструмента предполагает (в первом приближении)

использование ресурсов железорудного месторождения (1) для добычи (5) железной руды (8) и ресурсов угольного месторождения (2) для добычи (6) каменного угля (9), приготовление (11-1 и 11-2) шихты (13), выплавку (15) железа (16); изготовление и обработку (17) отливки (18); изготовление рукоятки – использование ресурсов леса (3) для добычи (7) древесины (10), вытачивание (12) рукоятки (14); когда обе части готовы, остается финальная операция – насадка топора на рукоятку (19-1 и 19-2), и изделие (20) готово.

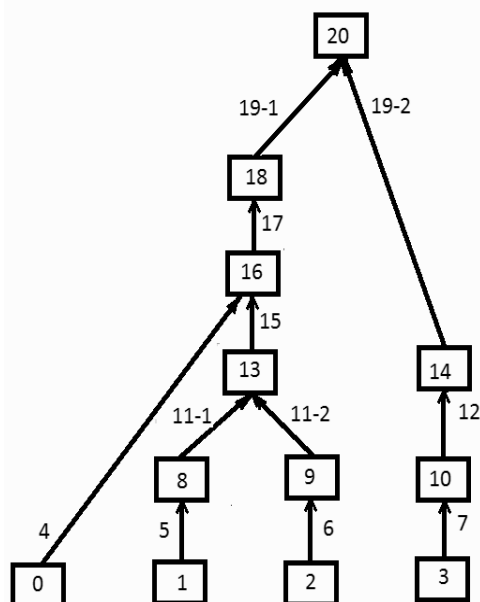


Рис. 1. Технологический граф изготовления железного топора

Отметим, пользуясь приведенным примером, что некоторые промежуточные продукты (в данном случае – шихта) всегда служат сугубо внутренними для технологического процесса и не торгуются на рынке, а иные (руда, уголь, железо, древесина, рукоятка топора) вполне могут продаваться как сырье, материалы, полуфабрикаты, запасные части и пр.

Материальное производство, как правило, сопряжено с образованием отходов и негативным воздействием на окружающую среду. Это обстоятельство можно и нужно отразить в технологическом графе. Упрощая дело, заметим, что в нашем примере негативное экологическое воздействие – выбросы загрязнителей в атмосферу при выплавке металла, а отходами служат шлаки, образующиеся при той же технологической операции, металлические опилки, стружка и пр., возникающие при обработке отливки, и аналогичные древесные отходы, неизбежные при вытачивании рукоятки. Все такие отходы в современном хозяйстве используются и должны рассматриваться как побочный продукт производства. Построить соответствующим образом технологический граф не составляет труда. Что касается выбросов (и других негативных экологических воздействий), то наряду с железорудным и угольным месторождениями и лесом введем в анализ еще одну (условную) природную систему – «вместилище загрязнений», имеющую ограниченный запас «ресурса», который «изымается» в соответствующем количестве при каждом выбросе (сбросе в водные объекты, размещении твердых не утилизи-

руемых отходов и т. п.). Если требуется, таких «вместилищ» можно ввести несколько (узлы на нижнем уровне технологического графа), негативные воздействия на окружающую среду будут изображаться дугами, исходящими из этих узлов и заходящими в узлы, соответствующие продуктам, при производстве которых эти воздействия возникают.

Часто встречающийся термин *технологическая цепочка* используется в двух значениях. Во-первых, так называют вырожденный технологический граф, когда из каждого узла исходит только одна дуга (кроме последнего, из которого не исходит ни одной дуги). Подобное представление производственного процесса естественно, когда интересуются «судьбой» (преобразованиями, трансформациями) только одного вещества, объекта и пр.; так, если бы применительно к процессу изготовления топора мы интересовались только превращениями железа, то от графа на рис. 1 достаточно оставить одну цепь: (1)–5–(8)–11–1–(12)–15–(16)–17–(18). Во-вторых, под технологической цепочкой иногда, не вдаваясь в подробности, фактически подразумевают технологический граф.

Понятие (*технологическая*) *операция* и подход к анализу производства как к *последовательности* выполняемых операций предложены Адамом Смитом, именно с этого начинается его «Исследование о природе и причинах богатства народов» [Смит 2007]. Смит рассматривает процесс производства булавок и выделяет «приблизительно 18 самостоятельных операций» [Там же: 70], которые необходимы, чтобы сделать булавку, при этом за исходный материал принимается железо, процесс его производства остается «за скобками», как и – тем более – образование отходов и воздействие на окружающую среду. Цель такого детального анализа у Смита – показать ключевую роль разделения труда для развития экономики, для рынка (национального, а также международного), размеры которого ограничивают разделение труда. Что касается стоимости продукта, то Смит измеряет ее исключительно количеством труда, затраченного на его производство. То обстоятельство, что труд – тоже товар (одна из любимых тем Маркса), продается на рынке и его цена связана не только прямой, но и обратной зависимостью с ценой производимого продукта, не попадает в сферу внимания Смита. При этом «шотландский мудрец» подчеркивает, что при оценке затрат труда необходимо учитывать не только дни или часы, но и «ловкость», то есть профессиональный уровень рабочего [Там же: 72]. Кроме того, он имеет в виду (и убедительно пишет об этом [Там же: 105–106]) не только прямые, но и косвенные затраты труда, когда указывает, что цена складывается из трех частей: стоимости труда, ренты и прибыли.

