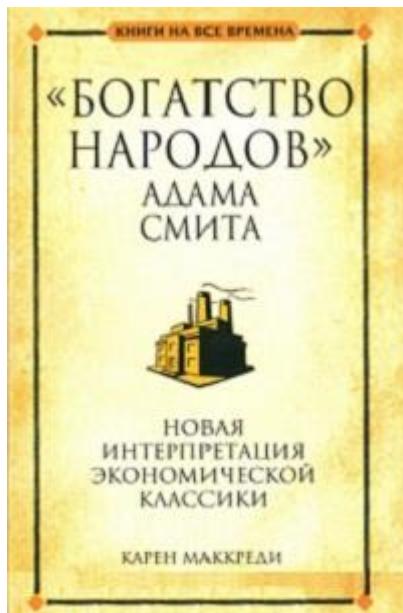


Карен Маккреди. «Богатство народов» Адама Смита

Опубликованная в 1776 году, книга «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адама Смита стала первым полноценным трактатом в области экономики. Она по праву считается одной из самых авторитетных книг всех времен, а ее автора называют основоположником классической политэкономии. Любопытно, что Джек Коверт и Тодд Саттерстен пишут в книге [100 лучших бизнес-книг всех времен](#), что не включили труд Смита в свою подборку только по одной причине – он неподъемен для современного делового человека (слишком много букв). Вот и я пока не добрался до классика. Но, увидев в каталогах тоненькую книгу Карен Маккреди, решил пополнить свои знания идеей Адама Смита (не могу сказать, что мне это удалось 😊).

Карен Маккреди. «Богатство народов» Адама Смита – Минск: «Попурри», 2010. – 160 с.



Введение. Смит был убежденным сторонником политики *laissez-faire* (невмешательства государства в дела рынка — «пусть рынок сам решает»), потому что верил: именно конкуренция, а не государственное вмешательство естественным образом регулирует рынок, и ее «невидимая рука» обеспечивает справедливость и равенство для всех. «Богатство народов» состоит из пяти отдельных книг. В первых трех исследуются вопросы разделения труда, происхождения денег и важности заработной платы, прибыли, ренты и капитала. В четвертой книге анализируется система торговли, причем особое внимание уделяется британским колониям, а в пятой книге обсуждается тема ограниченного участия государства в жизни общества и вопросы финансирования образования, транспорта, юстиции и обороны.

Как повысить продуктивность. Адам Смит начинает с исследования факторов роста производительности труда, который зависит, «во-первых, от увеличения ловкости каждого отдельного рабочего; во-вторых, от сбережения времени, которое обыкновенно теряется на переход от одного вида труда к другому; и, наконец, от изобретения большого количества машин, облегчающих и сокращающих труд и позволяющих одному человеку выполнять работу нескольких». Смит считал, что производительность труда растет благодаря разделению труда и производственных процессов на небольшие операции, так что каждый работник может совершенствовать мастерство на своем небольшом участке работы. Он приводит в пример кузнецов, кующих гвозди, и объясняет, что благодаря возрастающему мастерству они способны, напряженно трудясь, «выделывать каждый свыше 2300 гвоздей в день». Вот это да!

Важна и правильная организация работы, не допускающая непродуктивных затрат времени. Если работник занимается каким-то одним делом, ему не приходится тратить время на переключение с одной работы на другую. Смит отмечает: «Привычка глазеть по сторонам и работать небрежно, естественно или, вернее, неизбежно приобретаемая каждым деревенским работником, который вынужден каждые полчаса менять работу и инструменты и ежедневно приоравливаться в течение всей своей жизни к двадцати различным занятиям, почти всегда

делает его ленивым и нерадивым и неспособным ко всякому напряженному труду даже в случаях настоятельной необходимости».

Смит указывает также, что «люди скорее открывают более легкие и быстрые способы для достижения какого-нибудь результата, если их внимание и умственные способности направлены к одной лишь определенной цели, а не рассеиваются на большое количество разных предметов». Это сосредоточение внимания на выполнении какой-то одной задачи естественным образом влечет за собой рост мастерства, поскольку работник стремится к тому, чтобы достигать поставленной цели легче и быстрее.

Истоки изобретательности. Говорят, что необходимость — мать изобретений. Отцом же их Адам Смит считал человеческую лень или эгоистичный интерес. Он пишет, что «одно из важнейших улучшений, сделанных в паровой машине с тех пор, как она была изобретена, было придумано подростком, который хотел сократить свой собственный труд».

Подросток, о котором идет речь, был приставлен к одной из первых паровых машин и занимался тем, что открывал и закрывал клапан между котлом и цилиндром по мере движения поршня вверх и вниз. Больше любивший играть, чем работать, он подметил, что если привязать веревку к рукоятке клапана, то он будет открываться и закрываться без его помощи, «и это позволит ему свободно забавляться с товарищами». Далее Смит указывает, что многие изобретения и усовершенствования были придуманы «учеными или теоретиками, профессия которых состоит не в изготовлении каких-либо предметов, а в наблюдении окружающего и которые в состоянии комбинировать силы наиболее удаленных друг от друга и несходных предметов».

Смит напоминает нам, что иногда открытия и изобретения делаются теми, кому это непосредственно необходимо по роду его службы, когда «каждый отдельный работник становится более опытным и сведущим, в своей особой специальности», но часто авторами изобретений становятся и те, кто сам данной работой не занимается, но обладает достаточными знаниями в других областях и способен обнаруживать связи между вещами, не замечаемые другими.

Интуиция. Адам Смит пишет: «Разделение труда, приводящее к таким выгодам, отнюдь не является результатом чьей-либо мудрости, предвидевшей и осознавшей то общее благосостояние, которое будет порождено им: оно представляет собою последствие — хотя очень медленно и постепенно развивающееся — определенной склонности человеческой природы, которая отнюдь не имела в виду такой полезной цели».

