

© Халансис А.В.

14. Кант И. Соч. -Т. 3. /М., Наука, 1964.- 367 с.
15. Кант И. Соч. -Т. 3. /М., Наука, 1964.- 367 с.
16. Гегель. Соч. - Т. 4. / М.- Л.: Политиздат, 1934. - 353 с.
17. Кант И. Соч. -Т. 6. /М.: Наука, 1966. – 273 с.
18. Кант И. Соч. -Т. 3. /М., Наука, 1964.- 367 с.
19. Гулыга А. Кант. М.: Мысль, 1981. - 176 с.
20. Puršova J. Vyvoj systemových teorií společnosti/ Praha: Vyvoj, 1984.- 321 s.
21. Pareto V. Sociological Writings/ London: Bridges,1966. - 270 p.
22. Сочинения Герберта Спенсера. Основания социологии. Ч. 2. Индукция социологии/ СПб:Нева, 1898. – 278 с.
23. Сочинения Герберта Спенсера. Основания социологии. Ч. 2. Индукция социологии/ СПб:Нева, 1898. – 278 с.
24. Сочинения Герберта Спенсера. Основания социологии. Ч. 2. Индукция социологии/ СПб:Нева, 1898. – 278 с.
25. Сочинения Герберта Спенсера. Основания социологии. Ч. 2. Индукция социологии/ СПб:Нева, 1898. – 278 с.
26. Сочинения Герберта Спенсера. Основания социологии. Ч. 2. Индукция социологии/ СПб:Нева, 1898. – 278 с.
27. Puršova J. Vyvoj systemových teorií společnosti/ Praha, Vyvoj, 1984. - 321 s.
28. Маркс К., Энгельс Ф. Твори. Т. 23/ Київ: Політвидав, 1964. – 481 с.
29. Přemisl Janiček. Systémové pojetí vybraných oborů pro techniku/Brno: Akademické nakladatelství, 2007.- 573 s.
30. System: social// International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences.- Amsterdam-Paris-New-York-Oxford-Shannon-Singapore-Tokyo, 2011.-Vol.23. - P.15418-15422.

Халансис А.В. – доктор философских наук, профессор кафедры философии Национальной металлургической академии Украины.

УДК 13+355.01

ВІЙНА ЯК БІЗНЕС-ПРОЕКТ?

У статті з позицій філософії (метафізики) історії проаналізована гіпотеза про економічну детермінації військових конфліктів.

Ключові слова: війна, всесвітня історія, метафізика історії.

ВОЙНА КАК БИЗНЕС-ПРОЕКТ?

В статье с позиций философии (метафизики) истории проанализирована гипотеза об экономической детерминации военных конфликтов.

Ключевые слова: война, всемирная история, метафизика истории.

A WAR AS A BUSINESS PROJECT?

In the article from the standpoint of philosophy (metaphysics) of history analyzed the hypothesis about economic determination of military conflict.

Keywords: war, world history, metaphysics of history.

Почему на протяжении истории люди регулярно вели войны, какие метафизические причины стоят за фактом повторяющегося международного насилия? Одна из самых известных, и уж точно, самых популярных (если под «популярностью» понимать широкую распространенность как в научных кругах, так и за их пределами) версий ответа на этот вопрос постулирует экономическую детерминированность международных конфликтов, выраженную в экономических противоречиях между государствами, в конкуренции, в стремлении к овладению рынками, природными ресурсами и т.д. Так, Вудро Вильсон риторически вопрошал: «Есть ли на белом свете хоть один мужчина, хоть

одна женщина, пусть даже ребенок, который не знает, что причины войны в современном мире кроются в индустриальной и коммерческой конкуренции?».

Для мировоззренческой установки, которая рассматривает деньги как всеобщий эквивалент, всякое сколь либо значимое событие (а войны, без сомнения, относятся к таковым) должно иметь экономическую подоплеку; если же это событие регулярно повторяется (а войны есть постоянный спутник человеческой истории), вполне логично предположить, что либо войны сами по себе являются выгодным бизнесом, либо они выступают инструментом ведения бизнеса. Если это предположение справедливо, то: 1) цели войн должны ставиться участниками таким образом, чтобы получить максимальный доход в краткосрочной и долгосрочной перспективах, который с лихвой мог бы окупить военные издержки, и 2) экономические мотивации должны иметь приоритет перед всеми прочими мотивами, которыми руководствуются государства-участники военных конфликтов.