Конечно, в третьей четверти XVIII в. еще не пришло время заняться отмеченной обратной зависимостью. Для того чтобы «схватить» ее, понадобилась модель всеобщего равновесия Л. Вальраса, которая как в момент своего возникновения (через столетие после «Богатства народов»), так и впоследствии во всех предложенных ее модификациях, обобщениях и усложнениях остается чисто теоретической конструкцией. Она помогает думать об экономике, но не способна что-либо вычислить в реальной рыночной (а не агрегированной теоретической) номенклатуре «вместо» идеального рынка. Стимулом к такому желанию служит, конечно же, несовершенство всех существующих и когда-либо существовавших рынков. Анализ подобных конструкций, скорее, наоборот, убеждает в том, что такое желание в принципе неосуществимо. Это одна из причин (кроме указанных в предыдущем разделе), побуждающих к тому, чтобы в данной работе не апеллировать ни к чему, кроме реальных рыночных цен.

Природная и информационная составляющие стоимости

Что происходит при выполнении технологической операции? Согласно концепции, развиваемой в настоящем исследовании, общим для всех без исключений технологических операций является только одно: каждая из них добавляет в изготавливаемый продукт (обрабатываемый материал, объект и пр.) *информацию*, причем строго в соответствии с целью производственного процесса. Это очевидно применительно к добыче руды, угля, нефти, природного газа и других сырьевых материалов. Обогащение руды, то есть повышение концентрации полезных компонентов, – не что иное, как внесение информации в горную массу. Придание формы камню или куску металла (включая шлифовку, сверление и т. п.) – это внесение информации в обрабатываемый материал. Выделение полезного компонента из обрабатываемого вещества путем плавки, химического или биологического разложения, механической сепарации и т. п. представляет собой внесение информации в это вещество путем его преобразования. Направление потока воды на турбину гидроэлектростанции – это «информатизация» потока. Химический синтез, все виды сборки и монтажа, брошюровка книги, наклейка этикетки на упаковку – все это внесение информации в предмет обработки. Корректорская правка – тоже внесение информации в текст, поскольку, устраняя опечатки, описки и пр., она уменьшает энтропию текста, а следовательно, увеличивает количество информации в нем.

Каждый произведенный продукт – своего рода хранилище информации о том, какую потребность и каким образом он удовлетворяет. Форма каменного топора – отнюдь не случайная, она несет в себе информацию о том, как применять это орудие труда. Если ребенок находит молоток, он берет его за ручку и начинает «молотить». Поскольку о назначении данного орудия ребенку неизвестно, то результат таких действий будет негативным: пострадают полезные предметы, пальцы и другие части его тела. Тем не менее ребенок знает, как держать молоток и какие движения надо совершать, – эта информация получена им из самого молотка, она содержится в молотке, но не «вообще», а применительно к человеческой руке. А какой каменный топор следует считать хорошим, качественным? Тот, который в высокой степени удовлетворяет требованиям своего предназначения, то есть выполнен из соответствующего материала и тщательно обработан; и то и другое – требования к информации, «вкладываемой» в топор в процессе его изготовления. Теперь часто говорят: *технологичное изделие, высокотехнологичный продукт* и пр. С развиваемой здесь точки зрения это значит *насыщенный информацией* – настолько, насколько позволяют современная техника и экономическая конъюнктура.

После каждой технологической операции стоимость ее результата больше, чем суммарная стоимость использованных при ее выполнении компонентов. Экономическая наука утверждает, что в стоимости результата учтены затраченный труд и часть стоимости средств труда, «перенесенная» на продукт труда; появляется такое понятие, как овеществленный труд, и пр. Но к анализу технологических процессов можно подойти и по-другому. Выше показано, что каждая технологическая операция представляет собой *антиэнтропийное действие*. Увеличение количества информации в предмете труда – обязательное свойство каждой операции, а если в каких-то случаях это может показаться неочевидным, то только потому, что использован неадекватный подход к измерению информации (например, обогащенная руда именно потому содержит больше информации, чем

необогатенная, что существенно реже встречается или вовсе не встречается в природе, в этом случае надо применять Шенноновскую меру).

Для каждого технологического графа потребность в сырье задана элементами нижнего уровня. Все промежуточные продукты называем *полуфабрикатами*. В стоимости каждого полуфабриката, как и конечного продукта, можно выделить стоимость затраченного природного материала, сырья; остающаяся часть – стоимость привнесенной информации. По мере подъема по технологическому графу (то есть по мере продвижения процесса производства) соотношение сырьевой и информационной частей на каждом этапе изменяется в пользу информационной части, ее доля всякий раз возрастает, а доля природной, сырьевой части стоимости соответственно снижается. В рассматриваемом аспекте научно-технический прогресс имеет своим следствием увеличение количества стадий производства – уровней технологического графа (удлинение технологических «цепочек») и соответственно увеличение разрыва между долями природной и информационной составляющих в стоимости конечных продуктов. Это относится не ко всем, но к подавляющему большинству технологических графов. Например, собирание дикорастущих ягод с целью употребления их без обработки как однозвенная технологическая «цепочка» за многие тысячелетия изменений не претерпела; вместе с тем ее продолжение, когда собранные ягоды идут на переработку, вполне убедительно демонстрирует отмеченное свойство.