Легендарные финансисты и знаменитые инвесторы часто говорят, что значительную роль в их успехе играла интуиция, однако такие признания всегда делаются задним числом. Признаться в том, что ты руководствуешься интуицией, могут позволить себе только победители. На официальном уровне общество в целом и бизнес в частности до сих пор не признают интуицию как важное преимущество человеческого разума, каковой она воистину является.

Рынками можно манипулировать. Адам Смит пишет: «Так как возможность обмена ведет к разделению труда, то степень последнего всегда должна ограничиваться пределами этой возможности обмена, или, другими словами, размерами рынка». Он верил, что инновации естественным образом создают новые рынки, однако история эту точку зрения поддерживает не всегда.

Рассмотрим для примера автомобильную промышленность: подражание привело к тому, что за 100 лет конвейерного производства автомобили принципиально не изменились. В 1977 году президент Джимми Картер пророчески предупреждал народ Соединенных Штатов, что «мы попросту обязаны умерить свои потребности в энергии в условиях стремительного истощения ресурсов». Интересно, что по меньшей мере частичное решение заботившей его проблемы в ту пору уже существовало. Четырнадцатью годами ранее, в 1963 году, немецкая автомобилестроительная компания «Daimler Benz» создала электромобиль. Здесь надо принять во внимание человеческую природу. Очень трудно менять что-либо изнутри, нас всегда тянет продолжать заниматься тем, что мы уже умеем делать, и чем особенно сильны. Социальный психолог Роберт Чалдини называет это принципом верности и последовательности и считает, что мы склонны сохранить верность прежним решениям и поступкам, даже когда они очевидно

ошибочны. Другим влиятельным фактором является принцип социального доказательства, который объясняет, почему мы склонны доверять мнению большинства. Если в автомобильной, как и в любой другой, промышленности все давно уже привыкли работать так, а не иначе, сопротивление переменам неизбежно становится почти непреодолимым. Ошибаться коллективно всегда лучше и безопаснее, чем ошибаться в одиночку! (Подробнее см. [Роберт Б. Чалдини. Психология влияния.](#))

Привычка рождает талант. Адам Смит не считает талант продуктом природы: «*Различие между самыми несхожими характерами, между ученым и простым уличным носильщиком, например, создается, по-видимому, не tanto природой, сколько привычкой, практикой и воспитанием*». В первые 6–8 лет жизни дети мало отличаются друг от друга. Согласно Смиту, все начинается тогда, когда «*в этом возрасте или немного позже их начинают приучать к различным занятиям*». В дальнейшем ситуация усугубляется, «*пока, наконец, тщеславие ученого не начинает отказываться признавать хотя бы тень сходства между ними*».

Современная система образования не заботится о выявлении талантов, выходящих за рамки школьной программы. В 1983 году мир узнал о теории множественного интеллекта доктора Говарда Гарднера, который считал измерение интеллекта на основе одного только IQ совершенно недостаточным. Вместо единого критерия он предложил рассматривать восемь разных типов интеллекта, отвечающих за разные аспекты развития человеческого потенциала. (Подробнее см. [Говард Гарднер. Структура разума: теория множественного интеллекта.](#))

Диверсификация в рыночной нише. Адам Смит утверждает, что на маленьком рынке разделение труда и специализация бессмысленны. Деревенский плотник, например, «является не только плотником, но и столяром, краснодеревщиком и даже резчиком по дереву, а также изготавливает колеса, телеги и плуги». Он вынужден быть мастером на все руки, иначе ему не выжить. По иронии судьбы мы прошли полный круг от маленьких компаний к глобальным, и теперь специализация становится совершенно необходимой, если вы хотите успешно конкурировать на очень крупном, глобальном рынке. Ориентация на массовый спрос уже не работает — мы не можем быть всем для всех. Вместо этого мы должны определиться со своими ключевыми навыками и «упаковывать» их, отвечая потребностям различных групп потребителей.

Открывайте новые рынки. Адам Смит пишет: «*Благодаря водному транспорту для всех видов труда открывается более обширный рынок, чем это мыслимо при существовании одного лишь сухопутного транспорта*». Морское и речное судоходство способствовало дальнейшему делению, совершенствованию и процветанию промышленности. Развитие логистики открывало новые рынки и помогало экономить на масштабах.

«*Какие товары могли бы выдержать расходы по сухопутной перевозке между Лондоном и Калькуттой?*» — спрашивает Смит. Ответ (был тогда и остается сейчас) — немногие. Ясно, что Смит видел в водном транспорте средство существенного экономического роста. Но какова цена? Во что это обходится природе, нещадно загрязняемой продуктами этой неразумной экономической политики? Во что это обходится земле, разграбляемой и истощаемой во имя прибылей и без всякой мысли об интересах будущих поколений? (Подробнее см. [Суперденьги. Поучительная история об инвестировании и рыночных пузырях.](#))

Происхождение денег. Одну из глав книги Смит посвящает происхождению и применению денег. Они вытеснили меновую торговлю в силу того, что «*металлы не только можно сохранять с наименьшей потерей, ибо вряд ли какие-нибудь другие предметы обладают большей прочностью по сравнению с ними, но их можно также делить без всяких потерь на любое количество частей*». Однако, проблемой стало мошенничество, а средством защиты от него — зубчатые ребра, которые мы видим у современных монет. «*Так возникли чеканная монета и те государственные учреждения, которые получили название монетных дворов. Учреждения эти имеют... задачу — удостоверять наложением публичных клейм количество и установленное качество*».