Целью предлагаемой вниманию читателя статьи является проверка гипотезы о том, что экономические факторы выступают главной причиной возникновения войн. Если эта гипотеза верна, то, во-первых, для уяснения сущности войны можно абстрагироваться от политических, идеологических, этических и т.д. аспектов, рассматривая ее с сугубо экономической точки зрения (как бизнес-проект), и, во-вторых, этот бизнес-проект в общем и целом довольно выгоден (материальные доходы от его реализации превышают материальные же издержки), коль скоро правители с такой охотой им занимались. Рассмотрим эти предположения.

Итак, действительно ли войны являются прибыльным бизнесом? Можно назвать, по крайней мере, один тип войн, для которых экономическая мотивация является одним из важнейших приоритетов. Это войны *колониальные*, которые ведутся в условиях, когда противник заведомо сильно отстает в технологическом отношении. Колониальной можно назвать войну, целью которой является экономический, военный и политический контроль над инациональными, инокультурными и менее развитыми территориями, как правило, географически удаленными от метрополии. Они сулят значительные, иногда – фантастические прибыли. Крупнейшей военной добычей в истории считается выкуп, полученный Писарро за освобождение правителя инков Атауальпы. Британская Ост-Индская компания имела свою армию, флот, чеканила монету и фактически была государством в государстве. Примеров можно привести еще немало.

Но колониальные войны занимают незначительное место в общем количестве войн, а некоторые страны колониальных войн и вовсе не вели. К тому же, не всегда столкновение государств разной цивилизационной принадлежности, разного уровня развития и географически удаленных друг от друга является колониальной войной. Для войны колониальной ключевым выступает фактор *постоянного* экономического контроля, который закрепляется созданием на территориях, оказавшихся объектом экспансии, форпостов метрополии (собственно, колоний). Демонстрация силы, «принуждение к миру», экономический контроль развивающихся государств со стороны высокоразвитых и другие черты «неоколониализма» (изобретенный К. Нкрумой политический ярлык), не следует путать с собственно колониализмом.

К примеру, каждый школьник «знает», что война в Ираке 2003 года велась США и их союзниками «ради нефти». Однако даже гипотетический «захват» месторождений иракской нефти (чего на самом деле не произошло) не окупил бы иракскую кампанию, прямые и косвенные затраты на которую составляют сотни миллиардов или даже (по некоторым оценкам) триллионы долларов. Свержение режима Саддама Хусейна не открыло эру «дешевой нефти»; эта эра не наступила и с завершением ливийской кампании. И уж совсем не-колониальный характер имела война в Афганистане: в этой стране нет нефти и вообще таких материальных ценностей, которые в принципе могли бы ее окупить. С этим связан парадокс: ракеты, поражающие афганские цели, были зачастую намного дороже, чем объекты, на которые они направлялись.

Обратим внимание: все войны, в которых в конце XX – начале XXI века участвовали США и их европейские союзники, были победоносными, но именно сейчас впервые за всю историю, перед США вырисовалась угроза дефолта, последствия которого для мировой экономики прогнозировать трудно, но очевидно, что они могут быть катастрофическими. Не лучше ситуация и в Евросоюзе. Если война – это выгодный бизнес, то почему те, кто им успешно занимаются, оказываются на грани банкротства?

Вторым по эффективности типом войн я бы назвал *классические войны за ресурсы*. В отличие от колониальных, в которых ресурсы также фигурируют среди основных целей, войны этого типа

ведуться со странами, имеющими схожий военный потенциал – представителями своей цивилизации, с иноцивилизационными народами, или народами, находящимися на доцивилизационной стадии развития, между собой. Казалось бы, типологически (если брать сугубо экономический аспект вопроса) войны за ресурсы близки к колониальным войнам, однако это не совсем так.