Что касается количества природного вещества в предмете труда, то с каждой технологической операцией оно не увеличивается, а наоборот, или уменьшается (обогащение руды, выплавка металла, всевозможные виды механической обработки и пр.), вследствие чего масса результата операции меньше, чем совокупности исходных компонентов, или остается неизменным (это характерно, например, для операций сборки). Однако для анализа роли природных факторов в экономике надо интересоваться не количеством различных веществ, входящих в состав продукта, а тем, сколько сырья всех видов было затрачено на всех предшествующих этапах технологического процесса, а также негативными воздействиями на окружающую среду при выполнении всех технологических операций этого процесса (теперь для соответствующих оценок обычно используют термины *ресурсный след* и *экологический след*).

Экономика производит не только материальные блага, но также услуги и интеллектуальные продукты. Теоретически распространить на них предложенную схему нетрудно. Каков бы ни был продукт деятельности, имеющий стоимость, на его производство затрачены сырьевые ресурсы (возможно, в практически пренебрежимом количестве) и в него вложена информация, соответственно его стоимость представляется суммой двух составляющих.

Современные технологии таковы, что количество дуг в технологических графах исчисляется десятками тысяч, поэтому в анализе приходится оперировать не продуктами и полуфабрикатами, а их агрегатами, чтобы за деревьями не потерять из виду лес. В качестве критериального признака для формирования агрегатов возьмем долю в стоимости продукта природной (то есть сырьевой и экологической) составляющей. Такой критерий универсален, дает возможность определить, к какому агрегату следует отнести взятый продукт, лишь бы была известна его стоимость и ее природная составляющая, которая может изменяться от 100 % до 0. Для наших ближайших целей даже не слишком важно, как разбить этот интервал на части, каждой из которых будет соответствовать один агрегат; например, можно выделить 10 равных частей: [100; 90], [90; 80], ..., [10; 0]. В первый агрегат

войдут сырье и экологический ущерб, в последний – продукция, на производство которой затрачено малое или даже пренебрежимое количество природного материала, это – результаты интеллектуального труда, научное и художественное творчество, управление, финансовые операции и т. п.

Любой способ разбиения множества торгуемых на рынке продуктов (благ, услуг, валюты, векселей и прочих финансовых деривативов, лицензий и патентов и т. д. и т. п.) на подмножества определяет и разбиение валового внутреннего продукта (ВВП) на части, соответствующие этим подмножествам. Это относится и к предложенному здесь разбиению множества полуфабрикатов и конечных продуктов на агрегаты, определяемые соотношением в их стоимости долей природной и информационной составляющей.

Природная и информационная составляющие ВВП

Обратимся теперь к какой-либо конкретной национальной экономике, характеризуемой, по обыкновению, годовым ВВП, то есть суммой всех продаж, произведенных внутри страны в отчетном году. В каждом акте купли-продажи задействованы продавец, покупатель, товар первого и деньги второго. Каждый товар отнесен к определенному агрегату, и экономика естественно разделяется на секторы, каждый из которых производит товары соответствующего агрегата. Точно так же и ВВП может быть разбит на части, соответствующие сформированным агрегатам продуктов, или, что эквивалентно, выделенным секторам экономики. Хотя в обычной статистике ВВП «содержанием» актов купли-продажи не интересуются, фокусируя внимание на денежной сумме сделок, целесообразно различать первичные продажи, где продавцом выступает производитель, и вторичные, или перепродажи, где продавец не производитель, а посредник, покупателем же может быть потребитель или еще один посредник. Договоримся фиксировать перепродаваемые товары, относя их к верхнему (наивысшему) агрегату, поскольку при перепродаже никакое сырье не затрачивается. Кроме того, будем пренебрегать секторами экономики, вклад которых (по статистике ВВП) совсем невелик.

Важно понимать: это деление – не отраслевое и не территориальное, оно опирается на принципиально иной критерий, выражаемый соотношением двух показателей: степени значимости природного фактора и степени информационной насыщенности. Формирование таких агрегатов и прочие расчетные операции, необходимые для описания экономики предложенным способом, не представляют каких-либо принципиальных методологических сложностей, хотя и требуют значительных затрат времени и сил. Любой статистический институт мог бы выполнить подобную работу.

Статистика ВВП стала развиваться практически только после Второй мировой войны. Однако по косвенным данным можно составить приблизительное представление о структуре реального сектора экономик западноевропейских стран начиная с периода, предшествовавшего промышленной революции, государств античного мира и др. Это сугубо качественное представление из-за крайней недостаточности информации наиболее адекватно выражается в графической форме.

Изобразим вклады различных секторов полосками одинаковой ширины, длина каждой из них будет отражать долю соответствующего агрегата в ВВП. Расположим эти полоски друг над другом, начиная снизу, с первого (природного) агрегата и заканчивая верхним агрегатом («почти чисто» информационным). Контур полученной фигуры сгладим – для «благобразия». Получится картинка, отражающая *структуру реального сектора* изучаемой экономики (впервые подобные

картинки приведены в работе В. И. Данилова-Данильяна [1989]). Интересны сопоставления таких картинок для разных периодов развития одной страны (диахронистические) и для разных стран в один и тот же момент времени (синхронистические). Экономике наименее развитых стран в начале XXI в. обладают примерно такой структурой, какую представляет фигура на рис. 2б. Другая фигура (рис. 2г) изображает структуру реального сектора экономик таких стран, как США, Люксембург, Сингапур. Конечно, предложенные модели носят очень приблизительный характер, но в интересующем нас структурном аспекте они раскрывают суть проблемы.