Что такое стоимость? Адам Смит утверждает, что «*стоимость имеет два различных значения: иногда она обозначает полезность какого-нибудь предмета, а иногда — возможность приобретения других предметов, которую дает обладание данным предметом*». Иными словами, есть потребительская стоимость и есть меновая стоимость. Разница между этими

двумя понятиями очень важна, но о ней часто забывают. Смит напоминает нам, что «*предметы, обладающие весьма большой потребительской стоимостью, часто имеют совсем небольшую меновую стоимость или даже совсем ее не имеют; напротив, предметы, имеющие очень большую меновую стоимость, часто имеют совсем небольшую потребительскую или совсем ее не имеют*». В качестве иллюстрации он приводит пример воды и алмазов, указывая, что нет ничего полезнее воды, но за нее ничего не купишь, алмазы же потребительской стоимости не имеют, зато их меновая стоимость огромна.

Потребность в банковском регулировании. В своей работе Адам Смит призывал к регулированию банковской деятельности, чтобы покончить с мошенничеством банкиров: «*Когда к ним предъявляются усиленные требования платежей, они нередко стараются выиграть время, выплачивая деньги шестипенсовыми монетами, а вышеуказанное правило помешало бы им пользоваться таким сомнительным средством для избегания немедленного платежа*». Под давлением регулирующих органов банки «*вынуждены были бы постоянно держать в своих денежных шкафах большее количество наличных денег, чем в настоящее время. И хотя это, без сомнения, могло бы явиться большим неудобством для них, но в то же время послужило бы солидным обеспечением для кредиторов*».

Согласно Смиту, «*кассы банка... можно сравнить с бассейном, откуда постоянно вытекает одна струя, но одновременно втекает другая, которая приносит столько же воды, сколько уносит первая, поэтому без особых забот и усилий вода в бассейне всегда остается на том же или почти на том же уровне*». Однако в наше время так не получается. Во время пика кредитной лихорадки займы, выданные американскими банками, достигали 30 долларов в расчете на 1 доллар вкладов. В Европе это соотношение достигало 50:1, а в Австралии, где регулирующие нормы жестче, — лишь 13:1. Но всех перешеголяла Исландия, где на каждый «притекающий в бассейн» доллар приходилось аж 300 долларов «вытекающих»!

Как делать деньги. Адам Смит пишет, что цена любого товара складывается из трех факторов: заработной платы, прибыли и ренты. «*Заработка плата, прибыль и рента являются тремя первоначальными источниками всякого дохода, равно как и всякой меновой стоимости. Любой иной доход в конечном счете получается из одного из этих источников*».

Ныне эти вопросы рассматриваются в рамках изучения стратегий конкурентоспособности. Ведущим авторитетом в исследовании этих вопросов является Майкл Портер, профессор Гарвардской школы бизнеса. Он предлагает три типовые стратегии достижения конкурентного преимущества, напрямую связанные с тем, что Смит пишет о цене: минимизация издержек, дифференциация, концентрация (подробнее см. [Джоан Магретта. Ключевые идеи. Майкл Портер. Руководство по разработке стратегии](#)).

Смит указывает, что зарабатывать деньги можно не только продажей товаров и услуг: есть еще весьма соблазнительная возможность зарабатывать деньги при помощи денег. Процентная ставка — это компенсация, выплачиваемая заемодавцу «за ту прибыль, которую он может извлечь при помощи этих денег».

Смит предупреждает, однако, что «*ссудный процент всегда представляет собой доход производный, который, если он не выплачивается из прибыли, полученной от применения этих денег, должен быть выплачен из какого-либо иного источника дохода*». Он также считал, что брать деньги в долг, чтобы рассчитаться с другими долгами, — это прямая дорога к краху.

Рынок диктует цену. Адам Смит пишет: «*Естественная цена как бы представляет собой центральную цену, к которой постоянно тяготеют цены всех товаров. Различные случайные обстоятельства могут иногда держать их на значительно более высоком уровне и порой несколько понижать их по сравнению с центральной ценой*». Каждый товар имеет естественную цену, основанную на спросе и предложении.

«*Различные случайные обстоятельства*» могут, однако, принимать форму «черных лебедей», как называет Нассим Николас Талеб непредсказуемые и редчайшие события. Он считает, что мы одурачены случайностью и наступление совершенно непредсказуемых событий типа теракта 11 сентября 2001 года способно вызывать катастрофические последствия, которые никоим образом нельзя предвидеть (см. [Талеб. Одураченные случайностью](#)).

Секреты хороши для бизнеса. Адам Смит пишет: «Когда в результате увеличения действительного спроса рыночная цена какого-нибудь товара поднимается значительно выше его естественной цены, лица, вкладывающие свои капиталы в снабжение рынка этим товаром, обыкновенно стараются скрыть такое изменение. Если бы оно стало общеизвестным, их большая прибыль побудила бы множество новых конкурентов вложить в это дело свои капиталы, что действительный спрос оказался бы полностью удовлетворенным, и рыночная цена скоро понизилась бы». Однако «секреты подобного рода редко можно сохранять в течение продолжительного времени, а чрезвычайная прибыль может держаться лишь немного дольше, чем сохраняется секрет». Далее Смит утверждает, что «монополия, предоставленная отдельному лицу или торговой компании, оказывает то же действие, что и секрет», в результате чего «монопольная цена во всех случаях является высшей ценой, какая только может быть получена».

О монополии. Смит пишет: «Такую же тенденцию, хотя и в меньшей степени, имеют исключительные привилегии корпораций, законы об ученичестве и все те законы, которые в отдельных отраслях производства сокращают число конкурентов по сравнению с тем, каким оно было бы при других условиях». Если бизнес со стороны не выглядит монополией, это еще не значит, что он ею не является. Благодаря этим мерам искусственно ограничивается конкуренция, и пользующиеся этим преимуществом компании становятся «своего рода расширенными монополиями и часто могут в течение столетий и в целом ряде отраслей производства держать рыночную цену отдельных товаров выше естественной цены». Другими словами, ценовой говор! Смит предупреждает, что «подобные повышения рыночной цены могут держаться до тех пор, пока сохраняют силу правительственные постановления, вызывающие их».