Если ресурс (серебряный рудник, нефтяное месторождение, морской порт и т.д.) представляет ценность для вас, то он наверняка не менее ценен для равного нам визави, который, скорей всего, не захочет смириться с его потерей. Поскольку же в такого типа войнах противник если и отстает от нас в силе, то не очень существенно, он будет искать возможность отвоевать захваченные территории (наращивая собственную армию, формируя против нас коалицию, пользуясь нашей слабостью в результате внутренних и / или внешних проблем). В любом случае, для противника возвращение назад утраченного контроля над территорией, которую мы рассматриваем в качестве ресурса, станет делом принципа, и нам придется постоянно быть готовыми к его нападению. В конце концов, большая вероятность, что ему удастся отвоевать ресурс если и не сейчас, то в обозримом будущем, которое может наступить раньше, чем с помощью ресурса мы окупим затраты на саму военную кампанию. Поэтому неудивительно, что войны за ресурсы, если они не являлись войнами колониальными, редко приносили ощутимую прибыль, намного чаще истощая силы обеих воюющих сторон. То есть, война за ресурсы сама требует ресурсов, и в большинстве случаев затраты, даже если краткосрочные цели войны будут достигнуты, доходами не окупятся.

Войны колониальные и классические войны за ресурсы (особенно вторые) предполагают долгосрочные перспективы получения прибыли. Проблема в том, что долговременное планирование в таких случаях затруднено, ибо актуальные на данный момент соотношения сил, политические расклады и т.д. станут неактуальными в будущем, а тот факт, что наш противник будет предпринимать все усилия, чтобы помешать нашим планам по сохранению и упрочению собственной власти на захваченных территориях, делает перспективы «спокойно» и «бесхлопотно» эксплуатировать однажды захваченный ресурс, весьма туманной.

Можно ли на войне заработать быстро? Можно, и об этом мы поговорим далее.

Самым древним способом военного заработка является *добыча* (трофеи). Общим правилом войны (в Древнем мире, в Средневековье, а в отдельных случаях – и в более поздние времена) было то, что имущество побежденных переходило к победителям. Само по себе мародерство (как индивидуальное, так и государственное) редко вступало в противоречие с господствующими системами ценностей, воспринимаясь как *норма* (естественная компенсация за риск, ратный труд и финансовые затраты). Однако индивидуальное мародерство развращает армию и подтачивает дисциплину (что критично для *регулярной* армии), поэтому постепенно оно ограничивалось и даже полностью запрещалось. Так или иначе, трофеев становилось меньше, но войны, тем не менее, не прекращались. Государственное же мародерство постепенно трансформируется в контрибуцию.

Контрибуция также представляет собой довольно древний способ военного заработка. Факт победы давал право победителю распоряжаться захваченной территорией по своему усмотрению; чтобы избежать полного разорения, разрушения городов и т.д., побежденные вынуждены были откупаться. Во время войны население захваченных территорий содержало армию захватчиков, после войны выплаты осуществлялись правительством побежденной стороны. Контрибуции могли быть единовременным платежом или регулярной данью, но в любом случае завоеватели сами определяли размер, форму и условия выплат, при этом стремясь не только покрыть военные расходы, но и получить значительную сумму сверх того.

Однако и с контрибуцией не все просто. Она использовалась от случая к случаю, и даже когда использовалась, само ее наличие не всегда свидетельствовало о финансовой эффективности военной кампании, особенно если она взыскивается с примерно равного противника. На войне удача переменчива, и даже покрыв с лихвой издержки на *эту* войну, никто полностью не может быть гарантирован от того, что проигравший не соберет силы и не начнет *новую* кампанию, в которой проигравшими можете быть уже вы.

Например, наполеоновские войны с 1795 по 1808 годы принесли французской казне 535 млн. франков в виде контрибуций, но по Парижскому мирному договору 1815 года уже сама Франция была обложена контрибуцией в размере 700 млн. франков. После того контрибуции вообще долгое время не используются в Европе, пока эту практику не возвращает Пруссия, получившая контрибуцию сначала в 1866 году от Австрии, затем (в 1871 году) – от Франции. Зато уже Германская империя (а ее основой стало, как известно, Прусское королевство) по Версальскому мирному договору должна была выплатить репарации (фактически, скрытая форма контрибуции) на сумму 269 миллиардов золотых

марок – эквивалент примерно 100 тысяч тонн золота (эта сумма была вскоре была уменьшена вдвое, и, в конце концов, несмотря на перерывы в платежах, все же была с Германии взыскана).