Ввиду отсутствия статистики, соответствующей развиваемому здесь подходу, основанному на выделении природной и информационной составляющих стоимости продукта, постараемся в доступной современной статистике ВВП найти данные, которые как минимум с качественной стороны обосновывали бы сходство с реальностью изображенных на рис. 2 фигур.

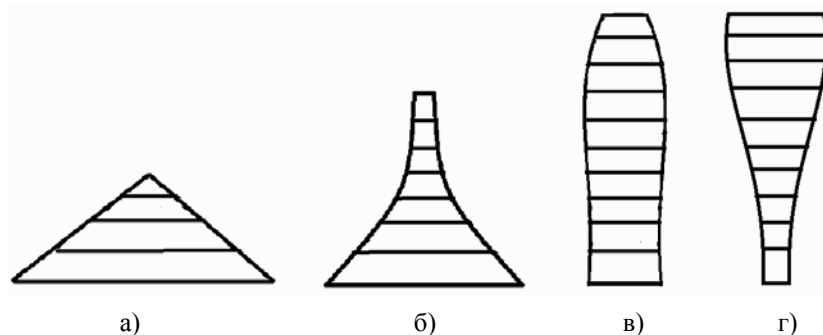


Рис. 2. Структуры экономик развитых стран в разные периоды их истории

Общепринятым после работ Д. Белла [1999] стало выделение трех этапов экономического развития и соответственно трех типов хозяйства: *первичного* (его также называют *аграрным*, так как исторически он начинался с доминирования сельского хозяйства, и слово «земля» вплоть до конца XIX в. выступало как синоним термина «природные ресурсы»), ориентированного на слабо обработанный природный материал; *индустриального*, где доминируют процессы обработки этого материала; *постиндустриального* (этот этап называют также *информационным*, или *экономикой услуг*). Эта упрощенная схема верно схватывает тенденцию, однако сегодня в каждой реальной экономике присутствуют элементы всех трех типов, образуя три комплекса – первичной экономики, индустриальной экономики и экономики услуг. Соотношения между ними в разных странах, разумеется, далеко не одинаковы. К сожалению, национальные системы статистики редко дают необходимые данные для определения таких соотношений, стандартный подход выделяет в экономике три сектора: сельское хозяйство (к которому обычно присоединяют лесное хозяйство, охоту, рыболовство и рыбноводство, марикультуру), промышленность и строительство, сферу услуг. Как правило, горнодобывающая промышленность, которая относится к первичной экономике, включается в индустриальную; нередко и лесную промышленность помещают туда же (в соответствии с названием «промышленность»), хотя она, как и горное производство, входит в первичную экономику. Неоднозначны критерии отнесения результатов деятельности к услугам. Кроме того, эта сфера крайне неоднородна по сложности труда, его технической вооруженности и по потребностям, ради удовле-

творения которых производится ее продукция (от бытового обслуживания и транспорта до государственного управления и науки). Но даже при всех этих особенностях, неблагоприятных с позиций развиваемого в данном исследовании подхода, имеющаяся статистика дает очень красноречивое отражение структуры реального сектора экономики современных государств. В таблице для примера представлены взятые из Интернета данные за 2011–2013 гг. о структуре ВВП 25 стран в стандартной статистической группировке (выборка не случайная, среди этих стран – все мировые лидеры по объему ВВП, страны БРИКС, инициаторы Таможенного союза, характерные представители как медленно развивающихся государств, так и наиболее продвинувшихся к информационному обществу, и пр.).

Таблица

Структура ВВП 25 стран, %

Страна	I	II	III
Австралия	3,6	21,1	75,3
Ангола	8	67	26
Аргентина	9,9	32,7	57,4
Белоруссия	9,5	46,1	44,4
Бразилия	5,5	28,7	65,8
Великобритания	1	23	76
Вьетнам	18,4	38,3	43,3
Германия	0,8	28,1	71,1
Египет	13,5	30,5	56
Индия	14,4	27,9	57,7
Казахстан	5,2	37,9	51,9
Китай	17	49	34
Люксембург	0,4	13,6	86
Парагвай	26	26	48
Польша	4,5	31,2	64,3
Португалия	2,6	22,2	75,2
Россия	4	36,2	59,8
Румыния	7,5	33	59,5
Саудовская Аравия	3	63,6	33,4
Сингапур	0	26,6	73,4
США	0,9	19,7	79,4
Турция	9,2	24,7	66,5
Эстония	3,9	29,7	66,4
ЮАР	10,3	34	55,7
Япония	2	36	62

I – сельское и лесное хозяйство, рыболовство;

II – промышленность, в том числе горная, и строительство;

III – сфера услуг.

Необходимое и избыточное в экономике

Тенденция к возрастанию доли высокотехнологичной продукции, насыщенной информацией, в общем объеме производства наблюдается на протяжении всей истории человеческого хозяйства. Эта тенденция обуславливается как количественным ростом – ускоренным (в сравнении со средним по экономике темпом) увеличением предложения на рынке таких товаров, так и их качественным

усложнением – новая продукция (как замещающая аналогичные товары, так и принципиально новая) почти всегда, за редкими исключениями, превосходит по информационной насыщенности то, что продается на рынке к моменту ее появления. Научно-технический прогресс – генератор таких изменений. То, что сфера услуг становится доминирующим сектором в экономике не только развитых, но и развивающихся стран, в мировой экономике в целом, – проявление этого процесса на макроэкономическом уровне. Но служит ли научно-технический прогресс единственной причиной такого нарастающего доминирования?