Избегайте противостояния между трудом и капиталом. Говоря о зарплате, Смит указывает, что «рабочие хотят получать возможно больше, а хозяева хотят давать возможно меньше». С другой стороны, «человек постоянно нуждается в помощи ближних, и одного их расположения мало. Он скорее достигнет цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать, что в их интересах сделать для него то, что он требует».

Платите по справедливости. В отношении величины зарплаты Смит признает, что работодатель и служащий находятся в разных весовых категориях, но предостерегает первых от чрезмерного снижения зарплаты, ибо «существует известная граница, ниже которой невозможно, по-видимому, сократить на сколько-нибудь продолжительное время обычную заработную плату даже низших видов труда». Причина этого состоит в том, что «человек всегда должен иметь возможность жить своим трудом, и его заработка должна по меньшей мере быть достаточной для существования». Смит напоминает нам, что «для содержания семьи труд мужа и жены, даже для низших разрядов простейшего труда, должен приносить несколько больше того, что абсолютно необходимо для их собственного содержания».

Не заводите детей! Адам Смит пишет: «Лица, доживающие до старости, часто насчитывают от 50 до 100, а нередко и больше потомков... Большое количество детей не только не служит обузой, но и является источником богатства и благополучия для их родителей». В его времена одним из путей к богатству были дети. По его расчетам, «труд каждого ребенка до той поры, когда он в состоянии покинуть родительский дом, приносит родителям, как высчитывают, сто фунтов стерлингов чистого барыша». Однако сегодня согласно исследованию, проведенному финансовой консалтинговой фирмой «Liverpool Victoria», расходы родителей на воспитание одного ребенка от рождения до достижения им 21 года составляют в среднем 180 000 фунтов стерлингов.

Сотрудничество лучше принуждения. Разговор о рабочих Смит заключает следующими словами: «Чем значительнее их число, тем больше, естественно, подразделяются они на различные классы и виды занятий. Большее число умов занято изобретением наиболее подходящих орудий и машин для выполнения работы каждого, поэтому тем вероятнее, что они будут изобретены».

Смит часто пытается подкрепить свои аргументы морально-этическими соображениями. Возможно, я слишком оптимистична и щедра, но его ранний труд «Теория нравственных чувств»,

посвященный вопросам этики, вкупе с постоянными намеками на то, что сотрудничество и коллективное творчество всегда лучше отношений господства и подчинения, указывает на его искреннюю веру в эту философию. Однако при всем том он был осторожным и практичным шотландцем, хорошо понимавшим, что единственный способ добиться желаемого всеобщего благополучия — взыывать к экономическим интересам, а не к нравственным принципам и социальным чувствам.

Кроме того, для Смита было очевидным «превосходство самостоятельного работника сравнительно с теми рабочими, которых нанимают помесечно или на годовой срок и которые получают постоянную заработную плату и содержание независимо от количества сделанной ими работы».

Среди бизнесменов существует почти инстинктивное стремление сокращать до абсолютного минимума расходы на зарплату, но Смит указывает, что такой подход непродуктивен с точки зрения долгосрочного успеха. Если вы не заботитесь о работниках и не привлекаете их к более активному участию в делах компании, то лишаете себя шанса достичь еще большего успеха, который зиждется на инновациях, создаваемых силами подчиненных.

Не читайте эту главу! Адам Смит делает очень интересное наблюдение в отношении запретов. Конкретно он анализирует попытки законодательно запретить слишком высокий ссудный процент и пишет в этой связи: «Однако, как утверждают, это запрещение, подобно всем другим запрещениям такого же рода, не имело никакого действия и, вероятно, скорее увеличило, чем ослабило зло ростовщичества». В этом замечании наибольший интерес представляет психологическая подоплека рассматриваемого вопроса.

В книге «Психология влияния» Роберт Чалдини говорит о шести базовых принципах, направляющих поведение человека. Среди них в контексте «запретный плод сладок» особый интерес представляют принцип социального доказательства и принцип дефицита. Социальное доказательство — это когда мы уверены, что поступаем правильно, глядя на то, как ведут себя другие. Принцип дефицита — боязнь, что мы можем что-то упустить — толкает нас к действию. Этот принцип очень эффективно используется в рекламной индустрии.

Деньги делают деньги. Существует расхожее представление, что для того, чтобы делать деньги, нужно их иметь. Эту идею явно разделял Адам Смит, который писал: «Деньги, говорит пословица, создают новые деньги. Стоит добывать немного денег, и часто легко будет добывать больше. Главная трудность заключается именно в получении этих небольших денег».

Смит пишет: «Когда закон не обеспечивает выполнения договоров и обязательств, он ставит всех заемщиков почти в такое же положение, в каком в более благополучных странах находятся банкроты или люди с сомнительной кредитоспособностью. Неуверенность в обратном получении своих денег побуждает заимодавца запрашивать такой же ростовщический процент, какой обычно требуют от банкротов».

Труд полезен для души. Адам Смит пишет: «Необходимость делает обычным почти для всех участие в торговых или промышленных предприятиях... Подобно тому как смешно ходить одетым не так, как все, так в известной степени смешно не заниматься делами подобно другим людям. Как человек гражданской профессии кажется неловким в военном лагере или гарнизоне... так бывает и с человеком, не имеющим занятий, среди деловых людей». Работа — это не просто возможность зарабатывать; это еще психологическая основа жизни, выходящая за рамки чисто экономических благ. Наличие работы задает определенный режим дня, расширяет круг общения за рамками семьи, ставит индивидуальные и коллективные цели, открывает возможности достижения успеха, придает определенный статус и социальную идентичность. И все это обеспечивает психологическую поддержку в жизни.