Возьмем предельно абстрактную ситуацию. Пусть два государства ведут друг с другом войну, причем каждое из них тратит на нее по 100 миллионов условных единиц. Если одно из них (государство *A*) выигрывает, задача его правительства – добиться выплаты от проигравшего (государства *B*) контрибуции, которая бы окупала военные расходы и получить некую сумму (например, 50 миллионов) сверх того; стало быть, общая сумма контрибуции должна составить 150 миллионов. Если у проигравшего нет выбора, он вынужден пойти на эти условия. Таким образом, государству *A* война приносит 50 миллионов прибыли, а государству *B* – 250 миллионов убытка, из которых, как видим, 200 миллионов – это совокупные военные затраты обоих государств.

Естественно, что для разрушенной войной экономики государства *B* такая контрибуция оказываются непосильным бременем, а уязвленная национальная гордость требует реванша. С другой стороны, государство *A* заинтересовано в восстановлении экономики *B* хотя бы ради получения причитающейся контрибуции, поэтому оно вынуждено оказывать *B* финансовую помощь, что особенно непросто, учитывая, что экономика *A* сама подорвана войной. Восстановление же экономики проигравшего государства дает основания его правительству рассчитывать на новую войну, которая изменит экономическую ситуацию уже в пользу *B*.

Допустим, что правительство *B* решает начать новую войну, затраты на которую пусть составят те же 100 миллионов. Тогда успешным для него исходом будет получение контрибуции, которая бы покрыла как расходы на эту кампанию, так и траты на предыдущую. Если контрибуция государству *A* на момент начала новой войны уже была выплачена, то желаемый минимум должен составить хотя бы 400 миллионов (250 млн. уплаченной контрибуции + 100 млн. на новую кампанию + хотя бы 50 млн. «сверху»).

Но правительство государства *A* тоже просчитывает эту ситуацию и предпринимает меры к недопущению этого плана, готовясь к предстоящей войне, на которую расходует еще 100 млн. С учетом его прибыли от предыдущей войны в 50 млн., баланс для него оказывается минус 50 млн. Для *B* баланс, как мы видели – минус 350 млн. Если планы *B* увенчаются успехом, это государство получит 400 млн. контрибуции, что даст ему прибыль (с учетом двух кампаний) всего в 50 млн., для *A* же это будет означать потерю 450 млн. (400 млн. контрибуции + 50 млн. затрат на эту войну). Такой исход будет питать реваншистские настроения уже в *A*. Если же планы *B* сорвутся, на него будет наложена еще одна контрибуция (как минимум, 100 млн., а скорее – не менее 150 млн.); стало быть, баланс по результатам двух кампаний составит как минимум минус 450 млн., а скорее – минус 500 млн. и даже больше.

Как видим, величина контрибуций стремится к увеличению, что не означает, однако, автоматического увеличения прибыли победителя, которая ничтожна по сравнению с потерями проигравшего. Если бы деньги просто перераспределялись между *A* и *B* (скажем, 150 млн. убытка *B* означало 150 млн. прибыли *A*), то война в целом имела бы «нулевой баланс», но поскольку большая часть военных затрат забирает «сама война», она оказывается «бизнесом с отрицательной рентабельностью».

Разумеется, это модель «идеальной войны в абсолютном вакууме». Однако общий тренд она отражает. Причем, я не сгущаю краски, а даже наоборот. Так, я принимаю за основу достаточно умеренные «аппетиты» победителей, не рассматриваю возможных аннексий, предполагаю, что победитель будет поддерживать экономику побежденного, или хотя бы не будет ее полностью разрушать. На самом деле экономические последствия войн гораздо более губительны, нежели в придуманной мною модели. И контрибуции (повторюсь, когда речь идет о более-менее равных противниках) не компенсируют военные издержки, а лишь их усугубляют, причем в конечном итоге и для страны, которая «сейчас» празднует победу. Поэтому неудивительно, что контрибуции постепенно упраздняются. На Брюссельской (1874), Первой (1889) и Второй (1907) Гаагских конференциях были предприняты попытки ограничить взимание контрибуции, а на Женевской конференции 1949 года она была полностью запрещена.