Попытка ответить на этот вопрос приводит к анализу внутренней структуры самой сферы услуг. Прежде всего надо выделить производство услуг, направленных на удовлетворение материальных потребностей населения (розничная торговля, общественное питание, водоснабжение, теплоснабжение, общественный транспорт, бытовое обслуживание и т. п.), на поддержание его здоровья и на его общее и профессиональное образование. Объемы производства в этих направлениях сбалансированы с численностью населения, уровнем благосостояния и спросом на труд. Следующее направление – обслуживание первичного и индустриального секторов экономики, здесь производство сбалансировано с объемами основных фондов этих секторов и выпуска их продукции. Еще одно, традиционное, направление – производство деловой информации (научной, технической, проектной и регулятивно-управленческой).

Услуги, связанные с материальной стороной жизни человека, здравоохранением, образованием, функционированием отраслей материального производства, и производство деловой информации будем относить к *материальному* сегменту сферы услуг (название условное, за неимением лучшего). Кроме этого сегмента в сфере услуг остаются еще два – *финансовый* и *развлекательный*. Последний представлен индустрией досуга в широком понимании, включая не только кино, телевидение, радио, аудио- и видеозаписи, развлекательную печатную продукцию, концертную деятельность, но и туризм, весь коммерческий спорт, всевозможные диснейленды, фитнес-клубы, казино и т. д., а в значительной степени и ставшую бытовой информационно-вычислительную технику и средства связи – те, из разнообразных возможностей которых 99 % потребителей используют едва ли 10 %. Если бы такие услуги, пусть не полностью, но хотя бы в преобладающей своей части соответствовали минимальным требованиям качества, прежде всего приличного вкуса, содействовали бы гармоничному развитию человека, обеспечивали реальные вложения в человеческий капитал (в дополнение к системам образования, здравоохранения и пр.), то можно было бы сказать об услугах, направленных на удовлетворение духовных потребностей. Реальность же такова, что, используя модное сорное слово в его точном значении, приходится говорить о как бы удовлетворении духовных потребностей и удовлетворении как бы духовных потребностей. То же относится и к физическому развитию, которому коммерческий спорт в большей мере препятствует («замораживая» людей перед телевизором и собирая многотысячные толпы фанатов на стадионах отнюдь не для спортивных упражнений, с последующими уличными дебошами, возлияниями и т. п.), нежели содействует. И, в отличие от к материального сегмента сферы услуг, финансовый и развлекательный сегменты ни с чем разумным и полезным не сбалансированы, они ярко демонстрируют «намерение» неограниченно расти (хотя пределы и здесь, конечно, существуют). Их гипертрофированное развитие – обратная сторона процесса информатизации, который, наряду с несомненным прогрессом в различных областях жизни общества, приносит и негативные результаты, да

к тому же в таком количестве, что многие задаются вопросом: а не превышает ли этот вред реальную пользу?

Дело, конечно, не в том, каков здесь «окончательный» баланс позитива и негатива (сам вопрос явно принадлежит к числу некорректных). Однако нет сомнений, что среди сущностей, производимых либо «запускаемых» (в частности, финансовых деривативов) и выбрасываемых на рынок финансовым и развлекательным сегментами сферы услуг, немало таких, которые продаются и покупаются в количествах явно избыточных, если судить об этом, заботясь о сохранении общественного здоровья, стабилизации социальных процессов, духовном развитии человечества. К избыточным компонентам производимого продукта следует отнести также все, что используется для демонстрационного потребления и т. п. О пороках общества потребления написано достаточно много, но некоторые моменты все же необходимо отметить. При учете экономических последствий избыточного потребления нельзя ограничиваться конечными продуктами – для их выпуска необходим промежуточный продукт, большинство позиций номенклатуры которого нужны для производства не только избыточного, но и необходимого, тем более – полезного продукта. Начиная с составляющих избыточного конечного продукта, надо «вытянуть» технологические графы (двигаясь по ним вниз) производства всех полуфабрикатов, энергии и пр., требующихся для их производства. Такая процедура подобна определению в схемах межотраслевого баланса и методе «затраты – выпуск» косвенных затрат, в совокупности с прямыми образующих полные затраты всех рассматриваемых продуктов для производства данного продукта. Подобные расчеты в последние годы все чаще выполняются для определения водного «следа» и энергетического «следа», но в нашем случае надо говорить не о следе, а о нагрузке избыточного потребления на экономику – отдельных стран и всего мира.

Производство избыточного продукта оказалось в современной экономике автономизированной, самоподдерживающейся, самовозрастающей структурой. Она является порождением общества потребления и одновременно системообразующей структурой в нем. Финансовый и развлекательный сегменты не случайно оказались рядом. Кроме самого быстрого роста в сравнении с другими структурными подразделениями экономики развитых стран (а во многих случаях и развивающихся) им присущи и иные общие особенности.

Прежде всего эти сегменты сравнительно недавно вышли на значимые экономические позиции: в частности, во время Великой депрессии 1929–1934 гг. им не принадлежала сколько-нибудь существенная доля ВВП и они не принимались в расчет при разработке кейнсианских рецептов регулирования экономики. Конечно, в подобных рецептах активно использовались финансовые инструменты, более того, их развитию в качестве средств государственного регулирования весьма способствовала реализация кейнсианских программ. Но объектом применения финансовых инструментов была не финансовая система, а первичный и индустриальный секторы и материальный сегмент сферы услуг. Настаивая на необходимости государственного стимулирования внутреннего спроса, Дж. М. Кейнс [2012] заведомо не имел в виду спрос на вторичные ценные бумаги.