Отчего зависит размер зарплаты? Согласно Смиту, следующие пять факторов обуславливают неравенство в заработной плате: «приятность или неприятность самих занятий; легкость и дешевизна или трудность и дороговизна обучения им; постоянство или непостоянство занятий; большее или меньшее доверие, оказываемое тем лицам, которые ими занимаются; и вероятность или невероятность успеха в них».

Успех обычно зависит от способностей. Смит пишет: «*Отличиться в профессии, в которой лишь немногие достигают даже посредственных успехов, — значит обнаружить несомненную гениальность или выдающийся талант*». С другой стороны, «*преувеличение мнение большей части людей о своих способностях — это давнее зло, отмеченное философами и моралистами всех веков*».

Рассчитывать на лотерею — это не экономическая стратегия. Адам Смит пишет о заблуждениях людей, которые склонны недооценивать вероятность поражения и переоценивать свои шансы на успех. В доказательство он приводит такой довод: «*О том, что шансы удачи естественно переоцениваются, мы можем судить по всеобщему успеху лотерей*».

Насколько мы застрахованы? Во времена Адама Смита страховые компании довольствовались «весьма умеренным процентом». Надо думать, страховые суммы были достаточно серьезными, если он пишет о том, что «*пренебрежительное отношение к страхованию судов, как и домов, в большинстве случаев обусловлено не такими точными вычислениями, а чисто беззаботным легкомыслием и самоуверенным презрением к риску*».

В книге [Черный лебедь](#) (2007) Нассим Николас Талеб пишет о случайных событиях, вторгающихся в нашу жизнь. Он рассказывает историю казино, потратившего сотни миллионов долларов на теорию игр и высокотехнологичную систему надзора, однако четырех крупных проколов оказалось достаточно, чтобы обрушить всю сложнейшую «страховочную» систему. Возможно, во времена Смита страхование было разумным решением, но можно ли реально застраховаться от риска, когда он совершенно непредсказуем, а стандартный полис зачастую не стоит даже той бумаги, на которой написан?

Подрабатывайте. Адам Смит делает интересное наблюдение: «*В тех случаях, когда кто-либо получает средства существования от одной работы, не отнимающей большую часть времени, он часто в часы досуга готов заниматься другим делом за более низкую плату, чем та, которая вообще соответствует характеру этого занятия*». Смит рассуждает о том, при каких условиях нанимателям легче удерживать власть над работниками: «*во-первых, данная отрасль торговли или промышленности должна быть хорошо всем известна и иметь репутацию в данной местности; во-вторых, она должна находиться в нормальном или, так сказать, естественном состоянии; в-третьих, она должна быть единственным или главным занятием тех, кто посвящает себя ей*».

Важность образования. Адам Смит пишет: «*по-видимому, с давних пор по всей Европе обычная продолжительность ученичества в большинстве цехов была установлена в семь лет. Все такие цеховые корпорации в старые времена назывались университетами*». В конце XVIII века ученичество было формой протекционизма: законом об ученичестве устанавливалось, чтобы никто впредь не занимался каким-либо ремеслом, искусством или мастерством, существовавшими в ту пору в Англии, не пробыв предварительно по крайней мере семь лет в ученичестве. Таким образом, никто не мог заняться какой-либо профессией, не побывав в шкуре ученика, и это позволяло сдерживать наплыv желающих в некоторые отрасли, что, в свою очередь, помогало поддерживать в них высокий уровень цен.

Смит признавал такой порядок вещей несправедливым: «*Все достояние бедняка заключается в силе и ловкости его рук, и мешать ему пользоваться этой силой и ловкостью так, как он сам считает для себя удобным, если только он не вредит ближнему, — значит прямо посягать на эту священнейшую собственность*». Он ставит под сомнение необходимость и полезность длительного ученичества, поскольку считает, что это мешает свободе рынка и потому не служит интересам потребителей, которые страдают от высоких цен как следствия подобной формы протекционизма. Кроме того, продолжительное ученичество активно мешает беднейшим людям проявить навыки и изобретательность, чтобы выбраться из бедности. «*Продолжительное ученичество вообще не нужно*», — пишет Смит, констатируя, что во многих профессиях нет никаких особых тайн и начинающие могут легко овладеть ими, если мастера проявят готовность поделиться знаниями. Иными словами, образование, необходимое для овладения той или иной профессией, зависит не от времени, а от качества обучения.

Падающий уровень образования. Смит жалуется: «*Дисциплина в колледжах и университетах, по общему правилу, установлена не ради блага студентов, а в интересах или, правильнее*

выражаясь, для удобства преподавателей... Дисциплина как будто предполагает мудрость и добродетель у одних и величайшую слабость и неразумие у других». Смит же возлагает всю ответственность на учителей: «Не требуется совсем никакой дисциплины для принуждения посещать лекции, которые действительно заслуживают этого».

Мое образование прервалось только на время обучения в школе
Уинстон Черчилль

Женщина и деньги. Адам Смит пишет: «*Не существует общественных заведений для образования женщин... Их обучают тому, что родители или опекуны считают нужным или полезным, и ничему иному не учат*». Если бы образование для женщин ввели раньше, это уберегло бы нас от многих проблем.

Насколько несправедливым было стереотипное мнение о женщине как легкомысленной особе, способной только тратить деньги, наглядно демонстрирует успех микрофинансирования. Система микрофинансирования была основана лауреатом Нобелевской премии профессором Мухаммедом Юнусом, который первым осознал потенциальную значимость небольших кредитов для женщин, когда изучал пути искоренения нищеты в своей родной стране, Бангладеш. В 1983 году он основал «Grameen Bank» («Сельский банк»). По состоянию на ноябрь 2008 года банк имел 7,64 миллиона заемщиков, 97 процентов которых составляли женщины.