Таким образом, заработать на «классической» войне, когда противник имеет сопоставимый материальный, технический и человеческий потенциал, всегда было довольно проблематично. Даже победитель зачастую получает выгоду, несопоставимо низкую с колоссальными военными затратами. Войны вводили в долги многих монархов, а расплачиваться за них приходилось не столько военными трофеями, сколько увеличением налогов, «порчей монеты» и т.д. Большие захваты и значительные прибыли в европейских войнах – редкость, войны больше изматывали противников, нежели

приносили доход казне.

Конечно, война еще выступает источником прибылей для «третьих сторон» и «частных лиц», прежде всего, для производителей военной техники, заинтересованных в спросе на свою продукцию, и для торговцев, заинтересованных в новых рынках. Не они ли подталкивают правительства к войнам ради своего эгоистического интереса? В отдельных случаях – возможно, в общем и целом – маловероятно.

Производители оружия получили политическое влияние относительно недавно – с формированием мощных военно-промышленных комплексов, и то нет прямых доказательств того, что именно они напрямую «стояли» за войнами. Если же брать предыдущие эпохи, то подобная гипотеза становится и вовсе сомнительной. Мне сложно представить, чтобы зарабатывающий на изготовлении мечей средневековый кузнец мог серьезно повлиять на политические решения своего короля.

У торговцев влияния всегда было больше, но вовсе не факт, что для многих из них война (если это только не колониальная война) была желанна. Во время войн истончаются и даже вовсе перекрываются каналы поставки, покупательная способность населения воюющих государств снижается, политическая нестабильность подрывает бизнес. «Деньги любят тишину», а война никогда не была лучшим временем для капиталовложений.

Вывод. Итак, подводя итог можно сказать, что хотя значимости экономических факторов войны отрицать нельзя, они, тем не менее, сильно преувеличены. Экономически прибыльные войны скорее исключение, нежели правило. Если война – бизнес-проект, то следует сказать, что это очень сомнительный проект в плане эффективности. Лишь колониальные войны в полной мере самокупаемы и способны приносить доход. Все остальные войны в большей степени убыточны, чем прибыльны. Экономические факторы могут присутствовать, но в подавляющем количестве случаев они далеко не главные. Следовательно, нельзя объяснить войны лишь наличием экономических противоречий и промышленной конкуренции между государствами. Соответствующее суждение не столько характеризует сами войны, сколько ту эпоху, в которой подобные идеи вошли в «плоть» культуры как очевидный и бесспорный факт.

Хуссейн Хавкар, аспирант кафедры философии и социологии Государственного учреждения «Южноукраинский национальный педагогический университет имени К.Д. Ушинского»

УДК: 1+930.1+101.9

КОНЦЕПЦІЯ ІСТОРИЧНОГО РОЗВИТКУ ДЖАМБАТТИСТО ВИКО В ЕПОХУ ПРОСВІТИ

У статті аналізуються особливості концепції філософії історії Джамбаттиста Віко. Підкреслюється своєрідність ідей Дж. Віко на виникнення і розвиток людських суспільств і інститутів, актуальність розуміння їм предмета історії.

Ключові слова: філософія історії, історичний процес, раціональна громадянська теологія.

КОНЦЕПЦИЯ ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДЖАМБАТТИСТА ВИКО В ЭПОХУ ПРОСВЕЩЕНИЯ

В статье анализируются особенности концепции философии истории Джамбаттиста Віко. Подчеркивается своеобразие идей Дж. Віко на возникновение и развитие человеческих обществ и институтов, актуальность понимания им предмета истории.

Ключевые слова: философия истории, исторический процесс, рациональная гражданская теология.

THE CONCEPT OF HISTORICAL DEVELOPMENT GIAMBATTISTA VICO DURING THE ENLIGHTENMENT

In this paper are analyzed features of the concept of the Giambattista Vico's philosophy of history. Are emphasized the originality of G. Vico's ideas of emergence and development of human societies and institutions, the relevance of his understanding of the subject of history.