Именно финансовый и развлекательный сегменты сферы услуг оказались самыми быстрорастущими в экономике США с конца 1960-х гг. Они стали «локомотивом» американской экономики, стимулируя производство всех необходимых для них косвенных продуктов. Другие развитые страны, заметно отставая от лидера западного мира, были втянуты в соревнование на скорость роста этих сегментов.

Финансовая система и индустрия досуга сходны между собой и отличаются от других структурных подразделений экономики тем, что деньги здесь «делаются» очень быстро и относительно легко (естественно, о высоком искусстве речь не идет), часто почти без усилий. При этом высока степень риска: в финансовой системе – больших потерь на сделках, в индустрии развлечений – утраты источника дохода (мода переменчива). Между рискованными деньгами и легкими деньгами очень высокая корреляция. Наоборот, предприниматели, зарабатывающие трудные деньги в традиционных секторах, редко склонны к риску и предпочитают оставаться в своей сфере деятельности (расширяя, изменяя ее, диверсифицируя производство, создавая вертикально интегрированные структуры, но не переходя в далекие, по сути, изолированные от нее сферы). Для рынка финансовых «виртуальностей» очень важно участие в них легких денег, а на ранних стадиях его развития оно необходимо, и, несомненно, существенным их источником для этого рынка была индустрия досуга.

Финансовые средства, образовавшись в каком-либо секторе экономики, лишь частично остаются в нем, распространяясь по всей социально-экономической системе. При этом избыточные финансовые средства, не востребованные для удовлетворения «нормальных» потребностей (при всей условности данного понятия и его зависимости от уровня развития экономики и множества других факторов) индивидов, обладающих этими средствами, стягиваются именно туда, где можно получить – пусть даже и с большим риском – легкие деньги, либо затрачиваются в сегменте индустрии досуга или на демонстрационное потребление в материальной сфере.

Избыточность потребления как феномен, характерный для верхушки правящих классов, проявлялась во все времена. Этот феномен всегда был существенным для развития экономики, выступал как один из стимулов научно-технического прогресса, прямо и косвенно влиял на многие социальные процессы, на выработку политики и т. п. Однако никогда ранее избыточное потребление не становилось и не могло стать фактором, значимым для созревания глобального финансового кризиса. Для исполнения такой роли избыточное потребление и, более общо, избыточность в экономике должна была стать массовым явлением. Начало этому процессу было положено в Великобритании еще в конце XIX в., когда впервые было осознано, что оптимальный с точки зрения капиталиста размер зарплаты рабочего – вовсе не минимальный, обеспечивающий воспроизводство рабочей силы, а тот, при котором достигается максимум отдачи от зарплаты. Конкретно, если дополнительный фунт стерлингов, выплачиваемый работнику, повышает производительность его труда настолько, что доход предпринимателя вследствие этого возрастает более чем на фунт стерлингов, то зарплату выгодно увеличить. Этот английский урок был быстро усвоен американским бизнесом и весьма способствовал тому небывалому экономическому росту, который происходил в США в первой четверти XX в. [Данилов-Данильян 2001].

Формирование широкомасштабного избыточного потребления – результат «восстания масс», естественно, не по марксистско-ленинским предписаниям, не как следствие классовой борьбы пролетариата, а в понимании Х. Ортеги-и-Гассета [2003]. Это результат того, что весьма значительная часть населения развитых капиталистических стран (в США – большинство уже к середине XX в.) получила в свое распоряжение немалые финансовые средства и ресурсы свободного (от работы и занятий домашним хозяйством) времени, не будучи подготовлена ни этически, ни культурно к тому, чтобы то и другое расходовать во благо

себе и обществу. Ортега-и-Гассет первым почувствовал и описал этот феномен (его «Восстание масс» опубликовано в 1930 г.). Эта часть населения и восстала против традиционной морали, традиционных представлений о культурных ценностях и предъявила спрос на субкультуру, на продукцию индустрии развлечений, на избыточную продукцию всех видов и разновидностей. Конечно, производителями этой продукции такой спрос не только поощрялся, но и инспирировался, воспитывался, навязывался; Г. Маркузе называл такие индуцированные, вмененные потребности «массового человека» *репрессивными* [Маркузе 2003], поскольку окружающая индивида социальная среда формируется таким образом, что у него, собственно, и выбора не остается, альтернатива только одна: жить так, как «положено» в обществе потребления (хотя в супермаркете или любом другом «храме» этого общества, казалось бы, ему предоставляется исключительно богатый выбор; но в том-то и дело, что это – видимость выбора, подлинный выбор уже сделан за «массового человека», и для самой системы общества потребления совершенно неважно, как этот потребитель потратит свои деньги в каком-либо подобном «храме», лишь бы ему не пришло в голову искать другие возможности, за пределами системы «храмов»). В статье В. И. Лукьяненко с соавторами [Лукьяненко и др. 2009] для этого явления предложен удачный термин: *Ното Consumens* – человек потребляющий.