Выбор профессии. Адам Смит говорит о стереотипах и предрассудках, существующих между профессиями, и предлагает такое спорное суждение: «*Насколько в действительности низшие слои народа в деревне превосходят в умственном отношении городское простонародье, хорошо известно всякому, кого дела или любознательность побуждали часто беседовать с теми и другими*».

Он считает, что не только «ремесло фермера», но и «*многие низшие отрасли сельского труда требуют гораздо больше искусства и опыта, чем большинство механических ремесел*». Это связано с тем, что сельский житель «*привык наблюдать большее разнообразие предметов*» и потому «*обыкновенно гораздо выше тех, все внимание которых с утра до ночи обычно направлено на выполнение одной или двух весьма простых операций*». (Я сама дочь фермера и не могла читать это без смеха, поэтому сочла себя просто обязанной привести эти цитаты.)

Так какие же выводы мы должны сделать из рассуждений Смита о профессиях и неравенстве в размерах заработной платы и общественного уважения? Во-первых, нельзя спешить с выводами о ценности человека и его интеллектуальных способностях только на основе выбранной им профессии. Во-вторых, как мне кажется, Смит фактически предостерегает нас от «бесплатного» образования. В сегодняшнем мире я бы добавила к «бесплатному» еще и «легкое». Мы склонны недооценивать то, что достается даром или слишком легко, — такова человеческая природа. Пот почему баловать детей — значит вредить им на долгосрочной перспективе. Если вы отправляете ребенка в университет, пусть он тоже вносит лепту. Пусть хоть немного подрабатывает, чтобы оценить, сколько на самом деле денег и труда стоит образование.

Проклятие кредитных карточек. Во второй книге «Богатства народов» Адам Смит обсуждает вопросы возникновения, накопления и использования капитала. Он пишет: «*В этом случае его доход получается исключительно от его труда. Таково положение большей части бедных работников во всех странах*». Другими словами, человек может тратить только то, что заработал. Однако это было сказано до изобретения кредитных карточек. Сегодня рынок кредитных карточек достиг колоссальных размеров. Они завоевали весь мир, обеспечивая потребителям легкий доступ к еще не заработанным деньгам. И последствия этого иначе как катастрофой не назовешь. Общая задолженность по кредитным карточкам в октябре 2008 года в одной только Великобритании составляла 53,1 миллиарда фунтов. Средняя процентная ставка по кредитным карточкам достигает ошеломляющих 17,9 процента.

Мой дом – моя крепость. Адам Смит утверждает: «Капитал может быть употребляем двумя различными способами, чтобы доставлять доход или прибыль своему обладателю». Первый способ состоит в купле-продаже товаров с использованием, как называет их Смит, оборотных капиталов. Второй способ — это улучшение земли, или использование основных капиталов. Именно второй способ употребления капиталов является причиной долгого любовного романа

инвесторов с рынком недвижимости, который переживает не меньшие взлеты и падения, бури и страсти, чем рынок ценных бумаг. До середины XX века домовладение было уделом одних лишь богатых.

Мало кто из богатых людей владеет своей недвижимостью. Это недвижимость владеет ими.

Роберт Грин Ингерсолл

Пусть деньги двигаются. По мнению Смита, люди должны испытывать «доверие к состоянию, честности и осторожности... банкира» и не сомневаться «в том, что он сможет в любой момент оплатить по требованию те его кредитные билеты, которые ему будут предъявлены». Иначе горе ему. Смит признавал критически важную роль, которую играет доверие в любой экономической системе, и, как мы уже видели, если доверие исчезает, экономические шестерни останавливаются.

Смит напоминает банкирам, что они должны «быть более осмотрительными в операциях и соблюдать надлежащую пропорцию между выпускаемыми ими бумажными деньгами и наличностью». Хороший совет, о котором стоит помнить и современным банкирам.

Держите сейфы полными. Адам Смит пишет, что «издержки, свойственные банку, состоят главным образом из двух статей: во-первых, из расходов по постоянному хранению в своих денежных шкафах значительной суммы денег для оплаты требований обладателей его кредитных билетов, проценты на каковую сумму он теряет; во-вторых, из расходов по пополнению своей наличности номере ее истощения в результате удовлетворения этих требований».

За последние столетия банки прославились умением создавать деньги из воздуха. Во времена после Смита правительства вошли в сговор с банками в целях дерегуляции отрасли, что привело к рождению «финансового оружия массового поражения» типа облигаций, обеспеченных ипотеками (CDO), и деривативов. Заново упаковывая долги и продавая их другим, банки могут до бесконечности наращивать прибыль от процентов.

Чем опасна инфляция. Смит пишет об инфляции: «Если мы часто выражаем доход какого-нибудь лица в денежной сумме, выплачиваемой ему в год, то делаем это потому, что она определяет размеры его покупательной силы или стоимость предметов, которые он может потребить в течение года». Впрочем, много раз говоря об инфляции в «Богатстве народов», прямо Смит ее ни разу не называет. Ее важность заключается в том, что она влияет на стоимость жизни. Когда Маргарет Тэтчер стала премьер-министром в мае 1979 года, инфляция в Великобритании исчислялась двузначными цифрами. Смиту наверняка понравилась бы Железная Леди, решившая перестроить британскую экономику согласно принципам свободного рынка. Свободный рынок стимулирует предпринимательскую активность, и экономика процветает.

Смит напоминает нам: «Деньги не представляют собой ни материала для работы, ни орудий труда; и хотя заработка плата рабочего выплачивается ему обычно деньгами, его реальный доход, как и доход остальных людей, состоит не в деньгах, а в стоимости этих денег, не в металлических монетах, а в том, что можно получить за них».

Производственный труд как залог процветания экономики. Адам Смит пишет о накоплении капитала посредством труда и утверждает: «Один вид труда увеличивает стоимость предмета, к которому он прилагается, другой не производит такого действия. Первый, поскольку он производит некоторую стоимость, может быть назван производительным трудом, второй — непроизводительным. Так, труд рабочего мануфактуры обычно увеличивает стоимость материалов, которые он перерабатывает, а именно увеличивает ее на стоимость своего содержания и прибыли его хозяина. Труд домашнего слуги, напротив, ничего не добавляет к стоимости. Человек становится богатым, если дает занятие большому числу мануфактурных рабочих; он беднеет, если содержит большое число домашних слуг».

Бережливость – не плохое слово. Смит напоминает нам: «Капиталы возрастают в результате бережливости и уменьшаются вследствие мотовства и неблагородства. Все, что какое-либо лицо берегает из своего дохода, оно добавляет к своему капиталу». Другими словами, человек богатеет за счет разумного и бережливого отношения к деньгам и их рационального использования.

Экономическая статистика утверждает, что бережливость в западном обществе вышла из моды. В первом квартале 2008 года британские семьи направили на сбережения лишь 1,1% своего дохода, что является самым низким уровнем с 1959 года. В США статистические данные указывают на то, что начиная с 2005 года домашние хозяйства из года в год тратят больше, чем зарабатывают. Такое явление наблюдается впервые с 1933 года.

Ограничьте расходы рамками доходов. Смит предупреждает: «*Так поступает только рассточитель: не ограничивая расходы доходом, он растратывает капитал. Подобно человеку, использующему доходы какого-либо благотворительного учреждения на суетные цели, он оплачивает праздность из того фонда, который его бережливые предки как бы завещали на содержание трудолюбия*». По словам Кена Конрада, председателя сенатского бюджетного комитета, чтобы довести внешний долг Соединенных Штатов до 1 триллиона долларов, потребовалось 42 президента и 224 года, а Джордж Буш-младший ухитрился более чем удвоить эту цифру за 7 лет! Если по обе стороны Атлантики не вернутся к бережливости, будущим поколениям придется заплатить за это дорогую цену.

Банкротство – не беда. По словам Смита, «*банкротство, пожалуй, представляет собой величайшее и самое унизительное бедствие, которое может постичь невинного человека. Поэтому большая часть людей проявляет достаточную осторожность, чтобы избежать его*». Увы, в XXI веке многие уже не стремятся избежать банкротства и даже не видят в нем ничего зазорного.

Мгновенное удовольствие дорого обходится. Адам Смит пишет о том, какие расходы наиболее способствуют обогащению: «*Доход отдельного лица может уходить на предметы, которые потребляются немедленно... или... на предметы более прочные, которые поддаются накоплению*». Предметы, потребляемые немедленно, дорого обходятся с точки зрения долговременного обогащения. Деньги, затрачиваемые на мимолетные удовольствия не делают людей богаче. В наше время под этим можно понимать отдых на экзотических курортах, который не совсем по карману, или телевизор с плоским экраном еще на несколько дюймов больше прежнего.

«Вместе с тем расходы, производимые на предметы, долго сохраняющиеся, благоприятствуют не только накоплению, но и бережливости». Другими словами, если вы достаточно осторожны и рассудительны в покупках и отдаете предпочтение товарам длительного пользования, долгое время сохраняющим ценность, тогда сможете в случае чего продать часть своего имущества, так что никто даже не догадается о ваших финансовых затруднениях!

Сколько процентов? Адам Смит утверждает: «*Человек, занимающий для того, чтобы тратить, скоро разорится, а тот, кто ссужает его, обычно будет иметь основания раскаиваться в своем неблагородстве. Поэтому заем или ссуда для такой цели во всех случаях, когда не имеется в виду чистое ростовщичество, не в интересах обеих сторон*».

Связь между стоимостью недвижимости и процентной ставкой. Адам Смит пишет: «*Обычная рыночная цена земли, следует заметить, везде зависит от обычной рыночной нормы процента. Лицо, обладающее капиталом, от которого оно желает получать доход, не обременяя себя личным употреблением его в дело, имеет выбор: купить на него землю или отдать взаймы под проценты*». Также Смит считает «*большую обеспеченность помещения в землю*» важным преимуществом.

Всё лишнее – на экспорт. В третьей книге Смит обсуждает рост национального богатства в разных странах и пишет: «*Избыточная часть... сырых и промышленных продуктов, то есть та их часть, на которую отсутствует спрос внутри страны, должна отправляться за границу для обмена на продукты, на которые в данной стране существует спрос*».

Только когда будет, срублено последнее дерево, отравлена последняя река и выловлена последняя рыба, мы поймем, что деньги несъедобны.

Индийская мудрость

«*При естественном ходе вещей большая часть капитала всякого развивающегося общества направляется прежде всего в земледелие, затем — в мануфактуры и в последнюю очередь — во внешнюю торговлю*».

Важность долгосрочного мышления. Адам Смит пишет: «Повсеместно мужскому полу дается предпочтение перед женским, а при прочих равных условиях старший всегда идет впереди младшего. Так возникли право первородства и наследование по прямой линии».

Пряник всегда лучше кнута. Адам Смит пишет: «Опыт всех веков и народов, как мне думается, свидетельствует о том, что работа, выполняемая рабами, хотя она как будто требует расхода только на их содержание, обходится дороже всякой другой... Только насильственными мерами, а не его собственной заинтересованностью можно заставить его работать больше того, что достаточно для оплаты его собственного существования».