В западной пропаганде 1950–1970-х гг. слоган *американский образ жизни* встречался, пожалуй, даже чаще, чем слова *свобода, демократия и рыночная система*. Этот «образ жизни» предполагал благоденствие «массового человека» в условиях общества потребления, базирующегося на рыночной экономике. Обеспечив большинству своего населения высокий уровень благосостояния, развитая рыночная экономика ничего не сделала для возвышения человека. Наоборот, оказалась выгодной «промывка мозгов» посредством рекламы и иных PR-технологий, с тем чтобы упростить духовные потребности, низвести культуру до субкультуры. Сотысячный стадион дает несопоставимо больший доход, чем филармонический зал (большинство симфонических оркестров и вовсе не окупаются, существуют только благодаря спонсорской поддержке), а если на футбольном поле соорудить эстрадные подмости и заставить те же 100 000 человек хлопать в ладоши под самый примитивный ритм, отбиваемый попсовой группой, доход можно еще более увеличить. Вестернизация оказалась по преимуществу американизацией, ее главный социокультурный результат – разрушение национальных культурных традиций и субкультурное зомбирование людей, количество которых измеряется десятизначными числами, а экономический – создание колоссальной индустрии досуга.

Возможности регулирования избыточного потребления

Кейнсианские программы имели несомненный успех не только при восстановлении западного хозяйства после Великой депрессии: проблема существенного уменьшения амплитуды циклических колебаний экономики была решена практически на период в 70 с лишним лет. Даже глобальный энергетический кризис 1973–1974 гг. не расшатал мировую экономику, но содействовал структурной перестройке хозяйства развитых стран (в направлении повышения энергоэффективности и снижения экологоемкости). И хотя после этого цены на нефть взлетали до не предвиденных прогнозистами высот и падали до не предсказанного ими дна, это не приводило к глобальным финансовым кризисам. Поскольку кейнсианские программы базировались на отнюдь не либеральных принципах, о них почти пе-

рестали говорить в либеральном мире, как только спала (благодаря реализации именно этих программ) острота проблемы.

Однако к началу XXI в. ситуация радикально изменилась. Это было осознано, хотя далеко не всеми экономистами и политиками, лишь осенью 2008 г., когда разразился глобальный финансовый кризис (его предвестием вполне можно считать события 1997–1998 гг.). Почему же не сработали проверенные кейнсианские методы регулирования экономического цикла? Потому что мировая экономика стала существенно иной, радикально изменилась структура ее реального сектора из-за чрезмерного роста финансового и развлекательного сегментов сферы услуг, из-за взрыва производства продукции для избыточного потребления. Благодаря этому характер кризиса оказался совсем иным, чем у кризисов перепроизводства, на подавление которых ориентированы кейнсианские методы. В мировой экономике с новой структурой созрел не классический для капитализма кризис перепроизводства, а кризис функциональной избыточности. Дело не в том, что в какой-то момент каких-то продуктов произвели больше, чем соответствовало общественной потребности. Дело в том, что новые сегменты сферы услуг (финансовый и развлекательный) расширились в мировом хозяйстве до таких масштабов, при которых они становятся для глобальной экономической системы постоянно действующим дестабилизирующим фактором. В отличие от кризисов перепроизводства кризис функциональной избыточности имеет не циклический, а перманентный характер – пока не будут найдены способы сдерживания производства избыточного продукта во всех его разновидностях и ипостасях.

Разрастание этой части рынка делает экономику неустойчивой в целом: **экономика общества потребления не может быть устойчивой**. Вместо ответа на реальные потребности человека, обеспечения возможностей его всестороннего развития современная экономика все больше занимается производством мнимостей. Это отвлекает колоссальные средства от решения позитивных задач, стоящих перед цивилизацией, прежде всего – нормализации взаимодействия экономики с окружающей средой (этот аспект убедительно исследуется в статье А. Н. Ильина [2013]), ликвидации бедности и нищеты, устранения неприемлемой дифференциации уровня благосостояния между странами и различными социальными группами в каждой стране, обеспечения достойного объема вложений в человеческий капитал во всех государствах мира. Для переориентации мировой экономики необходимы новые средства регулирования. Разумеется, одним только экономическим регулированием этой цели добиться невозможно, но оно – одна из необходимых мер.

Однако прежде чем перейти к обсуждению таких новых средств, необходимо отметить, что избыточность объема финансового и развлекательного сегментов сферы услуг – не единственная причина неустойчивости глобальной экономики. Это неудивительно: в столь сложных системах, что бы в них ни происходило, «единственных» причин не бывает. Естественно, мощное дестабилизирующее действие на мировую экономику могут оказать политические факторы, тем более крупные вооруженные конфликты. Примером политического фактора могут служить санкции, введенные США и Европейским союзом против России по поводу событий на Украине в 2014 г. В момент, когда пишутся эти строки (январь 2015 г.), слишком рано говорить о последствиях этой меры и ответных контрмер, но почти сразу после принятия решений о них стала очевидной неизбежность серьезного глобального экономического кризиса, если политика санкций зайдет слишком далеко, – а такую возможность приходится рассматривать всерьез не только как теоретическую, априори отрицать ее нельзя.

В том же злосчастном 2014 г. с силой, для многих неожиданной, проявился эффект монополии на мировом рынке нефти. Внутригосударственное антимонопольное законодательство восходит к позапрошлому столетию, а на глобальном уровне нет равносильных аналогов, в итоге ОПЕК во главе с Саудовской Аравией предприняла попытку обвалить мировые цены на нефть с целью устранения с глобального углеводородного рынка нового конкурента – США, которые начали использовать дорогие инновационные технологии гидроразрыва сланцевого пласта. В этом случае последствия также неоднозначны и в начале 2015 г. еще неясны, но вполне очевидно, что раскачать неустойчивую систему гораздо легче, чем стабильную, и итоги действий ОПЕК могут оказаться гораздо более серьезными, чем в 1973–1974 гг. Один из выводов, следующих из этих соображений, подтверждает тезис, на чисто теоретическом уровне достаточно понятный: в глобализовавшемся мире гораздо легче вызвать глобальный кризис, чем в предшествующие эпохи.