Трудно придумать лучший пример прогрессивного менеджмента, нежели методика управления, практикуемая Рикардо Семлером, бразильским бизнесменом, известным поборником радикальной индустриальной демократии. Он осуществил кардинальную перестройку корпоративной жизни, создав рабочую среду с необыкновенно благоприятным микроклиматом. Он доверяет своим людям и поощряет их стремление к персональным целям.

Эмоции для дела вредны. В четвертой книге Смит говорит о политической экономии как науке, которая «ставит целью обогащение как народа, так и государя». Немало внимания он уделяет негативным последствиям страха и жадности, способным подорвать экономическое процветание.

Избыток предложения влечет ослабление спроса. Адам Смит предупреждает: «Жалобы на недостаток денег не всегда исходят от одних только непредусмотрительных расPOCHителей... Обычно причиной этого бывает чрезмерное расширение торговых операций. Вполне благоразумные люди, планы которых оказались в несоответствии с их капиталами, точно так же могут не иметь средств, чтобы купить деньги, или не располагать кредитом, чтобы занять их, как и расPOCHители, расходы которых не соответствовали их доходу».

Смит предупреждает: «Когда прибыль, приносимая торговлей, почему-либо превышает обычный уровень, чрезмерное расширение торговых операций является общей ошибкой как крупных, так и мелких торговцев».

Своевременность расчетов. Смит констатирует: «Таким образом, не недостаток золота и серебра, а трудность для людей занять деньги, а для их кредиторов — получить причитающиеся платежи порождает общие жалобы на отсутствие денег». О своевременности платежей беспокоятся не только кредиторы. Для тысяч британских предприятий, особенно малых и средних, всегда остро стоит вопрос своевременного получения денег за поставленные товары и услуги, особенно в обстоятельствах, когда их крупные поставщики и партнеры постоянно ужесточают условия взаиморасчетов.

Кому война... Адам Смит отмечает, что война дорого обходится, однако добавляет: «В разгар самой разрушительной внешней войны мануфактуры в большей части могут процветать и, напротив, приходить в упадок с восстановлением мира». Действительно, кому война, а кому мать родна.

Сосредоточенность на качестве. Адам Смит пишет: «Открывая более обширный рынок для той доли продукта, которая превышает потребности внутреннего потребления, внешняя торговля поощряет производителей развивать свои производительные силы и увеличивать до максимальных размеров годовой продукт и таким образом повышать благосостояние общества».

На протяжении многих лет после окончания Второй мировой войны в мире устойчиво рос спрос на товары американского поступательное совершенствование «производительных сил», увеличение спроса не привело к повышению качества. Оно, наоборот, ухудшалось, поскольку американские производители погрязли в самодовольстве.

А на другом краю света тем временем складывалась совершенно иная ситуация. Война опустошила Японию, и ей нужно было восстанавливать как производственные мощности, так и экономическую репутацию. В 1947 году Дуглас Макартур и Государственный департамент США отправили на помочь японцам Э. Деминга. В 1930-е годы Деминг сотрудничал с Уолтером Шухартом, который предложил теорию статистического управления качеством. Воспользовавшись его идеей, Деминг впоследствии разработал процедуру контроля качества, требовавшую от

менеджеров более активного вмешательства в производственные процессы (подробнее см. [У. Эдвардс Деминг. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами](#)).

Когда дешевое слишком дешево. Адам Смит говорит: «Основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться производить дома такие предметы, изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне». Таким образом, экономическое благоразумие требует всегда и во всем стремиться к финансовой эффективности. Смит продолжает: «Наши купцы часто жалуются на высокую заработную плату британских рабочих, усматривая в ней причину того, что их товары вытесняются с иностранных рынков, но они молчат насчет высоких прибылей на капитал. Они жалуются на чрезмерные барыши других, но ни слова не говорят о своих собственных».

Умейте вовремя остановиться. Имея в виду открытие Америки и пути в Ост-Индию через мыс Доброй Надежды, Смит пишет: «Человеческая мудрость не в состоянии предвидеть, какие блага или несчастья могут еще произойти от этих великих событий. Их общее влияние представляется скорее полезным, поскольку сближает самые отдаленные части мира, позволяя им удовлетворять потребности, улучшать качество жизни и способствовать развитию промышленности друг друга». Однако даже Смит, с таким оптимизмом относящийся к капитализму, признает, что процветание и прогресс, обеспечиваемые развитием капитализма, достаются не всем: «Политика Европы, таким образом, очень мало чем может похвастать... Безумие и несправедливость были, по-видимому, основными началами, которыми руководствовались при первоначальном проекте учреждения этих колоний, — безумие в поисках золотых и серебряных рудников и несправедливость в желании завладеть страной, безобидные жители которой не только никогда не причиняли вреда европейцам, но и приняли первых пришельцев со всевозможными свидетельствами доброжелательства и гостеприимства».

Заключение. «Исследование о природе и причинах богатства народов» многие называют основополагающим документом классической политической экономии. Самое поразительное в этом старом сокровище мысли — как мало изменилась ситуация в экономике за время, прошедшее после написания данной книги. Коллапс компании «Enron» 2001 года почти в точности повторил эволюцию «Миссисипского пузыря» 1720 года.

Есть надежда, что финансовый кризис 2007–2009 годов станет пробуждающим звонком, в котором отчаянно нуждался западный мир. Возможно, он возвестит о начале столь необходимого переосмыслиния нашего мировоззрения и жизни. Возможно, мы даже начнем возмещать понемногу тот ущерб, который нанесли нашей планете, и поймем, что прибыли, извлекаемые путем истощения и уничтожения природных ресурсов, — ничто по сравнению с возможностью купаться в чистом море и гулять с семьей по чистому лесу. Перефразируя американскую рок-группу R.E.M., скажем: может быть, конец финансового мира, каким мы его знаем, принесет нам всем облегчение... наконец-то!