Но вернемся к обсуждению средств экономического регулирования для выравнивания структурных перекосов реального сектора современной экономики. В этом качестве, как представляется, могут быть использованы методы интернализации внешних эффектов, существенно модифицированные применительно к современной глобальной экономической ситуации.

Проблема косвенных последствий экономической деятельности (как негативных, так и позитивных) была замечена и проанализирована А. Пигу почти век назад [Пигу 1985]. Он назвал *экстерналиями*, или *внешними эффектами*, такие феномены, когда производственная деятельность одних экономических агентов приводит к побочным результатам, не регулируемым рынком, но существенным для других экономических агентов (физических лиц, предприятий, государственных и муниципальных структур, общества в целом). Причина возникновения экстерналий состоит в том, что производство прямо или косвенно использует факторы, оцениваемые рынком в недостаточной степени или вовсе не имеющие рыночной цены.

Классический пример экстерналии – загрязнение окружающей среды предприятием в условиях, когда никаких платежей за это загрязнение не предусмотрено. Пигу предлагал бороться с негативными экстерналиями с помощью *интернализации*, то есть введения таких механизмов (прежде всего корректирующего налога, теперь эту идею называют *принцип «загрязнитель платит»*), которые заставят рынок более адекватно оценить факторы, обуславливающие возникновение экстерналий. Если экстерналии, описанные Пигу, происходили из-за недооценки рынком каких-либо общественно значимых факторов, то в рассматриваемом нами случае имеет место противоположное: рынок оценивает результаты запуска и производства объектов избыточного потребления чрезмерно высоко, и это стимулирует неоправданное разрастание названных сегментов со всеми вытекающими отсюда негативными социальными и экономическими последствиями. Помимо повышения неустойчивости экономики к таким последствиям (на наш взгляд, даже еще более серьезным) нужно отнести пагубное воздействие на культуру и мораль современного человека, социально-экономическое поведение которого влечет деградацию среды его обитания, распад его генома и разрушение стабилизационных социальных механизмов. Все, что сказано сотнями авторов о тупиковом характере общества потребления, следует отнести и к имманентной этому обществу структуре его экономики. Это, конечно, отнюдь не означает стремления полностью искоренить индустрию развлечений или рынок

вторичных ценных бумаг, хотя призывы к подобным действиям время от времени раздаются. Здесь всего лишь предлагаются меры, которые простимулируют рынок к более адекватному оцениванию торгуемых на нем избыточных сущностей.

Как представляется, для экстерналий, обусловливаемых производством избыточных сущностей, выполнены условия эффективного применения идеи Пигу о корректирующем налоге. Высокий (относительно других видов деятельности) налог на доходы, получаемые в финансовом и развлекательном сегментах сферы услуг, приведет к повышению рисков для операций с виртуальными финансами и сокращению оборота на этом рынке, а в индустрии досуга – к повышению цен на ее услуги, и, следовательно, к падению спроса на них (за счет роста спроса на полезную для развития человека продукцию). В итоге объем деятельности в обоих сегментах снизится, а государство получит в свое распоряжение совсем не шуточные дополнительные финансовые средства. Конечно, это произойдет при условии, что сокращение базы других налогов, например на прибыль, окажется меньше суммы корректирующего налога, но именно такой исход представляется весьма вероятным, поскольку при росте цен на продукцию той же индустрии развлечений база налога на прибыль вряд ли уменьшится значительно, а может и возрасти. Впрочем, цель введения корректирующего налога – регулирующая, а не фискальная, поэтому даже при сокращении общих налоговых поступлений на эту меру необходимо пойти.

Рост доли информационной составляющей стоимости продукции и соответственно рост производства насыщенных информацией товаров и услуг будет продолжаться при любых обстоятельствах и приемлемых сценариях развития цивилизации. Важно добиться того, чтобы этот рост был обусловлен научно-техническим прогрессом, а не развитием избыточного потребления.

Литература

Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования. М. : Academia, 1999.

Данилов-Данильян В. И. Интеллектуализация хозяйства: кто быстрее? (вступительная статья) / Ш. Тацуно // Стратегия – технополисы. М. : Прогресс, 1989.

Данилов-Данильян В. И. Сюрпризы прибавочной стоимости / В. И. Данилов-Данильян // Бегство к рынку: десять лет спустя. М. : МНЭПУ, 2001.

Ильин А. Н. Влияние культуры потребления на экологию // Век глобализации. 2013. № 2(12). С. 113–130.

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М. : Гелиос АРВ, 2012.

Лукьяненко В. И., Хабаров М. В., Лукьяненко А. В. Homo Consumens – человек потребляющий // Век глобализации. 2009. № 2(4). С. 149–159.

Маркузе Г. Одномерный человек. Исследование идеологии развитого индустриального общества. М. : АСТ; Ермак, 2003.

Ортега-и-Гассет Х. Восстание масс. М. : АСТ, 2003.

Пигу А. Экономическая теория благосостояния: в 2 т. М. : Прогресс, 1985.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М. : Эксмо, 2007.